

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### V.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai tinjauan pelaksanaan pemasaran produk tabungan Tandamata MyFirst pada bank BJB kantor cabang rangkasbitung, dapat disimpulkan. Penelitian ini menerapkan metode kualitatif deskriptif untuk menjelaskan secara mendalam bagaimana pelaksanaan pemasaran yang diterapkan oleh bank BJB kantor cabang rangkasbitung. Temuan utama yang menjadi kunci sukses pemasaran produk tabungan Tandamata MyFirst dikantor cabang rangkasbitung diungkapkan melalui wawancara langsung dengan staf marketing. Penelitian ini menunjukkan bahwa metode pemasaran yang dilaksanakan oleh bank BJB kantor cabang rangkasbitung terbukti efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah dikalangan anak-anak dan dapat membangun kepercayaan orangtua. Dengan menerapkan strategi pemasaran marketing mix 7P dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal melalui pendekatan analisis SWOT yang dapat mempengaruhi pemasaran produk. Bank BJB dapat menyesuaikan produknya dengan kebutuhan anak-anak dan orangtua, memberikan kemudahan dalam proses pembukaan rekening karena bebas biaya administrasi dan setoran awal yang ringan, serta menjalin kerjasama dengan sekolah-sekolah dan mengadakan kegiatan edukasi secara langsung. Meskipun terdapat beberapa kendala seperti kurangnya kelengkapan dokumen saat proses pembukaan rekening. Untuk mengatasi hal tersebut langkah yang diambil biasanya memberikan informasi yang jelas agar dapat mendukung kelancaran proses atau melakukan penjemputan dokumen yang belum lengkap tersebut. Tabungan Tandamata MyFirst ini dirancang untuk edukasi bagi anak-anak dan orangtua tentang

## V.2. Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh penulis tentang tinjauan pelaksanaan pemasaran produk tabungan tandamata myfirst pada bank BJB kantor cabang rangkasbitung, penulis ingin memberikan saran yang diharapkan dapat menjadi masukan yang membangun untuk lebih mengembangkan lagi pelaksanaan pemasaran produk tabungan tandamata myfirst kedepannya. Perlu menjalin hubungan yang baik antar instansi agar kerjasama dapat berjalan dengan lancar dan agar dapat memperpanjang kerjasama tersebut. Bank BJB juga perlu untuk memperkuat cara berinteraksi dengan orangtua, karena keputusan untuk membukakan rekening tabungan tandamata MyFirst ini sebagian keputusan besar ditentukan oleh orangtua. Pendekatan ini dapat dilakukan dengan cara diadakannya sosialisasi langsung saat ada kegiatan disekolah. Selain itu bank BJB juga perlu meningkatkan layanan digital mereka seperti aplikasi atau sistem pendaftaran online yang memudahkan orangtua untuk membukakan rekening tanpa perlu datang langsung ke kantor cabang.