

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan

Strategi pengelolaan BSI Griya di BSI KCP Gandaria mencakup kemitraan dengan developer dan agen properti untuk memperluas pasar, segmentasi nasabah berbasis penghasilan dengan program subsidi dan non-subsidi, serta menonjolkan akad syariah seperti murabahah untuk transparansi. Saluran pemasaran dioptimalkan melalui kunjungan ke developer, media sosial, dan mobile banking, sementara hubungan nasabah diperkuat dengan komunikasi aktif, pengingat digital, dan pendekatan personal. Efisiensi operasional didukung pengelolaan berkas terintegrasi, pelatihan SDM, dan analisis pembiayaan yang mendalam. Kolaborasi dengan mitra strategis seperti developer, asuransi, fintech, dan regulator memperkuat ekosistem bisnis, sementara pengelolaan margin melalui General Ledger dan pencarian sumber dana alternatif menjaga daya saing produk. Strategi ini secara keseluruhan meningkatkan efisiensi, loyalitas nasabah, dan keberlanjutan operasional BSI Griya.

6.2. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan yang dirasakan oleh peneliti dalam penelitian meliputi kesulitan dalam menjadwalkan wawancara dengan pihak-pihak kunci, seperti manajer pemasaran, karena keterbatasan waktu dan agenda yang padat dari narasumber. Selain itu, terdapat keterbatasan akses terhadap data internal yang bersifat sensitif, seperti laporan keuangan atau strategi pemasaran rinci, yang berdampak pada kedalaman analisis di beberapa elemen *Business Model Canvas*. Peneliti juga menghadapi keterbatasan dalam menggali perspektif dari nasabah sebagai pengguna akhir, karena sulitnya mendapatkan sampel nasabah yang bersedia diwawancarai dalam waktu yang singkat. Hal ini mengakibatkan fokus penelitian lebih terpusat pada perspektif internal perusahaan dibandingkan sudut pandang pelanggan.

6.3. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, analisis, pembahasan serta kesimpulan yang telah tertera di atas, oleh karena itu peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Aspek Teoritis

Penulis merekomendasikan agar penelitian selanjutnya lebih mendalami strategi bisnis BSI Griya, terutama dalam penerapan teknologi dan pengelolaan sumber daya manusia untuk meningkatkan efisiensi operasional. Penelitian lanjutan juga dapat fokus pada analisis pengaruh hubungan nasabah terhadap loyalitas dan penjualan produk dengan menggunakan teori yang lebih komprehensif mengenai hubungan pelanggan dan pengelolaan risiko dalam perbankan syariah. Penelitian ini masih bersifat umum dan dapat digali lebih dalam, penulis menyarankan untuk mengombinasikan metode kualitatif dan kuantitatif guna memperoleh hasil yang lebih akurat.

2. Aspek Praktis

Untuk praktik selanjutnya, disarankan agar BSI KCP Gandaria lebih memperluas kolaborasi dengan mitra strategis, seperti fintech dan asosiasi developer, guna memperkuat ekosistem perumahan dan mempercepat proses pembiayaan. Selain itu, meningkatkan pemanfaatan saluran digital yang ada, seperti aplikasi mobile banking, dapat memperluas jangkauan pasar dan mempermudah interaksi dengan nasabah. Pendekatan ini diharapkan dapat mendukung efisiensi operasional dan meningkatkan daya saing produk BSI Griya di pasar yang semakin kompetitif.