

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Melihat dari hasil penelitian yang telah dilakukan dalam bab IV strategi pemasaran yang ada dalam PD Bank Perkreditan Rakyat Gresik perlu adanya peningkatan dalam melakukan berbagai strategi yang telah dimiliki dan dilakukan oleh PD BPR Gresik. Kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh pihak perusahaan memiliki dampak yang cukup mempengaruhi dalam menarik nasabah untuk melakukan transaksi perbankan sedangkan dalam peluang dan ancaman saling memberikan pengaruh dalam bisnis jasa perbankan, karena ancaman terutama dari persaingan sejenis maupun dari tempat-tempat bisnis simpan pinjam akan memberikan pilihan tersendiri bagi nasabah untuk melakukan transaksi, oleh karena itu penerapan strategi pemasaran melalui pelayanan sangat membantu dalam menjalankan usaha perbankan.

Dari strategi pemasaran yang telah dilakukan merupakan salah satu bentuk usaha PD Bank Perkreditan Rakyat Gresik untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Pemberian pelayanan baik dalam bentuk tabungan kotak maupun pelayanan prima akan memberikan manfaat bagi nasabah dan akan memberikan keuntungan bagi pihak bank sebagai imbal balik atas loyalitas yang telah diberikan oleh bank.

## 5.2. Saran

Dengan melihat hasil penelitian yang telah dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut :

- a. PD Bank Perkreditan Rakyat Gresik perlu melakukan
- b. PD Bank Perkreditan Rakyat Gresik perlu melakukan peningkatan strategi pemasaran terutama melalui strategi pelayanan, karena dalam perusahaan jasa kualitas pelayanan memberikan kepuasan tersendiri bagi nasabah.
- c. Menambah varian dari produk/jasa dengan berbagai kelebihan yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah perlu dilakukan oleh PD Bank Perkreditan Rakyat Gresik untuk lebih menarik minat nasabah dalam bertransaksi.
- d. Dengan menjaga kondisi lingkungan kerja yang baik dalam artian semangat dan loyalitas karyawan untuk mendapatkan hasil yang maksimal dan memuaskan.