

## BAB V

### PENUTUP

Setelah melakukan proses pembahasan pada bab sebelumnya mengenai Penerapan *Value Added* pada PT. BPD Sumatera Barat Cabang Simpang Empat Kab. Pasaman Barat, selanjutnya penulis akan menutup penelitian ini dengan memberikan kesimpulan dan memberikan beberapa saran diharapkan akan berguna untuk kemajuan perusahaan atau Bank Nagari Simpang Empat.

#### 5.1 Kesimpulan

Dari penjabaran pada bab di atas, Bank Nagari Cabang Simpang Empat memiliki produk yaitu Kredit Investasi Multiguna (KI-MG), Kredit Modal Kerja Kontraktor (KMKK), Kredit Pemilikan Rumah Multi Guna (KPR MG), Kredit Personal (KCU-Umum), Kredit Usaha Rakyat (KUR), Kredit Peduli Usaha Mikro (KPUM), Kredit Rekening Koran (KRK), Kredit Kepada Bank Perkreditan Rakyat (KK-BPR), dan Kredit Kepada Bank Perkreditan Rakyat (KK-BPR). Bank Nagari Cabang Simpang Empat merupakan perusahaan yang telah memberikan nilai tambah atau disebut juga dengan *value added* di mata masyarakat dengan Bank terkemuka dalam pembiayaan kredit pada unit usaha rakyat, mulai dari sendi terkecil (usaha kecil) dalam poros perekonomian hingga skala usaha yang sudah berkembang bahkan besar, untuk itu Bank Nagari Cabang Simpang Empat harus tetap memberi nilai tambah untuk perusahaan dan tetap melakukan promosi agar bisa mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, atau pun menghadapi persaingan bisnis antar perusahaan, khususnya pengalaman nasabah baik dalam melakukan

transaksi menabung, simpanan, pinjaman dan menikmati produk lainnya, yang mana pada kondisi saat ini persaingannya semakin sengit. Untuk menjaga hal tersebut serta mempertahankannya, Bank Nagari Cabang Simpang Empat perlu memberi nilai tambah atau disebut juga dengan *value added*, pelayanan dari *customer service*, ruangan menunggu juga di atur agar nasabah merasa puas, bahkan lahan parkir yang luas juga menjadi pertimbangan bagi Bank Nagari Cabang Simpang Empat dengan tujuan kepuasan nasabah. Promosi juga sangat lah diperlukan untuk menimbulkan kepercayaan yang tinggi bagi masyarakat terhadap Bank Nagari Cabang Simpang Empat.

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai penerapan *value added* pada PT. BPD Sumatera Barat Cabang Simpang Empat Kab. Pasaman Barat yang telah di bahas pada bab sebelumnya, ada beberapa bentuk saran lalu kesimpulan yang insyaAllah berguna bagi dunia perusahaan yakni :

1. Bank Nagari Cabang Simpang Empat telah menjadi bank terkemuka khususnya dalam pemberian kredit pada unit usaha rakyat, Bank Nagari Cabang Simpang Empat harus tetap mempertahankan nilai tambah atau *value added* untuk perusahaan ataupun masyarakat agar selalu meningkatnya kepuasan masyarakat kepada Bank Nagari Cabang Simpang Empat.
2. Bank Nagari Cabang Simpang Empat selalu memperluas hubungan kerja sama dengan institusi lainnya untuk kelancaran kegiatan perusahaan serta keuntungan yang didapatkan oleh Bank Nagari Cabang Simpang Empat.

3. Dalam menghadapi persaingan antar perusahaan Bank Nagari Cabang Simpang Empat mesti melakukan aktivitas untuk mempromosi merupakan bagian *personal selling*, publisitas dan humas, promosi penjualan, serta periklanan dan juga memperhatikan pertumbuhan dalam proses kredit KUR.

## 5.2 Saran

Adapun berupa bentuk masukan atau saran yang akan penulis sampaikan dan bisa membantu menjadi bahan pertimbangan Bank Nagari Cabang Simpang Empat.

1. Kinerja internal perusahaan menggambarkan keberhasilan suatu kegiatan yang dilakukan maupun yang akan dilakukan, memperbaiki kerja internal sangatlah penting dan tetap menjaga hubungan kekeluargaan dalam perusahaan, bekerja keras profesional dan sesuai dengan sistem kerja, untuk Bank Nagari Cabang Simpang Empat supaya tetap menjadi Bank terdepan dalam kegiatan pengadaan pinjaman dana di daerah Sumatera Barat.
2. Bank Nagari Cabang Simpang Empat harus meningkatkan promosi dan pemasaran luar ruangan karena sangat lah penting untuk memperbaiki citra dan penampilan Bank Nagari Cabang Simpang Empat agar dapat menyampaikan nilai dari produk yang dimiliki Bank Nagari Cabang Simpang Empat kepada masyarakat.
3. Dalam kegiatan promosi yang dilakukan Bank Nagari Cabang Simpang Empat supaya lebih gencar lagi sehingga bisa menambah calon debitur dan Bank Nagari Cabang Simpang Empat harus mempertahankan nilai tambah

atau *value added* terhadap perusahaan supaya masyarakat tetap puas serta lebih percaya dan memilih Bank Nagari Cabang Simpang Empat solusi akhirnya, sehingga masyarakat mengetahui informasi lengkap tentang keutamaan pelayanan Bank Nagari Cabang Simpang Empat maupun produk lainnya yang ada pada Bank Nagari Cabang Simpang Empat .

4. Bank Nagari Cabang Simpang Empat harus mampu terus berinovasi dalam segala bidang produk maupun jasa agar dapat terus bersinar diantara jajaran persaingan antar Bank di Indonesia dan di Sumatera Barat khususnya.

