

## BAB V

### PENUTUP

#### 1.1 Kesimpulan

Untuk meningkatkan keunggulan bersaing bagi Unit Bisnis Menengah Batam perlu dilakukan pengembangan strategi bisnis dengan menggunakan analisa model bisnis dengan memperhatikan aspek-aspek penting yang bisa mendukung pencapaian target unit. Analisis model bisnis dilakukan melalui *Business-Model Canvas* (BMC) yang melihat dari 9 (sembilan) elemen yaitu *Customer Segment, Value Proposition, Channel, Customer Relationship, Revenue Stream, Key Resources, Key Activities, Key Partnership, dan Cost Structure*.

Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa dalam rangka pencapaian target Unit Bisnis Menengah Batam diperlukan kegiatan pemasaran yang *prudent* dan *intensive* baik berupa optimisasi debitur *existing* dengan melakukan *maintenance* yang baik kepada debitur eksisting, pemasaran dengan lebih *intens* kepada nasabah dana, menggunakan *value chain* debitur korporasi. Kegiatan pemasaran hendaknya fokus pada pembiayaan sektor unggulan yang masih prospektif di Kepri dengan tetap memperhatikan sebaran fasilitas kredit berdasarkan sektor usaha yang dibiayai.

Untuk menjaga agar unit dapat menjadi unit yang produktif dalam menghasilkan laba maka diperlukan monitoring pemakaian fasilitas kredit yang telah disalurkan serta maupun transaksi keuangan debitur sehingga jika terdapat potensi pembiayaan/ indikasi permasalahan tertentu dapat terdeteksi dari awal. Disamping itu dalam menekan biaya CKPN/ PPAP perlu dilakukan upaya perbaikan kolektibilitas kredit dari Pra NPL menjadi Lancar antara lain melalui restrukturisasi kredit bagi debitur yang masih memiliki potensi serta melakukan penjualan jaminan/ aset non produktif debitur PraNPL untuk penurunan

*outstanding* fasilitas kredit. Sedangkan untuk penyelesaian kredit NPL perlu ditingkatkan sinergi dengan unit *remedial and Recovery* penyelesaian kredit NPL.

Untuk meningkatkan kapabilitas dan kualitas SDM Unit Bisnis Menengah Batam diperlukan pelatihan secara berkala baik itu *hard skill* maupun *soft skill* serta Secara konsisten melaksanakan *tools* monitoring kinerja, antara lain penerapan metoda 4DX sebagai pemantauan mingguan. Disamping itu perlu dilakukan peningkatan fungsi kontrol internal dan menerapkan *reward* dan *punishment* kepada karyawan.

## 1.2 Implikasi Penelitian

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi masukan untuk pihak manajemen Unit Bisnis Menengah Batam dalam pengambilan keputusan strategis dalam rangka pencapaian target unit serta menghadapi ketatnya persaingan pemasaran kredit menengah di Kepri. Rekomendasi kebijakan yang dapat diberikan pada penelitian ini:

1. Melakukan ekspansi kredit yang kepada sektor - sektor unggulan dan dengan menerapkan prinsip kehati-hatian serta memperhatikan sebaran portofolio kredit agar tidak terkonsentrasi pada sektor tertentu.
2. Menyeimbangkan ritme kegiatan ekspansi kredit dengan kegiatan monitoring fasilitas kredit yang telah disalurkan antara lain melalui kontinuitas pemantauan kinerja melalui *tools* monitoring kinerja yang telah tersedia.
3. Melakukan upaya perbaikan kualitas kredit berupa restrukturi fasilitas kredit kepada debitur yang masih memiliki potensi serta mengupayakan penyelesaian NPL dengan meningkatkan kerjasama dengan unit *Remedial Recovery*.

### 1.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini masih memiliki beberapa keterbatasan. Adapun keterbatasan penelitian yang dapat diungkapkan disini antara lain:

1. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan menggunakan data primer dari hasil wawancara mendalam (*Indepth Interview*). Keterbatasan penelitian terletak dari subjektivitas dari peneliti. Penelitian ini sangat tergantung kepada interpretasi peneliti terhadap hasil wawancara yang tidak menutup kemungkinan akan menghasilkan makna bias.
2. Tidak semua pihak dari subjek penelitian yang memahami tentang model bisnis dan keterbatasan waktu dalam melakukan penelitian.

### 1.4 Saran Untuk Penelitian Dimasa Datang

Penelitian ini masih memiliki potensi untuk lebih dikembangkan. Isu model bisnis akan terus berkembang dan diharapkan kedepannya penelitian dapat dilakukan dengan tema lain dari model bisnis karena masih banyak bagian dari model bisnis yang belum tereksplor.

