

# The Effect of Strategic Direction and Competition on Agility and Performance: The Case of Boundary Spanners = Pengaruh Arah Strategis dan Kompetisi terhadap Agility and Kinerja Studi kasus pada Boundary Spanners

Haru Koesmahargyo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920567018&lokasi=lokal>

---

## Abstrak

Studi ini mengeksplorasi faktor apa yang membentuk kelincuhan (agility) organisasi dan individu untuk mencapai kinerja. Para penulis berasumsi bahwa kejelasan arah strategis (faktor internal) dan persaingan (faktor eksternal) membentuk kelincuhan dan kinerja. Konteks penelitian ini melibatkan petugas bank sebagai boundary spanners yang menangani bisnis agen bank dalam program inklusi keuangan di Indonesia. Agen bank adalah salah satu pelaku penting untuk mencapai inklusi keuangan. Temuan penelitian ini menegaskan bahwa kejelasan arah strategis oleh para pucuk pimpinan di kantor pusat berdampak positif pada pembelajaran organisasi cabang, dan pembelajaran organisasi cabang berdampak positif pada kelincuhan organisasi. Kelincuhan organisasi kemudian berdampak positif pada kelincuhan perentang batas (boundary spanners), yang selanjutnya berdampak pada kinerja. Hal ini menyoroti pentingnya arah strategis yang jelas dalam memfasilitasi budaya belajar di lingkungan cabang atau kelompok, menerapkan budaya berbagi pengetahuan, dan meningkatkan keterbukaan pikiran di antara karyawan. Temuan ini juga menggarisbawahi pentingnya kejelasan strategis dalam memungkinkan cabang untuk menavigasi dinamika pasar dan mempertahankan kelincuhan meskipun ada tekanan persaingan. Persaingan, bagaimanapun, tidak berkontribusi positif secara signifikan pada pembelajaran dan kelincuhan organisasi. Meskipun persaingan, secara umum, mempengaruhi pembelajaran (atau inovasi) organisasi dan kelincuhan, penelitian ini menunjukkan bahwa, dalam bisnis agen bank, persepsi terhadap persaingan dan pentingnya melakukan inovasi lebih menentukan daripada persaingan pasar itu sendiri. Temuan ini juga menunjukkan bahwa tingkat persaingan dalam suatu industri tidak secara otomatis meningkatkan pembelajaran organisasi dan menantang gagasan bahwa persaingan adalah cara langsung menuju perbaikan. Dari perspektif manajerial, organisasi harus mengadopsi pendekatan yang lebih bernuansa untuk belajar di industri yang kompetitif dan sekaligus teregulasi secara ketat; mengakui bahwa kehadiran persaingan bukanlah katalis inti untuk belajar. Sebaliknya, organisasi harus menetapkan strategi pembelajaran yang menyesuaikan dengan kondisi unik di lapangan dan menyadari bahwa persaingan mungkin tidak selalu konstruktif. Organisasi harus mendiversifikasi sumber pembelajaran mereka selain dari faktor persaingan, seperti melalui kolaborasi dan inovasi teknologi. Di sektor-sektor seperti perbankan, di mana persaingan, ide-ide baru, dan pembelajaran saling terkait, organisasi harus fleksibel dalam metodologi pembelajaran, menyesuaikannya sesuai dengan intensitas persaingan. Dengan memperhatikan faktor-faktor spesifik yang memediasi hubungan antara persaingan dan pembelajaran, organisasi dapat mengembangkan rencana pembelajaran yang paling efektif untuk masing-masing lini bisnis, memanfaatkan ide dan temuan mereka untuk beradaptasi dan berkembang. Menumbuhkan pola pikir kompetitif tetap penting karena memperkuat kapasitas organisasi untuk mengenali dan menanggapi dinamika pasar.

.....This study explores what factors shape organizational and individual agility to achieve performance. The authors assumed that clarity of strategic direction (internal factor) and competition (external factor) shape

agility and further performance. This study's context involves bank officers as boundary spanners who handle agent banking business in the financial inclusion program in Indonesia. Agent banking is a crucial means of reaching financial inclusion. The findings of this study confirm that the head office's clarity of strategic direction positively impacts branch organizational learning, and branch organizational learning positively impacts organizational agility. Organizational agility subsequently positively impacts boundary-spanners agility, further impacting performance. This highlights the importance of clear strategic direction in facilitating a learning culture within branches, promoting knowledge sharing, and enhancing open-mindedness among employees. This finding also underscores the importance of strategic clarity in enabling branches to navigate market dynamics and maintain agility despite competitive pressures. Competition, however, does not contribute positively to organizational learning and agility. Although competition, in general, positively affects organizational learning (or innovation) and agility, this study suggests that, in the agent banking business, the perception of competition and the need for innovation is more crucial than the market competition itself. The findings also suggest that the degree of competition in an industry does not automatically enhance organizational learning and challenges the notion that competition is a straightforward path to improvement. From a managerial perspective, organizations should adopt a more nuanced approach to learning in competitive industries, recognizing that the mere presence of competition is not a definitive catalyst for learning. Instead, organizations should tailor their learning strategies to their unique circumstances, acknowledging that competition may not always be constructive. Organizations must diversify their learning sources beyond competition, such as through collaboration and technological innovation. In sectors like banking, where competition, new ideas, and learning are intertwined, organizations must be flexible in their learning methodologies, adapting them according to the intensity of competition. By examining the specific factors that mediate the relationship between competition and learning, organizations can develop tailored learning plans that are most effective for their context, leveraging their findings to adapt and thrive. However, cultivating a competitive mindset remains important as it strengthens the organization's capacity to recognize and respond to market dynamics.