

# Strategi peningkatan pendapatan fee based transaksi internasional pada bank X

Rubby Harijono, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20439830&lokasi=lokal>

---

Abstrak

**ABSTRAK**

Sejak krisis melanda Indonesia, sektor perbankan tak lagi terlampau mengandalkan income yang berasal dari interest spread karena negative spread yang pernah dialami, juga penyaluran kredit yang sudah tidak agresif akibat trauma kredit macet. Untuk itu bank harus mencari sumber pendapatan alternatif, dan sektor fee based saat ini mulai menjadi primadona pendongkrak income perbankan.

Ada beberapa alasan yang akan memotivasi bank untuk menggiatkan pendapatan fee basednya, antara lain:

Fee income merupakan cara untuk meningkatkan daya saing

Meningkatkan diversifikasi pendapatan bank

Memberi jalan untuk mendapatkan pendapatan yang lebih stabil

Relatif tidak memerlukan modal/penghimpunan dana yang besar.

Selain krisis dalam negeri, perlu diperhatikan juga pengaruh liberalisasi pasar global, dengan berlakunya AFTA, APEC dan WTO yang akan membawa dampak pada perkembangan industri perbankan di Indonesia. Di satu sisi, perbankan nasional makin memiliki peluang untuk mengembangkan bisnisnya ke mancanegara, namun sebaliknya juga menghadapi ancaman masuknya bank-bank asing yang memiliki modal besar, memiliki reputasi internasional dan lebih berpengalaman dalam berbagai kegiatan yang menghasilkan fee based income maka perbankan nasional harus meningkatkan kinerja dan layanan agar bisa menguasai pasar domestik.

Pada prinsipnya fee based income merupakan sumber pendapatan bank selain pendapatan kredit dan sekuritas, yang umumnya berupa fee/komisi atau charges yang diperoleh dari pemberian komitmen dan Jasa-jasa. Ada berbagai jenis transaksi yang dapat dijadikan sumber fee based income, yang secara garis besar terbagi menjadi 3 kategori, yaitu : processing, principal transacting dan advisory. Sedangkan dari sisi lingkup layanannya bisa berupa transaksi domestik dan transaksi internasional (lintas negara atau valuta).

Dari transaksi internasional, dapat diperoleh Jenis Pendapatan yang lebih bervariasi dibanding transaksi domestik, antara lain: <br><br>

Pendapatan provisi/komisi dan charges <br><br>

Pendapatan selisih kurs <br><br>

Pendapatan in lieu of exchange <br><br>

Tidak semua bank memiliki pengalaman dan kompetensi yang memadai di sektor jasa layanan transaksi internasional, selain harus berupa bank devisa, juga diperlukan international network yang luas, teknologi komunikasi, kelengkapan produk dan jasa yang tersedia serta reputasi internasional sebagai faktor penting dalam transaksi yang berhubungan dengan Letter of Credit (L/C), karena L/C merupakan jaminan bank yang erat terkait dengan faktor trust dan risk. <br><br>

Di Indonesia Bank X termasuk bank papan atas yang memiliki aset dan customer base yang besar. Keunggulan Bank X terutama pada jumlah cabang dan ATM yang banyak dan tersebar di seluruh Indonesia. Sejalan dengan misinya sebagai the biggest payment settlement agency, dengan jaringan cabang yang on-line dan features layanan ATM yang lengkap, Bank X cukup mendominasi transaksi domestic payment. Sedangkan untuk transaksi internasional, Bank X telah banyak mempunyai pengalaman, jaringan bank koresponden dan reputasi internasional cukup luas selain juga memiliki produk dan jasa yang cukup variatif. Namun demikian performance Bank X untuk transaksi internasional khususnya trade finance tidaklah sebagus market share domestiknya. <br><br>

Dalam karya akhir ini akan dibahas mengenai strategi Bank X dalam meningkatkan fee based income dan transaksi internasional. Pembahasan difokuskan pada fee based income dari International payment services dan international trade services diluar pendapatan selisih kurs. Analisis dilakukan atas setiap aspek pada lingkungan umum, lingkungan industri dan lingkungan internal perusahaan. Pendekatan terutama difokuskan pada kondisi dan Strategi Bank X dalam menghasilkan fee based dan transaksi trade services dan remittances, termasuk perbandingan tarif/pricing yang ditawarkan Bank X dibanding beberapa bank pesaing dalam 3 kategori, yaitu bank pemerintah, bank swasta nasional dan bank asing. <br><br>

Pemilihan bank koresponden khususnya depository bank juga penting untuk dianalisa mengingat fungsi bank koresponden sebagai supplier, distributor dan kasir bagi Bank X merupakan penunjang utama keberhasilan bisnis internasional. Disamping itu dari transaksi dengan bank koresponden juga menghasilkan

pendapatan yang disebut rebate sharing. <br><br>

Dari hasil analisis dapat ditarik kesimpulan yang akan menjadi acuan atas pengembangan internasional business Bank X dengan tetap bersandar pada core competencinya. Beberapa rekomendasi yang diberikan meliputi: <br><br>

<br><br>

Perluasan segmen market ke layanan transaksi antar bank, mengingat kebijakan kredit masih tersendat dan potensi Bank X cukup memadai untuk pengembangan jasa outsourcing remittances dan trade services melalui pengembangan produk L/C reissuance atau private labelling. <br><br>

Perlu adanya tailored service/customization berdasarkan prinsip eighty twenty rule atas nasabah korporasi melalui paket produk terpadu, layanan dan tarif khusus, serta bentuk-bentuk layanan lain yang lebih spesial. <br><br>

Pengembangan produk TKI remittance dengan fokus ke negara-negara tujuan TKI. Perlu dilakukan pemasaran langsung oleh cabang-cabang Bank X di daerah kantong-kantong TKI, disamping usaha kerjasama dengan Perusahaan Jasa Tenaga Kerja Indonesia (PJTKI). <br><br>

Pengembangan international network melalui bank-bank koresponden yang dapat menghasilkan bisnis dan memberikan rebate yang menguntungkan. <br><br>

Pengembangan teknologi dan media transaksi terutama untuk meningkatkan bisnis layanan antar bank dengan pengembangan sistem aplikasi on-line pada client bank serta peningkatan features layanan Internet banking untuk memenuhi kebutuhan nasabah pada segmen korporasi. <br><br>

Efisiensi biaya melalui sentralisasi aktivitas back office yang low customization, sangat diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan utilitas agar mencapai cost leadership bagi layanan outsourcing transaksi antar bank. <br><br>

Dengan telah selesainya proses divestasi saham Bank X dan kini ada investor baru dari luar negeri sebagai mitra strategis pemerintah, maka diharapkan akan ada beberapa perbaikan kebijakan terutama credit policy dan perubahan orientasi untuk go international sehingga dapat makin meningkatkan kinerja Bank X.