

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan evaluasi pada proses analisis faktor internal dan eksternal di PT BTN Syariah KCPS Cikarang terkait pemasaran produk SIMPEL iB, selanjutnya akan ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil evaluasi dengan pendekatan analisis lingkungan internal dan analisis eksternal dari PT Bank BTN Syariah KCPS Cikarang menghasilkan hasil identifikasinya berupa 5 faktor kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan, 5 faktor kelemahan yang teridentifikasi, 4 faktor peluang yang harus dapat direspon, dan 4 ancaman yang harus dapat direspon sebaik mungkin dengan berbagai strategi yang tepat dalam hal pemasaran produk SIMPEL iB.
2. Berdasarkan matriks SWOT yang dilakukan pada tahapan berikutnya setelah mengumpulkan berbagai faktor internal dan faktor eksternal, didapatkan strategi SO yang berfokus pada melakukan analisis lagi dalam hal fokus target pasarnya, dan memanfaatkan berbagai media digital dalam hal mengenalkan serta memasarkan produk SIMPEL iB. Selain itu dari strategi WO yang telah dianalisa bahwa PT Bank BTN Syariah KCPS Cikarang dapat mengurangi kelemahan pemasaran produk SIMPEL iB dengan melakukan kerjasama kepada berbagai lembaga pendidikan non-akademik seperti tempat kursus dan bimbingan belajar

(bimbel). Dan strategi terakhir berdasarkan hasil analisis matriks SWOT adalah strategi ST dimana memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk meraih berbagai peluang berupa mengajukan surat penawaran kerjasama kepada para sekolah menggunakan email dan melakukan pertemuan menggunakan metode daring (*online*).

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat dikemukakan beberapa saran yaitu sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan terkait, perusahaan dituntut untuk dapat menghindari berbagai ancaman terjangkitnya penyakit covid-19 kepada para SDM dengan salah satunya mewajibkan anjuran Pemerintah seperti selalu memakai masker, mencuci tangan bahkan menjaga jarak, serta dapat pula memanfaatkan media digital dalam hal melakukan pertemuan seperti menggunakan zoom meeting ataupun google meet untuk mengurangi penyebaran covid-19 di lingkungan PT Bank BTN Syariah KCPS Cikarang.
2. Penelitian selanjut diharapkan dapat mengembangkan strategi pemasaran dalam hal pemanfaatan fokus pada media digital, dikarenakan Pemerintah juga telah banyak menganjurkan upaya-upaya *go digital* seperti 4.0.