

## Formulasi Strategi Bersaing Produk Maxi PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk di Area Jabodetabek

Ifa Dahlia, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=136222&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

Sejak dua tahun terakhir, perusahaan pembiayaan otomotif mulai intens memasuki industri pinjaman dana tunai dengan jaminan BPKB motor sebagai produk alternatif. Industri Pinjaman Dana Tunai cukup berkembang disebabkan kebutuhan masyarakat akan dana tunai yang terus ada. Terlebih paska krisis Keuangan Global akhir 2008, kebutuhan tersebut semakin meningkat dan menjadi peluang bisnis. Peluang yang besar, ditambah kemudahan regulasi, memunculkan pelaku-pelaku pasar yang baru sehingga intensitas persaingan semakin tinggi. Untuk memenangkan persaingan, Adira Finance perlu memformulasikan strategi bersaing berdasar analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada. Strategi terpilih adalah strategi intensif, yaitu strategi pengembangan pasar, penetrasi pasar, dan pengembangan produk.

<hr>For the last two years, the automotive finance companies have been competing on cash loan product. Customers need to place their motorcycle Ownership Vehicle Registration Document (BPKB) as a collateral to get the cash. The growth of this specific product is high due to high demand for cash to support customers needs. After global crisis at the end of 2008, the demand increased and many new entrants appeared, made the intensity of rivalry became higher. Adira Finance is formulating competitive strategy based on analysis of strengths, weaknesses, opportunities, and threats to win the competition. The chosen strategy is the intensive strategy: strategic market development, market penetration, and product development.