

MB HO11

STUDI KASUS

Premium Cepat Rekening - Bank Terus Maju (BTM)

Latar belakang

Bank Terus Maju (BTM) yang beroperasi di Bandung, Jawa Barat, daerah dan berencana untuk memperkenalkan produk inovatif yang disebut Rekening Cepat Premium berdasarkan analisis berikut:

- Kebijakan pemerintah baru yang memberikan insentif kepada lembaga keuangan mikro untuk memperluas jangkauan mereka kepada orang miskin.
- Pelanggan lebih percaya pada lembaga keuangan formal seperti banjir baru-baru ini dan bahaya kebakaran di daerah lain membuat mereka menyadari pentingnya untuk menempatkan tabungan dan aset mereka di tempat-tempat aman.
- Bank Sentral telah menurunkan menurunkan SBI yang BTM harus mencari sumber tambahan pendapatan.

Analisis Pasar

Situasi makroekonomi:

- Peningkatan persaingan dari bank komersial seperti Danamon dan BTPN yang telah meningkatkan jangkauan mereka ke usaha mikro. Mereka memiliki keuntungan dengan sistem komputerisasi dan online mereka di cabang mereka. BPR lain, Citra Kencana, yang memiliki 10 cabang, juga akan datang sebagai pesaing baru karena mereka berencana untuk memperkenalkan sistem online EDC di cabang mereka.
- Dua BPR lainnya - BPR dan BPR Siap Tunas Harapan juga menjalani restrukturisasi dan segera akan menjadi pesaing yang kuat.

Analisis SWOT

Kekuatan:

- Dengan Akun Premium Cepat (PFA), seorang nasabah dapat menarik atau menyetor uang kapan saja.

- Layanan cepat menggunakan sistem komputerisasi
- jumlah rendah untuk membuka rekening dan saldo minimum akan memberikan insentif bagi orang untuk membuka rekening tabungan
- 12 cabang, dan semua dari mereka sedang online, di daerah Bandung Selatan

Kelemahan:

- Rekening Tabungan terikat ke cabang pembukaan, kurangnya fleksibilitas
- Staf Frontliner tidak memiliki pengetahuan produk sufficient dari PFA
- Buruknya pelayanan tercermin melalui antrian yang panjang, layanan lambat dan mishandlings pelanggan
- panjang dan bureacratic prosedur

Peluang:

- pinjaman bersubsidi dari pemerintah untuk produk melayani masyarakat berpenghasilan rendah
- Paket Menarik di rekening tabungan akan meningkatkan jumlah nasabah penyimpan.

Ancaman:

- Reformasi Sektor Keuangan mempertinggi persaingan dari bank-bank komersial.
- citra negatif karena memperlambat layanan dari produk tabungan sebelumnya (Book Tiket Menyimpan dan Tabungan untuk Masa Depan)

PFA Produk Fitur

Minimum jumlah untuk membuka account: Rp 5.000

Minimum saldo: Rp 5.000

Persyaratan untuk pembukaan:

- ID

- Foto
- Pekerjaan pernyataan dari perusahaan tempat mereka bekerja
- Pernyataan dari kantor distrik lokal jika mereka tidak bekerja

PFA Paket:

- Sebuah buku lulus
- Dapat menyimpan setiap saat selama jam kerja
- Unlimited menarik tetapi harus mempertahankan saldo minimum

Bunga dan biaya:

- Minimum untuk menerima bunga dari tahun 6% / adalah Rp 50.000.
- Tidak ada fasilitas cerukan
- Tidak ada biaya administrasi untuk membuka rekening
- Tidak ada biaya penarikan

Promosi:

- Meja Informasi di setiap cabang
- Direct selling oleh teller
- Pengumuman di semua cabang melalui poster, brosur, leaflet, Q & A lembar, dan melalui acara lokal

Kantor pengaturan:

- Cabang-cabang berada di pusat kota. Kantor kecil dan ramai, tidak terorganisasi dengan baik.
- 12 cabang. Berkantor pusat dekat stasiun bus Kelapa Kebon.

Positioning:

- Untuk usaha mikro dan keluarga berpenghasilan rendah
- PFA dirancang untuk meningkatkan citra BTM melalui layanan yang lebih efisien

TUGAS:

Silakan menyiapkan strategi branding untuk membantu mempromosikan BTM PFA. The strategi branding harus mencakup sebagai berikut:

-
- Desain untuk produk yang lebih menarik. Harap tambahkan fitur / s yang membuatnya lebih relevan dengan masyarakat, misalnya, terkait dengan dana sosial untuk korban banjir atau kebakaran.
- Desain iklan menarik lagi. Silakan memilih media yang paling tepat untuk iklan.
- Meningkatkan layanan dengan menambahkan sentuhan pribadi.
- Meningkatkan citra melalui dukungan dari tokoh masyarakat dan tokoh masyarakat.

Harap sebagai inovatif mungkin.