

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa dalam memasarkan produk pembiayaan kepada calon nasabah, bagian staf pemasaran dan analisis kredit Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Mantup Lamongan melakukan strategi sebagai berikut:

1. Mengenalkan produk kredit serta menjelaskan kepada calon nasabah yang akan mengajukan kredit
2. Memberikan pelayanan yang ramah dan kemudahan kepada para nasabah untuk pencairan dana kredit.
3. Promosi, penyebaran brosur / *pamflet*, data dari nasabah lama, *via telephone*, memberikan *souvenir* atau cendera mata.

Pemasaran akan menjelaskan produk dan menawarkan kepada calon nasabah agar calon nasabah tersebut tertarik untuk mengajukan produk pembiayaan berupa kredit. Strategi yang digunakan oleh Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Mantup Lamongan sesuai dengan prinsip yang sudah ditentukan oleh Bank Jatim.

Proses untuk menarik minat nasabahnya tentunya tidak terlepas dengan adanya hambatan yang dialami dalam proses tersebut salah satu hambatan yang paling sering ditemukan bagi Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Mantup Lamongan ialah calon nasabah tersebut sudah memiliki angunan di Bank lain yang artinya nasabah tersebut

sudah memiliki kredit di Bank lain. Maka dari adanya hambatan tentu ada solusi dari hambatan tersebut melalui cara memberikan rasa kepuasan nasabah, sehingga nasabah tersebut akan merasa nyaman atas proses pelayanan serta proses pencairan dana kredit dengan begitu nasabah akan terpicu minatnya. Masyarakat akan merasa puas juga ketika sesudah pencairan atau penyaluran dana kredit tersebut sudah ditangan nasabah.

5.2 Saran

Berdasarkan evaluasi pelaksanaan kegiatan penelitian dalam penyusunan maka saran dari penulis sebagai berikut :

1) Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Peneliti selanjutnya diharapkan lebih mempersiapkan diri dalam proses pengumpulan data dan sudah mengetahui *output* judul yang akan digunakan dalam penelitian. Sehingga penelitian dapat dilaksanakan dengan baik.
2. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk objek yang dituju tidak terpaku dengan Bank Jatim disarankan untuk menggunakan perusahaan atau Bank lain. Hal tersebut bertujuan agar pembaca dapat membandingkan hasil penelitian tentang strategi upaya meningkatkan kredit pada tempat yang berbeda.
3. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk memperbanyak sumber maupun referensi yang terkait dengan strategi upaya meningkatkan minat kredit agar lebih lengkap.

2). Implikasi.

1. Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Mantup Lamongan perlu selektif dan harus berhati – hati dalam memilih calon nasabah pengajuan kredit karena hal ini terkait dengan kelangsungan usaha calon nasabah sehingga kredit yang akan disalurkan benar – benar menghasilkan peningkatan usaha dan UMKM dari calon nasabah.
2. Diharapkan dimasa yang akan datang Bank Jatim kantor cabang pembantu Mantup Lamongan dapat lebih meningkatkan kegiatan pemasaran dengan stretegi yang tepat sesuai aturan perusahaan dengan cara lebih memperbanyak bekerja sama dengan pihak yang memiliki akses lingkungan masyarakat sekitar.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. (2013). *Pengertian Deskriptif*. Library.Uir.Ac.Id. Diunduh pada tanggal 6, Juli, dari <http://library.uir.ac.id/skripsi/pdf/126410398/bab3.pdf>
- bankjatim. (2012). *Profil Bank Jatim*. Bankjatim.Co.Id. Didunduh pada tanggal 28, Mei, 2022, dari <https://www.bankjatim.co.id/>
- Gustika. (2016). *Pengertian Kredit Bagi UMKM*. Repository.Bsi.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 5, Juli, 2022, dari https://repository.bsi.ac.id/index.php/unduh/item/284208/File_10-Bab-II-Landasan-Teori.pdf
- John, murti dan. (2010). *Pengertian Kredit Menurut Para Ahli*. Repositori.Unsil.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 17, Juni, 2022, dari [http://repositori.unsil.ac.id/582/6/BAB II TA BELSI.pdf](http://repositori.unsil.ac.id/582/6/BAB%20II%20TA%20BELSI.pdf)
- Julitawaty, W. (2021). *Manajemen Perbankan*. Didunduh pada tanggal 24, Juli, 2022, dari https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_Perbankan/S3g6EAAAQBAJ?hl=en&gbpv=1&dq=manajemen+perbankan&printsec=frontcover
- Kasmir. (2012). *Pengertian Bank Menurut Para Ahli*. Elibrary.Unikom.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 5, Juli, 2022, dari [https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/3317/8/Bab 2.pdf](https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/3317/8/Bab%202.pdf)
- (2014). *Fungsi Bank*. Eprints.Perbanas.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 21, Juni, 2022, dari [http://eprints.perbanas.ac.id/1130/4/BAB II.pdf](http://eprints.perbanas.ac.id/1130/4/BAB%20II.pdf)
- (2014). *Fungsi Kredit Menurut Para Ahli*, repositori.unsil.ac.id. Didunduh pada tanggal 24, Juli, 2022, dari [http://repositori.unsil.ac.id/576/6/BAB II - Copy.pdf](http://repositori.unsil.ac.id/576/6/BAB%20II%20Copy.pdf)
- (2014). *Prinsip-Prinsip Kredit Menurut Para Ahli*. Repositori.Unsil.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 2, Juli, 2022, dari [http://repositori.unsil.ac.id/576/6/BAB II - Copy.pdf](http://repositori.unsil.ac.id/576/6/BAB%20II%20Copy.pdf)
- (2014). *Unsur-Unsur Kredit Menurut Para Ahli*. Repositori.Unsil.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 7, Juli, 2022, dari [http://repositori.unsil.ac.id/576/6/BAB II - Copy.pdf](http://repositori.unsil.ac.id/576/6/BAB%20II%20Copy.pdf)
- (2016). *Pengertian Bank*. Repository.Ekuitas.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 18, Juni, 2022, dari [http://repository.ekuitas.ac.id/bitstream/handle/123456789/364/BAB 2.pdf?sequence=5&isAllowed=y](http://repository.ekuitas.ac.id/bitstream/handle/123456789/364/BAB%202.pdf?sequence=5&isAllowed=y)
- Robinson, P. dan. (2008). *Pengertian Strategi Menurut Para Ahli*. Dewey.Petra.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 24, Juli, 2022, dari <https://dewey.petra.ac.id/repository/jiunkpe/jiunkpe/s1/mbis/2018/jiunkpe-is-s1-2018-31414147-43950-bersaing-chapter2.pdf>
- Sugiyono. (2017). *Pengertian Teknik Analisis Data*. Digilib.Sttkd.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 6, Juli, 2022, dari [https://digilib.sttkd.ac.id/1729/4/BAB III.pdf](https://digilib.sttkd.ac.id/1729/4/BAB%20III.pdf)

- Sugiyono. (2018). *Pengertian Data Primer*. Repository.Stei.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 6, Juli, 2022, dari <http://repository.stei.ac.id/2172/4/BAB III.pdf>
- . (2018). *Pengertian Data Sekunder*. Repository.Stei.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 6, Juli, 2022, dari <http://repository.stei.ac.id/2172/4/BAB III.pdf>
- . (2018). *Pengertian Sampel*. Repository.Stei.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 6, Juli, 2022, dari <http://repository.stei.ac.id/2117/3/BAB 3.pdf>
- . (2018). *Pengertian Wawancara*. Eprints.Umg.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 6, Juli, 2022, dari <http://eprints.umg.ac.id/3035/4/BAB III.pdf>
- . (2018). *Pengertian Observasi*. Repository.Stei.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 6, Juli, 2022, dari <http://repository.stei.ac.id/3156/4/Bab 3.pdf>
- Thomas.S. (1998). *Pengertian Kredit Menurut Para Ahli*. Eprints.Uny.Ac.Id. Didunduh pada tanggal 18, Juni, 2022, dari <http://eprints.uny.ac.id/8968/3/BAB 2 -09409131003.pdf>
- Undang-Undang No.10. (1998). *Pengertian Kredit*. Kemenkeu.Go.Id. Didunduh pada tanggal 28, Mei, 2022, dari <https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/1998/10tahun~1998uu.htm#:~:text=11.,12.>
- . (1998). *Tujuan Kredit*. Merdeka.Com. Didunduh pada tanggal 24, Juli, 2022, dari <https://www.merdeka.com/jateng/pengertian-kredit-fungsi-dan-tujuannya-perlu-diketahui-klm.html>
- Abi Asmana. (2018). *Pengertian Data Primer Dan Data Sekunder*. 5:33. <https://legalstudies71.blogspot.com/2018/10/data-primer-dan-data-sekunder-dalam.html>.
- Liberati, A.G. (2018), *Strategi Pemasaran Kredit Pantas Di Pt. Bank Pembangunan Daerah Lampung Cabang Pembantu Natar*. (Tugas Akhir, Institut Agama Islam Negeri Iain Metro,Indonesia). Diunduh dari <https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/1055/1/RINJANI%20SUCI%20IRAWATI%20%28NPM.%201502080036%29.pdf>
- Pedoman Penulisan & Penilaian Tugas Akhir Diploma III. (2021). Universitas Hayam Wuruk Perbanas Surabaya