

## Strategi meningkatkan fee-based income : studi kasus di Bank BNI

Sri Nurhayati, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20449102&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

Dalam suasana persaingan sesama bank dan persaingan dengan lembaga keuangan bukan bank yang semakin ketat dewasa ini, bank bank harus lebih cerdas agar bisa bertahan dalam bisnis. Beberapa bank, mungkin perlu menyuntikkan modal baru, dan atau mengurangi kredit agar aktiva yang mengandung resiko tidak bertambah demi pemenuhan CAR minimum.

Dalam situasi sulit mencari sumber pasok dana dan banyak nya kredit macet, maka upaya meningkatkan pendapatan fee based income dapat merupakan satu alternatif selain upaya penghematan biaya. Fee business yang beresiko lebih kecil daripada bisnis peminjaman dan penempatan uang ini, lebih bersifat padat karya. Sekalipun memerlukan investasi yang memadai pada berbagai sarana, dan penataan sistem informasi dan pemasaran yang baik, ia merupakan sinergi yang baik untuk upaya pendayagunaan karyawan bank secara lebih optimal.

Untuk meningkatkan fee-based income, yang saat ini baru mencapai 10 persen saja dari total pendapatan bank bank di Indonesia, diperlukan upaya sungguh sungguh. Strategi yang Cocok harus memperhatikan kondisi interen dan eksteren bank tersebut. Karena itu, pemahaman yang lebih baik atas lima kekuatan utama yang mempengaruhi persaingan, akan sangat membantu dalam perumusan strategi yang tepat.

Di Bank BNI, misalnya, walaupun sebagian besar masih merupakan basic service fee, dan jumlahnya secara rata rata hanya 4,11 persen dan total pendapatan, laju pertumbuhan fee based income meningkat terus, Sumbangannya terhadap laba kotor dan marjin kontribusinya hampir 5 kali lipat dari marjin kontribusi pendapatan bunga bank BNI, merupakan suatu sinyal prospek yang baik. Karena itu, upaya peningkatan fee-based income bank BNI selalu mendapat perhatian dari seluruh jajaran. Kebijakan Umum Direksi dan RKAP 1992, berisikan kebijakan untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas, meningkatkan pelayanan mutu produk, pemasaran serta profesionalisme dan etika pegawai. Selain mengembangkan berbagai produk baru, bank BNI tetap memonitor dan mengkaji produk yang ada.

Dengan jaringan cabang kedua terbesar setelah BRI, dan sistem informasi terkomputerisasi dan sistem pendidikan karyawan yang sejajar atau lebih unggul daripada bank bank lainnya, penulis berkesimpulan bahwa strategi dasar yang paling cocok bagi BNI dalam meningkatkan fee based incomenya adalah strate gi differensiasi. karena BNI saat ini masih kalah efisien dengan bank bank lainnya, terutama dalam biaya karyawan dan biaya lainnya, sedangkan Fee business, lebih merupakan kegiatan padat karya daripada padat modal. Untuk itu, perlu dirumuskan product features yang khas untuk berbagai produk produk baru yang sedang digali dan dikembangkan, terutama pada produk produk sisi liabilities.