BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan sebelumnya terdapat beberapa masalah yang dapat berpengaruh terhadap pelaksanaan pencarian nasabah kartu kredit di Bank UOB Buana. Maka dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu :

1. **Pelaksanaan Pencarian Nasabah Kartu Kredit di Bank UOB Buana.**
   - ✓ Terdiri dari **Sales call**, **Door to Door**, Kenalan **Owner**
   - ✓ Pengembangan communication untuk AO (Account Officer)

2. **Manfaat Adanya Pelaksanaan Pencarian Nasabah Kartu Kredit di Bank UOB Buana.**
   - ✓ Akan punya value lebih dari yang lain selain promosi yang akan kita buat sebaik mungkin dengan SDM/AO yang handal.
   - ✓ Akan mengetahui bibit, bebet, bobotnya itu tentang Bank UOB Buana.

3. **Hambatan dan Penanggulangan Pelaksanaan marketing communication pada PT. BANK UOB BUANA Tbk**.
   - ✓ Adanya competitor yang membanting harga.
   - ✓ Performance SDM/AO.
   - ✓ Nasabah kurang berminat dengan kartu kredit karena banyak Bank yang menambahkan bunga terlalu besar.

Penanggulangan :

- ✓ Tidak membanting harga seperti competitor lainnya.
- ✓ Handling complain dengan cepat.
- ✓ Memberikan kelebihan dan keunggulan dari kartu kredit Bank UOB Buana itu sendiri.

4.2 Saran

Untuk mengoptimalkan kinerja ini, maka penulis mengusulkan beberapa saran yang dapat di pertimbangkan :

1. Pelaksanaan pencarian nasabah yang dilakukan kurang, seharusnya lebih banyak dulu di telemarketing, untuk mencari nasabah baru.
2. Manfaatnya akan lebih baik kepada nasabah/ calon pengguna nantinya apabila pelaksanaan promosi yang dilaksanakan cukup banyak dan maksimal.
3. Hambatan yang di dapat oleh sebuah Bank pasti banyak, maka agar tetap eksis di dunianya, penanggulangan yang dilakukan harus cepat, sigap dan cermat.