

Implementasi strategi penghimpunan dana masyarakat oleh Bank Rakyat Indonesia (BRI) pasca deregulasi perbankan 27 Oktober 1988

Djoko Poernomo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=81408&lokasi=lokal>

Abstrak

Implementasi strategi akan memberikan hasil yang diharapkan jika organisasi bisnis yang melakukan mampu menciptakan keunggulan bersaing disemua sisi dan saling terkait, sebagaimana dikatakan Porter, mulai dari mendesain produk; membuat; memasarkan atau mendistribusikan; hingga pada faktor-faktor pendukungnya. Hal ini mengisyaratkan semua sumber daya organisasi harus berperan aktif di dalamnya, yang oleh Pearce disebut sebagai key internal factors, sedang dalam teori Grant dikenal dengan sebutan resource based strategy (strategi yang didasarkan pada sumber daya internal atau kapabilitas internal perusahaan).

Implementasi strategi inilah yang menjadi tema sentral penelitian. Penelitian ini bertolak dari realita bahwa semenjak diluncurkannya Pakto 1988, persaingan memperebutkan dana masyarakat makin bertambah ketat sehingga permasalahan yang hendak dicari jawabnya adalah bagaimana implementasi strategi bersaing BRI pasca pakto 1988 dalam pengalihan dana masyarakat serta implikasi yang ditimbulkan.

Jenis penelitian ini adalah deskriptif dengan unit analisis PT. BRI. Informasi yang dibutuhkan sebagian besar bersifat kualitatif. Data kuantitatif yang ada hanya sebagai pendukung analisis. Teknik penggalan informasi menggunakan wawancara mendalam pengamatan tidak terlibat dan studi pustaka.

Hasil penelitian menunjukkan pada implementasi kebijakan fungsional, pada aspek pemasaran. PT. BRI menerapkan strategi pertumbuhan dengan sub strategi konsentrasi, dengan variasinya penetrasi pasar; pengembangan produk; dan perluasan pasar. Di padu pula dengan menerapkan strategi generik Porter, yaitu overall cost leadership (misal skala ekonomi); differentiation (misal Simpedes dan Sinaskot); fokus (misal Simpedes), selain menerapkan kebijakan ALBA dalam menentukan harga produk.

Peningkatan kualitas tenaga peneliti dengan tugas belajar (dalam maupun luar negeri) agar mampu melakukan riset sendiri, baik menyangkut produk maupun pelayanan merupakan sasaran penting untuk menumbuhkan keunggulan sumber daya manusia dari bagian penelitian dan pengembangan. Pengembangan ini dilengkapi pula dengan adanya in house training di setiap kantor wilayah merupakan wujud lain dari bagian sumber daya manusia.

Pengkomputerisasian di semua kantor cabang dan unit, penggantian sistem kasir menjadi sister teller, pembentukan all round teller system, customer service group adalah ditujukan pula untuk membangun keunggulan bersaing di bagian back office dan front office.

Demikian pula penyempurnaan struktur dengan membentuk RGH, Desk Retail Banking, RBH, UBH, HLO, UDO pada implementasi organisasional dan perekayasa gaya kepemimpinan serta budaya organisasi yang mengacu pada nilai-nilai kedisiplinan dalam menjalankan tugasnya pada implementasi, kepemimpinan dimaksudkan pula kearah keunggulan bersaing.

Jelas, konsep value chain Porter dan resource based strategy Grant diupayakan diterapkan sebaik mungkin. Namun implikasi dari implementasi strategy bersaing yang dikembangkan oleh BRI masih terdapat beberapa kelemahan yang secara jangka panjang akan menghambat berjalannya rantai nilai tersebut, yaitu pada sistem insentif pengalihan dana; perluasan jaringan kantor cabang dan sistem pengembangan sumber

daya manusia.

Walau demikian, dari beroperasinya rantai nilai yang ada saat ini kinerja (pangsa pasar) pengerahan dana PT. BRI menunjukkan hasil yang menggembirakan karena terjadi peningkatan di setiap tahunnya, yaitu tahun 1989:7,30 % ; tahun 1990 : 7,75 %; tahun 1991 : 7,54 %; dan tahun 1992 : 8,18 %.