

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa bauran pemasaran memiliki peranan yang penting untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah dan calon nasabah dengan cara yang lebih efektif. Bank Nagari cabang Pekanbaru sebagai salah satu BPD yang berada diluar provinsi, tentunya Bank Nagari cabang Pekanbaru memiliki banyak tantangan. Persaingan dengan Bank Pembangunan Daerah setempat dan juga bank-bank swasta lainnya, mungkin menjadi salah satu alasan Bank Nagari di cabang Pekanbaru menjadi sesuatu yang kurang familiar bagi sebagian masyarakat Pekanbaru. Agar mampu bersaing dipasar yang kompetitif, sebagai salah satu perusahaan perbankan, Bank Nagari cabang Pekanbaru tentunya memiliki kebijakan-kebijakan dalam bauran pemasaran dan implementasinya.

Bank Nagari sebagai salah satu perusahaan jasa, telah menerapkan strategi pemasaran. Salah satu yang hal penting yang harus diterapkan dalam aktivitas pemasaran adalah penerapan bauran pemasaran. Bank Nagari kantor cabang Pekanbaru telah menerapkan secara keseluruhan bauran pemasaran 7P (*product, price, place, promotion, people, phycila evidence, process*) pada produk dana pihak ketiga khususnya produk deposito. Menurut UU Perbankan No. 10 Tahun 1998, adapun yang dimaksud dengan deposito adalah penarikan simpanan yang dapat dilakukan pada saat waktu tertentu yang telah disepakati antara nasabah dan pihak bank. (Alexander, 2021).

Walaupun ada penurunan jumlah nasabah, namun penurunannya tidak terlalu signifikan. juga dapat dilihat bahwa produk deposito di Bank Nagari kantor cabang Pekanbaru masih mampu bertahan dipasar, meski berada di luar wilayah provinsi, dan bersaing dengan bank swasta lainnya, serta Bank Pembangunan Daerah Setempat.

## 5.2 Saran

Hasil penelitian dengan judul “Penerapan bauran pemasaran produk deposito pada Bank Nagari kantor cabang Pekanbaru” ini tidak dapat menjadi tolok ukur pertumbuhan perusahaan. Perusahaan dapat selalu meningkatkan performanya untuk terus berkembang dan mendapat laba sesuai dengan target yang ditetapkan. Dari penlitian ini penulis dapat memberikan saran kepada pihak Bank Nagari kantor cabang pekanbaru yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan peneliti, Bank Nagari kantor cabang Pekanbaru hendaknya melakukan Pengembangan terhadap sumber daya manusia khususnya dibidang pemasaran agar mampu menguasai pemasaran ter-*update* atau metode- metode pemasaran terbaru.
2. Bank nagari kantor cabang Pekanbaru harus tetap menjaga loyalitas nasabah dengan cara, lebih meningkatkan kualitas layanan.
3. Perlunya penambahan pegawai untuk bagian *marketing* yang gunanya untuk meningkatkan target penjualan dan agar pemasaran berjalan dengan efektif.
4. Sebaiknya promosi lebih digencarkan lagi, baik itu melalui media sosial, maupun promosi secara langsung.