

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya tentang penyusunan model Balanced Scorecard pada PT Bank Jabar Banten Syariah, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. PT Bank Jabar Banten Syariah menggunakan empat perspektif dalam menyusun model Balanced Scorecard, yaitu perspektif keuangan, perspektif nasabah, perspektif proses bisnis internal, dan perspektif pertumbuhan dan pembelajaran.
2. PT Bank Jabar Banten Syariah menggunakan strategi pertumbuhan dengan strategi utama meningkatkan pendapatan hingga 150% dan pencapaian net margin 5% di tahun 2011 melalui perluasan basis pasar.
3. Perluasan basis pasar tersebut diyakini dapat dicapai melalui :
 - a. Peningkatan kualitas petugas *front office* beserta infrastrukturnya terutama menyangkut pengetahuan dan sikap petugas *front office* berikut proses bisnisnya.
 - b. Peningkatan jumlah titik layanan berupa Kantor Cabang/ Cabang Pembantu/ payment point, *mobile banking*, *internet banking*, ATM dan EDC.

- c. Tersedianya produk syariah yang sesuai dengan kebutuhan pasar dengan melakukan analisis tentang kelebihan/kekurangan produk syariah kompetitor.
- d. Pembenahan bisnis proses pelayanan
- e. Peningkatan sinergi Bank Jabar Banten Group dengan pembentukan tim lintas perusahaan dalam Group PT Bank Jabar Banten Syariah dengan penugasan dari direksi.
- f. Peningkatan riset produk dan layanan baru
- g. Peningkatan promosi *above* dan *below the line*
- h. Pengembangan teknologi informasi
- i. Peningkatan kepuasan dan profesionalisme pegawai
- j. Peningkatan pengawasan dan budaya patuh dengan melaksanakan audit implementasi bisnis proses syariah.

5.2 Saran

Dari simpulan yang telah diuraikan di atas, ada beberapa hal yang dapat dijadikan pertimbangan bagi pihak PT Bank Jabar Banten Syariah antara lain :

1. Secara periodik (triwulan) dilakukan evaluasi untuk melihat sejauh mana strategi inisiatif telah berhasil mencapai sasaran strategi yang telah ditetapkan, bilamana terjadi penyimpangan yang disebabkan oleh faktor internal maupun eksternal harus dilakukan penyusunan ulang strategi inisiatif tersebut.

2. Ukuran strategis yang merupakan tolok ukur kinerja suatu unit bisnis atau perusahaan merupakan basis untuk pemberian insentif sehingga penetapannya harus dilakukan secara hati-hati atau *prudent* dengan kesepakatan bersama.
3. Penentuan besaran target dari setiap ukuran strategis harus mengikuti prinsip Smart-C, yaitu *specific, measurable, achievable, relevant, time-bounded, dan continuously improve* sehingga dapat memacu produktivitas setiap unit.
4. Partisipasi karyawan dalam penerapan Balanced Scorecard harus ditingkatkan melalui sosialisasi data *scorecard* perusahaan sehingga karyawan memahami kondisi perusahaan saat ini dan sasaran yang ingin dicapai.