

BAB V

SARAN DAN KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pemasaran Tabungan Simpel di Bank BJB Kantor Cabang Tangerang Selatan, dapat disimpulkan. Penelitian ini menerapkan metode kualitatif deskriptif untuk menjelaskan secara mendalam bagaimana strategi pemasaran diterapkan. Temuan utama yang menjadi kunci sukses pemasaran produk Tabungan Simpel di kantor cabang tersebut diungkapkan melalui wawancara langsung dengan manajer dan staf, serta observasi di lapangan. Penelitian ini menunjukkan bahwa metode pemasaran Tabungan Simpel yang dilaksanakan oleh Bank BJB Kantor Cabang Tangerang Selatan terbukti efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah di kalangan pelajar. Dengan menerapkan strategi pemasaran 7P dan pendekatan STP, Bank BJB dapat menyesuaikan produknya dengan kebutuhan siswa, memberikan kemudahan dalam membuka rekening tanpa biaya administrasi, serta mendekati sekolah-sekolah melalui metode jemput bola dan edukasi langsung. Walaupun ada beberapa tantangan teknis seperti kelengkapan dokumen dan antrean yang tidak teratur, langkah-langkah yang diambil seperti menjadwalkan ulang, melibatkan guru, dan memberikan sistem informasi yang lebih teratur dapat mendukung kelancaran proses. Produk Simpel dirancang sebagai alat untuk edukasi keuangan bagi pelajar untuk membantu mereka membangun kebiasaan menabung sejak dini.

5.2 Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan penulis mengenai strategi pemasaran Tabungan Simpel pada Bank BJB Kantor Cabang Tangerang Selatan, penulis ingin memberikan beberapa saran yang di harapkan dapat menjadi masukan yang membangun untuk lebih mengembangkan lagi pemasaran produk tabungan ini ke depannya. Perlu adanya kerja sama yang baik antar instansi sehingga kerjasama dapat berjalan dengan lancar dan diharapkan bisa lebih

memperluas kerja sama dengan sekolah swasta maupun sekolah madrasah. Selanjutnya, Bank BJB juga harus memperkuat cara berinteraksi dengan orang tua, karena keputusan untuk membuka rekening Simpel sebagian besar ditentukan oleh mereka. Pendekatan ini dapat dilakukan dengan melakukan sosialisasi langsung saat kegiatan di sekolah, membagikan informasi melalui grup orang tua. Di samping itu, Bank BJB perlu meningkatkan layanan digital mereka, seperti aplikasi atau sistem pendaftaran online yang memudahkan orang tua untuk membuka rekening tanpa perlu datang langsung ke sekolah atau kantor cabang. Program reward yang sekarang ini sudah dilaksanakan juga terbukti berhasil dalam menarik perhatian siswa dan institusi pendidikan. Oleh karena itu, Bank BJB dapat meningkatkan variasi reward yang diberikan, seperti dengan memberikan alat-tulis, voucher, atau program kelas motivasi yang disponsori oleh bank. Dengan demikian semoga saran-saran yang penulis berikan dapat bermanfaat untuk kedepannya.