

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **V.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan dari Tugas Akhir yang berjudul “Tinjauan Bauran Pemasaran Blu by BCA di Era Digital Bank” maka dapat penulis simpulkan:

1. Blu by BCA memiliki keunggulan produk untuk menunjang *Financial Planning* nasabah di era digital saat ini. Fitur dan layanan dapat nasabah gunakan dalam waktu jangka panjang sesuai kebutuhan nasabah. Memiliki fitur aplikasi yang sangat *user friendly*, Blu memudahkan nasabah Milenial dan Gen Z dalam bertransaksi. Dengan produk-produk yang diluncurkan seperti BluSaving, BluGether, BluInvest dan BluDeposit akan dapat membantu dalam perencanaan keuangan nasabah. Pemanfaatan BCA Digital secara intensif dalam melakukan kegiatan pemasarannya pada *digital platform* tersebut dapat membentuk *digital savvy people*. Karena dengan menggunakan Blu by BCA, nasabah dapat bertransaksi sesuai kebutuhannya secara mudah, aman, dan cepat.
2. Meningkatnya minat masyarakat dalam menggunakan bank digital untuk kemudahan dan kecepatan bertransaksi menjadi fokus dalam proses pemasaran BCA Digital. BCA Digital menerapkan unsur 7P dengan produk Simpanan, Investasi, Deposito, dan Kredit. Blu tidak membebankan biaya admin bulanan kepada nasabah dan memberikan suku bunga yang kompetitif. Meskipun tidak memiliki kantor cabang, nasabah dapat melakukan transaksi perbankan melalui aplikasi Blu. BCA Digital bekerja sama dengan mitra dan memberikan promo menarik seperti *cashback* dan *Blureward* untuk menarik minat konsumen. BCA Digital juga memperhatikan kualitas sumber daya manusia dalam keberlangsungan usahanya. BCA Digital menyediakan wadah digital melalui Blu untuk memenuhi kebutuhan transaksi nasabah dengan efektif dan efisien. Selain itu, BCA Digital memiliki kantor pusat, situs web, dan layanan pelanggan melalui *Whatsapp* untuk membantu nasabah.

## V.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan yang penulis lakukan, beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan, antara lain:

### 1. Bagi Pembaca

Bagi pembaca diharapkan agar peneliti selanjutnya yang meneliti terkait bauran pemasaran Blu by BCA atau bank lainnya sebaiknya juga melakukan pengamatan secara langsung dari kegiatan yang sedang dijalankan.

### 2. Bagi Sektor Perbankan

a. Bagi sektor perbankan diharapkan dapat selalu menginovasi produk dan layanan yang diberikan kepada nasabah agar dapat menarik minat nasabah dalam merencanakan keuangan sejak dini dengan pemanfaatan menggunakan perbankan digital.

b. BCA Digital diharapkan dapat memberikan produk kredit BluExtraCash secara merata kepada seluruh nasabah agar dapat merasakan penggunaan BluExtraCash tersebut. Hal ini dengan harapan dapat lebih meningkatkan *volume* transaksi dan pengguna.

c. BCA Digital diharapkan untuk menambahkan mitra pada BluInvest agar nasabah dapat lebih tertarik untuk menggunakan fitur dan layanan ini dalam merencanakan keuangannya.

### 3. Bagi Masyarakat

Diharapkan bagi masyarakat dapat memanfaatkan fitur dan produk perbankan digital yang sudah ada untuk melakukan perencanaan keuangan dan melakukan transaksi secara bijak serta melakukan analisis terlebih dahulu terhadap keamanan perusahaan tersebut dalam transaksi masyarakat kedepannya berdasarkan sumber yang jelas serta sudah terdaftar pada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan dilindungi oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).