

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang sudah dijelaskan oleh penulis mengenai Teknik Pemasaran *Soft Selling* Terhadap Aktivasi Wondr by BNI Pada PT Bank Negara Indonesia (BNI) Kantor Cabang Kota Solok maka dapat diuraikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Teknik Pemasaran *Soft Selling* Terhadap Aktivasi Wondr by BNI Pada PT Bank Negara Indonesia (BNI) Kantor Cabang Kota Solok mengemukakan bahwa terdapat beberapa teknik pemasaran yang meliputi pembukaan stan di lokasi yang strategis, melakukan proses pemasaran, melakukan proses aktivasi Wondr by BNI, pemberian hadiah, dan yang terakhir mengarahkan nasabah untuk mencetak kartu ATM dan buku tabungan.
2. Pendapat nasabah tentang Teknik Pemasaran *Soft Selling* Terhadap Aktivasi Wondr by BNI Pada PT Bank Negara Indonesia (BNI) Kantor Cabang Kota Solok menjelaskan bahwa adanya beberapa pendapat nasabah mengenai pemasaran ini yang mana menurut nasabah Ibu Siti dengan pemasaran ini Ibu Siti mengetahui proses alam dalam pembukaan rekening baru atau pergantian aplikasi, selain itu menurut nasabah Ibu Viora dengan pemasaran ini Ibu Viora dapat mengetahui ada hadiah ketika melakukan pembukaan rekening baru atau peralihan aplikasi, kemudian menurut Ibu Nia dengan pemasaran ini ketika Ibu Nia mengalami kendala maka ia mengetahui tempat untuk menanyakan kendala yang di peroleh oleh Ibu Nia, lalu menurut nasabah Ibu

Kin dengan pemasaran ini Ibu Kin dapat memperoleh informasi mengenai aplikasi terbutu yang diluncurkan oleh BNI, dan terakhir menurut Ibu Elsa dengan pemasaran ini ia mengetahui lokasi awal dan tidak langsung ke Customer Service.

3. Pencapaian yang diperoleh dalam Penerapan Teknik Pemasaran *Soft Selling* Terhadap Aktivasi Wondr by BNI Pada PT Bank Negara Indonesia (BNI) Kantor Cabang Kota Solok memperoleh hasil rata-rata dari suatu pencapaian yang mana pada minggu pertama diperoleh rata-rata sebesar 34,5. Selanjutnya pada minggu kedua diperoleh rata-rata sebesar 23. Lalu pada minggu ketiga diperoleh rata-rata sebesar 30,5. Kemudian pada minggu keempat diperoleh rata-rata sebesar 40,5. Seterusnya pada minggu kelima diperoleh rata-rata sebesar 24,5. Selanjutnya pada minggu keenam diperoleh rata-rata sebesar 33,5. Kemudian pada minggu ketujuh diperoleh rata-rata sebesar 54. Terakhir pada minggu kedelapan diperoleh rata-rata sebesar 30.
4. Hambatan dan tantangan dalam Efektivitas Teknik Pemasaran *Soft Selling* Terhadap Aktivasi Wondr by BNI Pada PT Bank Negara Indonesia (BNI) Kantor Cabang Kota Solok ini memiliki hambatan yang mana hambatan tersebut mengenai perbaikan terhadap aplikasi Wondr by BNI ketika pada saat nasabah lagi menggunakan aplikasi Wondr by BNI sehingga proses transaksi nasabah terganggu. Selain itu ada juga tantangan yang mana tantangan tersebut meliputi komunikasi, karakter, dan percaya diri.

## 5.2 Saran

Dalam pembahasan yang sudah dijabarkan terdapat satu saran yang mana saran tersebut mengenai hambatan dalam Efektivitas Teknik Pemasaran *Soft Selling* Terhadap Aktivasi Wondr by BNI Pada PT Bank Negara Indonesia (BNI) Kantor Cabang Kota Solok yang menjelaskan bahwa terdapat perbaikan aplikasi saat nasabah lagi menggunakan aplikasi, untuk itu disarankan dalam perbaikan aplikasi sebaiknya dilakukan pada saat nasabah tidak menggunakan aplikasi misalnya pada malam hari diwaktu nasabah lagi beristirahat.

