

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian, penulis menyimpulkan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Bank BTN Syariah KCPS Indramayu memiliki kekuatan yang signifikan dalam industri perbankan syariah, didukung oleh status sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Produk Kredit Pemilikan Rumah (KPR) menjadi unggulan, dengan proses pengajuan yang cepat dan variasi produk yang menarik, memberikan keunggulan kompetitif di pasar. Terdapat peluang untuk memperluas jangkauan pasar melalui kemajuan teknologi digital dan kerjasama dengan pengembang properti. Namun, tantangan seperti layanan digital yang terbatas dan kurangnya promosi yang efektif dapat menghambat pertumbuhan jumlah nasabah baru. Persaingan yang ketat dari bank lain dan faktor eksternal seperti tingkat pengangguran dan inflasi juga menjadi ancaman. Secara keseluruhan, dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta mengatasi kelemahan dan ancaman.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil IFAS untuk faktor kekuatan sebesar 2,73 dan untuk faktor kelemahan sebesar 0,53 sedangkan skor EFAS untuk faktor peluang sebesar 2,08 dan faktor ancaman sebesar 1,08. Jadi hasil tabel penjumlahan IFAS dan EFAS menunjukkan bahwa jumlah SO lebih banyak daripada WT, dengan skor SO sebesar 4,81 dan skor WT sebesar 1,61. Maka strategi yang tepat bagi Produk Pembiayaan KPR agar dapat meningkatkan daya saing adalah dengan memanfaatkan peluang dan kekuatan yang ada di Bank BTN Syariah KCPS Indramayu dengan hasil diagram pada kuadran 1 yang berarti keadaan yang sangat menguntungkan karena

memiliki peluang dan kekuatan sehingga memanfaatkan peluang yang ada, strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth Oriented Strategy). Strategi ini menandakan keadaan perusahaan yang kuat dan mampu untuk terus berkembang dengan mengambil kesempatan atau peluang yang ada untuk meraih omzet yang maksimal.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Bank BTN Syariah KCPS Indramayu dan pembahasan yang telah dijabarkan maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Meningkatkan dan memperluas layanan digital, khususnya untuk produk KPR, dimana dari sistem pengajuan sampai dengan verifikasi bisa dilakukan secara online.
2. Lakukan riset pasar secara berkala untuk memahami tren dan kebutuhan nasabah, termasuk survei kepuasan nasabah dan analisis kompetitor.
3. Melakukan monitoring dan evaluasi secara berkala terhadap strategi pemasaran yang diterapkan. Hal ini penting untuk mengetahui efektivitas strategi dan melakukan penyesuaian yang diperlukan agar tetap relevan dengan perkembangan pasar.
4. Mengembangkan program loyalitas untuk nasabah yang sudah ada, seperti reward atau diskon khusus bagi nasabah yang melakukan transaksi berulang. Hal ini dapat meningkatkan kepercayaan nasabah dan mendorong mereka untuk merekomendasikan produk kepada orang lain.
5. Jalin kerjasama yang lebih erat dengan pengembang properti untuk menawarkan paket KPR yang menarik, termasuk program bundling yang dapat menarik minat calon nasabah.