

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari kajian yang dilakukan peneliti dan dibahas di atas, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu:

1. Strategi layanan *cash pick up* Bank Jatim Syariah KCP Blitar merupakan layanan penjemputan uang tunai untuk setoran tabungan ke rumah/perusahaan/lembaga sekolah yang disediakan oleh Bank Jatim Syariah KCP Blitar. Tujuan dari adanya layanan ini adalah memberikan keamanan perjalanan dalam proses setoran, meminimalisir risiko, dan memotivasi nasabah agar rutin menabung. Layanan ini tidak dipungut biaya atau gratis. Layanan *cash pick up* mempermudah nasabah dalam bertransaksi dikarenakan nasabah tidak perlu datang ke bank untuk menabung.
2. Peran strategi layanan *cash pick up* dalam meningkatkan jumlah nasabah pelajar tabungan Simpel iB di Bank Jatim Syariah KCP Blitar yaitu peran pertama, lebih dikenalnya produk tabungan Simpel iB sebagai pilihan untuk menabung siswa karena pemasaran dilakukan secara langsung dan proses menabungnya dilakukan dengan layanan *cash pick up*. Peran kedua, adanya strategi layanan *cash pick up* ini telah memberikan kepuasan bagi nasabah karena nasabah merasa dilayani dengan baik, nasabah juga tidak perlu datang ke bank. Peran ketiga, terjadi peningkatan jumlah nasabah karena bank memberikan layanan yang praktis dan terjangkau. Peran

keempat, terciptanya loyalitas yang tinggi kepada nasabah dan calon nasabah, karena dengan adanya pemberian hadiah maka nasabah dan calon nasabah akan loyal, tertarik dan terus menggunakan produk-produk dari bank. Peran kelima, adanya rasa aman bagi nasabah dalam melakukan transaksi setor uangnya, karena nasabah tidak perlu datang ke bank. Serta peran keenam yaitu terdapat peningkatan jumlah transaksi nasabah karena dengan layanan *cash pick up* ini membuat nasabah rutin dan konsisten untuk menabung.

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Bank Jatim Cabang Syariah KCP Blitar, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bank Jatim Syariah KCP Blitar diharapkan meningkatkan dan memaksimalkan layanan *cash pick up* untuk semua nasabah tanpa memilih-milih berdasarkan jarak tempuh dan jumlah *funding* ataupun *financing* dari nasabah.
2. Bank Jatim Syariah KCP Blitar harus meningkatkan promosi dengan giat memperkenalkan produk tabungan Simpel iB kepada pelajar.
3. Bank Jatim Syariah KCP Blitar harus mengoptimalkan pemasarannya untuk menarik pelanggan melalui kerjasama dengan sekolah-sekolah di sekitar Kota/Kabupaten Blitar.
4. Bank Jatim Syariah KCP Blitar diharapkan untuk menambah karyawan, terutama untuk *Staff Marketing* agar pemasaran produk lebih maksimal.

5. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan untuk lebih mengembangkan indikatornya lagi tidak hanya sebatas yang diteliti oleh peneliti

