

BAB V

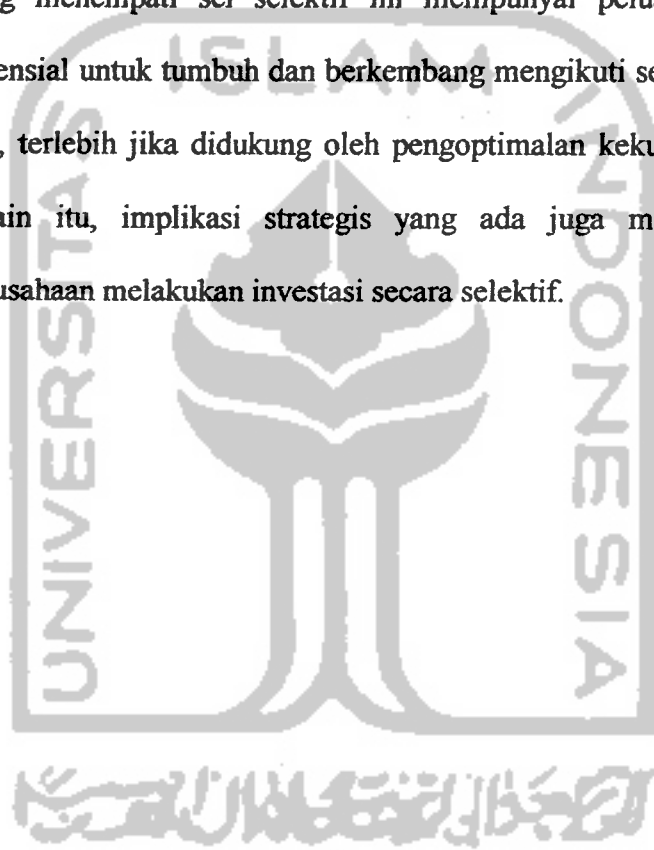
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari analisis data yang telah dilakukan pada langkah-langkah sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan yang bisa dicermati oleh penulis :

1. Dari hasil analisis pada variabel eksternal yaitu, bahwa telah diketahui berbagai indikator yang merupakan peluang dan ancaman terhadap perusahaan. Indikator yang merupakan peluang bagi perusahaan yaitu : daya beli konsumen, persaingan, pangsa pasar, daya tarik iklan dan promosi, serta perkembangan teknologi. Sedangkan indikator yang merupakan ancaman bagi perusahaan yaitu : pertumbuhan pasar, regulasi pemerintah, kurs mata uang, tingkat inflasi, dan kondisi keamanan.
2. Dari hasil analisis pada variabel internal yaitu bahwa telah diketahui berbagai indikator yang merupakan kekuatan dan kelemahan bagi perusahaan. Indikator yang merupakan kekuatan bagi perusahaan yaitu : loyalitas pelanggan, variasi jasa / produk, citra perusahaan, mutu pelayanan, fasilitas, lokasi perusahaan, dan sumber daya manusia. Sedangkan yang merupakan indikator kelemahan bagi perusahaan yaitu : penelitian dan pengembangan, memahami kemampuan bersaing, dan kebijakan promosi.

3. Dari analisis terhadap variabel-variabel eksternal maupun internal pada langkah sebelumnya maka dapat dilihat, bahwa posisi bisnis perusahaan saat ini berdasarkan analisis Matrik Daya Tarik Industri yaitu berada pada posisi medium, yang berarti terdapat pada sel selektif. Unit bisnis yang menempati sel selektif ini mempunyai peluang yang sangat potensial untuk tumbuh dan berkembang mengikuti segmen pasar yang ada, terlebih jika didukung oleh pengoptimalan kekuatan perusahaan. Selain itu, implikasi strategis yang ada juga menyarankan agar perusahaan melakukan investasi secara selektif.



5.2 Saran-saran

1. Dari implikasi strategis yang ada pada Matrik Daya Tarik Industri, maka perusahaan dalam hal ini PT.BNI (Persero) Tbk cabang Purwokerto perlu melakukan investasi selektif. Investasi selektif ini dapat berupa penambahan berbagai fasilitas pendukung pada bagian fisik kantor, atau dapat juga menambah beberapa kantor cabang pembantu pada daerah atau tempat-tempat yang di anggap perlu. Selain itu penambahan jaringan ATM juga sangat diperlukan, hal ini untuk mempermudah masyarakat dalam bertransaksi dan berinteraksi dengan Bank BNI.
2. Tumbuh berdasarkan segmen pasar yang selalu mengalami perubahan perlu disikapi dengan baik oleh perusahaan. Hal tersebut dapat dilakukan dengan sering melakukan survei pasar melalui divisi litbang yang dibentuk khusus oleh perusahaan untuk mengadakan penelitian dan pengembangan. Sehingga nantinya dapat diperoleh solusi yang efektif dan efisien dalam mengatasi perubahan-perubahan dan masalah yang dihadapi.
3. Untuk meningkatkan kekuatan dan modal yang dimiliki, Bank BNI mungkin perlu melakukan merger dengan bank-bank lain yang memiliki kekuatan yang berbeda. Hal ini merupakan bentuk investasi selektif untuk untuk menggabungkan kekuatan Bank BNI dan bank-bank hasil merger lainnya sehingga nantinya akan lebih besar, kuat dan lebih eksis dalam melayani masyarakat.

4. Untuk menjaga loyalitas pelanggan, Bank BNI perlu melakukan pendekatan-pendekatan terhadap para nasabahnya. Pendekatan tersebut bisa dilakukan dengan lebih banyak melakukan promosi serta perhatian secara personal. Selain itu Bank BNI perlu meningkatkan daya tarik nasabah dengan memberikan undian-undian berhadiah dan berbagai metode lain untuk membangkitkan motivasi nasabah dalam berinteraksi dengan perusahaan.

