

## BAB V

### PENUTUP

Berdasarkan uraian pembahasan diatas sesuai dengan hasil kegiatan magang yang dilakukan selama 43 hari kerja mengenai *integrated marketing communication* terhadap aktivitas penghimpunan deposito di Bank Nagari Cabang Batusangkar maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dan saran yaitu sebagai berikut:

#### 5.1 Kesimpulan

1. Bank Nagari merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa dan kegiatannya selalu berhubungan dengan keuangan. Jasa yang disediakan Bank Nagari adalah berupa produk dana seperti tabungan, deposito, giro dan produk kredit seperti kredit konsumtif dan komersil beserta jasa lainnya. Tujuan dari pendirian Bank Nagari ini adalah untuk turut mambantu dan mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan masyarakat daerah dengan maksud untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat daerah.
2. Jumlah deposito yang dihimpun Bank Nagari mengalami peningkatan setiap tahunnya. Rata-rata peningkatan dana deposito tersebut adalah 4,45%.
3. Dalam upaya untuk penghimpunan dana deposito Bank Nagari membentuk *integrated marketing communication* (IMC). IMC merupakan sebagai suatu komunikasi pemasaran yang menyampaikan pesan kepada konsumen dengan menjadikan pesan tersebut memiliki satu kesatuan dengan melakukan penggabungan seluruh kegiatan promosi seperti periklanan, *direct marketing*, *sales promotion*, *personal selling*, dan *public relations*.

4. Proses dalam aktivitas penghimpunan deposito Bank Nagari cabang Batusangkar menerapkan IMC seperti *advertising* (periklanan) seperti brosur dan poster, komunikasi dengan *direct marketing* yang digunakan seperti media *telemarketing* via telepon dan juga media sosial dengan menggunakan website Bank Nagari, media *sales promotion* yang dilakukan berupa penghargaan seperti pemberian hadiah kepada nasabah, media *personal selling* yang dilakukan dengan tatap muka secara langsung dengan nasabah oleh *customer service* dan *marketing officer* dan media terakhir yang digunakan dalam proses penghimpunan deposito adalah *public relations* yaitu komunikasi yang dilakukan melalui *event* berupa seminar.
5. Proses komunikasi dalam aktivitas penghimpunan deposito Bank Nagari cabang Batusangkar ada kendala yang dihadapi yaitu suku bunga yang berlaku saat ini di Bank Nagari terlalu rendah dibandingkan dengan perbankan lainnya. Suku bunga deposito bank nagari adalah jangka waktu 1 tahun = 6.25%, 6 bulan = 6%, 3 bulan = 5.75 % dan 1 bulan 5.50%. Cara Bank Nagari Batusangkar dalam mengatasi permasalahan ini adalah dengan cara memberikan penghargaan berupa macam-macam hadiah yang diberikan kepada nasabah deposito tersebut.

## 5.2 Saran

### 5.2.1 Bagi perusahaan atau institusi ( Bank Nagari Cabang Batusangkar)

1. Berdasarkan dari hasil pengamatan selama proses magang dilakukan pada Bank Nagari cabang Batusangkar disarankan agar bisa untuk meningkatkan suku bunga deposito setidaknya sama dengan suku bunga yang berlaku diperbankan lain agar dapat bersaing dengan sesama perbankan. Karena jika hal tersebut diterapkan akan dapat berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah dan kenaikan pada jumlah deposito yang dapat menguntungkan Bank Nagari dari pada sebelumnya.
2. Bank Nagari harus meningkatkan aktivitas *integrated marketing communication*nya agar dapat menunjang meningkatkan kepuasan nasabah serta dapat meminimalisir kegagalan dalam berkomunikasi dengan nasabah.

### 5.2.2 Bagi peneliti selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya disarankan untuk lebih baik saat melakukan magang sehingga dapat mengamati lebih lanjut lagi tentang penerapan *integrated marketing communication* terhadap aktivitas penghimpunan deposito pada Bank Nagari yang lebih baik.