

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan penjelasan yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Bauran promosi adalah kombinasi strategi untuk memperkenalkan produk kepada konsumen, variabel-variabel promosi yaitu periklanan (advertising), hubungan masyarakat (public relation), pemasaran langsung (direct marketing), promosi penjualan (sales promotion), dan penjualan perorangan (personal selling). Semuanya merupakan untuk mencapai tujuan penjualan. Jadi dapat disimpulkan bahwa bauran promosi bertujuan untuk memperkenalkan suatu produk kepada konsumen dengan menggunakan media promosi dengan tujuan yang diharapkan oleh sebuah perusahaan tercapai.
2. Tujuan bauran promosi adalah untuk memodifikasi tingkah laku, memberi tahu, membujuk, dan mengingatkan kepada konsumen agar tetap mengkonsumsi atau menggunakan yang ditawarkan oleh perusahaan.
3. Variabel-variabel bauran promosi dan hal-hal yang harus dipertimbangkan untuk mempromosikan sebuah produk atau jasa, yaitu:

a. Periklanan (Advertising).

- Menentukan tujuan periklanan.
- Memutuskan anggaran periklanan.
- Memilih pesan periklanan.
- Keputusan tentang media.

b. Hubungan Masyarakat (Public Relation)

- Kredibilitas tinggi.
- Kemamouan menagkap pembeli yang tidak menduga.
- Dramatisasi.

c. Pemasaran Langsung (Direct Marketing)

- Non public.
- Disesuaikan.
- Terbaru.
- Interaktif.

d. Promosi Penjualan (Sales Promosi)

- Pertumbuhan pesat promosi penjualan
- Menetapkan tujuan promosi penjualan
- Menyeleksi alat promosi penjualan

e. Penjualan pribadi (Personal Selling)

- Personal confrontation
- Cultivation
- response



5.2. Saran

Setelah melakukan kegiatan magang dan sehubungan dengan hasil laporan magang penulis, maka penulis memberikan berupa saran kepada Bank Nagari Cabang Pembantu Bukittinggi, yaitu:

1. Bank merupakan tempat yang dinilai oleh orang-orang tempat yang aman, dan dipercaya. Bank Nagari Cabang Pembantu Bukittinggi telah mendapat kan 2 hal tersebut, maka disarankan Bank Nagari Cabang Pembantu Bukittinggi harus meningkatkan pelayanan kepada nasabah.
2. Melakukan pengembangan produk-produk tabungan yang dapat memberikan kepuasan kepada nasabah, serta meningkatkan tabungan sikoci yang merupakan produk unggulan dari Bank Nagari.

Perlu ditingkatan kedisiplinan karyawan, baik disiplin jam kerja maupun jasa layanan yang akan diberikan.

