

BAB 3

SIMPULAN DAN SARAN

3.1 Kesimpulan

Dari bab pembahasan laporan tugas akhir yang berjudul **Pemberdayaan Produk Tabungan BRI *Junio* Pada Bank BRI KC KUSUMA BANGSA Surabaya Dalam Meningkatkan Produk Tabungan BRI *Junio*** dapat diambil kesimpulan bahwa Bank BRI Kantor Cabang Surabaya sudah melakukan pemasaran *marketing mix* serta *direct selling* secara baik dengan cara sebagai berikut:

Bank BRI KC KUSUMA BANGSA Surabaya berusaha untuk mencari nasabah dengan cara menugaskan *Customer Service* atau anak magang sebagai *Marketing* (AO konsumen) yang bertugas memasarkan dan menjual produk Tabungan BRI *Junio* serta melakukan presentasi ke sekolah – sekolah untuk mendapatkan nasabah.

Bank BRI KC KUSUMA BANGSA Surabaya tetap melakukan promosi ke berbagai sekolahan untuk menjelaskan produk Tabungan BRI *Junio* walaupun bersaing dengan Bank “X” serta bank BRI KC KUSUMA BANGSA Surabaya tetap berusaha mempertahankan dan melayani nasabah lama. Serta bank BRI KC KUSUMA BANGSA Surabaya memberikan *souvenir* yang menarik bagi para siswa yang menabung dengan setoran awal minimal Rp 200.000,-

Bank BRI KC KUSUMA BANGSA Surabaya meminta salah satu guru dari pihak sekolah yang berwenang dalam hal kolektif tabungan untuk lebih bekerja sama dengan pihak Bank BRI dalam mengecek kembali dan mengingatkan para siswa atau pelajar agar persyaratan pembukaan form rekening baru benar-benar dilengkapi sebelum diserahkan.