

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Inti dari teknologi adalah bagaimana memanfaatkan data. PT. Bank Nagari harus mengembangkan manajemen data agar dapat mengembangkan profil nasabah secara keseluruhan (360 derajat), termasuk data analisis sentimen nasabah di dalamnya. Perusahaan juga harus mulai memindahkan *data warehouse* kepada konsep komputasi (*cloud*) untuk meningkatkan efektivitas biaya, meningkatkan skalabilitas, dan meningkatkan aksesibilitas karena data dapat diintegrasikan dalam satu tempat. Strategi aliansi PT. Bank Nagari dengan *Fintech* dapat meningkatkan keunggulan kompetitif karena dapat menghemat biaya pengembangan layanan atau produk yang dapat memberikan *new experience* bagi nasabah, sekaligus memberikan kesempatan bagi Bank untuk *re-branding* dengan penetrasi pasar lebih cepat sehingga mereposisi dirinya dengan lebih baik.

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan pada penelitian ini dapat diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Rumusan Masalah 1 (satu) terkait segmen bisnis untuk beraliansi yaitu segmen Korporasi, segmen UMKM Komersil dan segmen Konsumer. Dari ketiga segmen tersebut yang menjadi unggulan atau yang memiliki skor TAS rata-rata tertinggi dengan skor 5,784 untuk beraliansi dengan perusahaan *Fintech* yaitu segmen bisnis UMKM dan

Komersil. Hal ini memang relevan dengan visi PT. Bank Nagari yaitu menjadi Bank UMKM terbaik di Indonesia. Selain itu segmen bisnis pilihan dari *Fintech* memang mendukung segmen UMKM & Komersil karena sesuai dengan karakteristik yang dimilikinya.

2. Rumusan Masalah 2 (dua) terkait jenis *Fintech* untuk beraliansi yaitu *Fintech P2P Lending*, *Fintech Payment*, *Clearing & Settlement* dan *Fintech Market Aggregator*. Dari ketiga jenis *Fintech* tersebut yang memiliki skor TAS rata-rata tertinggi dengan skor 5,310 untuk beraliansi dengan Bank yaitu *Fintech P2P Lending*. Hal ini sejalan dengan konsep pemilihan mitra aliansi dimana penilaian harus dilakukan secara komprehensif agar konsep *strategic fit* dengan mitra dapat terpenuhi. Selain itu, banyaknya jumlah pelaku usaha di Sumatera Barat yang belum memiliki pinjaman, memberikan peluang bagi Bank untuk dapat melakukan aliansi dengan *Fintech P2P Lending* untuk meningkatkan layanan pinjaman bagi segmen bisnis unggulan.
3. Rumusan Masalah 3 (tiga) terkait model aliansi *Fintech* dan Bank, yakni *Channeling*, *Inkubator* dan *Vendor*. Dari ketiga model aliansi tersebut yang memiliki skor TAS rata-rata tertinggi dengan skor 5,199 yaitu model *Channeling*. Hal ini memang relevan dengan konsep membangun aliansi dengan *Fintech* yang perlu diperhatikan adalah kecocokan operasional terutama kecukupan personil untuk pengembangan inovasi khususnya di bidang Teknologi Informasi.

Model *Channeling* dinilai tepat untuk beraliansi karena Bank sebagai *agent*, sehingga dapat meningkatkan *fee-based income*.

5.2 Implikasi

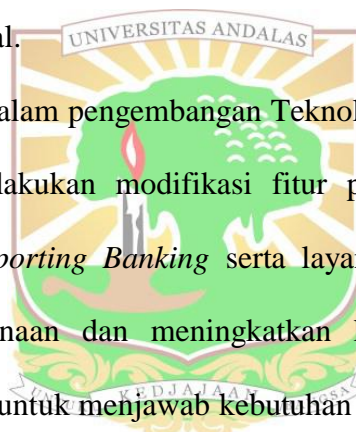
Penelitian ini telah memberikan implikasi bagi peneliti terutama berhubungan dengan teori maupun praktik pengembangan bisnis Bank yaitu:

1. Peneliti dapat mengidentifikasi *Key Success Factor* (KSF) internal dan eksternal PT. Bank Nagari yang menjadi variabel penting dalam pengambilan keputusan untuk pemilihan strategi. Sesuai pendekatan *strategic fit*, aliansi dapat menjadi sumber untuk keunggulan kompetitif karena menyediakan respons yang lebih fleksibel dan lebih baik terhadap situasi perbankan yang dinamis.
2. Dalam melakukan penilaian terhadap pemilihan strategi, PT. Bank Nagari dapat memiliki alat bantu (*tools*) yang baik. Sehingga justifikasi atas pengambilan beberapa kebijakan oleh ahli strategi Bank dapat lebih terukur dan memiliki dasar yang jelas berdasarkan data. Sehingga pengambilan keputusan strategis oleh *strategist* tidak hanya melalui proses intuitif semata.
3. PT. Bank Nagari perlu membangun teknologi AI (*Artificial Intelligence*) dan *machine learning* untuk meningkatkan layanan personalisasi kepada nasabah. Dengan teknologi ini Bank dapat melakukan efisiensi dari teknologi otomatisasi, mengurangi tingkat kesalahan, dan pemanfaatan sumber daya yang lebih baik. Selain itu,

Bank dapat mengidentifikasi tindakan terbaik nasabah selanjutnya sehingga memberikan pengalaman yang lebih baik kepada pelanggan.

4. PT. Bank Nagari perlu membangun kemampuan digital pegawainya dengan menciptakan budaya belajar yang positif dan menginspirasi. Seperti memberikan penghargaan bagi karyawan yang terus belajar dan mengembangkan keterampilan mereka, serta mempromosikan nilai penting dari pembelajaran dan pengembangan karir. Dengan demikian perusahaan dapat meningkatkan *skill* karyawan secara efektif sehingga mereka dapat bekerja dengan lebih efisien dan efektif di era digital.

5. Sebagai langkah dalam pengembangan Teknologi Informasi, PT. Bank Nagari harus melakukan modifikasi fitur produk serta fitur *Core Banking* dan *Supporting Banking* serta layanan teknologi informasi untuk penyempurnaan dan meningkatkan kecepatan *delivery* dan aksesibilitas bank untuk menjawab kebutuhan nasabah saat ini. Aliansi membantu menciptakan loyalitas pelanggan sehingga mengurangi biaya akuisisi pelanggan.



5.3 Keterbatasan

1. Penelitian ini didasarkan pada satu studi kasus sehingga membatasi kemampuan generalisasinya. Sehingga diperlukan penelitian tambahan yang lebih mendalam dari perusahaan lain dan tentang pengalaman *Fintech* yang akan memberikan manfaat untuk memahami tantangan dan faktor keberhasilan dari keterlibatan *Fintech* dalam beraliansi.

2. Penelitian ini berfokus pada sudut pandang Bank sebagai ahli strategi internal Bank. Dengan demikian diperlukan sudut pandang ahli strategi eksternal agar penelitian lebih mendalam membahas aliansi antara *Fintech* sebagai *startup* dan Bank sebagai *incumbent*.

5.4 Saran

Sebagai tindak lanjut dari uraian di atas penulis menyampaikan beberapa saran antara lain:

1. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan dapat membahas aliansi *Fintech* dengan beberapa perusahaan khususnya di bidang perbankan, namun juga tidak tertutup untuk bidang lainnya sebagai tambahan acuan dan masukan bagi peneliti maupun praktisi perbankan dalam proses pengambilan keputusan terkait strategi aliansi.

3. Bagi Perusahaan

Diharapkan agar terus berupaya meningkatkan pengembangan teknologi dan digitalisasi dengan berorientasi pada kebutuhan konsumen. Karena dengan perkembangan teknologi *Fintech* yang pesat, perusahaan harus siap dengan konsep teknologi terbaru walaupun yang sifatnya mendasar. *Fintech* hadir dengan menawarkan konsep *customer experience* yang baru dengan teknologinya yang canggih, maka perusahaan khususnya Bank dengan segala keterbatasannya pun harus membangun keunggulan kompetitifnya.