

BAB V

PENUTUP

Dari uraian-uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka sebagai penutup laporan ini penulis mencoba memberikan kesimpulan yang disertai dengan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat dimasa yang akan datang.

5.1 Kesimpulan

A. program komunikasi pemasaran terpadu merupakan sarana penting bagi PT. BPR X Koto Singkarak dalam jangka panjang untuk menciptakan dan memelihara suatu citranya, sehingga ini dapat menambah loyalitas pelanggan dan menciptakan keunggulan strategi.

B. selain itu kombinasi dari setiap strategi komunikasi pemasaran terpadu yang dikembangkan oleh PT. BPR X Koto Singkarak sejauh ini berdampak penting bagi pencitraan perusahaan, karena dapat diterima baik oleh nasabahnya.

C. PT. BPR X Koto Singkarak menjadikan program komunikasi pemasaran terpadu menjadi strategi penting dalam membangun hubungannya dengan nasabah dari waktu ke waktu dan dapat mempertahankan pelayanan yang sudah baik pada perusahaan.

d. dalam hal pengetahuan perlu dikembangkan lagi, agar tidak terjadi kekeliruan antara pihak bank dan nasabah kedepannya, baik itu belajar dari kesalahan yang sebelumnya atau selalu bertanya kepada karyawan lain yang lebih dulu melakukan pekerjaan dibidang tersebut.

5.2 Saran

- a. Dalam aktivitas Komunikasi Pemasaran Terpadu menghimpun dana tabungan, PT. BPR X Koto Singkarak perlu memperbaiki kelemahan-kelemahan dalam promosinya, seperti personal selling, yang masih terdapat kekurangan tenaga marketingnya di bagian cabang Salayo, yang mana pada daerah tersebut terdapat banyak daerah yang perlu dimasuki oleh PT. BPR X Koto Singkarak, agar masyarakat disekitar sana lebih bisa bertransaksi melalui PT. BPR, tanpa harus pergi ke Bank lain di daerah tersebut.
- b. Dalam hal pelayanan, agar bisa meningkatkan pelayanan yang selama ini sudah baik dan berusaha untuk menjadi lebih baik lagi. Menumbuhkan rasa nyaman bagi nasabah dan tetap menjaga kebersihan kantor setiap harinya.
- c. Untuk bagian cabang dalam hal Komunikasi perlu ditingkatkan, agar mendapatkan lebih banyak lagi nasabah baru, sehingga bisa seimbang dengan Bank pusat dan Bank lainnya yang ada di Kota Solok.
- d. Dalam hal pengetahuan perlu dikembangkan lagi, agar tidak terjadi kekeliruan antara pihak Bank dan nasabah kedepannya, baik itu belajar dari kesalahan sebelumnya atau selalu bertanya kepada karyawan lain yang lebih dulu melakukan pekerjaan dibidang tersebut.

