

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dari Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Peningkatan Daya Saing Produk *Wondr by BNI*” maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kondisi daya saing produk *Wondr by BNI*

Wondr by BNI memiliki daya saing yang kuat di pasar perbankan digital Indonesia, yang didorong oleh transformasi digital BNI, inovasi berkelanjutan, dan peningkatan kinerja transaksi serta layanan. Aplikasi ini berhasil menarik jutaan pengguna, mencatatkan pertumbuhan transaksi yang signifikan, dan menunjukkan tingkat retensi nasabah yang tinggi. Keunggulan fitur, integrasi ekosistem digital, serta pendekatan yang berfokus pada personalisasi dan loyalitas menjadi nilai tambah utama. Meski demikian, *wondr* tetap menghadapi tantangan seperti tingkat adopsi nasabah yang perlu ditingkatkan, ketergantungan pada infrastruktur digital, dan persaingan yang ketat di industri. Oleh karena itu, konsistensi inovasi dan penguatan strategi menjadi kunci dalam mempertahankan dan meningkatkan daya saingnya ke depan.

2. Faktor-Faktor yang mempengaruhi daya saing

Terdapat sejumlah faktor internal dan eksternal yang memengaruhi daya saing *wondr*. Faktor internal mencakup kekuatan inovasi produk, *user experience* yang modern dan personal, serta branding yang menyasar generasi muda. Sementara itu, faktor eksternal meliputi perkembangan teknologi digital, ketatnya persaingan antarbank dan fintech, serta tantangan infrastruktur dan literasi digital yang belum merata.

3. Strategi peningkatan daya saing

Untuk memperkuat posisinya di pasar digital, strategi peningkatan daya saing yang dapat diterapkan antara lain, perluasan ekosistem digital melalui kolaborasi dengan mitra strategis, peningkatan edukasi dan literasi digital untuk pengguna baru, serta penguatan citra merek agar lebih dekat dengan target pasar generasi muda. Selain itu, pengembangan fitur berbasis data analytics dan integrasi layanan finansial serta *lifestyle* secara menyeluruh menjadi kunci

dalam menciptakan pengalaman pengguna yang unggul dan berkelanjutan.

V.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijelaskan diatas, dapat disampaikan berikut beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan, antara lain:

1. Peningkatan edukasi pengguna

BNI perlu memperluas kampanye edukasi tentang keunggulan dan cara menggunakan *wondr*, terutama untuk segmen masyarakat yang belum familiar dengan teknologi digital perbankan. Strategi promosi yang kreatif dan kolaboratif dengan komunitas muda atau digital influencer dapat menjadi pendekatan efektif

2. Pengembangan dan penyempurnaan fitur

Wondr harus terus dikembangkan secara berkelanjutan, terutama pada fitur personal finance, insight prediktif, dan rekomendasi investasi yang lebih adaptif terhadap profil pengguna. Inovasi berbasis AI dan big data analytics perlu ditingkatkan untuk memberikan pengalaman yang lebih personal.

3. Perluasan ekosistem dan kolaborasi strategis

BNI sebaiknya membangun lebih banyak kemitraan dengan fintech, marketplace, dan layanan *lifestyle* lainnya untuk memperluas ekosistem digital *wondr*. Sinergi ini akan menambah nilai guna aplikasi dan memperluas pasar potensial di luar nasabah BNI.

4. Inklusi segmen non-digital

Perlu pendekatan alternatif bagi masyarakat yang masih awam terhadap digital banking agar tidak tertinggal dari transformasi ini. Misalnya, menyediakan layanan onboarding sederhana, edukasi literasi digital di cabang fisik, atau dukungan layanan *hybrid* (fisik-digital).