

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Simpulan**

1. Berdasarkan analisis faktor internal maka diketahui bahwa Kekuatan dan kelemahan adalah indikator yang perlu diperhatikan dan dievaluasi dari tahun ke tahun, karena akan dapat mencipta sebuah strategi yang makin baik dimasa yang akan datang. Adanya perhitungan dan penyusunan yang baik dari sebuah hasil kerja mampu akan menjadi point tertentu dalam memperhatikan aturan-aturan yang ada. 3 indikator dengan rating yang harus dipertahan untuk kekuatan adalah pelayanan yang diberikan sangat baik, BNI memiliki teknologi yang unggul dan Kualitas pelayanan yang baik. Sementara 3 indikator yang harus diwaspadai pada kelemahan perusahaan adalah perubahan ketentuan internal, kurangnya inovasi dalam strategi pemasaran dan masyarakat tidak mengenal produk KUR karena promosi yang kurang.
2. Berdasarkan analisis faktor eksternal yang telah penulis jelaskan diatas dapat disimpulkan bahwa dengan mengetahui peluang dan ancaman. Peluang yang harus dipertajam agar strategi pemasaran produk kredit usaha rakyat (KUR) semakin baik dimasa akan datang adalah memiliki kerjasama dengan Agen Bank, Koperasi, kelompok tani/nelayan dan lainnya, kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat terhadap produk KUR dan dukungan pemerintah terhadap pengembangan UMKM.
3. Perusahaan yang berada pada sel IV harus berhati-hati dalam ekspansi dan lebih selektif dalam memilih strategi pertumbuhan agar tetap kompetitif dalam lingkungan yang kurang menguntungkan. Maka dari itu strategi yang cocok dikembangkan kedepan adalah strategi pertumbuhan selektif yaitu sebuah strategi yang focus pada

aspek bisnis yang masih berkembang. Kemudian Strategi diversifikasi, yaitu strategi yang mencari peluang di sektor lain yang lebih menguntungkan. Kemudian strategi peningkatan efisiensi yaitu Mengoptimalkan operasi agar lebih kompetitif dalam lingkungan yang sulit.

## **5.2 Saran**

1. Bagi Pihak Bank BNI cabang Tanjung Pinang berdasarkan hasil peneliti memiliki sebuah peluang yang tinggi dengan ancaman yang rendah, namun meskipun begitu Bank BNI cabang Tanjung Pinang harus tetap mempertahankan apa upaya yang telah dilakukan saat ini agar menjadi sebuah jasa perbankan yang menjadi pilihan masyarakat untuk produk-produk kredit yang dimiliki oleh Bank BNI.
2. Memperluas pemasaran dengan menambahkan agen-agen BNI di setiap daerah dan pulau-pulau yang ada di Tanjung Pinang dengan pendirian BNI Agen 46 agar bisa menjangkau hingga ke pelosok daerah Tanjung Pinang.
3. Melakukan pendekatan personal dan sosial kebudayaan kepada masyarakat yang ada di daerah-daerah dan pulau sekitar Tanjung pinang untuk meningkatkan nilai dan kepercayaan terhadap BNI dibandingkan pesaing.
4. Bagi peneliti selanjutnya penelitian ini dapat menjadi referensi dalam melakukan penelitian yang sama dikemudian hari, namun penulis menyarankan untuk menggunakan metode kuantitatif agar mendapat hasil yang lebih tajam dan akurat.