BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya maka peneliti mengambil kesimpulan mengenai "Strategi Komunikasi Pemasaran Divisi Kredit Konsumer Bank Bjb Dalam Rangka Promosi Program Kredit bjb MERAH-PUTIH di Kantor Cabang Pembantu Soreang" adalah sebagai berikut :

1. Tujuan dari dibuatnya program kredit bjb MERAH-PUTIH ini adalah untuk meningkatkan *portofolio* bank bjb dalam mendorong pertumbuhan kredit, dengan membidik sasaran yaitu para nasabah bank bjb yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil atau pegawai instansi-instansi pemerintahan yang belum punya kredit di bank bjb dengan mencari tahu terlebih dahulu nasabah yang belum pernah mengajukan kredit melalui *database* perusahaan.
2. Rancangan isi pesan pemasaran yang dilakukan oleh bank bjb adalah berupa pengkomunikasian langsung promosi program kredit ini kepada nasabah dengan mendatangi langsung nasabah ke tempat atau kantor nasabah bekerja, dalam penyampaian pesan pemasarannya *account officer* melakukan lobi atau upaya untuk mendapatkan kepercayaan dari nasabah agar nasabah tertarik untuk mengajukan kredit melalui program ini.
3. Saluran media pemasaran yang dipakai oleh bank bjb dalam mempromosikan program kredit bjb MERAH-PUTIH, adalah melalui *flyer*

sebagai media utamanya, spanduk, dan melalui media sosial dengan akun resmi *@bankbjb* di *twitter, facebook,* dan *instagram.*

4. *Promotional mix* yang dipakai oleh bank bjb adalah promosi produk yang dilakukan oleh para *account officer* kepada nasabah bank bjb yang belum memiliki kredit di bank bjb dengan pemasarannya melalui media *flyer* dan media sosial.
5. Evaluasi dan pengendalian rencana pemasaran dilakukan setelah program ini berjalan secara keseluruhan bahkan dilihat dari hasil evaluasi sementara pun bahwa program ini berjalan dengan dengan sukses dan berhasil minat nasabah untuk menjadi debitur baru di bank bjb kcp. Soreang.
6. Strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan bank bjb dengan membuat program ini sudah berhasil meningkatkan *portofolio* bank bjb, dengan strategi ini bank bjb berhasil menarik banyak minat nasabah atau debitur baru dengan jumlah pengajuan kredit pernasabahnya diatas Rp.710.000.000.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka penulis mengajukan saran-saran sebagai berikut :

5.2.1 Saran bagi PT. Bank Pembangunan Jawa Barat Dan Banten (khususnya Kcp. Soreang)

1. Peneliti berharap agar tetap menjaga koordinasi antar *account officer* yang satu dengan yang lainnya agar pemberian kredit dapat terlaksana lebih efektif dan efisien.
2. Peneliti berharap agar tetap diadakannya atau lebih diperbanyak lagi promo-promo terkait pengajuan kredit di bank bjb, agar lebih mempermudah kredit untuk nasabah, dengan adanya program seperti ini akan mampu meningkatkan lebih lagi *portofolio* bank bjb.
3. Dalam melakukan publikasi melalui media cetak harap diperbanyak tidak hanya menggunakan *flyer* atau spanduk yang hanya disimpan didepan kantor bank bjb tetapi penyebarannya harus lebih di perbanyak seperti menempatkan spanduk di instansi-instansi pemerintahan terkait.
4. Dalam melakukan evaluasi, PIC sebaiknya terlebih dahulu menentukan langkah-langkah yang akan dilakukan. Penentuan langkah-langkah evaluasi diperlukan dengan tujuan bahwa hasil evaluasi yang diperoleh dapat akurat, sehingga dalam menentukan kebijakan selanjutnya dapat tepat.

5. Untuk divisi konsumer sendiri ada baiknya menambah jumlah anggota dengan jabatan lain yang bisa ikut berperan dalam program ini.
6. Strategi pemasaran secara langsung memang bagus, namun saran saya lebih baik tidak mendatangi nasabah pada saat jam kerja karena mungkin akan menggangu nasabah, kalau bisa ajak nasabah tersebut makan pada saat jam istirahat.

5.2.2 Saran Bagi Universitas

Peneliti berharap kedepan nanti program studi Ilmu komunikasi mengadakan kunjungan ke perusahaan-perusahaan sehingga dapat menambah wawasan bagi mahasiswa untuk mengkaji ilmu komunikasi khususnya dalam bidang komunikasi pemasaran

5.2.3 Saran Bagi Peneli Selanjutnya

1. Saran yang pertama untuk para mahasiswa/i akan melakukan penelitian, lakukan dulu observasi, apakah objek yang diliti pada pelaksanaannya sesuai dengan jangka waktu penelitian, tidak boleh melebihi batas waktu penelitian atau terlalu dekat waktunya dengan batas penelitian karena itu akan menyulitkan anda, tanyakan dulu kepada informan yang anda anggap menjadi kriteri informan anda, apakah informan itu mau atau tidak menjadi informan anda
2. Mahasiswa/i bersikap proaktif, kreatif, tanggap, dan disiplin dalam menjalankan tugasnya, mahasiswa diusahakan untuk tidak lamban dalam menyelesaikan tugas.

3. Mahasiswa/i disarankan mampu menjalin hubungan baik dengan pihak perusahaan atau pihak yang akan dilakukan penelitian.
4. Mahasiswa/i memperhatikan penampilan saat penelitian, dengan menggunakan pakaian yang sopan.
5. Mahasiswa/i diharapkan untuk tidak menyalahgunakan hak, dan kewajibannya selama melaksanakan penelitian, dan tidak menyalahgunakan kebijakan-kebijakan dari perusahan, serta mampu bekerja secara profesional guna menjaga nama baik universitas.