

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan penulis, maka dapat disimpulkan bahwa Bank Nagari Cabang Tapan telah menggunakan strategi bauran pemasaran 7P dengan baik. Mulai dari ketersediaan berbagai macam jenis produk tabungan serta adanya promosi yang baik dilakukan bank, salah satunya menyediakan mobil kas keliling yang memudahkan jangkauan masyarakat sekitar serta mendatangi sekolah-sekolah untuk menarik minat siswa dan para guru. Kemudian, karyawan juga telah memberikan pelayanan yang baik dalam melayani nasabah sekaligus bisa menawarkan kepada nasabah tentang produk baru dari bank.

Selain itu, Bank Nagari Cabang Tapan juga telah memberikan tempat yang nyaman baik diluar maupun didalam bank yang bisa membuat nasabah nyaman. Pelayanan yang diberikan karyawan dan juga satpam akan membantu mengatasi kebingungan nasabah apabila nasabah mengalami kesulitan. Tindakan ini berdampak baik bagi pandangan nasabah terhadap bank, nasabah akan mulai percaya untuk terus menggunakan produk serta jasa bank tersebut karena dilihat dari layanan yang diberikan telah memikat nasabah serta hal ini juga sangat menguntungkan bagi bank.

5.2 Saran

Berdasarkan analisis sebelumnya, penulis memberikan beberapa saran untuk kemajuan Bank Nagari Cabang Tapan. Penulis berharap bahwa Bank

Nagari Cabang Tapan dapat semakin maju dalam segi operasionalnya. Meski dalam bauran pemasaran 7P yang diterapkan Bank Nagari Cabang Tapan telah cukup baik, bank tetap harus waspada dan mengembangkan terus strategi yang ada demi keberlangsungan reputasi bank, bank juga harus memperhatikan kendala apa saja yang dirasa akan menghambat kinerja bank dan mencari solusi yang terbaik untuk mengatasi kendala yang ada. Selain dari itu, mungkin saja Bank Nagari Cabang Tapan juga bisa mengembangkan strategi *Customer Relationship Management* (CRM) untuk mengetahui apa saja produk yang benar-benar diinginkan nasabah, serta bisa menambah loyalitas nasabah terhadap Bank Nagari Cabang Tapan.

