

BAB V

PENUTUP

Sesi terakhir pada bab akhir berikut peneliti yang sekaligus penulis telah sampai pada kesimpulan yang telah diperoleh dari keseluruhan pembahasan pada bab-bab sebelumnya. Selanjutnya penulis akan memberi saran yang bersifat membangun, yang mana hal tersebut diharapkan dapat dapat berguna bagi Bank Negara Indonesia untuk seterusnya.

5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan pelaksanaan magang sebagai pengumpulan data observasi terhadap Bank Negara Indonesia mengenai strategi Green Marketing dalam meningkatkan kesadaran pelanggan akan pentingnya menjaga lingkungan dan hal tersebut semakin dipermudah demi meningkatkan kepuasan nasabah, peneliti akhirnya mengumpulkan serta merangkum kesimpulan sebagai berikut :

1. Bank Negara Indonesia memiliki berbagai macam strategi marketing, salah satunya adalah Green Marketing. Produk yang diluncurkan oleh Bank Negara Indonesia adalah QRIS yang bertujuan untuk memudahkan konsumen serta pemilik bisnis dalam melakukan transaksi. Sehingga dengan adanya layanan tersebut dalam berbentuk kode QR dapat menciptakan kepuasan terhadap perusahaan. Kepuasan pelanggan sangat penting bagi perusahaan dikarenakan dengan adanya tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi, maka persentase untuk terjadinya aktivitas transaksi secara berulang secara terus menerus.
2. QRIS merupakan layanan transaksi keuangan yang berguna untuk mempermudah transaksi pembayaran sehingga tidak mempersulit pelanggan mengenai dana kembalian berbelanja.

3. Bank Negara Indonesia menerapkan strategi Green Marketing produk dengan berbagai cara, tim marketing akan menjelaskan apa itu *Green Marketing* dengan cara penyuluhan kepada masyarakat, setelah itu tim dari BNI akan mempromosikan QRIS kepada masyarakat atau calon penggiat bisnis yang akan atau berkeinginan menerapkan pembayaran bermetode QRIS.

5.2 Saran

Menganai pembahasan yang sebelumnya mengenai *Green Marketing*, penulis juga telah memaparkan beberapa hasil penelitian dengan cara mengurai inti materi, maka dari itu berikut beberapa saran yang penulis harapkan bisa berguna.

5.2.1 Kepada Institusi (Bank Negara Indonesia)

1. Diharapkan hubungan antara nasabah dengan perusahaan akan terus terjalin sebaik mungkin, sebaiknya Bank Negara Indonesia memberikan layanan loyalitas yang lebih tinggi sehingga tercapainya kepuasan pelanggan
2. Dalam melakukan kerjasama dengan ritel-ritel, Bank Negara Indonesia sebaiknya tetap memantau ritel-ritel yang berkerjasama dengan perusahaan dalam beberapa waktu sekali, dan menanyakan beberapa pertanyaan mengenai masukan kepada perusahaan agar perusahaan dapat meningkatkan mutu perusahaannya.
3. Memperkenalkan perusahaan kepada masyarakat agar BNI dapat dikenal lebih luas lagi oleh segala lingkup masyarakat yang menjadi sasaran nasabah BNI melalui *Billboard*, baner, brosur, dan media media ppromosi yang sesuai dengan perkembangan zaman dan mudah di akses kapanpun dan dimanapun, sehingga hal tersebut dapat meningkatkan keuntungan bagi perusahaan.

5.2.2 Kepada peneliti yang melakukan penelitian selanjutnya

Semoga penulis dapat memberi informasi yang akurat dan lebih baik, sehingga para pembaca mendapat manfaat. Penulis juga berharap agar peneliti selanjut dalam masa yang akan datang dapat meneliti lebih baik lagi dalam menjalani penelitian kegiatan strategi produk yang diadakan oleh pihak BNI.

