

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1 Simpulan

Berdasarkan pembahasan tentang pelaksanaan produk Tabungan Simpanan Pelajar pada PT. Bank BRI (Persero), Tbk. Kantor Cabang Cibinong dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a) Prosedur rekening tabungan di PT. Bank BRI (Persero), Tbk. mencakup pembukaan dan penyetoran rekening Tabungan Simpanan Pelajar, penarikan rekening Tabungan Simpanan Pelajar, dan penutupan rekening Tabungan Simpanan Pelajar yang diberikan oleh PT. Bank BRI (Persero) pada Tabungan Simpanan Pelajar.
- b) Produk Tabungan Simpanan Pelajar ditujukan untuk siswa dan orang tua yang berusia di bawah 17 tahun dan belum memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP). 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. Strategi ini mencakup produk, harga, lokasi, promosi, orang, proses, dan bukti fisik. Dengan konsep bauran pemasaran, masyarakat telah mengenal produk Tabungan Simpanan Pelajar.

V.2 Saran

Berdasarkan temuan ini, penulis ingin menyampaikan rekomendasi yang dapat membantu Bank BRI dalam memasarkan 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.