



RINGKASAN EKSEKUTIF

Pane, Rina A., 1998. Strategi Pengembangan Produk-produk *Fee Based Income* di PT. Bank B. Dibawah bimbingan Setiadi Djohar dan Bayu Krisnamurti.

Dengan diluncurkannya berbagai deregulasi di sektor Perbankan, maka jumlah bank yang beroperasi di Indonesia meningkat secara drastis, dimana hal ini memberikan implikasi langsung terhadap tingkat persaingan yang menjadi sangat ketat.

Persaingan menjadi lebih ketat lagi dengan mulai majunya Pasar Modal di Indonesia, dimana Bursa Efek menjadi salah satu alternatif untuk memperoleh sumber pendanaan bagi perusahaan yang akan mengadakan ekspansi dan menanamkan modal bagi para investor.

Salah satu implikasi dari kondisi ini yang langsung dirasakan oleh dunia perbankan adalah semakin sulitnya menyalurkan kredit pada sektor yang aman dan menguntungkan, sedang di lain pihak sampai saat ini sumber pendapatan utama bank masih berasal dari pendapatan bunga kredit.

Menurut majalah SWA (1997) yang dikutip dari berbagai sumber, salah satu ciri dari perbankan modern adalah semakin besarnya kontribusi *fee based income* terhadap pendapatan, dimana hal ini secara langsung akan mengurangi tingkat ketergantungan bank yang bersangkutan terhadap kredit. Bagi PT. Bank B sendiri,

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Milik IPB



MB-IPB

Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Perbankan Bogor

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



kontribusi dari produk-produk *fee based income* sudah relatif lebih tinggi dibanding bank-bank lain yang berada pada kelas yang sama, namun jika dibandingkan dengan bank-bank asing, kontribusi tersebut masih sangat kecil. Untuk itu, dirasa perlu untuk mencari strategi pengembangan bagi produk-produk *fee based income* ini, mengingat bahwa urgensi mengenai hal ini tentunya juga telah disadari oleh bank-bank pesaing, sedang di sisi lain bank-bank asing yang telah lebih maju dalam hal ini semakin banyak dan semakin luas wilayah operasinya di Indonesia.

Berdasarkan hal-hal tersebut, dirumuskan permasalahan sebagai berikut : (1) apakah *fee based income* dapat dijadikan alternatif sumber pendapatan dan bagaimanakah prospeknya di masa mendatang ? (2) Jika dapat, produk-produk *fee based income* apa yang dapat dijadikan unggulan ? dan (3) strategi apakah yang diperlukan untuk mengembangkannya ? , sedangkan tujuan dari pelaksanaan geladikarya ini secara umum adalah untuk mengkaji produk-produk *fee based income* apa yang dapat dijadikan alternatif sumber pendapatan dan secara khusus untuk mencari strategi pengembangannya. Hasil yang diperoleh dari pelaksanaan geladikarya ini diharapkan berguna sebagai bahan masukan bagi perusahaan dan sebagai sarana untuk mengimplementasikan ilmu yang diperoleh bagi penulis.

Penelitian difokuskan pada produk-produk *fee based income* yang saat ini dimiliki oleh PT. Bank B, dengan pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara serta studi literatur. Metode analisa adalah analisa SWOT yang kemudian direfleksikan dalam EFE Matriks, IFE Matriks, IE Matriks dan TOWS Matriks untuk memperoleh alternatif strategi yang sesuai dengan kondisi yang dihadapi oleh PT. Bank B.

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta dilindungi IPR



MB-IPB

Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Perbankan Bogor

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Dari hasil pengamatan atas neraca PT. Bank B, produk yang secara konsisten selama 3 tahun terakhir memberikan kontribusi relatif tinggi terhadap pendapatan PT. Bank B adalah Produk Jasa-Jasa di Pasar Modal dan Transaksi Valuta Asing. Untuk Produk Jasa-jasa di Pasar Modal, hasil analisa EFE Matriks menunjukkan nilai 2,64 dan IFE Matriks 2,68 yang setelah diplotkan ke dalam IE Matriks posisi Produk Jasa-jasa di Pasar Modal ini ada pada kuadran V atau berada dalam posisi *Hold and Maintain*, dan strategi yang tepat untuk produk yang berada pada posisi ini adalah **Penetrasi Pasar atau Pengembangan Produk**.

Untuk produk Jasa-jasa di Pasar Modal, kedua strategi ini dapat dilakukan secara bersama-sama dan saling melengkapi, antara lain dengan meningkatkan publisitas dengan cara menerbitkan brosur atau katalog lengkap yang berisi keterangan singkat namun jelas mengenai produk-produk yang tersedia dan mengirimkannya kepada nasabah-nasabah potensial atau bagi yang memerlukannya. Untuk pengembangan produk, yang perlu dilakukan oleh PT. Bank B adalah merubah secara organisasi dengan memindahkan produk-produk ini dari unit pendukung ke unit bisnis dan pada satu unit kerja tersendiri untuk lebih mengintensifkan penanganannya.

Untuk produk Transaksi Valuta Asing, hasil analisa EFE Matriks menunjukkan nilai 3,35 dan IFE Matriks menunjukkan nilai 2,71 yang setelah diplotkan pada IE Matriks, produk ini berada pada area *Grow and Build*, dimana pilihan strategi untuk produk yang berada pada area ini lebih luas, bisa intensif atau integratif, namun dilihat dari karakteristik produk jasa, tidak mungkin untuk menerapkan strategi integratif sehingga alternatif terbaik adalah strategi intensif,

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik IPB



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Perbankan Bogor

MB-IPB

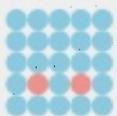


yaitu strategi **Pengembangan Produk** antara lain dengan cara meningkatkan pelatihan-pelatihan bagi karyawan yang menangani produk-produk ini sehingga kualitas pelayanan yang diberikan dapat lebih ditingkatkan dan penambahan hubungan dengan bank-bank koresponden di negara-negara yang banyak mengadakan hubungan dagang dengan Indonesia sehingga proses transaksi bisa berjalan lebih cepat.

Berdasarkan hasil penelitian ini, disarankan agar rencana penempatan Jasa-jasa Pasar Modal pada unit kerja baru dilanjutkan karena saat ini merupakan waktu yang tepat untuk melakukan pembenahan organisasi karena PT. Bank B baru saja melakukan reorganisasi dan dalam kondisi perekonomian makro sedang tidak ada pertumbuhan, adalah merupakan waktu yang tepat untuk melakukan pembenahan di dalam sehingga pada saat perekonomian bangkit kembali, PT. Bank B sudah lebih siap untuk menghadapi persaingan.

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik IPB



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

MB-IPB

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.