

Kinerja Cabang Pembantu Sebagai Saluran Pemasaran Guna Meningkatkan Simpanan Masyarakat Studi Kasus Bank X Cabang Pamekasan

Widodo Slamet

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=79874&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Pada saat ini persaingan antar bank semakin ketat terutama dalam upaya memperebutkan dana masyarakat yang semakin terbatas. Untuk bank dituntut untuk mempunyai berbagai alternatif strategi guna memenangkan persaingan tersebut seperti perluasan jaringan pemasaran, peningkatan teknologi, perbaikan kualitas SDM, melakukan promosi secara agresif dan sebagainya.

Memperluas jumlah Cabang Pembantu sebagai salah satu bentuk perluasan jaringan pemasaran merupakan strategi guna memenangkan persaingan tersebut. Tetapi Cabang Pembantu (Capem) sebagai unit usaha strategik dituntut untuk dapat menjamin kelangsungan hidupnya, artinya Capem harus dapat menghasilkan pendapatan yang lebih besar daripada biaya yang harus dikeluarkan. Hal ini karena di satu pihak Capem berfungsi sebagai penghimpun dana tetapi di pihak lain Capem juga berfungsi untuk memasarkan kredit. Atau dengan kata lain Capem harus dapat menghasilkan pendapatan yang optimal, tingkat efisiensi yang tinggi, dan laba yang wajar bagi perusahaan.

Keberadaan Capem perlu dievaluasi secara ekonomis baik sebagai anggota saluran pemasaran maupun kinerja Capem itu sendiri. Sebagai anggota saluran pemasaran artinya operasional Capem tidak dapat terlepas dari Kantor Wilayah maupun Kantor Besar di mana ketiga unit organisasi ini merupakan anggota saluran pemasaran yang berfungsi memindahkan jasa Bank, yang bermuara dari Kantor Besar kemudian diteruskan ke kantor Wilayah, lalu ke Cabang Induk/Capem dan berakhir ke konsumen. Rangkaian jalur ini akan dianalisis dari segi pengawasan maupun komunikasi. Sedangkan Capem sebagai unit organisasi yang berdiri sendiri akan dievaluasi kinerjanya dengan metode analisis penjualan yaitu untuk mengetahui jenis dana apa yang dominan di wilayah ini dan di mana sumber dana yang potensial. Selanjutnya juga akan digunakan metode analisis pangsa pasar di mana kinerja Capem ini akan dibandingkan dengan beberapa Capem dari Bank X di wilayah Jawa Timur dan juga akan dibandingkan dengan BRI dan Bank Jatim yang ada di Sampang. Analisis ini dimaksudkan untuk mengungkap bagaimana kinerja Capem dibandingkan pesaingnya. Selanjutnya untuk mengetahui tingkat efisiensi kinerja Capem akan digunakan analisis keuangan khususnya analisis rasio baik yang menyangkut neraca maupun rugi/laba.

Untuk dapat lebih meningkatkan kinerjanya maka Capem ini perlu dilengkapi dengan ATM, perlu menjalin kerja sama dengan organisasi masyarakat, Instansi Pemerintah maupun tokoh-tokoh masyarakat.