

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Setelah melaksanakan kegiatan magang selama 40 hari di PT Bank Negara Indonesia Cabang Bukittinggi dan dari data-data yang telah dapatkan dan telah uraikan, maka diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. BNI Griya merupakan fasilitas kredit yang diberikan BNI kepada masyarakat untuk pembelian, pembangunan atau perbaikan serta *take over* rumah termasuk ruko/rukan, rumah susun, villa, apartemen, tanah *kavling* dan sejenisnya, rumah atau bangunan yang akan dibeli atau diperbaiki oleh calon debitur akan menjadi jaminan dalam pemberian pinjaman BNI Griya. Secara tidak langsung pihak BNI memiliki kepentingan terhadap rumah atau bangunan jaminan BNI Griya tersebut. Oleh karena itu, BNI mewajibkan setiap calon debiturnya untuk mengasuransikan rumah atau bangunan tersebut. Hal ini bertujuan untuk mengurangi risiko yang akan ditanggung oleh BNI jika terjadi kerugian terhadap rumah atau bangunan tersebut dimasa akan datang.
2. Untuk mengurangi kendala dalam melakukan kredit perumahan pada BNI Griya, pihak BNI telah melakukan beberapa hal seperti memberikan penjelasan mengenai persyaratan ataupun simulasi penghasilan dan simulasi harga rumah pada website Bank Negara Indonesia. BNI berharap debitur dapat lebih memahami dan menyadari pentingnya persyaratan dalam pengajuan keinginan memiliki hunian dari usia remaja dengan jangka waktu penagihan yang cukup lama.
3. Pemasaran langsung merupakan sistem pemasaran yang bisa menggunakan satu atau lebih banyak media untuk dapat mempengaruhi minat dari konsumen.

Pemasaran langsung dapat menetapkan tujuan terhadap pasar sasaran dengan memberikan penawaran dan menetapkan harga. Pemasaran langsung termasuk dalam penjualan tatap muka, pemasaran katalog, brosur, surat langsung, televisi, situs web, beserta perangkat seluler/telephone. Pemasaran langsung yang baik dapat memberikan pemasar peluang dalam menyesuaikan pendekatan dengan pelanggan melalui situs web.

## 5.2 Saran

Setelah melakukan kegiatan magang selama 40 hari di PT Bank Negara Indonesia Cabang Bukittinggi dan berdasarkan pengamatan yang telah penulis lakukan, maka penulis memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan yaitu, sangat diharapkan perusahaan agar tetap mempertahankan pemasaran langsung terhadap produk kredit BNI Griya demi kemajuan citra positif perusahaan dimasa yang akan datang. Dan juga mempertahankan pelayanan mereka terhadap para nasabah agar nasabah nyaman melakukan transaksi terhadap produk kredit BNI Griya. Perusahaan juga lebih kreatif lagi dalam penyampaian informasi melalui media sosial dan situs web mereka agar dapat meningkatkan keinginan nasabah terhadap perusahaan serta dapat memanfaatkan sarana dan prasarana yang telah disediakan.

