

Strategi bertahan PT BTIM sebagai manajer investasi pengelola reksa dana dalam situasi krisis ekonomi Indonesia

Erna Damayanti, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20440403&lokasi=lokal>

Abstrak

Investasi reksa dana memberikan banyak keuntungan bagi masyarakat investor. Bepepam sendiri sangat mendukung reksa dana karena memberi kesempatan berinvestasi bagi investor kecil dan lokal serta menambah likuiditas pasar modal. Peluang usaha ini dimanfaatkan oleh perusahaan manajer investasi untuk menjadi pengelola reksa dana.

Namun, investasi reksa dana tergantung pada trend ekonomi makro. Krisis ekonomi yang melanda Indonesia sejak Juli 1997, membuat industri reksa dana terpuruk karena turunnya likuiditas pasar modal serta tingginya suku bunga Sertifikat Bank Indonesia sebagai akibat kebijakan uang ketat yang dilakukan pemerintah Indonesia. Pengelola reksa dana dihadapkan pada gelombang redemption dari para promotor maupun investor.

Dalam karya akhir ini dipelajari strategi usaha yang dilakukan oleh PT. Bahana TCW investment Management sebagai perusahaan manajer investasi reksa dana dalam mengantisipasi krisis ekonomi agar dapat melalui krisis dengan selamat.

PT. Bahana TCW investment Management (PT. BTIM) adalah pengelola reksa dana yang menduduki urutan kelima dalam kriteria dana kelolaan atan sekitar 5,84% dari total dana kelola. PT BTIM ini mengelola 4 jenis reksa dana, yang merupakan reksa dana yang menginvestasikan dananya pada obligasi, saham, instrumen pasar uang atau campuran.

Dalam strategi investasinya, PT BTIM melakukan 2 pendekatan sudut pandang, yaitu pendekatan bottom-up dan top-down. Pendekatan top-down adalah melakukan analisa ekonomi global dan domestik untuk mengarahkan pandangan ke sektor-sektor industri serta pilihan kelas aset. Analisa sektor industri mengarahkan pandangan ke bobot preferensi untuk suatu sektor usaha. Pendekatan bottom-up adalah seleksi sekuritas dengan melakukan riset secara langsung dan mengamati perkembangan sebagian saham yang tercatat di bursa. Dalam kondisi krisis ekonomi sekarang ini, PT BTIM mencoba bertahan dengan melakukan analisa secara efektif pada pendekatan bottom-up, karena pendekatan top-down dianggap tidak efektif lagi.

Dalam hal pemasaran, PT BTIM mempunyai dua macam target pemasaran, yaitu retail (individu) dan institusi (seperti asuransi, yayasan dana pensiun). Untuk mendekati target individu, team pemasaran adalah orang-orang yang memiliki kemampuan lebih dalam melakukan approach. Sedangkan untuk mendekati target institusi, team pemasaran adalah orang-orang yang memiliki pengetahuan luas mengenai industri reksa dana dan pasar modal secara umum. PT BTIM telah membuka cabang di daerah Kelapa Gading untuk mendekati target pemasaran. Juga, PT BTIM membuka call service center yang berfungsi sebagai Customer service yang bertugas untuk inenjawab pertanyaan apa saja mengenai reksa dana. Dalam hal promosi, PT BTIM biasa melakukan promosi reksa dana melalui hal-hal yang berkaitan dengan pasar modal dan reksa dana, misalnya pada halaman buku yang membahas mengenai reksa dana. Dalam krisis ekonomi ini, PT BTIM meaghentikan segala bentuk Promosinya.

PT BTIM mempunyai struktur organisasi perusahaan yang cukup ramping saat ini. Walaupun demikian, sesuai dengan business plannya, PT BTIM telah merancang perubahan dalam struktur organisasinya secara bertahap. Dalam pengembangan sumber daya manusia, PT BTIM selalu memberikan pelatihan kepada para pegawai baru maupun pegawai lama yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Sedangkan promosi dilakukan berjenjang. Direksi dan manajer investasi harus memiliki izin dari Bapepam. Hasil analisa lingkungan perusahaan yang dilakukan menunjukkan posisi yang kurang menguntungkan bagi perusahaan. Kondisi krisis ekonomi yang berkepanjangan ditambah krisis politik, membuat Indonesia menjadi negara country risk bagi negara lain dalam melakukan usaha di Indonesia. Jatuhnya dunia usaha di Indonesia mengakibatkan banyaknya pengangguran dan turunnya daya beli masyarakat. Disamping itu, jatuhnya harga-harga saham di bursa menyebabkan turunnya likuiditas reksa dana. Kebijakan suku bunga SBI yang tinggi membuat produk substitusi berupa deposito bank menjadi jauh lebih menarik bagi investor. Kondisi ini membuat perusahaan manajer investasi pengelola reksa dana berada pada posisi yang tidak menguntungkan.

Analisa SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) untuk PT BTIM memberikan pilihan hasil ST, yaitu dengan kekuatannya (strength), PT BTIM dapat mengatasi ancaman (threat). Kekuatan yang menonjol adalah commitment yang kuat pada visi dan misinya, yaitu menjadi perusahaan manajer investasi terkemuka dan terpercaya di Indonesia dengan cara meningkatkan sumber daya manusia dan kinerja perusahaan. Sedangkan ancaman yang terbesar adalah produk substitusi yang lebih menarik.

Alternatif strategi yang dipilih pada tingkat korporasi untuk jangka pendek adalah tetap bertahan selama krisis ekonomi. Sedangkan untuk jangka panjangnya adalah menjalankan business plan yang sudah direncanakan untuk mengantisipasi peluang lonjakan investor. Untuk business level strategy, alternatif jatuh pada focus low-cost. Pada awalnya, produk reksa dana ditujukan untuk investor kecil dan lokal. Pada kenyataannya, untuk target retail, hanya masyarakat yang memiliki uang berlebih yang dapat melakukan investasi di reksa dana. Apalagi pada masa krisis ekonomi, dimana dunia usaha hampir terhenti dan daya beli masyarakat semakin menurun. Jadi diharapkan, target retail reksa dana dipersempit. Strategi low-cost disini lebih ditekankan pada efisiensi pada cost sehingga masih dapat menghasilkan produk yang reliable. Pada prinsipnya, perusahaan dituntut untuk mengoptimalkan sumber daya yang ada untuk dapat bertahan dimasa krisis ini. Hal ini dapat dicapai jika PT BTIM selalu memegang commitment yang kuat pada visi dan misinya.

Strategi bertahan dan focus low-cost memberikan 2 manfaat bagi perusahaan. Yang pertama adalah untuk tetap selamat dalam kondisi krisis ini. Disamping itu, dengan learning curve yang dimiliki dalam melakukan efisiensi sumber daya yang ada, menjadi modal yang kuat jika tiba saatnya krisis ekonomi Indonesia telah berlalu, sehingga akan mampu berkompetisi secara domestik maupun global.