

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil studi dan pembahasan yang telah penulis lakukan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Kegiatan promosi saat ini menjadi hal yang sangat penting dikarenakan semakin ketatnya persaingan produk perbankan. Dengan adanya kegiatan promosi, bank dapat memperkenalkan produk baru dan diharapkan dapat mendorong konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Maka strategi promosi yang dilakukan oleh bank bjb Kantor Cabang Pembantu Rancaekek dalam memperkenalkan produk Tabungan baru Tandamata My First guna meraih calon nasabah yaitu dilakukan melalui kegiatan *advertising* (periklanan), *personal selling* (penjualan pribadi), dan *publicity* (publisitas).
2. Selama pelaksanaan strategi promosi Tabungan Tandamata My First pada bank bjb Kantor Cabang Pembantu Rancaekek, terdapat beberapa kendala yang menjadi salah satu faktor penghambat dalam proses pelaksanaan promosi diantaranya persaingan tingkat suku bunga yang kompetitif, persaingan antar perusahaan yang menawarkan produk sejenis sama, keterbatasan sarana pada saat melakukan promosi melalui media cetak yaitu masih terbatasnya jumlah brosur yang dimiliki dan media elektronik

yaitu kurang memanfaatkan iklan melalui televisi, dan yang terakhir kurangnya pengarahannya atau kerja sama yang baik dengan pihak guru pada saat melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah.

3. Untuk mengurangi kendala yang dihadapi pada saat pelaksanaan promosi Tabungan Tandamata My First, maka upaya-upaya yang dilakukan oleh bank bjb Kantor Cabang Pembantu Rancaekek untuk mengurangi beberapa kendala tersebut diantaranya : meskipun tingkat suku bunga pada Tabungan Tandamata My First masih rendah tapi pihak bank terus meningkatkan pelayanan dengan memberikan informasi mengenai keunggulan yang dimiliki oleh Tabungan Tandamata My First, menetapkan setoran awal tabungan yang lebih rendah dengan begitu nasabah sudah bisa memiliki rekening Tabungan Tandamata My First, pihak bank terus meningkatkan promosi yang harus dilakukan oleh setiap pegawai dengan memberikan informasi mengenai produk baru, dan menjalin komunikasi yang baik dengan para guru/pihak sekolah .

## **5.2 Saran**

Adapun saran yang dapat disampaikan penulis yaitu :

1. Meningkatkan anggaran promosi, untuk melakukan promosi melalui media iklan televisi dengan membuat iklan semenarik mungkin agar penyebaran informasi mengenai produk atau jasa baru yang ada pada bank bjb tersebar luas, khususnya untuk produk Tabungan Tandamata My First

ini. Serta memperbanyak jumlah brosur dan penempatan brosurpun tidak hanya di bank saja tetapi di setiap gerai ATM.

2. Berdasarkan teori Kasmir kegiatan promosi yang bisa digunakan oleh setiap bank setidaknya ada empat macam sarana promosi diantaranya periklanan (*advertising*), penjualan pribadi (*personal selling*), publisitas (*publicity*), dan promosi penjualan (*sales promotion*). Maka dalam hal ini pihak bank bjb Kantor Cabang Pembantu Rancaekek dapat menambah kegiatan promosinya yaitu melalui promosi penjualan (*sales promotion*) dengan membuat hadiah/cinderamata semenarik mungkin supaya bisa menarik perhatian dan minat para nasabah khususnya anak-anak.

