

**PEMASARAN KREDIT PERSONAL PADA BANK PEMBANGUNAN
DAERAH SUMATRA BARAT CABANG PEMBANTU LUBUK GADANG
KABUPATEN SOLOK SELATAN**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir Prodi Manajemen Sebagai Salah
satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya*



Oleh

IKA FEBRIANI

2010-58106

PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PERDAGANGAN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI PADANG

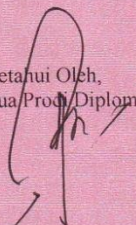
2013

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

**PEMASARAN KREDIT PERSONAL PADA BANK PEMBANGUNAN
DAERAH SUMATERA BARAT CABANG PEMBANTU LUBUK
GADANG KABUPATEN SOLOK SELATAN**

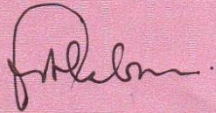
Nama : Ika Febriani
NIM : 58106
Program studi : Manajemen (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Diketahui Oleh,
Ketua Prodi/Diploma III


Perengki Susanto, SE, M.Sc
NIP. 19810404 200501 1 002

Padang, Juli 2013

Disetujui Oleh,
Pembimbing Tugas Akhir


Gesit Thabrani, SE, MT
NIP. 19760606 200212 1 005

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

**Pemasaran Kredit Personal Pada Bank Pembangunan Daerah Sumatera
Barat Cabang Pembantu Lubuk Gadang Kabupaten Solok Selatan**

**Nama : Ika Febriani
NIM/BP : 58106/2010
Program Studi : DIII Manajemen
Keahlian : Kewirausahaan
Fakultas : Ekonomi**

**Dinyatakan lulus setelah dipertahankan di depan tim penguji Tugas Akhir
Program Studi DIII Manajemen
Universitas Negeri Padang**

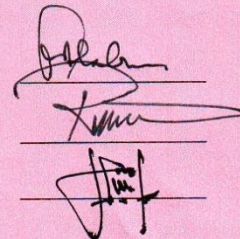
Padang, Juli 2013

TIM PENGUJI

Nama

Tanda Tangan

- | | |
|-----------------------------|-----------|
| 1. Gesit Thabrani, SE, MT | (Ketua) |
| 2. Rosyeni Rasyid, SE, M.E | (Anggota) |
| 3. Muthia Roza Linda ,SE,MM | (Anggota) |



SURAT PERNYATAAN
(Untuk Mendapatkan Gelar Diploma III)

Nama : Ika Febriani
Thn.Masuk/NIM : 2010/58106
Tempat/Tgl lahir : Lampung ,19 Februari 1991
Program Studi : Diploma III
Keahlian : Manajemen Kewirausahaan
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Jl.Parak Laweh No. 09 Padang
No.Hp : 085364665571

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar (Diploma), baik di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini merupakan gagasan, rumusan dan penilaian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbingan.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Saya yang menyatakan


The stamp includes the text: METERAI TEMPEL, 02388ABE565625822, 6000, and DJP.

Ika Febriani

NIM.58106/2010

ABSTRAK

**Ika Febriani /58106 : Pemasaran kredit personal pada PT. Bank
Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang
Pembantu Lubuk Gadang Kab. Solok Selatan
Pembimbing : Gesit Thabrani, SE. MT**

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana pemasaran kredit personal pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu Lubuk Gadang Kab. Solok Selatan.

Penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif dengan menjelaskan memaparkan, dan menggambarkan data – data yang diperoleh selama melakukan penelitian pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu Lubuk Gadang Kab. Solok Selatan.

Berdasarkan pembahasan strategi bauran pemasaran yang dilakukan Bank Pembangunan Daerah Sumatra Barat Cabang Pembantu Lubuk Gadang sebagai berikut: *product* (produk), *price* (harga), *place* (lokasi), *promotion* (promosi) seperti kelebihan : proses realisasi kredit personal paling cepat mudah dengan syarat semua persyaratan kredit dipenuhi, pemberian kredit dapat dilakukan berulang sesuai dengan kebutuhan dan lain – lain. Kekurangan : dalam proses pencairan terkadang terganggu karna jaringan internet dan sistem teknologi yang kurang bagus.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul **“Pemasaran Kredit Personal pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu Lubuk Gadang Kabupaten Solok Selatan”**. Tugas Akhir ini merupakan salah satu syarat memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi D3 Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Penulis sepenuhnya menyadari bahwa tugas akhir ini masih belum sempurna, dan terdapat kekurangan-kekurangan yang disebabkan keterbatasan penulis dalam menyerap dan mengembangkan ilmu yang pernah penulis dapatkan selama mengikuti perkuliahan. Oleh karena itu, penulis menyadari berkat adanya bantuan dan motivasi dari banyak pihak, maka penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini sesuai dengan waktu yang diharapkan.

Dengan segala hormat, melalui lembar ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Perengki Susanto, SE, M.Sc, selaku Koordinator Program Studi Diploma III, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Padang.
2. Bapak Firman, SE, M.Sc, selaku Anggota Pelaksana Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Padang.

3. Bapak Gesit Thabrani, SE, MT, selaku Pembimbing Akademik sekaligus Pembimbing Tugas Akhir penulis, yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing penulis.
4. Bapak dan ibu Dosen penguji Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang
5. Bapak dan Ibu Staf Tata Usaha dan Perpustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu dalam kelancaran administrasi dan perolehan buku-buku penunjang tugas akhir.
6. Pimpinan dan wakil pimpinan PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu Lubuk Gadang yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian pada Bank yang Bapak pimpin.
7. Seluruh karyawan PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu Lubuk Gadang yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Ibu dan Ayah, serta adik-adik terimakasih atas kasih sayang dan bantuan moril dan juga materil.
9. Teman-teman di Fakultas Ekonomi yang banyak memberikan saran, bantuan dan dorongan dalam menyusun tugas akhir ini, terutama teman-teman Program DIII Manajemen Perdagangan Angkatan 2010.
10. Dan semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian tugas akhir ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga segala bimbingan dan bantuan yang Bapak/Ibu dan rekan-rekan berikan menjadi amal kebaikan dan mendapat pahal yang berlipat ganda dari Allah SWT.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa yang penulis kemukakan dalam tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan tugas akhir ini. Mudah-mudahan tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan taufik dan hidayahNya pada kita semua. Amin.

Padang, Juli 2013

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Bank.....	9
1. pengertian bank	9
2. jenis – jenis bank	10
B. kredit	12
1. pengertian kredit.....	12
2. tujuan dan fungsi kredit.....	13
3. jenis – jenis kredit.....	17
4. prinsip – prinsip pembelian kredit.....	19
C. pemasaran Bank.....	21
1. pengertian.....	21
2. tujuan pemasaran bank.....	22
BAB III PENDEKATAN PENELITIAN	
A. Bentuk Penelitian	38
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	38
C. Rancangan Penelitian	39
BAB IV PEMBAHASAN	
A. Profil Perusahaan	
1. Sejarah Berdirinya PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat	41
2. Struktur organisasi PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu lubuk gadang.....	49
B. Hasil penelitian	
1. Prosedur pelaksanaan Pemberian kredit personal.....	54
2. pembahasan	58
3. kelebihan dan kekurangan pemasaran kredit personal pada Bank Nagari Capem Lubuk Gadang.....	63

BAB V PENUTUP	
A.Kesimpulan	67
B.Saran	67
DAFTAR PUSTAKA	68
LAMPIRAN	69

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1: perkembangan kredit personal bank nagari capem lubuk gadang posisi per akhir tahun 2012	3
Tabel 2 : market share personal bank nagari capem lubuk gadang posisi per akhir tahun 2012.....	4

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 1 : Struktur Organisasi PT. BPD Sumatera Barat.....	48
Gambar 2 : Struktur Organisasi PT. BPD Sumatera Barat Cabang Pembantu Lubuk Gadang	50

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

Lampiran 1: Surat Observasi

Lampiran 2: Kartu Bimbingan Tugas Akhir

Lampiran 3: Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Saat sekarang ini bank sangat dibutuhkan oleh semua masyarakat, baik dari golongan rendah maupun menengah ke atas. Kondisi ini menuntut bank untuk lebih selektif dalam menentukan kebijakan – kebijakan yang akan diterapkan, hal ini dapat dilihat dari cara kerja karyawan – karyawannya dengan demikian dapat menjadi bank yang berkualitas.

Bank adalah suatu lembaga yang lahir karena fungsinya sebagai *agent of trust* dan *agent of development*, yang dimaksud dengan *agent of trust* adalah suatu lembaga perantara yang dipercaya untuk melayani segala kebutuhan keuangan dari dan untuk masyarakat, sedangkan sebagai *agent of development*, bank adalah lembaga perantara yang dapat mendorong kemajuan pembangunan melalui fasilitas kredit, kemudahan-kemudahan pembayaran dan penarikan dalam proses transaksi yang dilakukan oleh para pelaku ekonomi.

Berdasarkan kegiatan bank ini dapat diketahui bahwa bank menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan kemudian bank menyalurkan dana tersebut ke masyarakat guna meningkatkan taraf hidup masyarakat. Disini bank harus menekan suku bunga produk dana dan menaikkan tarif suku bunga kredit agar tidak terjadi *negative spread*.

Dalam menghimpun dana masyarakat, Bank Nagari menawarkan produk berupa *giro*, *deposito* dan berbagai macam tabungan berbentuk Tabanas, Simpeda,

Sikoci dan Tabunganku. Setelah menghimpun dana, baik itu dana antar bank maupun dana dari masyarakat, bank harus jeli menyalurkan dana tersebut dalam bentuk kredit. Hal ini disebabkan oleh sifat usaha bank itu sendiri sebagai lembaga intermediasi antara unit surplus dengan unit *defisit* dan yang lebih penting adalah sebagai pemasukan utama bagi bank itu sendiri. Secara bersamaan pembangunan daerah dan kesejahteraan masyarakat akan terpenuhi.

Secara umum ruang lingkup kegiatan dari Cabang Pembantu Lubuk Gadang dapat dilihat dari kegiatan sehari-hari yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan kemudian menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit. Tetapi semua kegiatan yang dilakukan di Cabang Pembantu Lubuk Gadang tidak terlepas dan mengacu kepada visi dan misi BPD Sumatera Barat.

Membina citra membangun negeri merupakan wujud nyata dari misi BPD Sumatera Barat untuk selalu dekat dengan masyarakat. Fungsi dan tujuan Bank Nagari Cabang Pembantu Lubuk Gadang adalah :

1. Sebagai perpanjangan tangan kantor Cabang Muara Labuh
2. Menghimpun dana masyarakat
3. Menyalurkan dana masyarakat
4. Memberikan layanan jasa bank lainya kepada masyarakat

BPD sumatera barat capem lubuk gadang tidak hanya menabung tetapi juga memberikan kredit komersil dan kredit personal. Kredit personal adalah kredit yang diberikan untuk pegawai PNS, karyawan BUMN, pensiunan, dan anggota DPR. Dapat dilihat data dari Badan Kepegawaian Daerah Solok Selatan mengenai jumlah pegawai negeri sipil yang bertugas pada kawasan kerja Bank

Nagari Capem Lubuk Gadang yang meliputi instansi – instansi pemerintah dan lembaga - lembaga pendidikan pada 4 kecamatan yaitu : Kecamatan Sangir, Sangir Jujuan, Sangir Balai Janggo dan Sangir Batang Hari. Disamping itu 2 perusahaan BUMN yang beroperasi di Solok Selatan yaitu PT Mitra Kerinci dan PT PN VI. Berikut perkembangan nasabah kredit konsumtif selama 4 tahun terakhir pada Bank Nagari Capem Lubuk Gadang:

Tabel 1.1
Perkembangan Kredit Personal Bank Nagari Cabang Pembantu Lubuk
Gadang
Tahun 2009 sampai 2012

No	Tahun	Jumlah	Baki Debet	Pertumbuhan %	
		Debitur		Debitur	Baki Debet
1	2009	1278	Rp53.635.331.776		
2	2010	1293	Rp63.983.315.703	1,17%	19,29%
3	2011	1495	Rp83.448.214.148	15,62%	30,42%
4	2012	1433	Rp96.553.881.319	-41,61%	13,57%

Sumber dari : Bank Nagari Capem Lubuk Gadang

Dari tabel diatas, dapat dilihat terjadi pertumbuhan pada jumlah nasabah dan baki debet. Pertumbuhan nasabah pada tahun 2010 sebesar 1,17% atau sebanyak 15 orang, pada tahun 2011 naik menjadi 15,62% atau sebanyak 202 orang, dan pada tahun 2012 menurun sebesar 41,61% atau sebanyak 62 orang. Pada sisi baki debet, dari tahun 2009 ke tahun 2010 terjadi kenaikan sebesar 19,29% atau sebanyak Rp. 10.347.983.927,00, dari tahun 2010 ke tahun 2011 naik sebesar 30,42% atau sebanyak Rp. 19.464.898.445,00, dan dari tahun 2011 ke 2012 naik sebesar 13,57% atau sebanyak Rp. 96.553.881.391,00 Pada tahun 2010 nasabah hanya meningkat 1,17% dan baki debet sebesar 19,29%, penulis menilai

mayoritas nasabah Kredit Personal hanya melakukan pembaharuan kredit oleh nasabah lama. Tahun 2011 terjadi peningkatan nasabah sebesar 15,62% atau sebanyak 202 nasabah dan baki debit sebesar 30,42% atau sebesar Rp. 19.464.898.445,00. Tahun 2012 terjadi penurunan nasabah sebesar 41,61% atau sebanyak 62 orang tetapi baki debetnya meningkat 13,57% atau Rp.96.559.881.391,00. Dikarnakan nasabah banyak pembaharuan dengan jumlah pinjaman yang lebih besar.

Nasabah kredit personal tidak selalu melakukan pelunasan sesuai dengan jatuh tempo yang telah di tetapkan tetapi ada yang melakukan pelunasan – pelunasan sebagai berikut :

1. Pelunasan jatuh tempo
2. Pelunasan sebelum jatuh tempo (melunasi semua kredit yang tertinggal dengan tunai atau melalui rekening tabungan)
3. Ada pun nasabah yang melakukan perpanjangan sebelum jatuh tempo

Perkembangan *market share* Kredit Personal Bank Nagari Cabang Pembantu Lubuk Gadang dari tahun 2009 hingga akhir tahun 2012 :

Tabel 1.2
Market Share Kredit Personal Bank Nagari Cabang Pembantu Lubuk
Gadang
Tahun 2009 sampai 2012

No	Tahun	Jumlah Pegawai Kab. Solok Selatan	Debitur	Market Share
1	2009	3012	1278	42,43%
2	2010	3165	1293	40,85%
3	2011	3391	1495	44,08%
4	2012	3665	1433	39,09%

Sumber dari : Bank Nagari capem lubuk gadang

Dari tabel diatas, dapat dilihat perkembangan *market share* kredit KCU Umum pada Bank Nagari Capem Lubuk Gadang dari tahun 2009 sampai tahun 2012. Pada tahun 2009 jumlah pegawai yang berada pada wilayah kerja Bank Nagari Capem Lubuk Gadang sebanyak 3.012 orang dan yang telah menjadi debitur pada Bank Nagari Capem Lubuk Gadang sebanyak 1.278 nasabah dengan pangsa pasar sebesar 42,43%. Pada tahun 2010 jumlah nasabah naik menjadi 1.293 debitur, namun pangsa pasar turun ke posisi 40,85%. Pada tahun 2011 jumlah debitur naik ke angka 1.495 debitur, pangsa pasar naik menjadi 44,09%. Pada tahun 2012 jumlah debitur turun ke angka 1433 debitur, pangsa pasar turun ke posisi 39,09%. Jadi pada posisi tahun 2012 masih terdapat peluang bagi Bank Nagari Capem Lubuk Gadang untuk meningkatkan *market share* karena masih ada 83,17% calon nasabah yang masih dikuasai oleh pesaing.

Agar bertahan di di dunia jasa BPD sumatra barat cabang pembantu lubuk gadang (marketing mix) yang tepat untuk mencapai pasar sasaran dan tujuan perusahaan untuk memberikan dan menciptakan kepuasan nasabah. Adapun strategi pemasaran (marketing mix) yang dilakukan oleh BPD sumatra barat sebagai berikut :

1. *Product* (Produk)

Produk jasa yang diberikan oleh bank nagari seperti : giro yang merupakan keberhasilan bisnis dan kemudahan sistim transaksi keuangan yang di pergunakan, tabungan sikoci merupakan kesempatan besar untuk meraih hadiah tabungan diundi hanya untuk penabung di bank nagari, tabungan

tahari mabrur mmerupakan rencana untuk membantu keberangkatan anda untuk menunaikan ibadah haji dan umroh, tabungan simpeda merupakan tabungan bank nagari yang bekerja sama dengan bank daerah di seluruh indonesia, tabungan tabanas merupakan salah satu jenis tabungan bank nagari yang diperuntukan bagi seluruh lapisan masyarakat, deposito bank nagari yaitu simpanan yang penarikannya dilakukan dalam jangka waktu tertentu, dan adapun produk kredit dengan berbagai macam jenis kredit.

2. *Price* (Harga)

Harga jasa bank yang akan dipasarkan antaranya bunga tabungan dari pengumpulan – pengumpulan dana pihak ketiga, bunga kredit (kredit personal, KUR, dll), dan ongkos administrasi pelayanan (seperti : transfer, atm card).

3. *Place* (Tempat/ lokasi)

Dalam menetapkan strategi pemasaran produk jasa bank seHINGA efektif dan mencapai tujuan. Bank Nagari Capem Lubuk Gadang letaknya strategis dapat menyesuaikan dengan kondisi lingkungan masyarakat, dan mudah untuk melakukan pendistribusian seperti :

- a. Menawarkan kredit usaha kepada para pengusaha dan pedagang untuk menambah modal usaha.ss
- b. Menawarkan kredit personal bagi para pegawai PNS dan karyawan PT. Mitra Kerinci dan PT PN VI.

- c. Menawarkan tabungan – tabungan lainnya dipasarkan kepada karyawan/pelajar atau golongan ekonomi lemah karna mereka biasanya menabung dalam jumlah relatif kecil.

4. *Promotion* (Promosi)

Promosi dilakukan untuk memperkenalkan produk bank kepada masyarakat melalui brosur, radio, dan ada beberapa karyawan yang langsung turun kelapangan untuk mencari nasabah, baik untuk KUR atau hanya untuk menabung, dan mencari orang yang ingin berinvestasi, dan melakukan sosialisasi ke instansi – instansi yang ada di solok selatan dalam memperkenalkan kredit personal.

- 5. *People* (karyawan) BPD Sumatra barat cabang pembantu lubuk gadang cukup bagus, yang meliputi kepala capem, pimpinan kredit, seksi kredit kormesil, seksi kredit personal, seksi administrasi kredit, seksi jasa dan dana, seksi SDM dan umum, dan seksi kas.
- 6. *Physical evidence* (bukti fisik atau sarana dan prasarana) Yang dimiliki BPD sumatera barat cabang pembantu lubuk gadang meliputi, bangunan(gedung), komputer, printer, lemari penyimpanan, pendingin ruangan (AC), meja dan kursi, seragam karyawan, kertas, kop surat cap tempel dan amplop yang menggambarkan citra perusahaan.
- 7. *Process* (proses) yang ada pada bank nagari capem lubuk gadang tergolong baik. Hal ini dapat dilihat melalui proses pencairan dan yang cepat tepat waktu dan dengan persyaratan kredit yang mudah.

Maka dari itu pentinglah bagi bagian kredit personal Bank Nagari Capem Lubuk Gadang untuk menggaet lebih banyak nasabah dan mempertahankan nasabah yang sudah dikuasai karena kredit konsumtif bisa menjadi pendapatan terbesar bank dan dengan resiko yang minim.

Berdasarkan uraian diatas, penulis mencoba melakukan penelitian untuk mengetahui bagaimana bauran pemasaran kredit personal produk, penetapan harga, place, promosi, orang, bukti fisik, serta proses. Hal ini membuat penulis tertarik melakukan penelitian yang berjudul ***“Pemasaran Kredit Personal Pada Bank Pembangunan Daerah Cabang Pembantu Lubuk Gadang”***

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka permasalahan yang akan dibahas yaitu :

Bagaimana bauran pemasaran Kredit Personal pada Bank Nagari Capem Lubuk Gadang.

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang diharapkan yaitu untuk mengetahui bagaimana bauran pemasaran (marketing mix) Kredit Personal pada Bank Nagari Capem Lubuk Gadang.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat diharapkan dari hasil penulisan tugas akhir ini adalah :

1. Bagi Penelitian

Penelitian ini merupakan sarana berlatih untuk memperluas wawasan dan meningkatkan keterampilan dalam melakukan penelitian serta mendalami teori yang berkaitan dengan kredit personal dan pemasaran kredit.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan, bahan pertimbangan serta memberikan informasi yang berguna bagi Bank Nagari Capem Lubuk Gadang.

3. Bagi penelitian selanjutnya

Dapat dijadikan pedoman dan menjadi sumbangan pemikiran atau referensi bagi pihak – pihak yang berkepentingan bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian selanjutnya khususnya mengenai pemasaran kredit personal PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatra Barat Cabang Pembantu Lubuk Gadang.