

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Implementasi sistem informasi pemasaran di BNI Syariah

Sistem informasi manajemen PT Bank BNI Syariah adalah berupa Laporan Bulanan Bank Umum Syariah (LBUS) dengan menggunakan *metode eXtensible Business Reporting Language (XBRL)*. Implementasi ini mengharuskan BNI Syariah untuk melakukan perubahan metode pelaporan yang semula berbasis format text file menjadi berbasis format XML dengan menggunakan metode XBRL. Selain itu, Divisi TI bekerja sama dengan unit bisnis selalu berupaya untuk melakukan penambahan dan optimalisasi fitur-fitur pelaporan pada aplikasi *Business Intelligence System (BIS)*, aplikasi *Executive Dashboard* dan aplikasi *Report Delivery Channel (RDC)* guna mendukung penyediaan data baik untuk pihak internal divisi maupun pihak eksternal BNI Syariah.

Membangun *Management Information System* guna menghasilkan sistem pelaporan informasi yang cepat dan akurat untuk menunjang manajemen dalam pengambilan keputusan.

Memastikan sistem teknologi informasi berjalan lancar pada fase sharing melalui serangkaian kegiatan antara lain mempertahankan *service level* BNI Syariah kepada nasabah, mengembangkan kapabilitas

SDM dan tata kelola teknologi informasi serta mengembangkan sistem independen secara bertahap dan selektif.

2. Peranan sistem informasi pemasaran dalam pengambilan keputusan bagi manajer di BNI Syariah
 - a. Mendukung Operasi Bisnis. Mulai dari akuntansi sampai dengan penelusuran pesanan nasabah, sistem informasi menyediakan dukungan bagi manajemen dalam operasi/kegiatan bisnis sehari-hari. Ketika tanggapan/respon yang cepat menjadi penting, maka kemampuan sistem informasi pemasaran untuk dapat mengumpulkan dan mengintegrasikan informasi keberbagai fungsi bisnis menjadi kritis/penting.
 - b. Mendukung Pengambilan Keputusan Manajerial. Sistem informasi pemasaran dapat mengkombinasikan informasi untuk membantu manajer menjalankan menjalankan bisnis dengan lebih baik, informasi yang sama dapat membantu para manajer mengidentifikasi kecenderungan dan untuk mengevaluasi hasil dari keputusan sebelumnya. Sistem informasi pemasaran akan membantu para manajer membuat keputusan yang lebih baik, lebih cepat, dan lebih bermakna.
 - c. Mendukung Keunggulan Strategis. Sistem informasi yang dirancang untuk membantu pencapaian sasaran strategis perusahaan dapat men-ciptakan keunggulan bersaing di pasar.

Pengambilan keputusan yang diterapkan BNI Syariah adalah dengan cara rapat direksi BNI Syariah yang merupakan forum dan sekaligus mekanisme dalam pengambilan keputusan secara musyawarah mufakat. Keputusan rapat selanjutnya disampaikan kepada masing-masing divisi/satuan/unit terkait untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kewenangan masing-masing. Sesuai dengan ketentuan yang dinyatakan dalam Pedoman Tata Tertib Kerja Dewan Komisaris dan Direksi, rapat Direksi diselenggarakan minimal 1 kali dalam setiap bulan.

B. Saran

Setelah peneliti mengadakan penelitian terhadap peranan sistem informasi pemasaran sebagai dasar pengambilan keputusan bagi manajer pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya, peneliti memberikan saran-saran yang kemungkinan dapat menjadi bahan masukan pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya. Adapun saran-saran penulis sebagai berikut:

1. Dalam meningkatkan sistem informasi pemasaran untuk mencapai strategi pemasaran yang efektif dan mencapai target, maka dibutuhkan suatu sistem informasi yang transparansi sesuai dengan prinsip GCG BNI Syariah. Pelaksanaan yang dilakukan BNI Syariah sejauh ini sudah menggunakan fitur-fitur pelaporan pada aplikasi *Business Intelligence System* (BIS), Aplikasi *Executive Dashboard* dan aplikasi *Report Delivery Channel* (RDC) guna mendukung penyediaan data baik untuk pihak internal divisi maupun pihak eksternal BNI Syariah.

2. Pengambilan Keputusan yang diterapkan pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya agar lebih dipertahankan dan ditingkatkan. Hal itu disebabkan mekanisme dalam pengambilan keputusan dilakukan secara musyawarah mufakat. Sehingga keputusan rapat sesuai dengan kewenangan masing-masing divisi/satuan/unit secara transparansi.
3. Bagi perusahaan lain, sistem informasi pemasaran yang terdapat di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dapat menjadi inspirasi yang perlu diterapkan dalam sistem informasi suatu perusahaan. Hal itu terbukti dapat mempermudah dalam melakukan pelaporan data baik internal divisi maupun pihak eksternal BNI Syariah.