

Strategi bank m dalam meningkatkan pendapatan fee based melalui transaksi inward remittance

Mauldy Rauf Makmur, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20462117&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Banyak permasalahan yang dihadapi oleh industri perbankan di Indonesia khususnya sejak krisis ekonomi yang melanda beberapa tahun lalu, antara lain terletak pada struktur pendapatan bank yang sangat tergantung pada pendapatan bunga (interest income). Kenaikan tingkat suku bunga simpanan sebagai salah satu akibat dari terjadinya krisis ekonomi tidak dapat segera diatasi dengan cara menaikkan suku bunga pinjaman. Hal ini terjadi selain karena adanya ketentuan peninjauan suku bunga secara periodik, juga dampak kenaikan tersebut sangat memberatkan nasabah. Jumlah kredit bermasalah yang semakin banyak menyebabkan tidak seimbangnya pendapatan bunga dengan biaya bunga yang harus ditanggung pihak bank. Dengan net interest margin di satu sisi dan pendapatan di luar bunga yang tidak dapat menutupi selisih tersebut di sisi lain, maka membuat bank mengalami negative spread.

Selain krisis yang terjadi di dalam negeri, pengaruh globalisasi dengan berlakunya AFTA, APEC, dan VVTO yang akan membawa dampak pada perkembangan industri perbankan di Indonesia. Di satu sisi perbankan nasional makin memiliki peluang untuk mengembangkan bisnisnya ke negara lain, namun sebaliknya juga menjadi 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 layanannya agar bisa bersaing dengan para kompetitornya.

Untuk mengatasi masalah tersebut maka bank harus melakukan terobosan-terobosan baru dengan merubah struktur pendapatannya secara bertahap dengan menggali potensi untuk meraih pendapatan di luar bunga (fee based income). Pendapatan tersebut diperoleh atas dasar pelayanan yang diperoleh nasabah. Bank yang mampu memberikan kepuasan kepada nasabahnya akan dapat meraih pendapatan yang lebih besar dari berbagai fee yang dikumpulkan.

Pada dasarnya pendapatan fee based didapat dari fee atau charges atas pemberian komitmen dan jasa-jasa bank. Ada berbagai jenis transaksi yang dapat dijadikan sumber pendapatan fee based yang secara garis besar terbagi menjadi 3 kategori yaitu processing, principal transaction, dan advisory. Sedangkan dari ruang lingkup layanannya bisa berupa transaksi domestik dan transaksi internasional. Dari transaksi internasional bank mendapat pendapatan yang lebih bervariasi seperti pendapatan fee/charges, selisih kurs, dan in lieu of exchange.

Tidak semua bank memiliki pengalaman dan kompetensi yang memadai di sektor jasa layanan transaksi

internasional, karena selain harus memiliki status bank devisa, diperlukan juga international network yang luas; teknologi yang memadai, produk dan jasa yang tersedia serta reputasi internasional merupakan faktor penting dalam memperoleh kepercayaan internasional.

Bank M sebagai bank terbesar dari segi asset dan simpanan yang memiliki jaringan yang luas di dalam dan luar negeri. dengan customer base yang besar. memiliki potensi besar untuk dapat mengembangkan beberapa jenis produk dan jasa perbankan yang berbasis pelayanan. Dengan jumlah nasabah yang besar maka pendapatan fee/charges yang akan diperoleh Bank M akan dapat meningkatkan kinerja profitabilitas Bank M di luar pendapatan bunga. Selain itu, strategi Bank M untuk menjadi universal bank merupakan landasan yang kuat dalam meraih keberhasilan dalam bisnis internasional. Dengan meningkatnya pendapatan fee based sebagai sumber pendapatan yang lebih sustainable, maka secara bertahap akan mengurangi ketergantungan Bank M dari pendapatan bunga sehingga akan meningkatkan kinerja Bank M dalam menghadapi persaingan yang makin ketat pada masa mendatang.

Dalam karya akhir ini akan dibahas mengenai strategi Bank M dalam upayanya meningkatkan fee based income dari transaksi internasional. Pembahasan difokuskan pada pendapatan fee based dan international remittance khususnya inward remittance dengan membandingkannya dengan beberapa bank pesaing lainnya. Analisa dilakukan pada aspek lingkungan umum, lingkungan industri, dan lingkungan internal perusahaan.

Peranan bank koresponden khususnya bank depository koresponden sangat besar dalam mendukung bisnis ini mengingat fungsinya sebagai supplier, distributor, dan kasir bagi Bank M.

Dari hasil analisis dapat ditarik kesimpulan yang akan menjadi dasar pengembangan bisnis international remittance Bank M dengan tetap bertumpu pada core competencinya. Untuk itu, dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut:

.. Mengembangkan pasar inward remittance dengan memanfaatkan . jaringan cabang dan jaringan bank koresponden yang luas.

.. Memfokuskan target pasar pada TKI yang bekerja di luar negeri yang secara rutin mengirimkan uang kepada keluarganya di Indonesia.

..Mengembangkan dan memperluas kerjasama dengan bank koresponden di luar dan dalam negeri untuk meningkatkan bisnis inward remittance TKI.

.. Mengembangkan produk remittance dan melakukan promosi dengan memanfaatkan jaringan cabang agar dapat tersosialisasikan secara menyeluruh.

.. Melakukan efisiensi biaya dengan mensentralisasl kegiatan back office dalam penanganan operasional rekening vostro pada unit kerja khusus.

.. Mengembangkan teknologi informasi dan sistim aplikasi untuk mendukung pelayanan dan mengurangi human error.