

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Mengacu pada hasil yang didapat melalui teknik wawancara pada Bank Nagari Cabang Utama Padang mengenai “Tantangan dan strategi mencari nasabah” dengan ini dapat disimpulkan bahwa :

1. Tantangan Bank Nagari KCU dalam meningkatkan jumlah nasabahnya yaitu persaingan layanan digital antar bank yang merebut pasar masa depan, tingkat kenyamanan nasabah Bank Nagari KCU karena gangguan jaringan dan keamanan data nasabah sehingga nasabah tidak dapat bertransaksi, serta minimnya pengetahuan dari masyarakatnya terkait produk Bank Nagari.
2. Strategi yang digunakan Bank Nagari KCU dalam menghadapi tantangan meningkatkan nasabah yaitu meningkatkan digitalisasi layanan produk dengan membangun produk digital sendiri yang berkembang tiap tahunnya, meningkatkan pelayanan yang berkualitas dengan menambah keamanan perbankan untuk memastikan data nasabah terjaga, memperkuat strategi promosi pemasaran melalui periklanan, penjualan, publisitas, dan penjualan pribadi serta meningkatkan SDM yang bertanggung jawab dan profesional.
3. Perkembangan pengguna produk layanan digital Bank Nagari sepanjang tahun 2020-2021 menunjukkan kinerja keuangan yang sangat bagus, dilihat dari segi user, frekuensi transaksi, dan nominal transaksi. Yang tercatat di data perseroan Bank Nagari total pengguna dari produknya

maupun layanan digital mengalami peningkatan 41,40% serta dalam bertransaksi 34,32% dari periode sebelumnya.

5.2 Saran

Merujuk pada kesimpulan di atas, maka penulis memberi saran bagi Bank Nagari KCU Padang di waktu mendatang antara lain:

1. Guna menghadapi tantangan dan menjalankan strategi pemasarannya pada Bank Nagari KCU, hendaknya dioptimalkan supaya bisa mewujudkan sasaran maupun tujuannya yang dapat meningkatkan nasabah pengguna produknya.
2. Meningkatkan promosi produk pada nasabah secara langsung dengan penjelasan yang detail seperti cara pengaplikasian layanan digital Bank Nagari pada nasabah agar mudah dipahami nasabah saat bertransaksi.
3. Meningkatkan keamanan data demi kenyamanan nasabahnya serta memberi solusi dengan cepat pada nasabahnya yang melakukan kesalahan saat melakukan transaksi
4. Meningkatkan perkembangan SDM perusahaan dengan cara mengoptimalkan nilai, melakukan penyesuaian strategi serta sudut persepsinya pada keberjalanan bisnis tersebut.