

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1 Simpulan

Sebagai kesimpulan dari pembahasan mengenai pelaksanaan produk Tabungan Simpanan Pelajar pada PT. Bank BRI (Persero), Tbk. Kantor Cabang Cibinong, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a) Prosedur rekening tabungan di PT. Bank BRI (Persero), Tbk. mencakup pembukaan, penyetoran, penarikan, dan penutupan rekening Tabungan Simpanan Pelajar oleh PT. Bank BRI (Persero) pada Tabungan Simpanan Pelajar.
- b) Produk Tabungan Simpanan Pelajar ditujukan untuk siswa dan orang tua yang belum memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan berusia di bawah 17 tahun. Tujuannya adalah untuk meningkatkan pengetahuan siswa dan orang tua tentang layanan keuangan, khususnya Tabungan Simpanan Pelajar.
- c) Bank BRI menggunakan strategi pemasaran 7P untuk memperkenalkan produk Tabungan Simpanan Pelajar kepada masyarakat dan anak-anak. Komponen strategi ini termasuk produk, harga, lokasi, promosi, individu, proses, dan bukti fisik. Produk Tabungan Simpanan Pelajar telah dikenal oleh masyarakat melalui gagasan bauran pemasaran.

V.2 Saran

Hasilnya, penulis ingin menyampaikan saran yang dapat membantu Bank BRI dalam pemasaran produk tabungan Simpanan Pelajar BRI. Saran-saran ini meliputi hambatan yang ada dalam pemasaran produk tabungan, seperti kurangnya kesadaran anak-anak tentang pentingnya menabung sejak dini dan kesadaran masyarakat tentang pentingnya menabung di bank, kurangnya minat masyarakat dan anak-anak untuk menabung, dan kurangnya pengakuan masyarakat dan anak-anak tentang pentingnya menabung.

Untuk mengatasi masalah ini, penulis menyarankan agar orang tua atau wali masuk ke sekolah dan mengajarkan anak-anak tentang uang sejak dini. Mereka harus mengajarkan mereka tentang pentingnya menabung dan manfaat menabung, dan menanamkan kebiasaan menabung, seperti bermain game dan hadiah yang menarik yang dapat diberikan lebih dari sekali sebulan.