

ABSTRAK

ANALISIS STRATEGI BERSAING DIAMOND PRIORITAS

Ressa Anastasia Angela Depari
14/376777/PEK/20511

PT Diamond merupakan bank BUMN buku IV yang dikenal inti bisnisnya yaitu UMKM, yang dilayani adalah segmen menengah ke bawah. Walaupun inti bisnis Bank PT Diamond berada di segmen menengah ke bawah, hal ini tidak menjadi penghambat bagi Bank PT Diamond dalam menyediakan layanan bagi nasabah segmen menengah keatas.

Semakin banyaknya perbankan yang memberikan layanan Prioritas membuat Diamond Prioritas harus memiliki *competitive advantage* yang berkelanjutan agar mampu bersaing dengan bank pesaing. Analisis strategi bersaing Diamond Prioritas, serta kinerja yang belum optimal dan masih bisa ditingkatkan juga menjadi pembahasan dalam penulisan thesis ini. Diperlukan pemahaman serta analisis yang mendalam terkait peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan lingkungan bisnis Diamond Prioritas untuk akhirnya dapat merumuskan strategi yang paling tepat dalam menghadapi persaingan.

Berdasarkan hasil penelitian terhadap strategi Diamond Prioritas dan pengaplikasiannya dapat disimpulkan bahwa strategi yang harus dilakukan oleh Diamond Prioritas untuk memperkuat posisinya di *priority banking* di Indonesia adalah dengan meningkatkan kualitas sumber daya manusia dalam hali ini PBO, yang merata diseluruh SLP yang ada serta melakukan ekspansi untuk meraih calon nasabah potensial yang belum pernah menjadi nasabah PT Diamond, Diamond Prioritas belum dapat meningkatkan total dana kelolaan secara signifikan dikarenakan masih ada PBO yang belum memiliki lisensi WAPERD dan AAJI, serta masih ada unit kerja yang belum memiliki lisensi APERD. Sehingga proses penjualan tidak bisa optimal, belum tersedianya *platform online* untuk transaksi produk *wealth management* di Diamond Prioritas. Sehingga proses pembelian produk investasi dan juga bancassurance masih dilakukan secara tradisional.

Kata kunci: Five Force, driving force, key succes factor, SWOT

ABSTRACT

Competitive Strategy Analysis Diamond Prioritas

Ressa Anastasia Angela Depari

14/376777/PEK/20511

PT Diamond is a bank-owned bank known its business core SME, it's served medium segment. Although the core business of Bank PT Diamond was in the intermediate segment to the bottom, it does not become a barrier for the Bank PT. Diamond in providing the services to the customer in highend segment. More banking service that gives priority service, make Diamond the priority should have a sustainable competitive advantage in order to be able to compete with competitors. Analysis of the strategy of competing Priorities, as well as Diamond performance is not optimal and it can still be improved also be discussion in the writing of this thesis. Required understanding and deep analysis of the related opportunities, threats, strengths and weaknesses of the Diamond business environment priorities for eventually can formulate the most appropriate strategy in the face of competition. Based on the results of the research on Diamond strategy priorities and application can be concluded that the strategy should be made by Diamond priority to strengthen its position in priority banking in Indonesia is to increase the quality of human resources PBO, which evenly throughout the SLP and expanding to reach the candidate potential clients who have never become the customer of PT Diamond, Diamond Priority has not been able to raise the funds privately-run total significant because there's still a PBO that not yet have a license WAPERD and AAJI. So the sales process can not be optimal, yet the availability of online platform for transactions in Diamond wealth management products a priority. So the process of purchasing investment products and also the bancassurance is still done traditionally, the customer comes to the bank.

Keywords: Five Force, driving force, key succes factor, SWOT