

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

V.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah disusun sesuai dengan tujuan penulisan Tugas Akhir, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. BRI Kantor Wilayah Jakarta 1 menerapkan strategi penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) yang berfokus pada tiga pilar, yaitu akuisisi nasabah yang dilakukan melalui pendekatan bauran pemasaran 7P (Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence), retensi nasabah, dan maintenance nasabah. Selain itu, BRI Kantor Wilayah Jakarta 1 juga menerapkan strategi melalui analisis pasar untuk menjangkau nasabah yang tepat. Strategi tersebut cukup efektif karena dapat memberikan pertumbuhan dana yang dihimpun pada tahun 2023-2025 sebesar 10,33%.
2. Keberhasilan penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) juga didukung oleh beragam produk simpanan yang dimiliki BRI, mulai dari Simpedes, BritAma, BRI Junio, Giro, Deposito berjangka, hingga layanan BRI Prioritas dan BRI Private. Beragamnya pilihan produk tersebut membuat BRI berhasil menjangkau berbagai kalangan masyarakat, mulai dari pelajar, pelaku UMKM, hingga nasabah korporasi.
3. Meskipun strategi penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) yang diterapkan menunjukkan hasil yang cukup baik, BRI Kantor Wilayah Jakarta 1 masih menghadapi beberapa hambatan dalam pelaksanaannya. Faktor penghambat yang dihadapi BRI Kantor Wilayah Jakarta 1 meliputi tingginya persaingan antarbank, meningkatnya persaingan dari industri Financial Technology (fintech) dan rendahnya tingkat literasi keuangan di beberapa wilayah..

V.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah disusun, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi BRI

Kantor Wilayah Jakarta 1 dalam mengoptimalkan penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK)

1. Memperkuat Strategi Akuisisi Berbasis Digital

BRI perlu terus memperkuat strategi akuisisi nasabah melalui pemanfaatan teknologi digital. Pengembangan aplikasi BRI^{mo} sebaiknya dilakukan secara berkelanjutan agar proses pembukaan rekening menjadi semakin mudah, cepat, dan menarik, khususnya bagi generasi muda yang cenderung mengutamakan layanan digital.

2. Meningkatkan daya Saing Produk Simpanan

BRI perlu meningkatkan daya saing produk simpanan yang dimiliki. Mengingat adanya batasan dalam penetapan suku bunga, keunggulan produk dapat diperkuat melalui berbagai nilai tambah non-bunga, seperti fitur khusus tabungan berencana, *autosave* berbasis target, maupun bundling dengan produk investasi.

3. Memperluas Program Literasi Keuangan

Program literasi perlu terus diperluas agar semakin banyak masyarakat yang memahami pentingnya layanan perbankan. Kegiatan edukasi yang selama ini dilakukan dapat ditingkatkan melalui kerja sama dengan perguruan tinggi, komunitas, maupun instansi pemerintah.

4. Memperkuat Strategi dalam Menghadapi Persaingan Fintech

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dari perusahaan fintech, BRI perlu memperkuat strategi adaptasi dan kolaborasi dengan berbagai platform dan layanan digital. Kerja sama dengan platform *e-commerce*, *marketplace*, maupun dompet digital dapat menjadi peluang untuk memperluas jangkauan pasar dan menarik nasabah baru. Sebagai contoh jika ada nasabah yang ingin membeli produk di *e-commerce* shopee dan melakukan pembayaran menggunakan *virtual account* BRI akan mendapatkan potongan harga atau *cashback*.