BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian di lapangan tentang strategi pemasaran mesin Electronic Data Capture (EDC) PT. Bank Central Asia (BCA) KCU Jember menghasilkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran Mesin Electronic Data Capture (EDC) yang digunakan PT.Bank Central Asia (BCA) KCU Jember yang diantaranya, produk yang dipasarkan sangatlah dibutuhkan oleh masyarakat saat ini terutama dalam bertransaksi yang aman, nyaman, dan tidak adanya pembebanan biaya/harga pada *marchant*, distribusinya yang cukup luas dan didukung oleh para *marketing* yang ulet, gigih, sabar, pantang menyerah untuk memasarkan hingga sampai ketangan masyarakat. Produknya di promosikan dengan cara mendatangi langsung calon *marchant*, informasi mulut ke mulut serta melalui media soial (medsos). Pelayan dengan area parkir yang luas dan memadai sehingga dan memberikan kepuasan dan kenyamanan dalam melakukan kegiatan penting yang berkaitan dengan Bank Central Asia (BCA).
2. Faktor pendukung pemasaran mesin Electronic Data Capture (EDC) yang diantaranya :
   a. Banyaknya nasabah yang telah mempercayai dan mengelola keuangan terutama dalam bidang usaha maupun keuangan rumah tangganya bersama Bank Central Asia (BCA) KCU Jember . bahkan sudah menjadi *loyal* nasabah.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

b. Persyaratan yang tidak menyulitkan bagi calon *marchant*.

c. Masuknya uang pada rekening *marchant* hanya membutuhkan waktu H+1 dari transaksi dilakukan walaupun hari libur.

d. Tidak ada biaya sewa mesin Electronic Data Capture (EDC).

3. Faktor penghambat pemasaran mesin Electronic Data Capture (EDC) yang diantaranya :

a. Minimnya pengetahuan yang dimiliki oleh masyarakat tentang pembayaran menggunakan media mesin Electronic Data Capture (EDC).

b. Tidak memenuhi persyaratan untuk menggunakan Mesin Electronic Data Capture (EDC).

c. Lokasi nasabah (Tempat tinggal nasabah) yang berada dalam pedesaan, dalam hal ini nasabah susah untuk di jangkau oleh para marketing serta minimnya jaringan

d. Bahasa, mayoritas masyarakat pedesaan menggunakan bahasa daerah.

e. *Competition* (persaingan) antar lembaga keuangan yang sama-sama menciptakan mesin electronic data capture (EDC).

B. Saran

Sebagai akhir dari penyusunan skripsi ini, maka perlu kiranya peneliti menyampaikan beberapa saran yang biasa dijadikan sebuah konstribusi pemikiran dan dijadikan Bank Central Asia (BCA) KCU Jember memiliki prestasi yang lebih baik pada masa-masa yang akan datang. Dan saran-saran yang perlu di ungkapkan adalah sebagai berikut:

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

1. Menjaga hubungan dan kerjasama baik antara teman, atasan serta *marchant*.
2. Meningkatkan strategi pemasaran mesin Electronic Data Capture (EDC) kepada masyarakat lebih memilih Bank Central Asia (BCA) KCU Jember.
3. Meningkatkan sosialisasi pada masyarakat mengenai keunggulan mesin electronic data capture (EDC) Serta produklainnya yang tersedia di Bank Central Asia (BCA) KCU Jember.
4. Meningkatkan kualitas pelayanan kepada nasabah agar tercipta jalinan yang lebih harmonis.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id