

## BAB V

### PENUTUP

#### 1.1 Kesimpulan

1. Penyusunan Rencana Bisnis Bank perlu dilakukan dengan berpedoman kepada beberapa indikator yang telah ditetapkan yang telah diatur di dalam Arahan Umum Direksi (AUD), memperhatikan kondisi eksternal dan internal serta targetnya. Indikator tersebut seperti kerangka rencana strategis bank yang dimana pada tahap ini kita akan berpedoman kepada korporat visi dan misi Bank Nagari sendiri yang berguna untuk menegaskan apa tujuan yang harus kita capai sebagai *purpose* bersama.
2. Kemudian juga berpedoman kepada *coorporate plan* Bank Nagari 2012 – 2016 yang dimana ada tiga *grand strategies* yang menjadi acuan kita untuk menyusun anggaran bank. Indikator selanjutnya dengan mengadopsi postur pertumbuhan *capital-based growth* dengan skenario moderat yang berisi tentang prediksi target anggaran, berdasarkan dari arahan umum dewan direksi seperti kredit bertumbuh, dana masyarakat bertumbuh, pertumbuhan aset, laba bersih bertumbuh, ROA minimal, BOPO maksimal.

3. Selanjutnya perlu dilakukannya revitalisasi kepada seluruh unit kerja yang ada dalam bisnis model dan bisnis proses agar kinerja yang diinginkan tercapai dan lebih efisien. Maka dengan itu jika semua elemen dapat bekerja secara korporat anggaran dan target pencapaian dapat ter-*fulfill* dengan sebaiknya.

## 1.2 Saran

Setelah menjalani kegiatan magang selama 40 hari kerja di bagian *customer service* pada Bank Nagari Capem Lubuk Buaya, maka melalui laporan ini penulis akan memberikan opini yang sekiranya mungkin bisa menjadi tambahan masukan, yaitu :

1. Dengan kerangka sistem yang jelas, terpercaya, dan sudah terorganisir dengan bagus dalam penyusunan anggaran yang sudah dimiliki oleh Bank Nagari, agar dapat terus ditingkatkan dan benar – benar merevitalisasi seluruh unit kerja, faktor internal dan eksternalnya.
2. Dapat mengembangkan *feature* baru untuk produk dan jasa Bank Nagari sendiri agar bisa mempertahankan *existing market* yang sudah ada dan memperluasnya, sehingga aset dan kemampuan likuiditas Bank Nagari pun ikut bertumbuh yang memberikan manfaat kenaikan laba serta menjadi bank yang sehat kondisinya.
3. Demi meningkatkan kualitas operasional bank sehari – hari dalam melayani nasabah, semua personil yang merupakan SDM yang

termasuk juga kedalam salah satu indikator penyusunan RBB untuk dapat meningkatkan pelayanannya, *delivery* produk / jasa, dan kecepatan serta ketepatan dalam bekerja sesuai dengan buku pedoman yang telah ada yaitu buku pedoman CITRA (cepat, integritas, teliti, ramah, dan antusias).

