

Strategi pengembangan metode pembayaran dan sistem perbandingan internasional untuk meningkatkan pendapatan non bunga transaksi internasional (studi kasus pt bank mega tbk)

Rini Septiastri Wulandari, Author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20461031&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Perubahan lingkungan persaingan perbankan tersebut menyebabkan bank yang sejak awal bergerak di sektor korporasi, tidak dapat hanya mengandalkan pendapatan yang berasal dari interest income. Era perdagangan bebas merupakan suatu peluang yang dapat dipergunakan perbankan dalam memasarkan produk I jasa untuk meningkatkan fee based income / non-interest income. Penulisan karya akhir ini bertujuan untuk mengetahui peranan Bank Mega dalam perdagangan internasional, kemungkinan peluang pengembangan produk / jasa yang dapat meningkatkan fee-based income international banking transaction.

Ada beberapa faktor yang menjadi motivasi Bank Mega untuk menggiatkan pendapatan non bunga-nya, antara lain :

- Pendapatan non bunga merupakan cara untuk meningkatkan daya saing di industry
- Meningkatkan diversifikasi pendapatan bank
- Memberi jalan untuk menciptakan pendapatan yang lebih stabil

Pada prinsipnya, pendapatan non bunga atau fee based income merupakan sumber pendapatan bank selain kredit dan sekuritas, yang umumnya berupa fee / komisi atau harges 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: processing, principal transaction dan advisory. Sedangkan dari sisi lingkup layanannya bisa berupa transaksi domestik dan transaksi internasional (lintas negara dan valuta).

Dari transaksi internasional, dapat diperoleh Jerns pendapatan yang lebih bervariasi dibanding transaksi domestik, antara lain :

- Pendapatan provisi / komisi dan charges
- Pendapatan selisih kurs
- Pendapatan in lieu of exchange

Berdasarkan hasil analisis terbaru pada bulan Desember 2004 dibandingkan dengan perolehan pada bulan Desember 2003 menunjukkan peningkatan fee-based income berupa pendapatan dan komisi di luar kredit yang diperoleh Bank Mega sebesar 22.19% berasal dari kegiatan transaksi luar negeri meliputi produk-produk: transaksi ekspor-impor (meliputi L/C, SKBDN, Documentary Collections, Import and Export Financing, Bank Guarantee, Trade Consulting Services) dan jasa-jasa valas remittance services (meliputi Telegraphic Transfer, Bank Draft, Collections).

Penelitian dilakukan dengan melakukan telaah pustaka dan studi lapangan, yaitu melalui pengumpulan bahan-bahan berupa buku, makalah, data historis, bahan publikasi maupun referensi yang berkaitan dengan bisnis jasa, perbankan, manajemen strategis dan bisnis international payment services and fee-based income. Adapun studi kasus melalui penelusuran dokumentasi internal serta wawancara yang berhubungan dengan bisnis international payment services and fee-based income, Bank Mega dan bank-bank kompetitor lainnya termasuk beberapa bank swasta asing yang telah beroperasi di Indonesia. Penulis juga mengadakan forum diskusi kelompok selama dua bulan dari bulan Desember 2004 sampai bulan Januari 2005 dengan divisi yang menangani transaksi yang berkaitan dengan pendapatan non bunga, khususnya untuk pendapatan non bunga yang didapat dari transaksi internasional.

Dalam karya akhir ini akan dibahas mengenai strategi Bank Mega dalam meningkatkan fee based income dari 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 faktor-faktor internal dan eksternal Bank Mega, serta strategi Bank Mega dalam menghasilkan fee based dari transaksi trade services dan remittances, termasuk perbandingan tarif/pricing yang ditawarkan Bank Mega dibanding beberapa bank pesaing.

Pemilihan bank koresponden khususnya depository bank juga penting untuk dianalisis mengingat fungsi bank koresponden sebagai supplier, distributor dan kasir bagi Bank Mega merupakan penunjang utama keberhasilan bisnis internasional. Disamping itu juga terdapat data mengenai rebate sharing dan charges yang diterapkan masing-masing depository correspondent yang bersangkutan.

Dengan menggunakan alat analisis TOWS dan Matriks GE, maka penulis berusaha untuk menganalisis menggunakan faktor-faktor internal dan eksternal Bank Mega untuk dapat meningkatkan fee based income international banking Bank Mega. Strategi pengembangan produk dan jasa international banking, produk

remittance, media transaksi serta pengelolaan transaksi internasional maupun operasional merupakan tujuan yang berkesinambungan yang didapat berdasarkan hasil analisis tersebut diatas.