

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dalam usaha meningkatkan jumlah nasabah maka Bank PD. BPR Sarimadu Kantor Pusat Bangkinang melakukan beberapa strategi promosi, yang termasuk dalam strategi *promotional mix*. Strategi promosi ini dilakukan untuk mempromosikan produk-produk dan fasilitas kredit pada Bank PD. BPR Sarimadu Kantor Pusat Bangkinang.

Adapun strateginya adalah sebagai berikut :

- 3.1.7 Periklanan
- 3.1.8 Promosi Penjualan
- 3.1.9 Publisitas
- 3.1.10 Penjualan Pribadi

Strategi yang efektif digunakan adalah promosi Publisitas (sosialisasi) yang dilakukan oleh Bank PD BPR Sarimadu Kantor Pusat Bangkinang dan melakukan kerja sama dengan pihak yang dituju, karena dengan persaingan yang semakin meningkat dan banyaknya persaingan yang ditawarkan oleh bank-bank lain.

4.2 Saran

PD.BPR Bank Sarimadu Kantor Pusat Bangkinang haruslah meningkatkan pengawasannya dalam memberikan kredit sehingga kredit yang diberikan tersebut dapat dilunasi oleh para debitur dan PD.BPR Bank Sarimadu Kantor Pusat Bangkinang haruslah meningkatkan usaha-usaha dalam menghimpun dana dengan cara meningkatkan pelayanan dan memberikan kemudahan-kemudahan nasabah .