

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

PT. Bank Nagari Capem UNP merupakan unit pelayanan yang berada dibawah unit pelayanan induk(wilayah) sumatera barat, dengan daerah pelayanan yang mencakup sekitar kota padang .

PT. Bank Nagari menerapkan bauran pemasaran jasa dalam memasarkan produknya khususnya produk tabungan dengan menerapkahn bauran pemasaran jasa terhadap produk, harga, tempat, promosi, proses, orang, dan bukti fisik.

1. Produk

Bank Nagari Cabang Universitas Negeri Padang mempunyai produk dana yakni berupa Tabungan sikoci, Tabungan simpeda, Tabunganku, Tabanas Bank Nagari, Tabungan Haji Tahar Mabruur, Giro Bank Nagari dan Deposito Berjangka.

2. Harga

Harga merupakan balas jasa yang diterima oleh nasabah yang ditetapkan oleh direksi dan penetapan harga tersebut berdasarkan dari perkembangan suku bunga yang berlaku di bank umum lainnya. Tingkat suku bunga Bank Nagari telah disesuaikan dengan yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia, selain itu Bank Nagari telah dilindungi oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dimana merupakan



lembaga sebagai penjamin untuk mengembalikan dana nasabah dan juga suku bunga dari ketetapan Bank Nagari.

3. Distribusi (*distribution*)

Bank Nagari Cabang Pembantu Universitas Negeri Padang merupakan perpanjangan tangan dari Bank Nagari Cabang Utama yang bertujuan untuk menggarap nasabah, baik nasabah baru maupun nasabah lama khususnya berada daerah kota padang dan melakukan pendekatan terhadap pelaku pengusaha kecil, menengah, besar dan juga pendekatan terhadap bagian-bagian instansi pemerintah daerah kota padang.

4. Promosi (*promotion*)

Promosi yang dilakukan bank nagari seperti brosur, spanduk, surat kabar, dan radio. Dalam menghimpun dana atau pemberian kredit, Bank Nagari lebih melakukan promosi dengan cara berinteraksi langsung kepada masyarakat dimana pendekatan lebih dilakukan kepada pelaku ekonomi seperti pengusaha, kontraktor dan dinas-dinas pemerintah daerah terutama kota padang.

5. Proses (*process*)

Bank Nagari Capem Universitas Negeri Padang bertekad untuk melakukan pelayanan yang cepat, peduli dan aman dalam proses transaksi. Untuk mendukung kebijakan proses Bank Nagari Capem Universitas Negeri Padang dilengkapi sarana

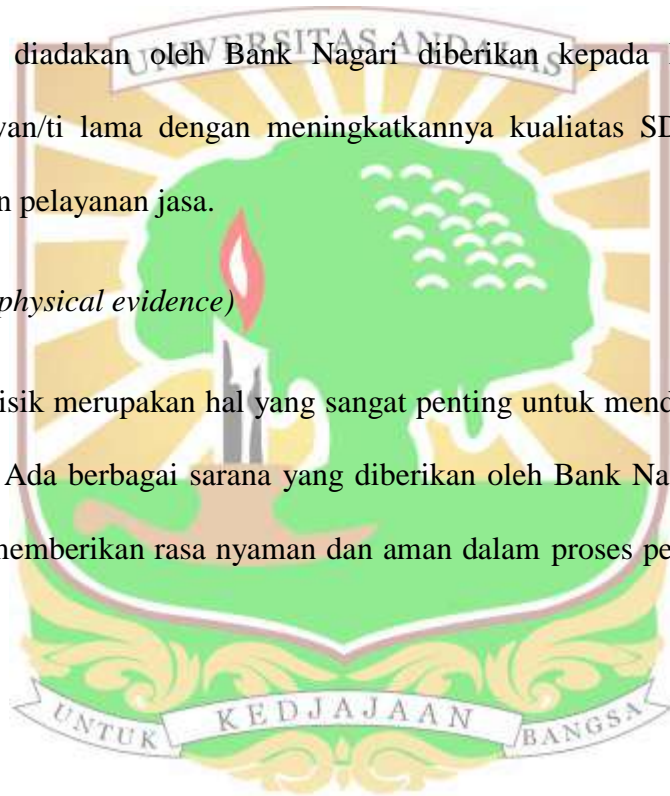
computer online untuk menyediakan pelayanan jasa yang cepat dan tepat dan promosi pelayanan jasa sesuai dengan SOP yang berlaku dari ketetapan direksi.

6. Orang (*People*)

Dalam kebijakan orang karyawan/ti Bank Nagari Capem UNP diberikan pelatihan, baik pelatihan secara internal maupun eksternal secara berperiode. Pelatihan yang diadakan oleh Bank Nagari diberikan kepada karyawan/ti baru maupun karyawan/ti lama dengan meningkatkannya kualitas SDM Bank Nagari dalam penyediaan pelayanan jasa.

7. Sarana fisik (*physical evidence*)

Sarana fisik merupakan hal yang sangat penting untuk mendukung penyediaan pelayanan jasa. Ada berbagai sarana yang diberikan oleh Bank Nagari Capem UNP seperti halnya memberikan rasa nyaman dan aman dalam proses penyediaan layanan jasa.



5.2 Saran

Dari hasil magang Bank Nagari Capem UNP ternyata telah melakukan bauran pemasaran yang baik dan tepat, maka sebaiknya Bank Nagari capem UNP mempertahankan cara penerapan bauran pemasarannya dan juga kedepannya melakukan peningkatan kualitas produk dan pelayanannya kepada nasabah.

