

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Industri perbankan yang ada di Indonesia berperan sangat penting bagi aktivitas perekonomian. Bank merupakan lembaga keuangan terpenting dan sangat mempengaruhi perekonomian suatu bangsa baik secara mikro maupun makro. Peran strategis bank tersebut sebagai suatu cara yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien kearah peningkatan taraf hidup rakyat. Di Indonesia, perbankan mempunyai pangsa pasar sebesar 80 persen dari keseluruhan sistem keuangan yang ada. Selanjutnya awal tahun 1997 sampai tahun 2000 merupakan kehancuran dunia perbankan di Indonesia. Puluhan bank dilikuidasi alias dibubarkan dan puluhan lagi dimerger akibat terus-menerus menderita kerugian baik bank milik pemerintah maupun milik swasta nasional. Kehancuran dunia perbankan di Indonesia adalah akibat salah dalam pengelolaannya. Hancurnya dunia perbankan tersebut merupakan pelajaran yang berharga bagi para bankir yang adadi indonesia.

Karenapara banker di Indonesia dalam halmengelola suatu bank harus dilakukan secara profesional, sehingga dapat memperoleh keuntungan terus-menerus, seperti tujuan bank didirikan. Mengelola bank sangat berbeda dengan mengelola usaha industri, baik dari segi jenis produk yang ditawarkan maupun dari segi waktu penawarannya. Terpenting dalam pengolahan suatu perusahaan adalah mengenal luar dalam produk perusahaantersebut, sehingga dengan mengenal produk secara mendalam akan memudahkan para bankir untuk mengemasnya menjadi suatu produk yang laku dipasaran.

Ada tiga kelompok jasa bank yang perlu dikelola secara profesional masing-masing adalah kegiatan menghimpun dana (*Funding*), menyalurkan dana (*Lending*), dan jasa bank lainnya (*Service*). Ketiga kelompok ini harus dikelola secara bersamaan, karena masing-masing kelompok satu sama lainnya saling berkaitan sehingga apabila salah satu kelompok tidak dikelola secara profesional maka mengakibatkan kerugian bagi bank itu sendiri, khususnya Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

Perkembangan dari Bank Perkreditan Rakyat (BPR) sangat menjamur dan banyak tumbuh dan berkembang di Indonesia. Lembaga keuangan ini dianggap sebagai lembaga yang tepat dan strategis untuk melayani jasa perbankan bagi masyarakat adalah Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dituntut untuk dapat bertahan menghadapi krisis ekonomi global yang terjadi saat ini karena BPR berperan penting dalam memberikan pembiayaan pada sektor UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) diseluruh daerah. BPR memiliki prosedur pelayanan yang sederhana, proses yang cepat dan skema kredit yang lebih mudah disesuaikan serta lokasi tersebar diseluruh daerah baik perkotaan maupun pedesaan dibandingkan dengan bank umum. Bank umum juga berperan dalam memberikan pembiayaan tetapi dengan bentuk kredit yang baku (tidak dapat disesuaikan) serta lokasinya yang hanya ada diperkotaan. Mengingat begitu besarnya peranan Bank Perkreditan Rakyat (BPR), para pengambil keputusan (*manajer*) perlu melakukan evaluasi kinerja bank yang memadai.

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Mega Zanur merupakan bank perkreditan yang didirikan dalam rangka memberikan bantuan bagi masyarakat kecil khususnya pelaku usaha UKM/ IKM dalam mengakses modal usaha. Akan tetapi

seiring perkembangan BPR Mega Zanur yang beralamatkan Jalan D.I Panjaitan mengalami krisis kalah bersaing dengan beberapa Bank konvensional maupun bank syariah baik milik pemerintah maupun swasta lainnya. Hal ini dapat dilihat dari nasabah penabung dan peminjam (debitur). Untuk lebih jelasnya data nasabah penabung dan peminjam (debitur) dalam kurun 5 (lima) tahun terakhir adalah sebagai berikut.

Tabel 1.1 Data nasabah penabung dan peminjam (debitur) PT. BPR. Mega Zanur dalam kurun 5 (lima) tahun terakhir (2012-2015)

No.	Tahun	Jumlah Nasabah	
		Penabung	Peminjam (Debitur)
1	2012	121	325
2	2013	346	392
3	2014	337	544
4	2015	235	445
Jumlah		1039	1706

Sumber Data: Bagian Tabungan dan Kredit PT. BPR Mega Zanur Gorontalo, 2016

Data di atas menunjukkan bahwa pada setiap tahunnya PT. BPR Mega Zanur dalam menarik minat

masyarakat untuk melakukan transaksi pinjaman dan menabung sangat berfluktuasi dan sangat kurang jika dibandingkan dengan bank-bank lain. Hal ini disebabkan oleh, kurangnya kesadaran para karyawan terkait dengan sosialisasi produk, kurangnya kedisiplinan, tenaga *marketing* yang kurang serta kurangnya kemampuan karyawan untuk melakukan perubahan seiring perkembangan dunia perbankan yang mendorong persaingan diantara bank lainnya.

Melihat permasalahan tersebut, maka pihak manajemen mengambil langkah-langkah strategi untuk meningkatkan jumlah nasabah baik penabung maupun yang melakukan pinjaman sehingga dapat bersaing dengan bank-bank lain. Salah satu langkah strategi yang dilakukan adalah dengan menerapkan strategi bersaing. Hal ini seperti yang dikemukakan oleh Hariadi (2005:97-8) bahwa strategi bersaing perusahaan

merupakan langkah-langkah strategi yang terencana maupun tidak terencana untuk dapat memiliki keunggulan bersaing sehingga dapat menarik perhatian konsumen, memperkuat posisi dalam pasar, dan bertahan terhadap terhadap tekanan persaingan. Keunggulan bersaing dalam pasar akan memudahkan perusahaan untuk meraih keuntungan lebih besar daripada pesaing dan memberikan kesempatan hidup lebih lama dalam persaingan

Berdasarkan fenomena diatas maka peneliti tertarik untuk mengkaji masalah ini dalam sebuah kajian penelitian. Untuk keperluan penelitian tersebut maka peneliti memformulasikan penelitian tersebut dengan judul “Strategi Keunggulan Bersaing PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Mega Zanur Gorontalo.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang sebelumnya maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut ”Bagaimana strategi keunggulan bersaing (*competitive advantage*) yang dapat dilakukan PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Mega Zanur Gorontalo dalam memenangkan persaingan?”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi keunggulan bersaing (*competitive advantage*) yang dilakukan PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Mega Zanur Gorontalo dalam memenangkan persaingan.

1.4 Manfaat Penelitian

Beberapa manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Untuk mengembangkan wawasan ilmu manajemen, khususnya mengenai strategi keunggulan bersaing PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Mega Zanur Gorontalo dapat menerapkan teori-teori yang telah diperoleh selama peneliti kuliah di Jurusan Manajemen

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Pengusaha/Manajemen BPR Mega Zanur Gorontalo

- 1) Memberikan acuan dan masukkan faktor-faktor strategis yang harus diperhatikan dalam formulasi strategi perusahaan .
- 2) Memberikan masukan variabel-variabel internal perusahaan yang harus ditingkatkan baik sumber daya *tangibel* (keuangan, teknologi, dan pemasaran) dan *intangibel* (sumber daya manusia) untuk menciptakan keunggulan bersaing.

b. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan untuk melatih diri dalam mengidentifikasi, menganalisis dan memecahkan masalah yang ada secara ilmiah berdasarkan metode penelitian yang dapat digunakan sebagai wahana untuk menerapkan teori-teori yang diperoleh dari perkuliahan.

c. Bagi pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi pada kajian penelitian untuk konsentrasi yang sama yang dilakukan selanjutnya. Yang berkaitan strategi keunggulan bersaing PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR).