

BAB IV

PENUTUP

IV.1 Simpulan

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

- a. Persiapan Surat Penawaran Kerja Sama kepada sekolah-sekolah telah dilaksanakan dengan baik oleh bank, dalam hal mengenai biaya dan persyaratan, keunggulan, keuntungan dan ketentuan MOU.
- b. Proses pemasaran produk Tabungan Tandamata SiMuda ke sekolah telah dilaksanakan dengan baik sehingga sekolah berminat untuk bekerja sama dengan bank.
- c. Persiapan surat Perjanjian Kerja Sama antara Bank BJB (Persero), Tbk. dengan pihak sekolah telah dilaksanakan dengan baik.
- d. 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.
- e. Pemeriksaan kelengkapan data calon nasabah tabungan telah dilaksanakan dengan baik oleh bank, karena data yang diterima sudah lengkap.
- f. Persiapan buku tabungan dan kartu ATM telah dilaksanakan dengan baik oleh bank karena telah memperhatikan tandatangan pihak pejabat bank.
- g. Pengambilan setoran tunai tabungan Tandamata My SiMuda 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 salah satunya yaitu:

1. Bank BJB (Persero), Tbk seharusnya melakukan promosi melalui media sosial, karena target adalah kalangan anak muda
2. Bank BJB (Persero), Tbk menghadirkan dan atau meningkatkan IT di bagian sosial media, Youtube, terutama di bagian aplikasi *Play Store*, di mana IT memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk membuka tabungan dari aplikasi tersebut dengan fitur dan tampilan yang menarik. Dengan begitu, hadirnya *digital marketing* dapat membantu dan memudahkan calon nasabah untuk membuka tabungan.
3. Merekrut tim sales untuk siap ditempatkan di setiap event-event dan mall-mall besar maupun pasar tradisional, untuk pembukaan rekening tabungan Tandamata SiMuda dan bank BJB (Persero), Tbk siap menyediakan booth untuk sales dalam memasarkan produknya.

