BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di Bank Jatim Cabang Pembantu Sugio Lamongan dapat diperoleh beberapa simpulan yaitu sebagai berikut :

1. Upaya yang dilakukan oleh Bank Jatim Cabang Pembantu Sugio Lamongan dalam menaikkan jumlah nasabah adalah dengan menganalisis mengenai segi pemasaran produk, status, dan targettig yang bertujuan untuk mempengaruhi pasar, konsumen, dan permintaan dan memenangkan persaingan.
2. Setiap menjalani upaya peningkatan nasabah pada bank akan menemui hambatan yang dapat merugikan bank karena dapat mengurangi jumlah nasabah dan menurunkan keuntungan bank. Dengan adanya keterbatasan ketentuan dalam persyaratan pembukaan tabungan Simpanan Pelajar, pesaing lainnya, serta minimnya informasi yang dampaknya akan berkurang sehingga pihak bank memberikan solusi dengan memperkenalkan produk yang ditawarkan kepada masyarakat luas, dengan melakukan pemasaran ulang ke tempat-tempat umum, penyebaran brosur, iklan, dan menonjolkan kelebihan, serta lebih menekankan penggunaan awal tabungan dan pemberian informasi mengenai tabungan simpanan pelajar yang tepat dan jelas.

5.2 Saran dan Implikasi Penelitian

Berikut adalah saran dan implikasi penelitian yang dapat diberikan oleh penulis berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Sugio Lamongan yaitu sebagai berikut :

5.2.1 Saran

Saran yang diberikan ditujukan bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian agar lebih baik lagi dan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan, berikut adalah uraiannya :

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan Tugas Akhir ini dapat dijadikan sebagai referensi dalam pengembangan penelitian selanjutnya.
2. Bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian dengan topik serta pembahasan yang sama di Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Sugio Lamongan. Sebaiknya, menggunakan kebijakan dan peraturan terbaru yag berlaku pada saat melakukan penelitian.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian pada bank yang sama yaitu Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Sugio Lamongan sebaiknya mencari pembahasan dan topik yang berbeda karena bank Jatim memiliki banyak produk selain Tabungan Simpanan Pelajar, dengan begitu kita akan lebih banyak mengetahui dan paham mengenai produk/jasa yang dimiliki Bank Jatim.
4. Bagi Bank Jatim diharapkan melakukan perkembangan pemasaran produk tabungan Simpel dengan meningkatkan kerjasama dengan

instansi atau sekolah untuk pembukaan rekening baru pelajar di suatu instansi atau sekolah tersebut.

5.2.2 Implikasi

Setelah melakukan penelitian di Bank Jatim Cabang Pembantu Sugio Lamongan. Ada beberapa implikasi yang akan disampaikan untuk membantu kelancaran, berikut adalah uraiannya :

1. Upaya yang dilakukan Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Sugio Lamongan dalam menaikkan jumlah nasabah Tabungan Simpanan Pelajar bisa lebih menerapkan dari segi pemasaran produk dan targetting, sehingga jumlah nasabah Tabungan Simpanan Pelajar lebih banyak dan dapat merebut nasabah dalam persaingan.
2. Tetap menerapkan nilai-nilai perusahaan yang menjadi landasan, meningkatkan kerjasama dengan beberapa instansi atau sekolah, dan juga meningkatkan promosi dengan mendatangi langsung ke pemukiman masyarakat, serta menonjolkan keunggulan produk agar nasabah merasakan kenyamanan saat menggunakan produk Tabungan Simpanan Pelajar pada Bank Jatim.

DAFTAR PUSTAKA

Albertus. (2017). *pengertian Bnak*. Osf.Io. diunduh tanggal 14 juni 2022 dari https://osf.io/preprints/inarxiv/rsfhc/download#:~:text=Menurut Albertus%2C (2017) Bank,karena dapat menerbitkan surat hutang.

BankirNews. (2011). *Bank umum*. Academia.Edu. diunduh tanggal 14 juni 2022 dari https://www.academia.edu/5681706/.Bank_umum

merdeka.com. (2020). *fungsi dan tujuan bank*. Jatim. diunduh tanggal 14 juni 2022 dari https://m.merdeka.com/jatim/mengenal-tujuan-bank-beserta-fungsi-dan-cara-kerjanya-kln.html

Kasmir. (2014). *pengertian Bank*. Eprints.Perbanas. diunduh tanggal 20 juni 2022 dari http://eprints.perbanas.ac.id/67/4/BAB II.pdf

Bank Jatim. (2017). *Profil Bank Jatim*. Bankjatim.Co.Id. diunduh tanggal 25 juni 2022 dari https://bankjatim.co.id/

jdih.kemenku.go.id. (2019). *pengertian tabungan*. Jdih.Kemenkeu.Go.Id. diunduh tanggal 25 juni 2022 dari https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/1998/10tahun~1998uu.htm#:~:text=Tabungan adalah simpanan yang penarikannya,10

Bankjatim. (2017). *Tabungan SIMPEL*. Bankjatim.Co.Id. diunduh tanggal 25 juni 2022 dari https://www.bankjatim.co.id/id/simpanan/tabungan/tabungan-simpel

Kasmir. (2002). *pengertian tabungan*. Elib.Unikom.Ac.Id. diunduh tanggal 28 juni 2022 dari https://elib.unikom.ac.id/files/disk1/600/jbptunikompp-gdl- vinn yyulia-29993-8-babii.pdf

Kasmir. (2008). *pengertian pemasaran bank*. Psychologymania.Com. diunduh tanggal 29 juni 2022 dari https://www.psychologymania. com/2012/ 12/ pengertian-pemasaran-bank.html?m=1

Kotler dan Keller. (2016). *pengertian manajemen pemasaran*. Repositori .Wbi.Ac.Id. diunduh tanggal 29 juni 2022 dari http://repositori .wbi.ac.id/bitstream/handle/123456789/69/5 Chapter II.pdf?sequence=5&isAllowed=y#:~:text=Menurut (Kotler and Keller%2C 2016) menyatakan bahwa Manajemen pemasaran,mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul

Tjiptono. (2015). *strategi pemasaran*. Researchgate.Net. diunduh tanggal 1 juli 2022 dari https://www.researchgate.net/publication/316829743_Strategi_Pemasaran

Bambang supomo. (2013). *metode penelitian*. Repository.Unpas.Ac.Id. diunduh tanggal 5 juli 2022 dari http://repository.unpas.ac.id/33542/6/bab 3 .pdf

p.joko subagyo. (2011). *teknik pengumpulan data*. 123dok.Com. diunduh tanggal 7

juli 2022 dari https://text-id.123dok.com/document/6zke02pez-teknik-pengumpulan-data-metode-penelitian.html

Sugiyono. (2016). *Data Primer*. Raharja.Ac.Id. diunduh tanggal 8 juli 2022 dari https://raharja.ac.id/2020/11/08/data-primer/#:~:text=MenurutSugiyono (2016%3A 225),atau pengamatan langsung di lapangan.

Sugiyono. (2018). *metode penelitian deskriptif*. Serupa.Id. diunduh tanggal 8 juli 2022 dari https://serupa.id/metode-penelitian-deskriptif/

widoyoko. (2014). *observasi*. Raharja.Ac.Idid. diunduh tanggal 9 juli 2022 dari https://raharja.ac.id/2020/11/10/observasi/#:~:text=Widoyoko (2014%3A46) observasi,pelbagai proses biologis dan psikologis".

RA, Salim (2020). *Strategi Pemasaran Tabungan simpel Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk Kantor Cabang Utama Surabaya*. diunduh tanggal 18 juli 2022 dari http ://eprints .perbanas.ac.id/7415/1/ARTIKEL%20ILMIAH.pdf

PEDOMAN Penulisan & Penilaian Tugas Akhir Diploma III.(2021).Universitas Hayam Wuruk Perbanas Surabaya.