

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.I Kesimpulan

Setelah melihat hasil penulisan yang telah diuraikan secara keseluruhan, dapat dikatakan bahwa:

1. Pelaksanaan pemasaran Tabungan Tandamata MyFirst di Bank BJB KCP Cirendeudeu secara umum sudah berjalan dengan efektif. Strategi yang diterapkan dinilai cukup efektif karena mampu meningkatkan pemahaman masyarakat serta menarik minat siswa dan orang tua untuk membuka rekening Tabungan Tandamata MyFirst.
2. Strategi bauran pemasaran untuk produk tabungan Tandamata MyFirst di Bank BJB KCP Cirendeudeu berjalan dengan baik. Keberhasilan ini didorong oleh keunggulan produk, seperti tidak adanya biaya tambahan serta desain menarik yang disukai anak-anak. Lokasi kantor cabang yang strategis juga mendukung, ditambah dengan berbagai upaya pemasaran seperti interaksi langsung dengan masyarakat, pembagian brosur, penggunaan media sosial, dan kerja sama dengan pihak sekolah. Selain itu, kinerja staf sangat baik dan proses pembukaan rekening pun mudah.
3. Pemasaran produk Tandamata MyFirst di Kantor Cabang Pembantu Bank BJB Cirendeudeu menghadapi kendala internal, seperti persyaratan tanda tangan fisik bagi anak berusia 12 tahun ke atas. Terdapat pula kendala eksternal, seperti kesulitan dalam penyelenggaraan acara promosi serta kurangnya pemahaman orang tua mengenai pentingnya mulai menabung sejak dini. Solusi yang dilakukan, menjalin kerja sama, menjaga komunikasi dengan calon nasabah, *open table*, serta *cross selling*.

V.I Saran

Sebagai hasil dari penulisan yang dilakukan tentang cara pemasaran produk Tabungan Tandamata MyFirst di Bank BJB KCP Cirendeudeu, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat membantu bank memperbaiki pemasaran produk tersebut, seperti:

1. Bank BJB KCP Cirendeudeu diharapkan dapat terus meningkatkan dan mempertahankan kegiatan pemasaran yang telah dilakukan. Selain mempertahankan, pihak bank juga dapat memperluas jangkauan kerja sama dengan lebih banyak institusi pendidikan agar produk Tabungan Tandamata MyFirst semakin dikenal oleh masyarakat.
2. Dalam penerapan strategi pemasaran, khususnya pada aspek promosi, Bank BJB KCP Cirendeudeu disarankan untuk lebih mengoptimalkan penggunaan media digital seperti media sosial dengan membuat konten yang lebih menarik dan edukatif mengenai manfaat menabung sejak dini serta keunggulan Tabungan Tandamata MyFirst.
3. Kantor Cabang Pembantu Bank BJB Cirendeudeu diharapkan dapat meningkatkan koordinasi dengan pihak sekolah serta memberikan informasi yang lebih jelas kepada orang tua mengenai prosedur pembukaan rekening. Penguatan strategi pemasaran, kualitas layanan, dan kemitraan diharapkan dapat mengoptimalkan pemasaran produk Tandamata MyFirst serta mendorong pertumbuhan berkelanjutan pada basis nasabah.