

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Tesis ini disusun dengan tujuan untuk melakukan formulasi strategi bersaing produk Maxi Adira Finance pada industri pinjaman dana tunai. Formulasi strategi bersaing Maxi merupakan salah satu langkah penting bagi manajemen Adira Finance guna mendapatkan kinerja unggul (*above average performance*) dan keunggulan daya saing yang lestari (*sustainable competitive advantage*) dalam mencapai sasaran jangka panjang perusahaan. Proses formulasi ini mempertimbangkan berbagai faktor yang dipandang berpotensi memberikan pengaruh yang signifikan di masa depan. Faktor-faktor eksternal dan internal perusahaan berpotensi memberikan dampak positif maupun negatif yang harus dihadapi produk Maxi dalam mencapai sasaran perusahaan ini.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, maka formulasi strategi pada tesis ini memberikan kesimpulan sebagai berikut :

- i. Analisis industri berdasarkan *Five Forces Porter* memberikan kesimpulan bahwa karakteristik industri pinjaman dana tunai masih sangat atraktif. Akan tetapi, analisis ini juga mengindikasikan karakteristik tingkat persaingan dalam industri pinjaman dana tunai yang relatif tinggi, tercermin dari ancaman pendatang baru yang tinggi, ancaman produk pengganti yang menengah, kekuatan tawar menawar pembeli yang tinggi, kekuatan tawar menawar pemasok yang rendah, dan intensitas persaingan yang tinggi. Hal ini mendorong para perusahaan pembiayaan agar terus mengkaji ulang strategi yang telah dilakukan, memformulasikan strategi bersaingnya dan mengembangkan berbagai alternative strategi yang sesuai agar dapat memenangkan pangsa pasar, dan mempertahankan serta memperkuat keunggulan daya saingnya.
- ii. Faktor-faktor yang mempengaruhi struktur industri dan tingkat persaingan pada industri pinjaman dana tunai, yaitu: penguasaan pangsa pasar (nasabah), loyalitas nasabah, penguasaan agen sebagai pemasok, serta penguatan sumber daya internal seperti jaringan usaha yang tersebar luas

di seluruh pelosok, sistem pendukung operasional yang memperlancar proses bisnis, kemitraan yang baik dan terpercaya dengan pihak-pihak lain, kualitas sumber daya manusia yang kompeten, dan inovasi dan kreativitas untuk memberikan pelayanan terbaik.

- iii. Berdasarkan evaluasi dan penilaian yang dilakukan pada kondisi eksternal dan internal perusahaan dengan proyeksi untuk tiga tahun ke depan, strategi bersaing Maxi Adira Finance di area Jabodetabek diformulasikan pada strategi intensif yang meliputi pengembangan pasar, penetrasi pasar, dan pengembangan produk. Strategi intensif dijabarkan ke dalam strategi yang lebih rinci dengan berlandaskan pada peluang eksternal dan kekuatan internal perusahaan. Hal yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan strategi ini adalah kekuatan saing Adira yang cukup baik dan pertumbuhan pasar yang cepat. Selain itu, tujuan Adira Finance untuk meningkatkan penjualan Maxi dan meningkatkan profit perusahaan juga menjadi pertimbangan dalam memilih strategi intensif yang menuju pertumbuhan perusahaan. Pada industri pinjaman dana tunai yang atraktif ini, sangat tepat bila Adira Finance melakukan strategi pertumbuhan agresif atau strategi insentif agar dapat menggali dan mengambil manfaat sebesar-besarnya. Hal ini didukung oleh kondisi ekonomi nasional yang mengindikasikan prediksi yang optimis.
- iv. Strategi pengembangan pasar dilakukan melalui perluasan jaringan usaha Adira Finance area Jabodetabek ke seluruh pelosok, baik di lokasi yang belum terjangkau pesaing maupun yang sudah terjangkau. Selain melalui perluasan jaringan usaha, pengembangan pasar juga dilakukan melalui kerja sama dengan perusahaan-perusahaan dimana karyawan perusahaan tersebut akan menjadi segmen pasar Maxi.
- v. Strategi penetrasi pasar dilakukan melalui penambahan tenaga pemasar Adira Finance, baik karyawan tetap NDS (CRH dan CRO) maupun non karyawan NDS (Agen Maxi). Cara termudah dalam menambah jumlah Agen Maxi adalah dengan memberdayakan karyawan sebagai Agen Maxi. Untuk menarik Agen Maxi agar loyal dan puas terhadap Adira, maka

- dibuatlah sistem *Agent get Agent*, pelatihan dan pengembangan Agen Maxi dan sistem *reward* yang disesuaikan dengan pencapaian agen.
- vi. Strategi pengembangan produk dilakukan melalui perbaikan kelemahan produk (perbaikan proses), pemasaran lending rate terendah, penawaran program KTA kepada nasabah (*member get member*) dengan cara menjadi Agen Maxi, dan sistem undian hadiah khusus bagi nasabah.
  - vii. Ketiga strategi di atas dilakukan melalui tahapan-tahapan selama tiga tahun ke depan. Pada tahun pertama ketiga strategi tersebut dilakukan dalam waktu yang bersamaan. Pada tahun kedua, ketiga strategi tersebut dijalankan sambil memantau hasil yang dituai selama tahun pertama dan mempertahankan posisi yang berhasil dicapai pada tahun pertama. Di tahun ketiga, seperti di tahun kedua, pemantauan kembali dilakukan dan strategi yang sama kembali dijalankan dengan lebih memperhatikan kondisi yang ada. Inovasi dan kreativitas harus dijalankan bersama-sama dengan ketiga strategi tersebut.

## 5.2 Saran

Berdasarkan formulasi strategi yang telah dilakukan, strategi yang disarankan untuk dilakukan adalah kombinasi dari pengembangan pasar, penetrasi pasar, dan pengembangan produk. Dalam pelaksanaan strategi tersebut, hal-hal yang perlu menjadi pertimbangan Adira Finance adalah:

- i. Persiapan Adira Finance dalam mencapai sasaran pertumbuhan yaitu :
  - a. Pengembangan berkesinambungan sumber daya yang ada (sumber daya manusia dan teknologi informasi) guna mengoptimalkan inovasi dan kreatifitas. Dalam mengembangkan produk Maxi, diperlukan inovasi dan kreativitas yang berkelanjutan sehingga dapat menjadi keunggulan Adira Finance.
  - b. Kesiapan teknis untuk pembukaan jaringan-jaringan baru. Dalam pembukaan jaringan baru, diperlukan survei yang teliti mengenai kondisi lingkungan dan karakter penduduk di lokasi baru agar bisa menetapkan metode yang tepat untuk menarik nasabah baru Maxi.

- c. Kesiapan infrastruktur bisnis dalam mendukung inovasi-inovasi yang dilakukan. Sistem operasional bisnis harus mendukung program-program baru yang akan diterapkan oleh Adira Finance sehingga ketika implementasi dilakukan, tidak ada kendala dari sisi proses internal.
  - d. Proses survei yang berkelanjutan mengenai kondisi dan kebutuhan pasar. Kondisi dan kebutuhan pasar cenderung mengikuti tren musim, tetapi ada kalanya terjadi suatu perubahan. Oleh karena itu, survei harus terus dilakukan.
- ii. Proses formulasi strategi harus dilakukan terus menerus, karena strategi yang bagus akan dihasilkan dari proses formulasi yang adaptif terhadap perubahan kondisi industri dan lingkungan makro. Dalam pelaksanaan strategi yang diusulkan, penyesuaian terhadap kondisi lapangan terutama langkah-langkah yang diambil pesaing harus dilakukan sehingga implementasi strategi benar-benar mencapai sasaran.
  - iii. Penelitian yang lebih lanjut harus dilakukan untuk menganalisis pasar dan pesaing sehingga formulasi strategi berikutnya akan berhasil mencapai hasil yang lebih baik.