

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **IV.1 Simpulan**

Dari pembahasan yang terdapat di bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan antara lain:

1. Bank X merupakan Bank Umum dengan bentuk Perseroan Terbatas (PT) serta beroperasi dibagian jasa layanan dan keuangan. Produk *funding* diminati oleh masyarakat pada Bank X yaitu Tabungan Batara yang merupakan tabungan sehari-hari yang aman untuk dana dilengkapi fasilitas dalam melakukan transaksi untuk menunjang aktivitas keuangan serta menjadi salah satu produk unggulan yang bisa dipakai persyaratan kredit/ KPR.
2. Strategi pemasaran tabungan batara yang diterapkan Bank X ini menggunakan *marketing mix* dengan 7 point antara lain: Produk (*Product*), Harga (*Price*), Lokasi / Tempat (*Place*), Promosi (*Promotion*), Orang/ Sumber Daya Manusia (*People*), Proses (*Process*), Bukti Fisik (*Physical Evidence*).
3. Upaya untuk meningkatkan tabungan batara seperti melakukan promosi, memberikan promo dan hadiah menarik, melakukan kerjasama dengan berbagai lembaga serta meningkatkan pelayanan yang terbaik dan memuaskan pada setiap nasabah. Dalam upaya untuk meningkatkan tabungan batara tersebut, maka terjadi peningkatan jumlah nasabah tabungan batara dalam 3 tahun terakhir.
4. Kendala yang dihadapi untuk memasarkan tabungan batara yaitu adanya persaingan antar bank seperti bank konvensional maupun bank syariah, masih kurangnya pemahaman dan pengetahuan nasabah mengenai produk tabungan batara, kurangnya pegawai untuk memasarkan tabungan batara sehingga membuat produk tabungan ini kurang di kenal oleh masyarakat luas.

## IV.2 Saran

Berdasarkan simpulan yang telah dijelaskan diatas, beberapa saran dapat disampaikan sebagai berikut:

1. Dalam meningkatkan jumlah nasabah dari tabungan batara sebaiknya bank perlu menarik minat masyarakat dengan cara lebih meningkatkan promosi terhadap calon nasabah.
2. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia baik pengetahuan, keahlian dan wawasan pegawai mengenai tabungan batara, sehingga dapat terus meningkatkan jumlah nasabah.
3. Perlu diadakannya sosialisasi secara rutin dan baik, agar nasabah dapat lebih mengerti sepenuhnya tentang tabungan batara dengan tujuan untuk kemajuan bank tersebut.