

BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan bab III mengenai Kegiatan Personal Selling Sebagai Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan pada PD. BPR BKK Kota Semarang Kantor Cabang Genuk, maka dapat disimpulkan :

1. Dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah tabungan pada perusahaan, personal selling merupakan salah satu cara yang tepat untuk membantu perusahaan dalam mendekati perusahaan kepada nasabahnya,
2. Personal Selling dapat memudahkan perusahaan dalam menyampaikan informasi produk yang dimiliki kepada masyarakat, masyarakat juga bisa langsung bertanya dan mendapat jawaban langsung dari karyawan perusahaan tersebut, bank yang merupakan perusahaan jasa sangat membutuhkan personal selling untuk mengedukasi nasabah dan calon nasabah sehingga menciptakan hubungan saling percaya antara masyarakat dan bank yang merupakan perusahaan jasa keuangan.
3. Pos Pelayanan merupakan salah satu upaya PD. BPR BKK untuk memudahkan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat

Saran

Sebagai bahan pertimbangan untuk PD. BPR BKK Kota Semarang Kantor Cabang Genuk, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai bahan masukan bagi perusahaan. Sebagai upaya agar dapat meningkatkan nasabah tabungan maka diperlukan penambahan karyawan pada setiap pos pelayanan sehingga dapat lebih memaksimalkan kinerja pos pelayanan dengan adanya karyawan paling tidak dua orang akan dapat mengoptimalkan proses pelayanan dan memudahkan karyawan untuk mencari nasabah baru.