

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan serangkaian penelitian yang telah dilakukan di Bank Jawa Barat dan Banten sebagai tempat mahasiswa melakukan pengamatan baik itu wawancara dan beberapa data yang di gunakan pada penyusunan Tugas Akhir ini serta setelah dilakukan penelitian di Bank Jawa Barat dan Banten KCP Klampis Surabaya, ternyata Bank BJB memiliki produk yang unggul, salah satunya adalah Tabungan Tandamata *My First*. Produk ini merupakan Tabungan Perorangan dalam mata uang rupiah sebagai tabungan edukasi bagi anak untuk memulai belajar dan membudayakan menabung, maka dari produk inilah mahasiswa ingin melakukan pengamatan tentang strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank BJB KCP Klampis dalam meningkatkan atau mempromosikan kepada nasabah / masyarakat agar bisa besaing denga produk tabungan anak-anak lainnya, dilihat dari waktunya Bank BJB tergolong bank yang baru dalam meluncurkan produk ini dibandingkan dengan produk tabungan anak-anak di bank yang lain, sehingga butuh perencanaan yang baik dalam strategi pemasarannya agar produk tersebut dapat diterima dimasyarakat.

Pada tanggal 02 Januari 2015, mahasiswa berhasil melakukan wawancara singkat dengan kepala KCP Klmapis untuk menanyakan beberapa hal yang masuk dalam rumusan masalah tugas akhir ini sehingga keinginan mahasiswa untuk mencapi tujuannya memahami dan mengerti strategi pemasaran di Bank BJB dapat

terjawab, maka berdasarkan pada Bab IV serta apabila dihubungkan pada Bab I maka dapat disimpulkan beberapa hal, sebagai berikut :

- 1 Saya mengerti keunggulan Produk Tabungan BJB Tandamata *My First* di Bank Jawa Barat dan Banten KCP Klampis Surabaya, keunggulan dari produk tersebut adalah Tampilan dari desain buku tabungan dan ATM yang dibuat sangat menarik, Kartu ATM dicetak atas nama anak pemilik Tabungan, Bebas biaya administrasi bulanan tabungan, Bebas biaya pembuatan Anjungan Tunai Mandiri (ATM), Bebas biaya tarik tunai di seluruh ATM Bjb, ATM Bersama, dan ATM Prima. Setoran awal Rp. 50.000 dan setoran selanjutnya cukup Rp 10.000 serta saldo minimalnya Rp.20.000, Rekening diikutsertakan secara otomatis dalam Undian Gratis Berhadiah bank bjb, Bjb Tandamata dapat dijadikan agunan kredit dan dapat digunakan untuk pembayaran berbagai macam tagihan.
- 2 Saya memahami Strategi Pemasaran yang sudah diterapkan pada Bank Jawa Barat dan Banten KCP Klampis Surabaya dalam pemasaran Produk Tabungan BJB Tandamata *My First*. Strategi yang diterapkan pada bank BJB terdapat tiga yaitu Internal Marketing, Eksternal Marketing dan Interaktive Marketing dengan menggunakan strategi pemasaran ini bank BJB dapat menerapkan beberapa kegiatan pemasaran diantaranya adalah pemasaran pengan penyebaran brosur maupun penayangan iklan, Pemberian Sovenir kepada nasabah, Pembukaan Tabungan kolektif melalui Mobil Kas Bank BJB serta Kegiatan Magang melalui kerjasama antara pihak bank dan instansi pendidikan.

- 3 Saya mengerti Fasilitas apa saja yang diberikan untuk mendukung Produk Tabungan BJB Tandamata *My First* di Bank Jawa Barat dan Banten KCP Klampis Surabaya. Produk tabungan sudah umum dimiliki oleh sebagian masyarakat salah satunya sebagai tempat menyimpan uang tetapi terkadang masyarakat akan memilih beberapa produk tabungan yang memiliki nilai tambah salah satunya adalah fasilitas apa yang melekat pada tabunga tandamata *My First*, fasilitas yang diberikan antara lain adalah Buku Tabungan, Kartu ATM, Mesin ATM, Bank BJB Precious, Bank BJB Call 14049, Bank BJB Kas Mobil keliling, dan E-Banking Kartu ATM Bank BJB.
- 4 Penulis memahami Kemudahan yang diberikan dalam Transaksi Tabungan BJB Tandamata *My First* di Bank Jawa Barat dan Banten KCP Klampis Surabaya. Kemudahan yang diberikan terkadang memberikan daya tarik tersendiri bagi pihak nasabah semakin dimudahkan nasabah melakukakn proses transaksi maka nasabah semakin loyal pada bank atau dengan kata lain tidak berpindah ke bank yang lain, dari hasil wawancara saya terdapat beberapa kemudahan yang dapat di nikmati nasabah tabungan tandamata *My First* yaitu dapat digunakan sebagai kartu debit atau digunakan belanja di beberapa mall yang terdapat mesin EDC, dapat melakukan penarikan tunai, transfer uang antar rekening Bank BJB, transfer antar bank (real time online) weekend banking, pembayaran payment point dan mendapatkan informasi dengan mudah melali BJB Digi.
- 5 Dalam menerapkan strategi pemasarannya, bank BJB terkendala beberapa hal yang akan nanti saya bahas dalam Bab V saran, kendala-kendala yang ada

memang sudah di upayakan oleh pihak bank untuk dapat di selesaikan, beberapa kendala yang muncul dalam pelaksanaan kegiatan pemasaran adalah sebagai berikut pertama kendala dalam penyebaran promosi atau penayangan iklan mencakup persediaan brosur dari pihak cabang sering terlambat, kurangnya SDM yang membagikan brosur, Tidak terupdate Brosur terbaru tentang produk bank, kedua kendala pemberian souvenir kepada nasabah yang mencakup persediaan souvenir yang tidak mencukupi, dan kurangnya respon baik dari pihak nasabah, kendala ketiga pembukaan tabungan kolektif melalui mobil kas bank bjb yang hambatannya adalah jadwal sekolah berbenturan dengan kunjungan pihak bank, antrian terlalu panjang sehingga tidak terlayani semua, dan kendala yang terakhir adalah kerjasama magang dengan pihak instansi pendidikan atau sekolah-sekolah hambatannya adalah kurangnya kerjasama yang baik dari pihak sekolah dengan Bank BJB serta waktu konfirmasi dari pihak sekolah atau instansi pendidikan kepada bank terlalu mendadak.

Sehingga dari beberapa hambatan ini lah yang sedikit mengakibatkan pelaksanaan kegiatan pemasaran tidak berjalan dengan lancar namun pihak bank sudah melakukan upaya penyelesaian, yang nantinya mahasiswa akan memberikan saran sebagai perbaikan kepada bank terkait hambatan-hambatan yang sudah ditemui.

5.2. Saran

Dalam proses pelaksanaan Strategi Pemasaran pada Bank Jawa Barat dan Banten sudah berjalan dengan baik, meskipun persaingan antar bank saat ini semakin ketat. Setelah melakukan penelitian beserta pengambilan data-data mengenai “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Tandamata *My First* pada Bank Jawa Barat dan Banten KCP Klampis Surabaya” ini penulis memiliki saran yang sekiranya dapat membantu pihak Bank terkait dengan masalah yang dihadapi oleh bank untuk kemajuan dan perkembangan Bank Jawa Barat dan Banten, khususnya dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Tandamata *My First*, yaitu :

1. Kendala Pemasaran Brosur

Pertama, Sebaiknya pihak bank membuat selebaran yang bisa dicetak atau diprint sendiri oleh pihak bank maka dengan ini pihak bank tidak kebingungan apabila brosur kehabisan, serta permintaan stock brosur di tambah sekiranya di waktu-waktu tertentu seperti penerimaan peserta didik baru dll,

Kedua, apabila pihak bank kekurangan SDM dalam penyebaran brosur maka pihak bank dapat menitipkan di beberapa ATM atau instansi pendidikan dengan menunjuk kurir atau pihak osorsing, sehingga pihak bank tidak perlu terjun langsung untuk menyebarkan brosur serta dapat melakukan pemasaran melalui penawaran di front office, sehingga nasabah tetap mendapatkan informasi terkait produk Tabungan Tandamata *My First*.

Ketiga, setiap petugas sudah dibekali dengan pengetahuan product knowledge sehingga pada saat brosur yang lama belum di perbaharui setiap petugas dapat menjelaskan akan produk tersebut atau pihak cabang mengirimkan soft copy

brosur terbaru ke beberapa KCP pada saat brosur yang baru belum datang maka dengan mudah pihak bank mencetak sendiri sesuai kebutuhan yang ada.

2. Kendala Pemberian Souvenir

Pertama, sebaiknya pihak bank menyediakan beberapa item yang mungkin sama jadi pada saat stock persediaan souvenir tersebut habis maka pihak bank dapat mengganti item tersebut.

Kedua, apabila nasabah kurang merespon dengan baik maka pihak bank dapat memberikan sedikit hal yang menarik seperti beasiswa bagi anak yang membuka tabungan Tandamata *My First*, dengan beberapa ketentuan seperti peringkat pertama di kelas atau nilai terbaik pada saat ujian dll.

3. Kendala pembukaan tabungan secara kolektif melalui Mobil Kas Bank BJB

Pertama, apabila antrian terlalu panjang dan takut tidak terlayani pihak guru dapat mengkoordinir pengumpulan tabungan yang berpusat pada wali kelas dan nantinya pihak wali kelas dapat menyetorkan tanpa harus anak-anak yang melakukan transaksi sehingga lebih efektif dan efisien serta di berikan souvenir kepada guru agar tetap bersemangat dalam membantu kegiatan ini.

4. Kendala Kerjasama Magang

Pertama, Sebaiknya pihak bank mendata sekolah mana yang selalu menjalin kerjasama dengan pihak bank BJB sehingga memudahkan untuk menjalin kerjasama yang baik serta pihak bank mengunjungi pihak sekolah yang bermitra dengan mensosialisasikan kegiatan pemagangan, dengan ini pihak bank tidak menunggu pihak sekolah yang mengkonfirmasi melainkan pihak

bank yang mendatangi, cara ini dipandang perlu untuk memudahkan proses pihak sekolah.

Kedua, apabila waktu konfirmasi terkadang mendadak maka pihak bank dapat menginfokan pihak bank melalui surat ke beberapa sekolah yang sudah bekerjasama dengan Bank BJB sehingga pihak sekolah dapat mengetahui kapan waktu yang tepat untuk melaksanakan kegiatan pemagangan tersebut.

Dengan beberapa saran yang mahasiswa sampaikan semoga dapat memberikan masukan dalam penyelesaian beberapa hambatan yang selama ini menjadi permasalahan pelaksanaan kegiatan pemasaran bank BJB.

DAFTAR PUSTAKA

- Christina, Ranun. 2012. “Pelaksanaan Pembukaan Tabungan ib Siaga Wadiah Pada Bank Syariah Bukopin Cabang Waru Sidoarjo”. Tugas Akhir Diploma tak diterbitkan, STIE Perbanas Surabaya.
- Darmawi Herman.2011.*Manajemen Perbankan*.jakarta :Bumi Aksara
- Febrianto, Moh Yanuar. 2012. “Prosedur Tabungan Batara Juara Di Bank BTN Surabaya”.Tugas Akhir Diploma tak diterbitkan, STIE Perbanas Surabaya.
- Kotler,Philip & Gary Armstrong, 2006. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi Keduabelas, Jakarta: Erlangga.
- Kasmir, 2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi Revisi, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, 2005.*Pemasaran Bank*. Edisi Revisi, Jakarta: PT Prenada Media Group
- Wahjono, Sentot Yanuar. 2010.*Manajemen Pemasaran Bank*. Edisi Pertama, Yogyakarta: PT Graha Ilmu
- PM Hardono.Wawancara Personal di Bank Jawa Barat dan Banten KCP Klampis Surabaya jl. Raya Darmo, 02 Januari 2015.
- Tim dosen STIE Perbanas Surabaya.Modul Laboratorium Bank. STIE Perbanas Surabaya. 2014
- Undang –undang (UU)nomor 21 tahun 2008
- Peraturan Bank Indonesia NO.9/7/PB1/2007
- Peraturan Bank Indonesia Pasal 210/16/PBI/2008Ayat (1) – (3)
2014. *Bank Jatim*, (Online), (www.bankjatim.co.id, diakses 07 Agustus 2014)

2014. *Pengertian Bank-Jenis Bank-Fungsi Bank dan Reformasi Bank*, (Online),

(<http://ferdinandwisnu.wordpress.com>, diakses 07 Desember 2014:19:50)

2014. *Pengertian dan Jenis – Jenis Bank*, (Online), (<http://ssbelajar.blogspot.com>,

diakses 07 Desember 2014 : 20:29 WIB)

Abdullah, Thamrin dan Tantri Francis, 2012. *Bank dan Lembaga*

Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Arlan Widianara. 2013. *Pengertian Bank*, (Online), ([http://www.pengertian-](http://www.pengertian-bank.co.id)

[bank.co.id](http://www.pengertian-bank.co.id), diakses 19 April 2013)