

BAB V

PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Tugas akhir ini ditujukan untuk membahas tentang strategi pemasaran produk tabungan sikoci pada Bank Nagari Cabang Utama dalam menghadapi masa pandemi covid-19. Untuk mencapai tujuan ini dilakukan observasi pada Bank Nagari Cabang Utama. Observasi ini difokuskan kepada nasabah yang menggunakan produk tabungan sikoci pada Bank Nagari Cabang Utama. Berdasarkan observasi tersebut maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Bahwa dalam strategi pemasaran produk tabungan sikoci Bank Nagari telah melakukan berbagai bentuk ide dalam menggalakan nasabah agar lebih intens memakai produk tabungan sikoci. Dengan cara menawarkan produk Tabungan Sikoci yang dapat membantu mewujudkan setiap impian nasabah. Bank Nagari Cabang Utama Padang juga meningkatkan kepercayaan dan penilaian yang baik. Bank Nagari Cabang Utama Padang memberikan pelayanan yang cepat dan tepat kepada pihak nasabah. Bank Nagari cabang Utama Padang juga menargetkan tempat-tempat dalam menyalurkan produk Tabungan Sikoci seperti di pasar dan instansi pemerintahan. Bank Nagari Cabang Utama Padang juga memberikan reward kepada pihak nasabah. Bank Nagari Cabang Utama Padang meningkatkan layanan fitur-fitur mobile banking. memberikan reward dan promosi yang sangat menarik bagi nasabah. Gunanya yaitu untuk menarik perhatian nasabah agar lebih banyak untuk nasabah lainnya memakai produk

tabungan sikoci.

2. Meskipun ada pandemi covid 19 namun terjadi peningkatan jumlah nasabah dan jumlah nominal tabungan pada produk tabungan sikoci. Justru Bank Nagari memiliki strategi yang tepat dalam menarik nasabah, salah satunya dengan cara mengadakan *event* dengan program Semarak Nagari Virtual. Hal ini tidak membuat nasabah khawatir terhadap *event* yang diadakan, karena program ini dilakukan dengan cara meeting zoom dan bisa dilihat melalui live youtube. Hanya dengan memakai media digital para nasabah bisa mendapatkan undian hadiah yang sangat menarik.

1.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka penulis memberikan beberapa saran yang nantinya dapat dijadikan bahan pertimbangan lebih lanjut dalam perkembangan produk tabungan sikoci pada Bank Nagari Cabang Utama, sebagai berikut:

Meskipun penyebaran informasi tentang produk Tabungan Sikoci sudah cukup baik untuk membuat masyarakat jadi berminat, akan tetapi masih perlu dilakukan penyebaran informasi produk tabungan sikoci lebih ditingkatkan lagi agar masyarakat/ nasabah dapat merasakan keunggulan dari produk tabungan sikoci ini. Untuk mengantisipasi hal ini, maka diperlukan adanya penyebaran informasi mengenai produk tabungan sikoci secara rutin terutama penyebaran iklan melalui media digital.