

INTISARI

Sektor Komersil bank BNI adalah salah satu sektor yang dimiliki oleh BNI yang berfungsi dan bertanggung jawab terhadap pengucuran kredit untuk disalurkan kepada konsumen. Sektor komersil ini bertanggung jawab terhadap pengucuran kredit dari skala mikro sampai menengah. Wilayah kerja dari sektor komersil ini tersebar di seluruh wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia yang dibagi menjadi 12 wilayah. Penelitian ini dilakukan untuk mengevaluasi apakah strategi dari Sektor Komersil sekarang ini sudah tepat atau belum dan memberikan masukan untuk Sektor Komersil kedepannya.

Penelitian ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data secara langsung ke obyek yang dijadikan penelitian dan melakukan wawancara dengan pihak manajemen perusahaan. Pengumpulan data juga dilakukan dengan mengumpulkan data diluar perusahaan yang terkait dengan penelitian yang dilakukan untuk lebih mendukung permasalahan yang sedang diteliti.

Dari hasil analisa eksternal dengan menggunakan *five force model*, didapatkan hasil bahwa kekuatan tawar menawar pembeli, kekuatan tawar menawar pemasok, dan intensitas persaingan di industri perbankan khususnya sektor komersil tinggi. Sedangkan kekuatan dari ancaman produk pengganti dan ancaman dari pendatang baru dikatakan lemah karena besarnya *barrier entry* dan besarnya modal yang dibutuhkan untuk mendirikan sebuah bank.

Dari hasil analisa internal, didapatkan keunggulan kompetitif yang dimiliki BNI khususnya sektor komersil terletak pada sisi pemasaran, budaya perusahaan yang kuat, sumber daya manusia, dan cakupan wilayah kerja yang luas. Dari hasil analisa eksternal dan internal alternative strategi yang disarankan adalah strategi generic fokus untuk memperkuat strategi diferensiasi yang sudah diterapkan oleh sektor komersil. Perusahaan dapat memfokuskan usaha mereka pada segmen tertentu dalam pasar yang masih belum tersentuh dan tidak semua pesaingnya terjun kedalam segmen tersebut, yaitu pengusaha kecil menengah dimana BNI khususnya sektor komersil memiliki ketersediaan modal yang besar apabila dibandingkan pesaingnya.

Kata kunci : strategi bersaing, Sektor Komersil BNI, industri perbankan.

ABSTRACT

Commercial sector banks BNI is one sector which is owned by BNI that serves and is responsible for disbursement of credit to be distributed to consumers. Commercial sector was responsible for the disbursement of loans from micro to medium scale. Working area of the commercial sector is spread across the territory of the Unitary Republic of Indonesia, which is divided into 12 regions. This study aimed to evaluate whether the strategy of the Commercial Sector is right now or not and provide input to Commercial Sector in the future.

This research was conducted by collecting data directly to the object that made the research and conducting interviews with company management. The data collection was also done by outside firms to collect data related to the research done to better support the issues under investigation.

From the results of external analysis using five-force model, the result shows that the bargaining power of buyers, bargaining power of suppliers, and the intensity of competition in the banking industry, especially high commercial sector. While the strength of the threat of substitute products and the threat of new entrants to say weak because of the large entry barrier and the amount of capital needed to establish a bank.

From the results of internal analysis, competitive advantage obtained owned BNI especially commercial sector lies in the marketing side, a strong corporate culture, human resources, and extensive coverage of the working area. From the results of external and internal analysis suggested an alternative strategy is to strengthen the focus generic strategy of differentiation strategies that have been implemented by the commercial sector. Companies can focus their efforts on certain segments of the market that are still untouched and not all competitors to go into these segments, namely small and medium entrepreneurs in which BNI especially commercial sector has a large availability of capital when compared to its competitors.

Keywords: competitive strategy, Sector Commercial Bank, the banking industry.