

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari data-data di atas yang telah penulis dapatkan selama melakukan kegiatan magang di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Padang dan telah diuraikan di atas, maka penulis menarik kesimpulan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Bank BTN memiliki produk KPR Subsidi dan KPR Non Subsidi. KPR Subsidi ditujukan kepada masyarakat berpenghasilan rendah dengan cicilan dan suku bunga kecil. Sedangkan KPR Non Subsidi ditujukan masyarakat berpenghasilan tinggi atau berpendapatan besar.
2. Penerapan *direct sales marketing* yang dilakukan oleh Bank BTN Kantor Cabang Padang merupakan sarana bagi perusahaan untuk menginformasikan produk KPR Bank BTN secara langsung sehingga produk KPR lebih dikenal oleh masyarakat kota Padang dan sekitarnya.
3. Dalam melakukan *direct sales marketing* ini sangat berperan penting dalam memperkenalkan produk KPR ini yang dimana pihak karyawan Bank BTN langsung memasarkan langsung kepada konsumen sehingga konsumen tertarik dalam membeli produk KPR tersebut.
4. Sistem penjualan yang dilakukan oleh pihak Bank BTN Kantor Cabang Padang selalu memberikan yang terbaik untuk nasabah sehingga berpengaruh besar terhadap peningkatan penjualan produk KPR Bank BTN dan menjadi salah satu bank yang terpercaya dalam penjualan *property*.

Pemasaran secara langsung dapat memberikan pemasar peluang yang sangat besar dalam penjualan produknya.

5. Dengan pemberian kredit perumahan yang dijalankan oleh pihak Bank BTN Kantor Cabang Padang sangat membantu masyarakat untuk mempermudah memperoleh rumah, guna untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat golongan ekonomi menengah kebawah dengan adanya fasilitas Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

5.2 Saran

Adapun beberapa saran yang diberikan penulis kepada pihak Bank BTN Kantor Cabang Padang dalam penerapan *direct sales marketing* dalam meningkatkan penjualan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Padang yaitu sebagai berikut:

1. Bank BTN Kantor Cabang Padang harus lebih mengoptimalkan strategi pemasaran agar masyarakat lebih mengenal luas mengenai produk KPR Bank BTN.
2. Untuk memberikan kepuasan kepada nasabah, Bank BTN Kantor Cabang Padang mempertimbangkan langkah dalam menarik nasabah seperti memberikan promo menarik dalam mengajukan kredit, sehingga meningkatkan penjualan produk KPR di Bank BTN Kantor Cabang Padang.