

Perbandingan rencana strategis 3 bank (Bank Bukopin, Bank Panin, dan Bank ICBC) tahun 2021 berdasarkan tujuan perusahaan menurut Glueck

Chanina Mumtaza Zaharani¹, Dinsa Selia Putri², Diyah Ajeng Setyowati³

^{1,2,3} Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

e-mail: dinsaseliaputri31@gmail.com

Kata Kunci:

rencana strategis; PT Bank Panin Financial Tbk; PT Bank KB Bukopin Tbk; PT. ICBC Tbk

Keywords:

strategic plan; PT Bank Panin Financial Tbk; PT Bank KB Bukopin Tbk; PT. ICBC Tbk

A B S T R A K

Rencana strategis adalah salah satu dari sekian banyak konsep perencanaan yang berkembang, di dalam perencanaan (planning) merupakan salah satu dari fungsi manajemen. Setiap ahli dalam mengemukakan fungsi-fungsi manajemen tidak luput untuk memasukkan planning sebagai salah satu fungsi dan fungsi ini selalu ditempatkan pada urutan pertama. Penelitian ini berfokus pada perusahaan industri perbankan yaitu PT Bank Panin Financial Tbk, PT Bank KB Bukopin Tbk, dan PT. ICBC Tbk. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui rencana strategi yang terdapat pada ke tiga bank tersebut. Metode penelitian yang digunakan yaitu menggunakan metode kajian pustaka.

A B S T R A C T

Strategic planning is one of the many developing planning concepts, in which planning is one of the management functions. Every expert in stating management functions does not fail to include planning as one of the functions and this function is always placed first. This research focuses on banking industry companies, namely PT Bank Panin Financial Tbk, PT Bank KB Bukopin Tbk, and PT. ICBC Tbk. The aim of this research is to find out the strategic plans contained in the three banks. The research method used is the literature review method.

Pendahuluan

Bank merupakan satu Lembaga yang berperan penting dalam suatu tatanan perekonomian yang ada pada setiap negara. Bank menjadi tulang punggung sistem keuangan dalam suatu negara, karena memungkinkan aliran dana, mengontrol inflasi dan juga menjaga stabilitas finansial. Fungsi lebih luasnya adalah sebagai penghimpun serta penyalur dana Masyarakat untuk meningkatkan pemerataan dan pertumbuhan ekonomi ke arah stabilitas dalam aspek finansial. Peran penting yang juga dimiliki oleh bank yaitu sebagai perantara antara pihak yang memiliki banyak dana kepada pihak yang membutuhkan dana. Dalam hal ini yang dimaksud adalah penyaluran dana kepada sektor perekonomian khususnya di Indonesia.

Dalam rangka mencapai tujuan tersebut tentu dalam suatu Lembaga akan memiliki strategi-strategi tersendiri dalam melaksanakan lembaganya. Strategi yang dimaksud adalah Rencana Strategi yang telah disusun oleh suatu Lembaga untuk mencapai tujuan



This is an open access article under the CC BY-NC-SA license.

Copyright © 2023 by Author. Published by Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

dari Lembaga tersebut. Dalam penelitian ini berfokus pada Lembaga Keuangan Bank. Antara lain yaitu Bank ICBC (Industrial and Commercial Bank of China Limited) yang selanjutnya disebut ICBC Limited, Bank BUKOPIN, dan Bank PANIN. Beberapa tahun terakhir, industri perbankan tengah mengalami perubahan yang signifikan. Karena peraturan yang lebih ketat, industri perbankan ini menjadi lebih kompetitif. Bank saat ini lebih fleksibel dalam hal layanan, lokasi, dan biaya simpanan deposan.

Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh T Mulato, A mustamin, dan Supriyadi (2021) dalam penelitiannya yang berjudul “Strategi Bisnis Bank Syariah di Masa Pandemi Covid-19 Pada PT. Bank Panin Dubai Syariah Cabang Makasar” mengemukakan mengenai strategi bank panin dalam menghadapi pandemic covid-19. Yaitu dengan meningkatkan layanan perkantoran dengan tetap menekankan protocol Kesehatan. Tidak hanya itu, Bank Panin juga mengembangkan layanan berbasis digital sehingga kegiatan yang terkendala oleh wabah covid-19 dapat teratasi. Ditemukan juga dalam penelitian terdahulu oleh Sri Devi Apriani (2019) yang berjudul “Pengaruh CAR, LDR, dan NPL terhadap profitabilitas pada bank yang terdaftar di bursa efek Indonesia (BEI)” mengenai Pengaruh CAR, LDR, dan NPL terhadap profitabilitas yang hasilnya mempengaruhi signifikan. CAR termasuk dalam sebuah rencana strategi yang ada pada Perusahaan. oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa rencana strategi oleh tiap Lembaga adalah bersifat penting.

Pada suatu Perusahaan atau dalam kasus ini khususnya pada bank, tentu memiliki rencana strategis yang tersusun secara sistematis dan matang. Namun, rencana strategis pada setiap bank tentu saja berbeda, melihat bank yang mempunyai keunggulan dan karakteristik yang berbeda. Maka dari itu, Penelitian ini bertujuan untuk membandingkan rencana strategis yang terdapat pada dari ketiga bank tersebut yaitu Bank ICBC, Bank Panin, dan juga BUKOPIN untuk melihat perbedaan dan persamaan apa saja yang ada pada rencana strategis bank tersebut.

Landasan Teori

1. Rencana Strategis. Rencana strategis adalah gagasan perencanaan, dimana perencanaan merupakan salah satu kemampuan administrasi. Para ahli dalam mengemukakan fungsi-fungsi manajemen tidak lupa memasukkan persiapan sebagai salah satu kemampuan dan kemampuan ini senantiasa ditempatkan pada posisi terdepan.. Bryson (2003:4) memberikan pengertian mengenai perencanaan strategis sebagai berikut :

“Perencanaan strategis sebagai upaya yang didisiplinkan untuk membuat keputusan dan tindakan penting yang membentuk dan memandu bagaimana menjadi organisasi (atau entitas lainnya), apa yang dikerjakan organisasi (atau entitas lainnya), dan mengapa organisasi (atau entitas lainnya) mengerjakan hal seperti itu.”

2. Profitabilitas. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan modal atau asset-asset yang dimilikinya.
3. Efisiensi. Efisiensi adalah kemampuan perusahaan untuk memaksimalkan output berdasarkan sumber daya yang dimilikinya.
4. Kepuasan dan pengembangan karyawan. Kepuasan karyawan berkaitan dengan keadaan emosional karyawan, apakah karyawan tersebut senang atau tidak terhadap pekerjaan yang dijalannya. Tingkat kepuasaan yang tinggi menunjukkan bahwa karyawan tersebut senang atas pekerjaan yang dijalannya. Sedangkan tingkat

kepuasaan yang rendah berarti karyawan tersebut kurang merasa senang dengan pekerjaan yang dijalannya. Pengembangan karyawan merupakan kegiatan yang bertujuan untuk memperbaiki dan mengembangkan sikap ataupun perilaku serta pengetahuan karyawan sesuai dengan yang perusahaan inginkan.

5. Kualitas produk dan jasa. Kualitas produk adalah mutu dari keseluruhan spesifikasi yang dimiliki produk tersebut dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumen. Sedangkan kepuasan jasa adalah mutu dari keseluruhan karakteristik pelayanan yang diberikan suatu perusahaan kepada pelanggan.
6. Tanggung jawab sosial dan nama atau hubungan baik dengan masyarakat. Tanggung jawab sosial dan nama atau hubungan baik dengan masyarakat ini biasa disebut dengan CSR (corporate social responsibility) merupakan suatu bentuk tanggungjawab sosial suatu perusahaan kepada lingkungan disekitarnya. Tujuan dari CSR ini adalah untuk menciptakan citra baik perusahaan dimata masyarakat.
7. Survival. Survival adalah cara yang digunakan oleh seseorang atau kelompok untuk mempertahankan eksistensinya. Sehingga survival yang dimaksud dalam rencana strategis adalah berkaitan dengan rencana perusahaan agar dapat bertahan disegala perubahan diluar sana dan bisa tetap eksis.
8. Kemampuan adaptasi. Berkaitan dengan bagaimana suatu perusahaan dapat mensuaikan diri dengan segala perubahan-perubahan yang terjadi baik secara internal maupun eksternal agar tidak tertinggal.
9. Pelayanan masyarakat. Pelayanan masyarakat adalah setiap kegiatan yang dilakukan oleh sekelompok oarang atau badan tehadap sejumlah orang. Dimana kegiatan ini menguntungkan bagi sekelompok orang dan bisa menawarkan kepuasaan.

Metode Penelitian

Metode yang dipakai untuk meneliti Perbandingan rencana strategi pada Bank Panin, Bank BUKOPIN dan Bank ICBC adalah menggunakan metode kajian Pustaka. Metode ini dilakukan dengan menelaah rencana strategi yang ada pada masing-masing bank dan juga penelitian terdahulu yang ada keterkaitan hubungan dengan fokus bahasan. Setelah itu proses analisis dilakukan dengan membaca, menelaah, menganalisis serta membandingkan data yang ada untuk mendapatkan hasil penelitian.

Pembahasan

Berikut ini adalah beberapa analisis perbandingan yang dilakukan oleh PT. Bank Bukopin Tbk, Bank Panin Tbk. dan Bank ICBC pada Tabel 1 dibawah ini.

Tabel 1 Tabel Analisa Bank

No	Indikator	Nama bank		
		Bank ICBC	Bank Bukopin	Bank Panin
1	Profitabilitas	Mengadakan pelatihan yang relevan dengan	Meningkatkan profitabilitas dengan proses	1. Mengikuti sosialisasi terkait dengan pengimplementasian

		aktifitas pelayanan sehingga dapat memberikan output yang baik dan optimal untuk memberikan pelayanan kepada nasabah dan menimbulkan rasa kepercayaan nasabah.	recovery sehingga dapat meningkatkan kemampuan bisnis untuk melaksanakan ekspansi atau perluasan yang lebih besar untuk mendapat profit yang maksimal.	Keuangan Berkepanjangan 2. Meningkatkan volume penjualan dengan menggunakan peluang yang ada berupa digitalisasi. Kemudian juga mengembangkan online channel sehingga bisa mencapai segmen pasar yang lebih luas.
2	Efisiensi		Di seluruh unit kerja, kualitas, kinerja, dan produktivitas sumber daya manusia dioptimalkan untuk meningkatkan efisiensi operasional. Beberapa upaya untuk meningkatkan efisiensi operasional termasuk otomasi proses bisnis dan sentralisasi proses, serta program digitalisasi operasional lainnya yang mempercepat proses bisnis dengan menggunakan teknologi	Menyusun program kerja (jangka pendek dan jangka panjang) serta Memastikan proses kerja dan operasional berjalan dengan baik berupa penjualan maupun pelayanan yang nantinya akan membantu dalam meningkatkan kepuasan nasabah.

			informasi secara optimal.	
3	Kepuasaan & Pengembangan Karyawan	Memberikan edukasi untuk karyawan bank mengenai keuangan berkelanjutan dengan cara mengadakan pelatihan dalam rangka pengembangan karyawan yang lebih inklusif demi mewujudkan stabilitas finansial.	Memprioritaskan kemampuan yang dimiliki oleh karyawan yaitu dengan cara peningkatan kompetensi karyawan baik hard competency maupun soft competency untuk mempersiapkan pemimpin Bank KB Bukopin di masa mendatang.	<p>1. Memastikan pengadaaan rekrutmen dan penyediaan pelatihan sudah relevan sehingga dapat memberikan pelayanan yang optimal dan terpercaya kepada nasabah</p> <p>2. Penjabaran secara detail program-program kerja, termasuk hasil yang diharapkan dan sumber daya yang dibutuhkan"</p>
4	Kualitas Produk/Jasa	Menciptakan produk yang ramah lingkungan berupa pembiayaan Kegiatan Usaha Berkelanjutan (KUB) yang cukup stabil.	mengembangkan core bisnis yang ada untuk meningkatkan daya saing dan membangun kualitas bank di masa depan yang lebih baik dengan menginvestasikan seluruh sumber daya bank meningkatkan kualitas produk dengan memberikan layanan yang baik dengan tujuan membangun loyalitas nasabah.	
5	Tanggung Jawab Sosial & Nama/ Hub Baik dg Masyarakat	Sebagai aksi nyata, Bank berupaya untuk terus hadir memberikan bantuan kepada	Bank Bukopin memiliki rencana strategis terkait keterbukaan akan informasi yang	Melakukan perlindungan lingkungan hidup dan juga CSR

		masyarakat yang membutuhkan melalui pelaksanaan program Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJSL) untuk membantu meningkatkan taraf kehidupan masyarakat yang layak.	dibutuhkan oleh stakeholder dan juga masyarakat umum.	
6	Survival	Dalam tahun berjalan, Bank tidak memiliki perubahan signifikan baik secara status, legalitas maupun penambahan atau penutupan jaringan kantor cabang	Dalam aspek survival bank Bukopin melakukan implementasi kerangka NSFR dan LCR. Dimana kedua kerangka ini berfungsi untuk mengukur risiko likuiditas Bank. dalam hal ini LCR bertujuan untuk meningkatkan ketahanan jangka pendek dari profil resiko likuiditas Bank. di mana pemenuhan standar LCR bertujuan untuk meningkatkan ketahanan jangka pendek dari profil risiko likuiditas Bank.	Melakukan review rutin terkait kondisi pasar untuk menentukan langkah-langkah yang tepat terkait perbaikan dan pengembangan. Sehingga dari sini akan dapat menjawab kebutuhan pasar. Baik dari segi produk maupun jasa.
7	Kemampuan Beradaptasi	Rencana Bank terkait dengan pelatihan keuangan berkelanjutan sebagai upaya	Strategi Perseroan dalam pengembangan teknologi informasi di antaranya	1. Melakukan analisa rutin untuk internal & eksternal sehingga bisa memastikan dapat beradaptasi dengan perubahan-

		<p>untuk memberikan edukasi kepada seluruh karyawan sempat terkendala dengan terjadinya pandemi COVID-19 di tahun 2020. maka pada 2021 Bank menyelenggarakan pelatihan terkait konsep dasar keuangan berkelanjutan secara daring dengan menggandeng institusi pelatihan ternama sebagai pembicara dan mentor</p>	<p>membangun platform API Manajemen untuk transaksi Business to Business (B2B) dan Business to Customer (B2C), membangun layanan Robotic Processing Automation (RPA), adopsi Artificial Intelligence untuk peningkatan customer experience dan customer journey, serta meningkatkan mobility</p>	<p>perubahan yang terjadi di pasar dengan tujuan untuk menyediakan produk yang relevan dan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah</p> <p>2. Melakukan pengembangan teknologi informasi yang berkelanjutan untuk mempersiapkan dalam menyambut perkembangan yang akan terjadi seiring berjalannya waktu</p>
8	Pelayanan masyarakat	<p>Bank senantiasa berkomitmen mendukung pembangunan ekonomi Indonesia dengan berkontribusi dalam pemberian nilai keunggulan bagi pemegang saham, nasabah, karyawan, serta masyarakat.</p>	<p>Dalam rangka pelayanan prima kepada nasabah, Bank senantiasa meningkatkan kualitas layanan. Salah satu bentuk peningkatan layanan kepada nasabah, Bank menerapkan kebijakan penanganan pengaduan nasabah yang terintegrasi, online dan handal. Pengaduan nasabah diselesaikan sesegera mungkin mengingat</p>	<p>Mengembangkan sistem dan keamanan data sehubungan dengan langkah adaptasi terhadap kebiasaan baru bekerja dari rumah dengan tetap memastikan produktifitas</p>

			penanganan pengaduan nasabah merupakan salah satu bentuk perlindungan nasabah dalam rangka menjamin hak-hak nasabah dalam berhubungan dengan Perseroan	
--	--	--	--	--

Sumber: Hasil olah Penulis, 2023

Profitabilitas

Perbandingan ketiga bank tersebut dalam indikator Profitabilitas adalah pada bank ICBC menggunakan pengadaan rekrutmen dan pelatihan agar memberikan pelayanan yang terbaik, dengan adanya hal tersebut bank ICBC bermaksud memperoleh profitabilitas dari pelayanan dan kepercayaan nasabah. Pada Bank Bukopin melakukan proses recovery agar profitabilitas meningkat dan kapabilitas bisnis untuk melakukan ekspansi yang lebih besar lagi. Sedangkan Bank Panin mengikuti sosialisasi terkait penerapan keuangan keberlanjutan agar profitabilitasnya lebih terjaga, dan Bank Panin meningkatkan kapasitas penjualan agar bisa menggapai pasar yang lebih luas lagi.

Efisiensi

Perbandingan ketiga bank tersebut dalam indikator Efisiensi adalah, Pada bank ICBC tidak menyajikan dalam Renstra bagaimana bank ICBC melakukan efisiensi terhadap perusahaannya. Pada Bank Bukopin selalu melakukan efisiensi di seluruh unit kerja dengan cara meningkatkan kualitas dan kinerja serta optimalisasi sumber daya manusia yang ada di Internal bank. Sedangkan Bank Panin efisiensi diterapkan dengan cara menyusun program-program kerja, melakukan pengwasan proses kerja dan dalam bidang operasional agar tetap berjalan dengan efisien.

Kepuasaan & Pengembangan Karyawan

Pada Aspek Kepuasan dan Pengembangan Karyawan, ketiga Bank yang ada dalam perbandingan memiliki rencana strategi yang berbeda-beda dan dengan menggunakan cara masing-masing. Pada Bank ICBC Aspek Kepuasan oleh nasabah dicapai dengan mengembangkan Karyawan melalui pelatihan keuangan. Kemudian pada Bank Panin, Strategi dalam mendapatkan kepuasan nasabah didapat dengan cara meningkatkan soft competency dan juga hard competency. Salah satu penerapannya adalah dengan meningkatkan karyawannya dalam mengoptimalkan aspek digital. Dalam hal ini Bank panin memanfaatkan peluang digital dalam mencapai kepuasan pelanggan. Di sisi lain BUKOPIN Menyusun strategi mengenai kepuasan nasabah dengan meningkatkan kualitas karyawan dalam segi pelayanan yang optimal dan terpercaya sehingga dapat menggaet nasabah dan meningkatkan kepuasan nasabah. Namun, sebetulnya terdapat permasalahan diantara ketiganya, yaitu ketiga bank sama-sama mempunyai strategi peningkatan karyawan untuk

mencapai kepuasan nasabah walaupun cara yang digunakan berbeda-beda atau dalam arti lain menganciri bank masing-masing. Akan tetapi tujuan strategi mereka tetap sama yaitu mencapai kepuasan pelanggan.

Kualitas Produk/Jasa

Pada aspek Produk, Tidak semua Bank memiliki strategi dalam aspek produk. Pada kasus ini Bank Panin tidak menyertakan hal tersebut. Bank ICBC Hanya berfokus pada rencana menciptakan produk yang ramah lingkungan dengan kondisi yang stabil Namun, Pada BUKOPIN terdapat rencana yang cukup detail meliputi Investasi Sumber Daya bank, meningkatkan daya saing, serta membangun kualitas bisnis bank menjadi lebih baik kedepannya, yang mana hal ini berarti BUKOPIN memiliki strategi yang cukup rinci dalam meningkatkan kualitas produknya. Lebih rincinya, BUKOPIN memiliki strategi dengan memberikan layanan multi produk untuk nasabah demi membangun loyalitas nasabah. Tidak hanya itu, untuk peningkatan produknya, BUKOPIN juga akan memberikan investasi pada infrastruktur IT, memperbarui core banking dan juga melakukan optimalisasi

Tanggung Jawab Sosial & Nama/ Hub Baik DG Masyarakat

Dalam aspek tanggung jawab dan nama atau hubungan baik dengan masyarakat ketiga bank sama-sama memiliki rencana strategis masing-masing. Bank ICBC memiliki rencana strategis yang berkaitan dengan hal tersebut, yaitu: terus berupaya untuk terus hadir memberikan bantuan kepada masyarakat yang membutuhkan melalui pelaksanaan program Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJS) untuk membantu meningkatkan taraf kehidupan masyarakat yang layak. Sedangkan Bank Bukopin memiliki rencana strategis terkait keterbukaan akan informasi yang dibutuhkan oleh stakeholder dan juga masyarakat umum. Seperti halnya bank ICBC dan Bank Bukopin, Bank Panin juga memiliki rencana strategis tersendiri dalam melakukan tanggung jawab dan atau nama hubungan baik dengan masyarakat dengan cara melakukan perlindungan lingkungan hidup dan juga CSR.

Survival

Dalam aspek survival ketiga bank tersebut juga memiliki rencana strategis yang tentunya berbeda antara satu sama lain. Dalam tahun berjalan, Bank ICBC tidak memiliki perubahan signifikan baik secara status, legalitas maupun penambahan atau penutupan jaringan kantor cabang. Sedangkan bank Bukopin melakukan implementasi kerangka NSFR dan LCR. Dimana kedua kerangka ini berfungsi untuk mengukur risiko likuiditas Bank. Dalam hal ini LCR bertujuan untuk meningkatkan ketahanan jangka pendek dari profil resiko likuiditas Bank. di mana pemenuhan standar LCR bertujuan untuk meningkatkan ketahanan jangka pendek dari profil risiko likuiditas Bank.

Dalam aspek survival yang berkaitan dengan ekspansi dan ketahanan Bank Panin melakukan review rutin rutin terkait kondisi pasar untuk menentukan langkah-langkah yang tepat terkait perbaikan dan pengembangan. Sehingga dari sini akan dapat menjawab kebutuhan pasar. Baik dari segi produk maupun jasa.

Kemampuan Beradaptasi

Dalam aspek kemampuan adaptasi masing-masing bank memiliki beberapa rencana strategis masing-masing. Bank ICBC memiliki rencana terkait Rencana Bank terkait dengan pelatihan keuangan berkelanjutan sebagai upaya untuk memberikan edukasi kepada

seluruh karyawan sempat terkendala dengan terjadinya pandemi COVID-19 di tahun 2020. maka pada 2021 Bank menyelenggarakan pelatihan terkait konsep dasar keuangan berkelanjutan secara daring dengan menggandeng institusi pelatihan ternama sebagai pembicara dan mentor. Sedangkan bank Bukopin memiliki rencana strategis yang berkaitan dengan pengembangan teknologi informasi sejalan dengan arus digitalisasi yang telah menjadi kebutuhan dunia usaha. Ke depan, Perseroan akan terus mengembangkan teknologi informasi yang secara aktif dapat berperan di komunitas fintech dan bermitra dengan fintech terpilih dan mendukung kolaborasi. Strategi Perseroan dalam pengembangan teknologi informasi di antaranya membangun platform API Manajemen untuk transaksi Business to Business (B2B) dan Business to Customer (B2C), membangun layanan Robotic Processing Automation (RPA), adopsi Artificial Intelligence untuk peningkatan customer experience dan customer journey, serta meningkatkan mobility. Dalam aspek kemampuan adaptasi bank Panin juga memiliki beberapa rencana strategis seperti:

1. Melakukan analisa rutin untuk internal & eksternal sehingga bisa memastikan dapat beradaptasi dengan perubahan-perubahan yang terjadi di pasar dengan tujuan untuk menyediakan produk yang relevan dan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.
2. Melakukan pengembangan teknologi informasi yang berkelanjutan untuk mempersiapkan dalam menyambut perkembangan yang akan terjadi seiring berjalannya waktu.

Pelayanan Masyarakat

Dalam aspek pelayanan masyarakat bank ICBC memiliki rencana strategis untuk selalu berkomitmen dalam mendukung pembangunan peraekonomian Indonesia. Dalam hal ini bank ICBC turut serta dalam pemberian nilai keunggulan bagi para pemegang saham, nasabah, karyawan, serta masyarakat. dalam aspek ini bank Bukopin juga memiliki rencana stategis dalam rangka pelayanan prima kepada nasabah, Bank senantiasa meningkatkan kualitas layanan. Salah satu bentuk peningkatan layanan kepada nasabah, Bank menerapkan kebijakan penanganan pengaduan nasabah yang terintegrasi, online dan handal. Pengaduan nasabah diselesaikan sesegera mungkin mengingat penanganan pengaduan nasabah merupakan salah satu bentuk perlindungan nasabah dalam rangka menjamin hak-hak nasabah dalam berhubungan dengan Perseroan. Sedangkan bank Panin juga memiliki rencana strategis dengan cara mengembangkan sistem dan keamanan data sehubungan dengan langkah adaptasi terhadap kebiasaan baru bekerja dari rumah dengan tetap memastikan produktifitas.

Kesimpulan dan Saran

Tujuan utama dalam penelitian ini adalah untuk membandingkan rencana strategi yang ada pada ketiga bank yang dipilih sebagai objek penelitian (Bank BUKOPIN, Bank ICBC dan Bank Panin). Melihat dari hasil pembahasan yang telah dijabarkan, maka dapat diketahui berbagai macam rencana strategis yang terdapat pada tiap bank.

Pada perbandingan yang telah dilakukan diatas terdapat juga hasil yang menunjukkan perbedaan rencana strategi yang dimiliki oleh masing-masing Bank. Dapat diketahui bahwa rencana strategis yang ada di ketiga bank diatas mempunyai karakteristik dan ciri tersendiri. Dilihat dari hasil perbandingan maka dapat dikatakan bahwa tidak

semua rencana strategi yang ada pada bank memenuhi indikator yang tertera. Pada Bank ICBC rencana strategis berfokus pada peningkatan kualitas terkait keuangan yang mana untuk mencapai tujuan, dibuatlah strategi berupa pelatihan terkait keuangan berkelanjutan. Di sisi lain, Bank BUKOPIN memfokuskan rencana strategisnya kepada peluang digital yang mana pada masa kini, hampir keseluruhan kegiatan Masyarakat sudah berbasis digital sehingga dapat dikatakan bahwa strategi yang dibuat oleh Bank BUKOPIN ini juga bertujuan untuk menghasilkan produk yang berkualitas sesuai dengan zaman. Yang terakhir adalah Bank PANIN yang tetap memilih untuk meningkatkan kualitas pelayanan yang ada dalam bank. Bank PANIN lebih mengoptimalkan pelayanan untuk mencapai tujuan yang dimiliki oleh Perusahaan. Dengan mengedepankan pelayanan maka akan terlihat wajah professional pada suatu Perusahaan.

Namun, pada dasarnya, rencana strategis yang dimiliki oleh tiap Perusahaan berdasarkan penelitian ini adalah Bank BUKOPIN, Bank PANIN dan Bank ICBC, memiliki kesamaan yang tersirat yang terletak pada tujuan dibuatnya rencana strategis tersebut. Salah satu kesamaannya terletak pada aspek Tanggung Jawab Sosial & Hubungan Baik dengan Masyarakat. Dalam aspek tersebut tertulis rencana strategis yang memiliki kemiripan yaitu dengan melaksanakan program tanggung jawab sosial serta melakukan perlindungan hidup dan CSR. Tujuan dibuatnya rencana strategi pada tiap-tiap Lembaga adalah semata-mata untuk mengembangkan asset yang dimilikinya sehingga dapat menghasilkan produk yang menarik serta meningkatkan kepuasan nasabah.

Daftar Pustaka

- Mulato, T., Mustamin, A., Supriadi, S., & Ningsih, S. (2021). Strategi Bisnis Bank Syariah Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Pt. Bank Panin Djhjubai Syariah Cabang Makassar. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(3), 1293-1305.
- Apriani, S. D., & Mansoni, L. (2019). Pengaruh CAR, LDR dan NPL Terhadap Profitabilitas Pada Bank Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI)(Studi Kasus PT. Bank Bukopin Tbk Tahun 2005-2018). *Jurnal Ekonomi Manajemen Perbankan*, 1(2), 86-94.
- Nunuk Novianti, W. (2022). Analisa Manajemen Keuangan dan Strategi Pengembangan cafe ABC. *Jurnal bisnis dan manajemen*.
- Permatasari, A. (2017). Analisa Konsep Perencanaan Strategis. *Jurnal ilmiah magister ilmu administrasi*, 13-16.
- Rifki Akmal Tanjung, M. A. (22). Analisis Strategi Pemasaran terhadap Penetapan Harga Supply Chain Manajemen pada PT Unilever Tbk. *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM)*.
- Laporan Tahunan Bank Bukopin. (2021). Memperkuat Transformasi, Kokohkan Sinergi. PT. Bank Bukopin Tbk.