

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian dari pembahasan yang telah dijelaskan diatas, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa hasil penelitian di Bank BTN Cabang Surabaya mengenai Tabungan Batara Prima, adalah sebagai berikut:

1. Untuk pembukaan rekening Tabungan Batara Prima harus memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku, diantaranya penabung perorangan atau lembaga, mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening Tabungan Batara Prima, menyertakan fotocopy kartu identitas seperti KTP/SIM/Paspor, Warga Negara Indonesia atau Warga Negara Asing, setoran awal untuk perorangan sebesar Rp2.000.000,- (dua juta rupiah) sedangkan lembaga sebesar Rp 5.000.000,- (limajuta rupiah).
2. Prosedur pembukaan rekening Tabungan Batara Prima dilakukan dengan cara ,yaitu nasabah datang ke *customer service* dengan menyerahkan persyaratan yang ada, kemudian *customer service* memasukkan data nasabah di komputer ,selanjutnya nasabah akan mendapatkan buku tabungan yang nanti akan melakukan proses penyetoran awal di teller, lalu teller menerima slip penyetoran dan sejumlah uang maka teller akan memproses data tersebut, setelah itu nasabah akan mendapatkan buku tabungan beserta bukti bahwa telah melakukan peyetoran.

3. Tabungan Batara Prima memiliki banyak manfaat yang diperoleh yaitu suku bunga bersaing, transaksi penyetorandi loket Kantor Cabang Bank BTN, untuk penarikan dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang Bank BTN, adanya fasilitas point reward yang dapat ditukar dengan kebutuhan dan *life style* nasabah, memperoleh bonus bunga sebesar 1,5% p.a apabila tidak ada penarikan selama 2 (dua) bulan berturut-turut, dan sebagainya.
4. Perhitungan suku bunga Tabungan Batara Prima dengan menggunakan sistem saldo harian dengan tingkat suku bunga yang sesuai dengan kebijakan bank yang berlaku dan pajak sebesar 20% (dua puluh persen) apabila nominal saldo nasabah tersebut diatas Rp 7.500.000,- (tujuh juta lima ratus ribu rupiah).
5. Hambatan yang terjadi ada nya persaingan suku bunga, kurang menariknya produk, tidak dapat membuat appoitment dengan nasabah dan kurang menariknya hadiah yang di sediakan oleh bank.
6. Bank akan meningkatkan pelayanan serta lebih memberikan informasi lengkap kelebihan dan fitur-fitur yang di miliki oleh Produk Tabungan Batara Prima, bank akan mengganti penukaran point reward dengan mengkredit dana ke rekening nasabah.

Dewasa ini, sebuah bank dalam menghadapi persaingan perbankan yang tak luput dari adanya suatu kendala dalam memasarkan produk dan layanan jasa. Adapun hambatan- hambatan yang harus dihadapi sebuah bank, antara lain :

1. Adanya persaingan suku bunga dengan pihak bank swasta, karena suku bunga bank swasta lebih tinggi.

2. Nasabah tidak langsung tertarik dengan program Tabungan Batara Prima yang ditawarkan (tidak ada fasilitas layanan ATM)
3. Sulitnya membuat *appointment* untuk bertemu nasabah.
4. Kurang minatnya nasabah dalam memilih Penukaran Point Reward yang telah di sediakan bank.

Dengan adanya hambatan – hambatan diatas, maka sebuah bank harus bisa melakukan solusi agar hambatan tersebut dapat terselesaikan dengan baik. Berikut adalah alternatif – alternatif dalam menghadapi hambatan yang ada, adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan akan meningkatkan kualitas produk dari segi pelayanan yang baik (service excellence) dengan sistem jemput bola.
2. Perusahaan selalu melakukan pendekatan dengan memberikan keunggulan – keunggulan yang ditawarkan Bank BTN dan meyakinkan bahwa tujuannya yaitu untuk tabungan investasi jadi tidak memelurkan ATM.
3. Meningkatkan komunikasi dengan menggunakan database yang dimiliki perusahaan.
4. Penukaran Point Reward dapat di ganti dengan mengkredit dana ke rekening tabungan nasabah.

5.2 Saran

Berdasarkan permasalahan – permasalahan diatas, maka laporan Tugas Akhir ini penulis mencoba memberikan saran dan masukan yang bermanfaat bagi semua pihak. Saran dari penulis adalah :

1. Bank BTN hendaknya mengupayakan adanya maintenance terhadap nasabah dengan cara melakukan hubungan baik didalam dan diluar bank.
2. Pihak bank hendaknya lebih memfokuskan kepada calon nasabah bahwa tujuan dari Tabungan Batara Prima ini adalah sebagai investasi, dimana selain mendapatkan bunga yang tinggi sesuai ketentuan yang ada, calon nasabah akan mendapatkan fitur-fitur menarik seperti souvenir, hadiah, poin reward, dan keuntungan yang lainnya.
3. Bank BTN lebih bisa melakukan pendekatan yang lebih inovatif dalam strategi pemasaran produk *funding* (tabungan, giro, deposito, sertifikat deposito, dan lain - lain). Bisa juga menggunakan berbagai media massa sehingga masyarakat dapat mengetahui produk dana yang ditawarkan.
4. Bank BTN bisa mengadakan event atau kegiatan yang membuat nasabah semakin ingin terus melakukan transaksi melalui Tabungan Batara Prima yang memiliki unsur bunga yang tinggi. Misalnya kegiatan outbond dengan memberikan background berbagai bentuk rumah idaman yang mereka inginkan atau adanya kegiatan jalan sehat bersama dengan memberikan hadiah utama yang menarik dengan ketentuan yang berlaku oleh bank.

Demikian akhir dari laporan Tugas Akhir ini serta saran-saran yang penulis dapat sampaikan, semoga berguna bagi kemajuan Bank BTN cabang Surabaya Bukit Darmo. Serta dapat menambah wawasan informasi bagi pembaca dan penulis.

DAFTAR PUSTAKA

Ismail, MBA., AK. Manajemen Perbankan : Dari Teori Menuju Aplikasi. Jakarta:
Kencana 2011

Kasmir. 2010. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Jakarta : PT RajaGrafindo
Persada

_____, Manajemen Perbankan. Ed. 1, Cet. 5. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada

Modul dan Catatan Kuliah Produk – produk Bank, Akuntansi Perbankan, Lab
Operasional Bank

Modul dan Brosur Produk dan Jasa Bank BTN

Taswan. 2010. Manajemen Perbankan. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
Yogyakarta

Website Bank BTN <http://www.btn.co.id/> Di akses pada tanggal 4 Desember
2013

Undang – undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998