

BAB V

PENUTUP

V.1 Kesimpulan

Berlandaskan hasil pembahasan yang telah dimuat di bab-bab sebelumnya menyangkut strategi pemasaran terhadap Tabungan bjb Tandamata *My First* pada Bank Bjb, maka dapat dihasilkan suatu kesimpulan bahwa dalam melakukan aktivitas pemasaran, Bank Bjb menerapkan strategi pemasaran dalam memasarkan atau memperkenalkan produk Tabungan Bjb Tandamata *My First* kepada masyarakat maupun anak-anak dengan menggunakan strategi pemasaran yang meliputi penggunaan 7P dimana disebutkan terdapat *Product, Price, Place, Promotion, People, Process*, beserta *Physical Evidence*. Dengan adanya konsep bauran pemasaran kurang lebih masyarakat sudah mengenal produk Tabungan bjb Tandamata *My First* melalui aktivitas promosi yang dilaksanakan oleh Bank Bjb.

Dari kegiatan promosi yang dijalankan oleh Bank Bjb terdapat beberapa hambatan yang memang disebabkan dari kurangnya kesadaran dari anak - anak mengenai pentingnya menabung sejak dini dan adanya bank pesaing yang saling berlomba - lomba untuk menghasilkan produk tabungan yang dapat memenuhi kebutuhan hidup calon nasabahnya. Setiap bank memiliki produk yang hampir serupa, namun setiap bank juga memiliki alternatif. Oleh karena itu, Bank Bjb perlu menghadirkan produk yang lebih berbeda, memikat, dan kreatif serta mampu membagikan edukasi kepada anak - anak agar mereka dapat menyadari pentingnya menabung sejak dini.

V.2 Saran

Berlandaskan kesimpulan tersebut penulis ingin menyampaikan saran yang andaikata bisa bermanfaat bagi Bank Bjb dalam memasarkan produk tabungannya dalam menghadapi hambatan yang ada dalam memasarkan produk Tabungan Bjb Tandamata *My First* yaitu kurangnya kesadaran anak - anak mengenai pentingnya menabung sejak dini dan kesadaran masyarakat belum terbina dengan baik untuk menabung di bank, kurangnya ketertarikan masyarakat dan atau anak - anak untuk

menabung, kurangnya pengetahuan dan pemahaman mengenai produk tabungan bjb Tandamata *My First* yang sedang dipasarkan. Adapun solusi yang bisa penulis berikan untuk menghadapi situasi tersebut ialah dengan melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah dengan mengundang orang tua atau wali untuk memberikan edukasi kepada anak - anak mengenai konsep uang sejak dini, memberikan penjelasan tentang uang, budaya mempersiapkan masa depan anak dengan menabung dan manfaat menabung disertai dengan *games* serta hadiah - hadiah yang menarik yang dapat dilakukan tidak hanya 1 kali sebulan, alangkah lebih baik 2 kali sebulan atau bahkan 3 kali sebulan agar mereka tertarik dan dapat langsung membuka rekening Tabungan Bjb Tandamata *My First*.