

Strategi untuk meningkatkan performa penjualan produk investasi di segmen ritel: studi kasus bank BUMN di Indonesia = Strategies to stimulate investment product's sales performance in retail segment: case study of state-owned bank in Indonesia

Chesa Desinta Kusumayantie, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20477292&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Bisnis wealth management Indonesia saat ini dalam pertumbuhan positif seiring dengan jumlah jumlah High Network Individual HNWI yang selalu meningkat dalam 5 tahun terakhir. Turunnya suku bunga dan melemahnya mata uang rupiah menjadikan produk investasi sebagai salah satu pilihan bagi nasabah untuk menempatkan dananya. Hal ini terjadi di setiap industri perbankan, terutama bagi perusahaan bank milik negara. Adanya persaingan yang tinggi di pasar juga menyebabkan setiap bank untuk mendorong target pendapatan bagi bisnis wealth management, terutama pada penjualan reksadana dan surat berharga negara. Oleh karena itu, dalam penelitian ini peneliti akan menggambarkan bagaimana sebuah bank milik negara menghadapi tantangan yang tidak logis dari manajemen untuk memenangkan persaingan, dengan fokus penelitian pada Bank XYZ. Penelitian ini bertujuan untuk menemukan beberapa alternatif strategi bagi perusahaan dalam rangka meningkatkan pendapatan dari reksadana dan surat berharga pemerintah. Peneliti menggunakan metode studi kasus yang membahas situasi sebenarnya dari bisnis perusahaan. Data yang digunakan oleh penulis berasal dari

ABSTRACT

Indonesia wealth management business is currently in positive growth along with the number of Indonesia's High Network Individual HNWI that always increase in the last 5 years. The decline of interest rates and the weakening of rupiah currency make investment products as another option for customers to place the funds. This situation has been taking management's attention as a growing business in most of Indonesia banking industry, especially for state owned bank companies. Due to high competition in market, each bank should push the revenue target for wealth management business, especially on mutual funds and government securities sales. Therefore, in this study the researcher will describe how state owned bank companies faced the illogical challenge from management to win the competition, focusing on Bank XYZ. This study aims to find several alternative strategies for company in purpose to achieve targets with the focus on how to boost mutual fund and government securities revenue. The researcher used a case study method that discusses the real situation of the company's business. The data used by the researcher comes from interviews result and data obtained directly from the company.