

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan uraian secara menyeluruh diatas maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. indikator kekuatan BNI terletak di Budaya kerja tinggi (prinsip 46) sehingga dapat dijelaskan bahwa budaya kerja adalah faktor kekuatan utama BNI dan BNI kantor cabang pembantu dan kantor layanan nasabah yang tersebar luas dalam melakukan ekspansi pasar. Banyaknya produk sejenis dari setiap bank ,membuat nasabah dengan mudah memilih produk yang di inginkan. Disinilah tugas para pemasar untuk menjemput bola melayani nasabah atau calon nasabah dan memberikan pendekatan personal di tambah lagi dengan banyaknya cabang BNI yang tersebar ,harusnya lebih mudah melakukan pendekatan dengan calon nasabah dan memberikan sesuai/melebihi ekspetasi nasabah disertai dengan layanan menjadi lebih cepat,sehingga bisnis gampang di eksekusi
2. peta persaingan perusahaan perbankan di Indonesia yang semakin kompetitif,sehingga nasabah mudah berpindah akunya. Apalagi ancaman dalam ekspansi pasar di ketidakpastian nasabah memperoleh fasilitas kredit dan dana sehingga hal ini menjadikan BNI harus lebih memperhatikan para nasabahnya agar tidak ke bank lain karena dengan terbuka pasar bebas ASEAN akan banyak produk sejenis tapi kualitas dan layanan berbeda. Yang menjadi kelemahan BNI sehingga ancaman ketidakpastian nasabah memperoleh fasilitas kredit dan dana adalah indikator kelemahan terletak di kurangnya pengetahuan karyawan mengenai produk BNI

secara keseluruhan, kelemahan ini akan menjadi penghalang utama BNI dalam melakukan ekspansi pasar ditambah pula dengan masih terkotak kotaknya birokrasi/keputusan tiap unit sehingga eksekusi keputusan yang lama, lalu pada prakteknya lakukan system jemput bola atau task force di spot tertentu melalui cabang dan kantor layanan, sehingga tingkat turn over nasabah bisa di tekan

3. Ekspansi kredit dirasa belum fokus karena belum ditetapkannya target subsektor/bidang usaha/industri di tiap-tiap wilayah dan NPL segmen menengah lumayan tinggi, salah satu penyebabnya adalah subsektor/bidang usaha yang digarap memang kurang prospektif.

Lemahnya eksekusi pengambilan keputusan membuat struktur perusahaan menjadi tidak efektif di karenakan masih terkotak kotaknya birokrasi/keputusan tiap unit sehingga memberikan kesan perusahaan melakukan desentralisasi yang tidak pro pasar. Seharusnya perusahaan memiliki kepekaan sense pasar yang tinggi sehingga bisa memasak produk yang pro consumer sentric

selain itu, ke tidak efektifnya strategi perusahaan di biaya operasioal bank yang besar dan ROA terendah, kelemahan ini akan menjadi penghalang utama BNI dalam melakukan ekspansi pasar karena dengan besarnya biaya operasional BNI yang di keluarkan masih besar, dari asset yang dimiliki tidak bisa digunakan efektif dan biaya yang telah di keluarkan tidak sebanding dengan pendapatan.

4. BNI masih lemah dalam bersaing di perbankan Indonesia ,terlihat BNI peringkat 4, masih di bawah Mandiri,BCA,dan BRI. Faktor kelemahan terdapat pada kurangnya produk knowledge karyawan BNI sehingga karyawan kurang paham dengan prosedur/juklak BNI dan di tambah lagi dengan masih ketatnya birokrasi dalam eksekusi

pengambilan keputusan. Sedangkan para nasabah saat ini butuh pelayanan yang cepat dan tanggap, sehingga pendekatan personal lebih efektif serta memberikan rasa nyaman kepada nasabah terhadap fasilitas bank

6.2.Saran

1. strategi utama BNI adalah melakukan ekspansi pasar dengan kekuatan utama adalah BNI memiliki budaya kerja yang tinggi ,selain itu BNI didukung pula dengan memiliki visi/tujuan kedepan, jaringan kantor banyak dan financial solution dimana nasabah bisa mengakses seluruh kebutuhan dibank

lakukan pengelolaan team sales dan sinergy dengan team terkait sehingga pencapaian ke target sasaran lebih terarah. Lalu lakukan pembenahan system SOP yang mudah tapi pruden dan tidak berbelit supaya bisnis gampang di eksekusi

2. BNI memiliki kelemahan dalam kurangnya pengetahuan karyawan mengenai produk BNI secara keseluruhan, hal tersebut bisa terjadi dikarenakan sulit nya komunikasi dan koordinasi dari pusat ke cabang serta masih terkotak kotaknya birokrasi/keputusan tiap unit. Dengan kelemahan ini,nasabah akan mudah berpindah akunya kebank lain yang lebih cepat dalam pelayanan. Hal ini tidak bagus untuk bisnis

Maka dari itu,lakukan pembenahan SDM dan layanan untuk menciptakan menciptakan SDM yang handal dengan melakukan pelatihan/pembelajaran yang sesuai zaman sehingga memberikan pelayanan sesuai/melebihi ekspetasi nasabah. Setiap pelayanan harus konsisten memberikan layanan unggul sesuai budaya BNI

3. Eketifitas strategi BNI dilakukan dengan Ekspansi kredit kepada debitur mitra korporat dan Membangun sinergi antara sentra-sentra kredit dan kantor cabang BNI guna mengefektifkan inisiatif *cross selling* dan *product bundling* untuk meraih pertumbuhan *fee based income* dan di tunjang pula produk knowledge karyawan BNI serta pembenahan peraturan/kebijakan agar layanan menjadi lebih cepat, bisnis gampang di eksekusi.
4. Lakukan tahap *total financial solution* dimulai secara makro melalui pembuatan peta bisnis, penetapan sektor unggulan, industri unggulan, termasuk pemilihan pemain-pemain utama berdasarkan kebutuhan mereka. temukan mengenai subsektor yang akan ditetapkan sebagai subsektor unggulan, serta daerah-daerah yang akan diklasifikasikan sebagai daerah potensial.

Susun dan implementasikan strategi pemasaran yang kompetitif, tentukan strategi yang cocok dan sejauh mana strategi tersebut memberikan kontribusi finansial kepada BNI. Selanjutnya, me review untuk mengidentifikasi perkembangan pasar atas dasar peta bisnis yang ada, menganalisisnya untuk diolah menjadi sebuah informasi sebagai dasar dalam menetapkan strategi yang tepat.