BAB 3

SIMPULAN DAN SARAN

3.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, pada akhirnya dapat ditarik kesimpulan.

Bahwa Strategi pemasaran produk merupakan aspek yang sangat berpengaruh dalam perkembangan jumlah nasabah, prosedur pembukaan tabungan hingga prosedur transaksi harus diperhatikan agar nasabah merasa puas dengan pelayanan yang diberikan, ini merupakan salah satu bentuk strategi yang penting. Pelayanan pembukaan tabungan dan melakukan transaksi merupakan salah satu kegiatan yang dapat membuat nasabah merasa puas, Kantor Kas BTN Raya Darmo menerapkan pelayanan ditempat untuk setiap nasabah yang akan melakukan pembukaan rekening dan melakukan transaksi menabung. Dengan kata lain, pelayanan merupakan hubungan antar nasabah dan pihak bank, dimana jika nasabah telah merasa percaya pada bank maka nasabah tersebut akan loyal terhadap bank.

3.2 Saran

Dari hasil penelitian kami mengevaluasi bahwa; Dalam pelaksanaan pemasaran produk masih kurang dilakukan secara rinci, karena target area yang dituju ruang lingkupnya masih kurang luas. Pemberian edukasi tabungan sejak dini sudah dilakukan dengan baik kepada calon akan yang akan membuka tabungan, akan tetapi lebih efisien jika dilakukan di kecamatan/kelurahan setempat dengan mengumpulkan kepala sekolah sekitar untuk memberikan edukasi tabungan simpel, dengan begini maka akan lebih efisien.