

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan selama kegiatan magang yang berlangsung kurang lebih empat puluh hari kerja serta pembahasan mengenai strategi Cabang Padang dalam meningkatkan Dana Pihak Ketiga (DPK) melalui produk investasi, dapat diperoleh beberapa kesimpulan penting. Pertama, perkembangan DPK BNI selama periode 2021–2025 menunjukkan pertumbuhan yang cukup baik dan cenderung stabil setiap tahunnya. Peningkatan jumlah dana yang berhasil dihimpun dari masyarakat menunjukkan bahwa tingkat kepercayaan nasabah terhadap pelayanan dan kinerja bank masih terjaga. Meskipun pada tahun 2024 pertumbuhan sempat melambat akibat persaingan antarbank dan perkembangan bank digital yang semakin pesat, BNI tetap mampu mempertahankan kestabilan penghimpunan dana. Hal tersebut didukung oleh pengembangan layanan digital banking dan mulai pulihnya aktivitas ekonomi masyarakat setelah pandemi.

Kedua menunjukkan bahwa BNI Cabang Padang mampu menyesuaikan produk dan layanan dengan kebutuhan nasabah saat ini. Masyarakat kini semakin memahami pentingnya investasi dan mulai mencari produk keuangan yang memberikan keuntungan lebih tinggi dibandingkan tabungan biasa. Untuk mengantisipasi perpindahan dana nasabah ke lembaga keuangan lain, BNI menawarkan berbagai produk investasi ritel seperti Obligasi Ritel Indonesia (ORI) dan Savings Bond Ritel (SBR). Produk tersebut cukup diminati karena memberikan keuntungan yang relatif stabil dan aman. Selain membantu mempertahankan dana nasabah agar tetap berada dalam lingkungan bank, produk investasi juga

memberikan tambahan pendapatan bagi bank melalui fee based income. Strategi ini menjadi salah satu upaya penting dalam menjaga profitabilitas bank di tengah persaingan industri perbankan yang semakin ketat.

Berkaitan dengan strategi pemasaran yang diterapkan oleh BNI Cabang Padang. Dalam pelaksanaannya, bank menerapkan strategi pemasaran yang dibagi ke dalam skala besar dan skala kecil. Pada strategi skala besar, bank lebih fokus menjalin kerja sama dengan perguruan tinggi, perusahaan, dan instansi pemerintah melalui layanan payroll serta pembukaan rekening massal bagi mahasiswa dan pegawai. Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan jumlah nasabah sekaligus memperbesar penghimpunan dana murah secara berkelanjutan. Sementara itu, pada strategi skala kecil, BNI melakukan pendekatan kepada pelajar sekolah menengah melalui program tabungan pelajar dengan setoran awal yang ringan dan biaya administrasi yang rendah. Melalui langkah tersebut, bank tidak hanya menambah jumlah nasabah baru, tetapi juga ikut mendorong kebiasaan menabung dan meningkatkan literasi keuangan sejak usia muda. Dengan strategi yang dilakukan secara berkelanjutan, BNI Cabang Padang dinilai mampu menjaga pertumbuhan DPK serta memperkuat hubungan jangka panjang dengan nasabah.

5.2 Saran

Berlandaskan pada beberapa poin kesimpulan yang telah dirumuskan di atas, maka penulis mencoba mengajukan beberapa sumbang saran praktis serta rekomendasi yang diharapkan dapat menjadi bahan masukan konstruktif bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam penelitian ini. Saran pertama ditujukan secara langsung kepada manajemen PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Cabang Padang untuk mulai memperluas dan mengintegrasikan edukasi produk

investasi ritel ringan ke dalam program gerakan menabung bagi segmen nasabah muda, baik mahasiswa maupun pelajar tingkat akhir. Hal ini penting agar kelompok nasabah potensial ini tidak hanya memanfaatkan fasilitas perbankan untuk menabung dan bertransaksi secara pasif, melainkan dapat segera diperkenalkan dan ditarik masuk ke dalam ekosistem layanan wealth management berskala inklusif sejak dini. Sejalan dengan perkembangan teknologi keuangan yang sangat dinamis, manajemen BNI juga perlu terus melakukan evaluasi dan pembaruan terhadap sistem teknologi informasi mereka guna memastikan bahwa seluruh rangkaian pengalaman pengguna dalam melakukan pembelian investasi, pemantauan pergerakan kupon bulanan, hingga proses pencairan dana di aplikasi mobile banking dapat berjalan dengan sangat praktis, responsif, aman, serta bebas dari kendala teknis yang dapat menurunkan tingkat kepuasan nasabah. Selain dari sisi teknologi, penguatan kompetensi, pengetahuan pasar modal, serta keahlian komunikasi inters personal bagi para staf garda depan seperti Customer Service, Petugas Nasabah Cabang, hingga Relationship Manager harus ditingkatkan secara berkala melalui pelatihan intensif agar mereka dapat lebih sensitif dan agresif dalam mengidentifikasi peluang serta melakukan crossselling produk investasi yang tepat bagi nasabah yang memiliki dana mengendap dalam jumlah besar di rekening tabungan mereka.

Saran kedua ditujukan kepada pihak akademis, dalam hal ini adalah Universitas Andalas, khususnya Departemen Vokasi DIII Perbankan dan Keuangan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Pihak universitas diharapkan dapat terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas penyelarasan kurikulum pendidikan dengan dinamika riil yang terjadi di industri perbankan saat ini. Kurikulum

perkuliahan masa depan sebaiknya dapat lebih diperkaya dengan materi-materi praktis yang berfokus pada mekanisme operasional wealth management, analisis produk investasi perbankan kontemporer, manajemen portofolio ritel, serta perkembangan regulasi digital banking terbaru. Di samping itu, institusi pendidikan juga disarankan untuk semakin memperluas jaringan kerja sama kemitraan strategis dengan BNI maupun berbagai lembaga keuangan legal lainnya di Kota Padang untuk program magang dan praktis kerja lapangan yang lebih terstruktur dan mendalam, sehingga program vokasi ini dapat terus konsisten melahirkan lulusan-lulusan yang tidak hanya menguasai teori dasar, melainkan juga memiliki keterampilan teknis yang tinggi, adaptif, kompeten, dan siap pakai untuk langsung terjun memajukan industri perbankan nasional.

Terakhir ditujukan bagi para pembaca, akademisi, serta rekan-rekan mahasiswa yang memiliki ketertarikan untuk melakukan penelitian lanjutan di masa yang akan datang. Mengingat penelitian Tugas Akhir ini memiliki keterbatasan ruang lingkup yang berfokus pada strategi peningkatan DPK melalui instrumen investasi ritel pemerintah pada konteks pasar lokal, maka peneliti selanjutnya disarankan untuk memperluas variabel dan cakupan analisis objek penelitian mereka. Penelitian berikutnya dapat dikembangkan ke arah analisis kuantitatif yang menguji tingkat efektivitas produk investasi perbankan lainnya, seperti instrumen Reksa Dana pasar uang, investasi saham, maupun produk proteksi berbalut investasi berupa Bancassurance, terhadap pengaruhnya secara langsung dalam mendongkrak profitabilitas dan struktur Fee Based Income bank secara keseluruhan. Selain itu, peneliti selanjutnya juga dapat mengeksplorasi dari sudut pandang perilaku konsumen dengan meneliti faktor-faktor psikologis, hambatan

budaya, maupun tingkat preferensi risiko yang memengaruhi minat dan keputusan nasabah lokal di wilayah Sumatera Barat untuk mengalihkan dana simpanan konvensional mereka ke dalam produk-produk investasi yang disediakan oleh institusi perbankan.

