

BAB IV

PENUTUP

IV.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya, mengenai pelaksanaan administrasi pemasaran tabungan Tandamata *My First* pada Bank BJB (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pembantu Bintaro. Maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

- a. Persiapan Surat Penawaran Kerja Sama kepada sekolah-sekolah telah dilaksanakan dengan baik oleh bank, dalam hal penjelasan mengenai biaya dan persyaratan, keunggulan, keuntungan dan ketentuan MOU.
- b. Proses pemasaran produk *Co-Branding* Tabungan Tandamata *My-First* ke sekolah telah dilaksanakan dengan baik sehingga sekolah berminat untuk bekerja sama dengan bank.
- c. Persiapan draft PKS untuk dipelajari pihak sekolah telah dilaksanakan dengan baik sehingga pihak sekolah dapat mengerti mengenai kerja sama dengan bank.
- d. Persiapan surat Perjanjian Kerja Sama (PKS) antara Bank BJB (Persero), Tbk. dengan pihak sekolah telah dilaksanakan dengan baik
- e. Persiapan formulir permohonan pembukaan rekening tabungan telah dilaksanakan dengan baik oleh bank, dalam hal tersedia formulir pembukaan rekening tabungan, contoh kartu tanda tangan nasabah perorangan.
- f. Pemeriksaan kelengkapan data calon nasabah tabungan telah dilaksanakan dengan baik oleh bank, karena data yang diterima sudah lengkap.
- g. Persiapan buku tabungan dan kartu ATM telah dilaksanakan dengan baik oleh bank karena telah memperhatikan tandatangan pihak pejabat bank.
- h. Pengambilan setoran tunai tabungan Tandamata *My First* ke sekolah telah dilaksanakan dengan baik oleh bank, karena akan mempermudah siswa/i yang ingin menabung tanpa perlu datang langsung ke bank.

IV.2 Saran

Penulis akan menyarankan dari apa yang telah disebutkan pada simpulan poin 1 (satu), dimana pada kenyataannya banyak bank pesaing yang menawarkan kerja sama dengan pihak sekolah serta memberikan fasilitas yang lebih menarik dibandingkan dengan apa yang diberikan oleh Bank BJB (Persero), Tbk. Menurut penilaian penulis sebaiknya Bank BJB (Persero), Tbk. dalam menawarkan kerja sama dengan sekolah-sekolah harus dapat mengatasinya dengan melakukan strategi ATM yaitu Amati, Tiru dan Modifikasi. Bank BJB (Persero), Tbk. harus belajar dari bank pesaingnya kemudian melakukan rancangan target agar kerja sama yang ditawarkan tepat sasaran.

