

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian-uraian pada Bab-bab terdahulu, maka Penulis mencoba mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Sesuai dengan arah perkembangan dunia perbankan dewasa ini, Bank "B" juga telah mengembangkan diri untuk lebih profesional dalam menjalankan usahanya.
2. Adanya pengelolaan produk Tavitia dari Bank "B" secara lebih profesional, telah menunjukkan hasilnya yang tercermin dari pertambahan jumlah dana yang dihimpun dari produk Tavitia pada tahun 1990 sebesar Rp. 1.210.000.000,-, pada tahun 1991 sebesar Rp. 3.368.000.000,-, pada tahun 1992 sebesar Rp. 4.844.000.000,- dan pada tahun 1993 sebesar Rp. 5.189.000.000,-.
3. Sekalipun agak terlambat bila dibandingkan dengan Bank-bank Swasta lainnya, Bank "B" cukup sukses dalam menghimpun Dana dari masyarakat lewat produk baru yang dipasarkannya yaitu Tavitia.
4. Suksesnya peluncuran Produk baru : Tabungan Servitia (Tavitia) didukung oleh analisa produk yang mendalam untuk melihat segmen-pasar yang masih memberi peluang yang potensial.

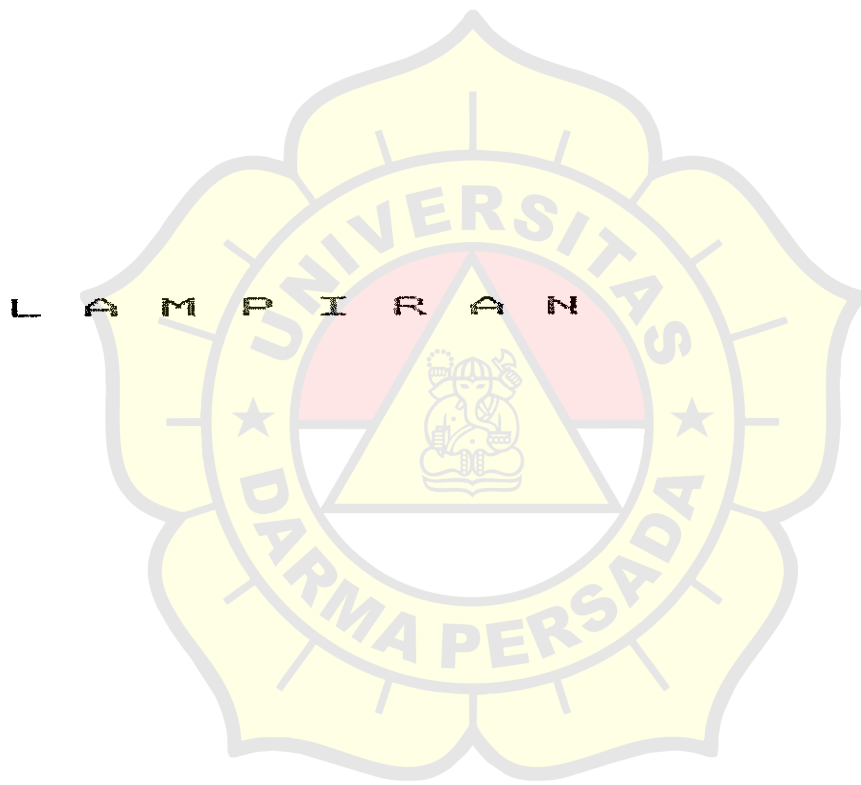
5. Bank "B" telah menggunakan teknologi maju dengan komputerisasi baik untuk transaksi maupun dengan pelayanan nasabah, namun masih menghadapi hambatan dalam bentuk kerusakan komputer, jumlah perangkat keras yang terbatas dan kemampuan petugas "EDP".
6. Fasilitas yang diberikan Bank "B" dalam bentuk bonus yaitu asuransi untuk nasabah yang saldo rata-rata selama enam bulan terakhir minimum sebesar Rp. 2.000.000,- merupakan salah satu kelebihan yang diberikan oleh Bank "B". Tetapi fasilitas tersebut menghadapi kendala dalam bentuk kelancaran ganti kerugian (klaim) dari pihak asuransi.

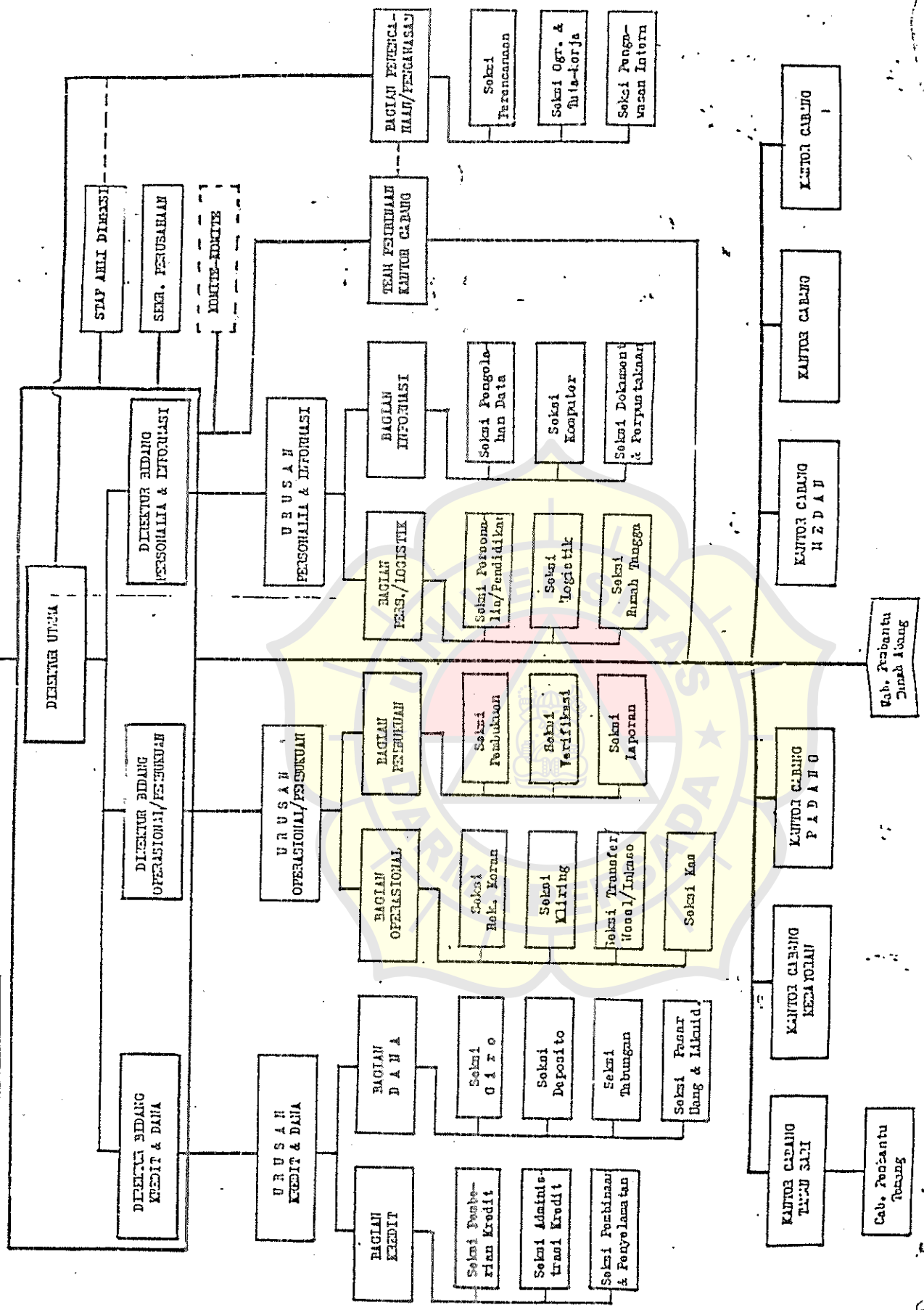
B. SARAN-SARAN

Sebagai penutup dari Skripsi ini, Penulis memberikan saran-saran yang sekiranya bermanfaat bagi Bank "B" pada umumnya dan pengembangan produk Tavitia pada khususnya, sebagai berikut :

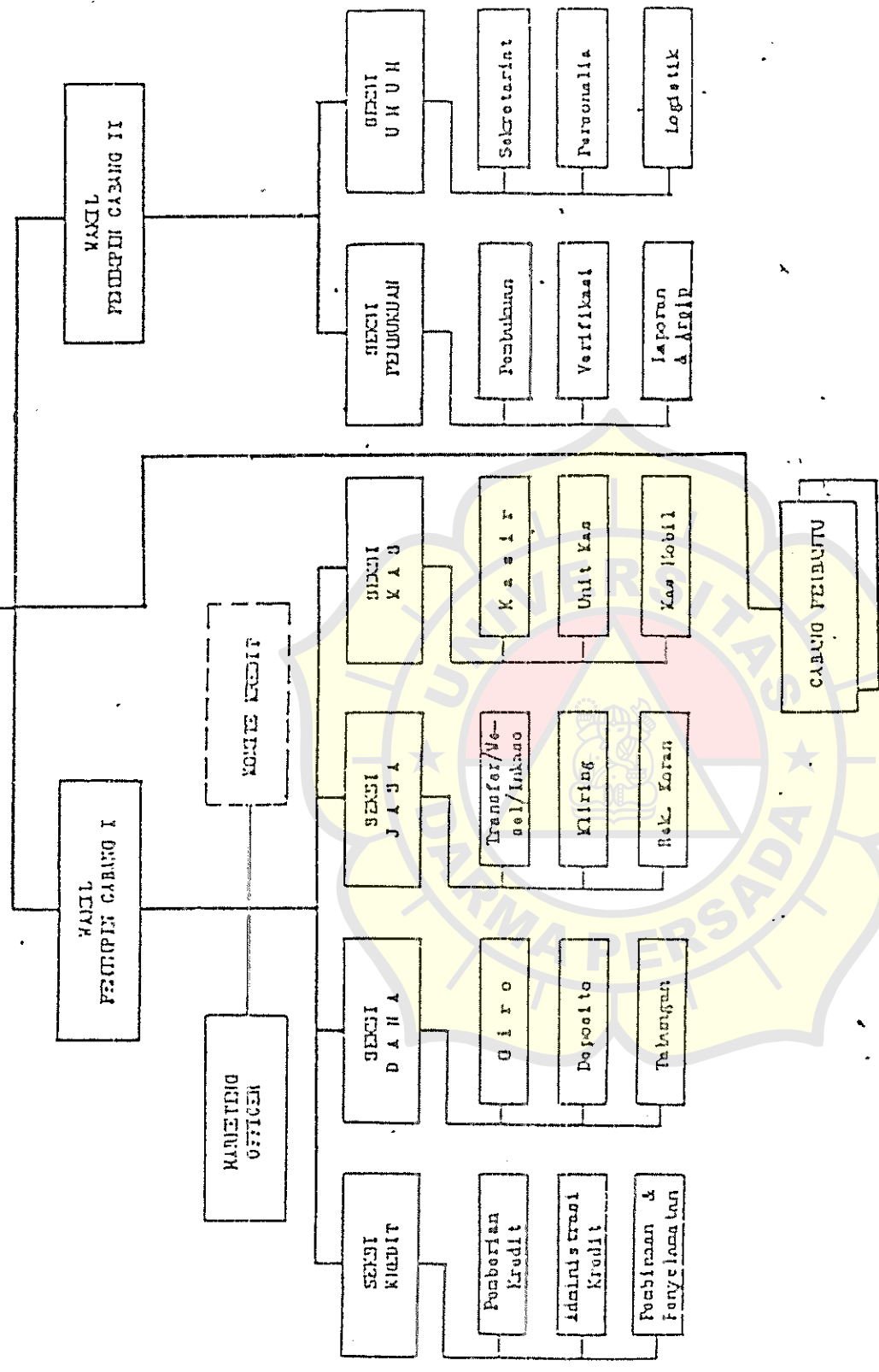
1. Dengan adanya produk jasa perbankan sejenis, yang dihasilkan oleh Pesaingnya, maka Bank "B" dengan produk yang sama, harus meningkatkan kualitas yang lebih baik dari para Pesaingnya.
2. Dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada para nasabah, perlu diatur kembali mekanisme pengoperasian produk Tavitia serta memberikan pelatihan yang cukup kepada para staf yang menangani produk tersebut.

3. Karena produk dari suatu Bank dalam bentuk jasa yang ditawarkan oleh semua Bank, maka secara khusus Bank "B" harus mampu memelihara citra Banknya dengan memperhatikan mutu pelayanan, serta memelihara kepercayaan dan kesetiaan yang telah dimiliki para nasabahnya dengan peningkatan kemampuan baik peralatan maupun sumber daya manusianya.
4. Dalam pemberian bonus-bonus kepada nasabah khususnya fasilitas Asuransi, pihak bank hendaknya lebih menunjukkan tanggung jawabnya atas keberhasilan ganti rugi dari pihak Asuransi.
5. Untuk lebih meningkatkan minat masyarakat agar menabung di Bank "B" (khususnya tabungan Tavitia) diperlukan peningkatan pelayanan dalam bentuk penyediaan sarana "ATM" (Automatic Teller Machine).
6. Untuk mengoptimalkan hasil dari produk Tavitia perlu disediakan anggaran promosi yang proporsional agar promosi dapat dilakukan secara berkesinambungan misalnya dengan cara "Sponsorship", Seminar serta kunjungan pribadi kepada nasabah.





Cab. Pembantu
Tebang



DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Kotler, Philip., Marketing Management, Analysis, Planning, and Control, terjemahan Drs. Jaka Wasana, Jakarta : Erlangga, 1990.
- Mc Carthy Jerome e., Essentials of Marketing, terjemahan Albert J.P. Simatupang dkk, Jakarta : Erlangga, 1983.
- Alex „S Nitisemito., Pemasaran, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1977.
- Drs. Bambang Riyanto., Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Yogyakarta : Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada, 1982.
- Agus S.W., Kamus Keuangan dan Perbankan, Jakarta : Jakarta Offset, Jakarta, 1989.
- Drs. EK. OP Simorangkir., Pengantar Pemasaran Bank, 1985.
- R. Tjiptoadinugroho., Perbankan, Masalah Permodalan, Dana dan Potensi, Jakarta : Erlangga, 1990.
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 7 Tahun 1992, Tentang Perbankan, Bab I Ketentuan Umum.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

N a m a : HAYATI NUFUS
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/tgl. lahir : Tangerang, 16 Agustus 1967
A g a m a : Islam
Kebangsaan : Indonesia
A l a m a t : Jl. Sukabakti IV No. 6 Tangerang,
Jawa Barat.

Pendidikan :

1. Sekolah Dasar Negeri I Tangerang, lulus tahun 1979.
2. Sekolah Menengah Pertama Negeri I Tangerang, lulus tahun 1982.
3. Sekolah Menengah Atas Negeri II Tangerang, lulus tahun 1985.
4. Akademi Manajemen Indonesia Jakarta, tahun 1989 selesai Semester VI.

Pengalaman kerja :

1. Tahun 1989 - 1992 bekerja pada Bank Dagang Nasional Indonesia Cabang Melawai, Jakarta Selatan.
2. Tahun 1993 - sekarang bekerja pada Sahid Gajah Perkasa Bank, Kantor Pusat, Sudirman Jakarta.