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 kantor sales center PT. Bank Internasional Indonesia Tbk. Cabang Bandung, masalah yang dihadapinya adalah adanya competitor yang membanting harga, Performance SDM/AO dan nasabah kurang berminat dengan kartu kredit karena banyak Bank yang menambahkan bunga terlalu besar. Dan penanggulangannya dengan cara tidak membanting harga seperti competitor lainnya, handling complain dengan cepat dan memberikan kelebihan dan keunggulan dari kartu kredit Bank Internasional Indonesia itu sendiri. Sedangkan manfaat Pelaksanaan Pencarian Nasabah Kartu Kredit di Kantor Sales Center PT. Bank Internasional Indonesia Tbk. Cabang Bandung yaitu akan punya value lebih dari yang lain selain promosi yang akan kita buat sebaik mungkin dengan SDM/AO yang handal dan akan mengetahui bibit, bebet, bobotnya itu tentang Bank Internasional Indonesia.

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 dan cermat.