

BAB IV

PENUTUPAN

4.1 Kesimpulan

Dari temuan hasil penelitian terkait dengan analisis kondisi lingkungan internal dan eksternal bjb Sekuritas, peneliti dapat menyimpulkan beberapa elemen penting yang berkaitan dengan perancangan strategi bersaing yang sesuai.

1. Berdasarkan hasil analisis *unit factor internal* dan *unit factor external* bjb Sekuritas memiliki kekuatan internal yang cukup baik. Ini berarti perusahaan berada dalam posisi yang kompetitif dan memiliki beberapa keunggulan yang dapat dimanfaatkan untuk mencapai tujuannya, Namun tidak dipungkiri juga analisis menunjukkan adanya beberapa kelemahan yang perlu diatasi. Di dalam faktor eksternal bjb Sekuritas juga berada pada posisi yang cukup baik dalam menanggapi faktor-faktor eksternal. Ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki beberapa peluang yang bisa dimanfaatkan, namun juga menghadapi beberapa ancaman yang perlu dikelola dengan baik. Ini juga menunjukkan bahwa perusahaan harus waspada terhadap beberapa ancaman eksternal yang signifikan. Ancaman tersebut bisa mencakup persaingan yang ketat, ketidakstabilan ekonomi, atau perubahan regulasi yang tidak menguntungkan. Hasil analisis *unit factor internal* dan *unit factor external* ini kemudian digabungkan menjadi Kuadran SWOT. Hasil analisis dari kuadran SWOT ini

adalah bjb Sekuritas berada pada **strategi agresif**. Dimana strategi ini mengoptimalkan kekuatan internal dan memanfaatkan peluang eksternal yang perusahaan miliki.

2. Dari lingkungan eksternal, analisis PESTLE mengungkapkan bahwa bjb Sekuritas harus memperhatikan faktor-faktor politik, seperti regulasi dan stabilitas politik. Kedua hal ini memiliki dampak signifikan terhadap kondisi pasar dan minat investor. Selain itu, faktor ekonomi, termasuk inflasi, suku bunga, dan kondisi ekonomi makro, juga berperan penting dalam menentukan kinerja perusahaan sekuritas. Tantangan teknologi seperti keamanan siber dan kebutuhan akan inovasi teknologi juga harus diperhatikan oleh perusahaan untuk mempertahankan daya saing mereka. Selain itu, aspek sosial, seperti literasi keuangan dan perkembangan demografi, dapat memengaruhi profil nasabah dan permintaan layanan. Terakhir, isu lingkungan dan keberlanjutan juga menjadi fokus, dengan perusahaan perlu memperhatikan aturan dan tren yang berkaitan dengan investasi hijau dan tanggung jawab sosial perusahaan. Dalam menghadapi berbagai tantangan ini, bjb Sekuritas harus mengambil pendekatan yang adaptif dan responsif, memperhatikan perkembangan terbaru dalam lingkungan eksternal dan memperbarui strategi bisnis mereka secara berkala.
- Analisis Porter's Five Forces menunjukkan bahwa bjb Sekuritas menghadapi tantangan dan peluang yang signifikan di industri keuangan, khususnya di persaingan antara para perusahaan perantara perdagangan efek. Ancaman dari

pendatang baru dianggap rendah-sedang, karena meskipun ada potensi pasar yang besar, hambatan masuk yang besar seperti regulasi ketat dari OJK dan kebutuhan investasi besar merupakan penghalang utama para calon pesaing barunya. Namun, dengan dukungan investor yang kuat dan tepat, pendatang baru masih memiliki peluang untuk bersaing. Tingkat persaingan antar perusahaan sekuritas yang ada terbilang tinggi, terutama dengan perusahaan seperti Ajaib Sekuritas yang agresif dalam menargetkan investor muda dan menyediakan aplikasi yang user-friendly. Hal ini menempatkan bjb Sekuritas dalam posisi yang menantang untuk tetap relevan dan kompetitif. Tekanan dari produk atau jasa pengganti juga tinggi karena adanya alternatif investasi seperti obligasi, deposito, dan reksadana yang menawarkan profil risiko berbeda, serta tantangan dari judi online akibat minimnya literasi keuangan di masyarakat. bjb Sekuritas perlu fokus pada inovasi berkelanjutan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan mengungguli pesaingnya. Di sisi lain, kekuatan tawar-menawar pembeli cukup tinggi, karena tersedianya banyak opsi yang menyediakan jasa yang sama. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang efektif adalah dengan memberikan program edukasi keuangan yang gencar untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Sementara itu, kekuatan tawar-menawar pemasok dianggap rendah karena banyaknya kesamaan dalam penyedia layanan yang digunakan oleh perusahaan sekuritas lainnya.

- Analisis rantai nilai (value chain) bjb Sekuritas mengidentifikasi berbagai aktivitas primer dan pendukung yang berkontribusi terhadap keunggulan

kompetitif perusahaan. Aktivitas primer seperti logistik masuk, operasi, logistik keluar, pemasaran dan penjualan, serta layanan pelanggan, memainkan peran penting dalam penyediaan layanan investasi yang efisien dan berkualitas kepada nasabah. Misalnya, logistik masuk mencakup akses dan analisis data pasar dari sumber-sumber terpercaya untuk memberikan informasi yang relevan. Operasi melibatkan bagian penting seperti *investment analyst*, *investment specialist*, dan *customer service* yang bekerja secara sinergis untuk memberikan layanan investasi yang terbaik, mulai dari analisis pasar hingga edukasi dan bantuan kepada nasabah. bjb Sekuritas juga berfokus pada logistik keluar yang memastikan respons cepat terhadap kebutuhan nasabah melalui berbagai saluran komunikasi dan program edukasi yang berkelanjutan untuk meningkatkan literasi keuangan. Upaya pemasaran yang inovatif dan berbasis literasi keuangan, bersama dengan layanan pelanggan yang proaktif, memperkuat loyalitas dan kepuasan nasabah. Pada sisi aktivitas pendukung, bjb Sekuritas mengandalkan teknologi informasi yang kuat dan manajemen risiko yang terintegrasi untuk mendukung kelangsungan operasional dan kepatuhan terhadap regulasi. Divisi IT & General Affair mengelola infrastruktur teknologi dan pengembangan sistem informasi yang penting untuk layanan nasabah dan manajemen risiko. Kepatuhan dan audit internal memastikan seluruh kegiatan berjalan sesuai dengan kebijakan yang berlaku, sementara manajemen risiko melakukan identifikasi dan pengendalian risiko yang komprehensif. Selain itu, manajemen keuangan dan akuntansi bertanggung jawab atas perencanaan

anggaran dan pelaporan keuangan yang akurat. Pengembangan bisnis melalui Business Development Unit juga berperan penting dalam inovasi produk dan layanan yang memenuhi kebutuhan nasabah yang terus berkembang. Secara keseluruhan, aktivitas primer dan pendukung ini membentuk fondasi yang kokoh bagi bjb Sekuritas untuk bersaing secara efektif di industri sekuritas dan memberikan nilai tambah kepada nasabahnya.

3. Setelah menganalisis lingkungan eksternal dan internal bjb Sekuritas, serta melakukan analisis SWOT yang didukung oleh analisis EFE dan IFE, strategi yang paling tepat untuk diterapkan oleh bjb Sekuritas adalah ***Focused Differentiation Strategy***. Strategi ini memiliki pendekatan untuk terfokus pada segmen pembeli yang spesifik dengan menyediakan produk yang memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka dengan lebih baik daripada pesaing. Dimana segmen spesifik yang dimaksud dalam hal ini adalah masyarakat Jawa Barat, khususnya para investor. Harapannya strategi ini bisa memberikan dampak yang positif pada profitabilitas perusahaan dalam jangka panjang.

4.2 Rekomendasi

Berikut merupakan rekomendasi yang dapat diberikan oleh peneliti untuk bjb Sekuritas berdasarkan kesimpulan yang diperoleh :

1. bjb Sekuritas harus tetap siap dan mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan dinamis di lingkungan eksternal yang penuh ketidakpastian. Perusahaan ini perlu terus mengembangkan kemampuannya untuk beradaptasi

dengan persaingan yang semakin kompleks dan berubah-ubah. Salah satu cara yang dapat ditempuh oleh bjb Sekuritas adalah dengan melakukan riset pasar secara berkelanjutan, khususnya di wilayah Jawa Barat dan difokuskan ke nasabah yang menjadi target utama bjb Sekuritas, yaitu pejabat daerah, para pimpinan dari bjb grup, dan nasabah prioritas bank bjb di Jawa Barat. Strategi yang disarankan yaitu dengan memberikan full service kepada nasabah tersebut dengan memberikan layanan analisa secara lebih mendalam ke tiap emiten pilihan bjb Sekuritas, pengadaan customer gathering setiap bulan, mengundang investor relation atau jajaran Direksi untuk membedah perusahaannya, mengundang ekonom untuk membedah kondisi ekonomi yang terjadi, dan acara-acara menarik lainnya, yang memang dikhususkan untuk nasabah-nasabah tersebut.

2. Dalam era digitalisasi, pemasaran memiliki peran yang penting. Oleh karena itu strategi jangka panjang yang direkomendasikan adalah mendahulukan peningkatan *awareness* di masyarakat melalui *Digital Marketing*. Seperti pembuatan konten, iklan, *campaign* dan kerjasama dengan *Key Opinion Leader (KOL)* yang berfokus kepada masyarakat Jawa Barat. Keterlibatan aktif di platform digital akan membantu bjb Sekuritas tetap relevan, menarik perhatian pelanggan potensial, dan mempertahankan daya saing di industri pasar modal yang sangat kompetitif ini. bjb Sekuritas juga harus bisa berkolaborasi dengan komunitas-komunitas saham dan memperbanyak kegiatan offline seperti

workshop dan diskusi dengan emiten. Sehingga peningkatan brand awareness bisa jauh lebih cepat diterima oleh masyarakat.

3. Dalam industri pasar modal ini, teknologi informasi memiliki peran yang sangat penting. Terutama aplikasi, dimana aplikasi ini menjadi alat yang digunakan langsung oleh konsumen. Oleh karena itu, peneliti menyarankan untuk bjb Sekuritas bisa membuat aplikasi secara mandiri. Agar seluruh proses bisnis bisa terkontrol dengan baik. Mulai dari menghindari adanya error hingga menciptakan inovasi. Dengan memiliki kontrol penuh atas aplikasi, harapannya para konsumen bisa merasakan pengalaman yang baik dan menjadi *loyal customer* untuk bjb Sekuritas.
4. Selain aplikasi, pelayanan yang maksimal menjadi hal yang paling penting dalam bisnis yang bergerak di bidang jasa. Oleh karena itu, peneliti menyarankan untuk bjb Sekuritas memberikan pelatihan yang lebih rutin lagi kepada karyawannya divisi marketing dan sales, khususnya *Investment Analyst*, *Investment Specialist* dan *Customer Service*. Hal ini disebabkan oleh *Investment Analyst* memegang peran untuk menghasilkan analisis emiten yang akan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan konsumen. *Investment Specialist* memiliki peran untuk menyampaikan keadaan pasar secara langsung maupun tidak kepada konsumen. Sedangkan *Customer Service* memiliki peran untuk bisa memberikan solusi yang dimiliki oleh calon konsumen maupun konsumen. Maka dari itu tujuannya dilakukan hal ini adalah untuk meningkatkan citra perusahaan yang berkredibilitas tinggi.

5. bjb Sekuritas harus bisa menciptakan layanan yang lebih beragam dari sekedar transaksi perantara perdagangan efek khususnya saham. Seperti transaksi reksadana, transaksi obligasi, manajemen investasi, dan *investment banking*. bjb Sekuritas juga harus menambahkan fokus penjualan menjadi *B2B (Business to Business)* dan *B2C (Business to Customer)*. B2B ini memanfaatkan relasi perusahaan yang telah melakukan kerjasama dengan Bank bjb. Dimana, ketika perusahaan ini mau melakukan investasi saham bisa melalui anak perusahaannya yaitu bjb Sekuritas. Namun saran ini harus diikuti juga dengan bjb Sekuritas mengajukan izin kepada OJK untuk bisa melayani investor institusi di luar Jawa Barat. Sedangkan untuk *B2C* bjb Sekuritas tetap fokus kepada nasabah yang berdomisili dan ber KTP di Jawa Barat.

4.3 Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, implikasi yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

1. Peningkatan minat konsumen yang pastinya akan berpengaruh langsung terhadap profitabilitas dan daya kompetitif perusahaan. Selain itu, terciptanya juga brand awareness yang kuat dari masyarakat. Sehingga bjb Sekuritas bisa menjadi perusahaan sekuritas top of mind di masyarakat.
2. Dampak positif terhadap pembentukan loyalitas pelanggan dapat berkontribusi pada pertumbuhan bisnis bjb Sekuritas melalui peningkatan jumlah nasabah

atau pembukaan akun baru serta frekuensi investasi yang rutin oleh nasabah. Dengan berfokus pada pelayanan yang unggul, bjb Sekuritas dapat membangun reputasi yang baik dan memperkuat posisinya dalam industri pasar modal.

3. bjb Sekuritas dapat memberikan kontribusi positif dengan meningkatnya literasi keuangan masyarakat Indonesia terutama Jawa Barat. Sehingga jumlah masyarakat yang terkena investasi ilegal dan pinjaman online bisa semakin berkurang. Dengan begitu pun perekonomian di daerah Jawa Barat bisa semakin meningkat.
4. Bjb Sekuritas memiliki peluang untuk menjadi perusahaan sekuritas terbesar ketika seluruh investor bisa tertarik menggunakan jasa dari bjb Sekuritas. Hal ini didukung dengan data dari ksei bahwa jumlah investor terbanyak berada di Jawa Barat. Maka dari itu bjb Sekuritas memiliki peluang yang besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahdiat, Adi. “Bukan Jakarta, Ini Provinsi Dengan Utang Pinjol Terbesar Pada April 2023.” *databoks.katadata.co.id*, July 3, 2023.
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/07/03/bukan-jakarta-ini-provinsi-dengan-utang-pinjol-terbesar-pada-april-2023>.
- Anam, Khoirul. “Strategi Pemasaran Dan Implementasinya Dalam Lembaga Pendidikan.” *Ta'allum: Jurnal Pendidikan Islam* 1, no. 2 (November 1, 2013).
<https://doi.org/10.21274/taalum.2013.1.2.159-170>.
- Annur, Cindy Mutia. “Utang Pinjol Warga Jawa Barat Tembus Rp15 Triliun, Terbesar Se-Indonesia.” *databoks.katadata.co.id*, September 21, 2023.
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/09/21/utang-pinjol-warga-jawa-barat-tembus-rp15-triliun-terbesar-se-indonesia>.
- AR, Murniati, and Nasir Usman. *Implementasi Manajemen Stratejik Dalam Pemberdayaan Sekolah Menengah Kejuruan*. Perdana Publishing, 2009.
- Arif, Moh Erfan, and Rila Anggraeni. *Strategi Bisnis*. Malang: Universitas Brawijaya Press, 2023.
- Binekasri, Romys. “Investor Pasar Modal 11,3 Juta Orang, Jawa Barat Terbanyak.” *CNBC Indonesia*, August 3, 2023.
<https://www.cnbcindonesia.com/market/20230803161241-17-459928/investor-pasar-modal-113-juta-orang-jawa-barat-terbanyak>.

- Budiman, H. , and Ujang Cepi Berlian. *Manajemen Strategik*. Bandung: CV. PUTRANA JAYA MANDIRI, 2020.
- Budiono, Anshori, Sri Mulyani, Hardi Hutauruk, Alfi Fauzi Ramdani, and Dedi Candra. *MANAJEMEN STRATEGIK: Teori Dasar Dan Contoh Kasus*. Jawa Tengah: Penerbit NEM, 2022.
- CNN Indonesia. “Rugi Masyarakat Akibat Investasi Bodong Melesat Jadi Rp109 T Di 2022.” [cnnindonesia.com](https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20221117193808-78-875287/rugi-masyarakat-akibat-investasi-bodong-melesat-jadi-rp109-t-di-2022), November 17, 2022. <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20221117193808-78-875287/rugi-masyarakat-akibat-investasi-bodong-melesat-jadi-rp109-t-di-2022>.
- Dihni, Vika Azkiya. “Kerugian Akibat Investasi Ilegal Di Indonesia Capai Rp117 Triliun.” [databoks.katadata.co.id](https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/02/22/kerugian-akibat-investasi-ilegal-di-indonesia-capai-rp117-triliun), February 22, 2022. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/02/22/kerugian-akibat-investasi-ilegal-di-indonesia-capai-rp117-triliun>.
- Elias, Melissa Carmia. “ANALISIS STRATEGI BERSAING PADA PERUSAHAAN BIRO PERJALANAN DI MALANG.” *AGORA* 6, no. 2 (2018): 1–6.
- Fatimah, Fajar Nur’aini Dwi. *Teknik Analisis SWOT*. Daerah Istimewa Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2016.
- Haque-Fawzi, Marissa Grace, Ahmad Syarief Iskandar, Heri Erlangga, H. Nurjaya, and Denok Sunarsi. *STRATEGI PEMASARAN: Konsep, Teori Dan Implementasi*. Tangerang Selatan: Pascal Books, 2022.

- HARISUDIN, MOHD. “COMPETITIVE PROFILE MATRIX SEBAGAI ALAT ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK ATAU JASA.” *SEPA* 7, no. 2 (2011).
- KSEI. “Investor Pasar Modal Tembus 10 Juta.” *ksei.co.id*, 2022. https://www.ksei.co.id/files/uploads/press_releases/press_file/id-id/212_berita_pers_investor_pasar_modal_tembus_10_juta_20221202065619.pdf.
- . “Statistik Pasar Modal Indonesia.” *Ksei.co.id*, August 2023. https://www.ksei.co.id/files/Statistik_Publik_Agustus_2023_v2.pdf.
- M, Jogiyanto Hartono. *Metoda Pengumpulan Dan Teknik Analisis Data*. Depok: Penerbit Andi, 2018.
- Nugroho, Jatmiko Wahyu, Ari Wibowo, Asep Kurniawan, Arie Surachman, Farid Subkhan, Adi Nugroho, Shamad Hasanul Azmi, and Yanti Krismayanti. *Manajemen Strategi*. Edited by Nila Rusiardi Jayanti and Mutiara Oktavia Cahyana. Purbalingga: Eureka Media Aksara, 2023.
- OTORITAS JASA KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA. “PERATURAN OTORITAS JASA KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA NOMOR 18 /POJK.04/2019 TENTANG PERUSAHAAN EFEK DAERAH,” 2019.
- Polisi Tactica. “Analisis SWOT: Panduan Hitung IFAS, EFAS, SFAS Dan Matrik Grand Strategy.” *makalah-nkp.com*, n.d. <https://www.makalah-nkp.com/2018/03/analisis-swot-panduan-ifas-efas-sfas.html>.

- Priatin, Dina Okta Egi, and Humairoh. "KUPAS TUNTAS TEORI WHELEN DAN HUNGER DENGAN METODE KUALITATIF." *MANTRA: Jurnal Manajemen Strategis* 1, no. 1 (August 2023).
- Ramdhan, Muhammad. *Metode Penelitian*. Bandung: Cipta Media Nusantara, 2021.
- Ritonga, Zuriani. *Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori Dan Aplikasi)*. Daerah Istimewa Yogyakarta: Deepublish, 2020.
- Roosinda, Fitria Widiyani, Ninik Sri Lestari, A A Gde Satia Utama, Hastin Umi Anisah, Albert Lodewyk Sentosa Siahaan, Siti Hadiyanti Dini Islamiati, Kadek Ayu Astiti, Nurul Hikmah, and Muhammad Iqbal Fasa. *METODE PENELITIAN KUALITATIF*. Daerah Istimewa Yogyakarta: Zahir Publishing, 2021.
- Santika, Erlina F. "Kerugian Masyarakat Akibat Investasi Ilegal Tembus Rp126 Triliun, Melonjak Signifikan Pada 2022." *databoks.katadata.co.id*, June 14, 2023. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/06/14/kerugian-masyarakat-akibat-investasi-ilegal-tembus-rp126-triliun-melonjak-signifikan-pada-2022>.
- Sudarsono, Heri. *Manajemen Pemasaran*. Jember: Pustaka Abadi, 2020.
- Sugiarto, Florencia Felia. "ANALISA STRATEGI BERSAING PT. SURYA CIPTA MANDIRI." *AGORA* 4, no. 2 (2016).
- Sulistiani, Dwi. "MENCAPAI KEUNGGULAN BERSAING DENGAN STRATEGI DIFERENSIASI." *El Muhasaba: Jurnal Akuntansi* 4, no. 2 (February 20, 2014). <https://doi.org/10.18860/em.v4i2.2454>.
- Syahkuan, Jhonny, Syarifah Ni'mah, Sayid Mochamad Ulil Absor, Malik Abdul Azis, Asman Aminudin Bakri, and Reimond Hasangapan Mikkael

Napitupulu. *Manajemen Strategik Dalam Organisasi*. Jawa Tengah: Penerbit NEM, 2022.

Tahir, Rusdin, Okma Yendri, Muhammad Subhan Iswahyudi, Ervina Waty, Firman Yudhanegara, Radha Krisnamurti Sigamura, Akhmad, et al. *Manajemen: Konsep, Prinsip, Dan Aplikasi*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023.

Wibowo, Seto Sulaksono Adi, Yosi Handayani, and Ade Rika Lestari. "STRATEGI BERSAING PERUSAHAAN DAN KINERJA PERUSAHAAN." *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia* 2, no. 2 (2017). <https://journals.ums.ac.id/index.php/reaksi/article/view/4896/3468>.

WULANDARI, OKTAVIA PUTRI. "ANALISIS RANTAI NILAI (VALUE CHAIN) UNTUK MENINGKATKAN EFISIENSI BIAYA PRODUKSI CEMENT RETARDER." *AKUNESA: Jurnal Akuntansi* 6, no. 1 (2018).

Zakariah, M. Askari, Vivi Afriani, and M. Zakariah. *METODOLOGI PENELITIAN KUALITATIF, KUANTITATIF, ACTION RESEARCH, RESEARCH and DEVELOPMENT (R N D)*. Sulawesi Tenggara: Yayasan Pondok Pesantren Al Mawaddah Warrahmah Kolaka, 2020.