

ABSTRACT

The objective of this thesis is to formulate business strategies for SATU organization to overcome its slow growth of customer acquisition and achieve its business objectives in the future.

This thesis utilize SWOT analysis and Porter's Five Forces to analyze SATU's internal and external factors as the basis in formulating strategies. Alternatives of strategies are generated using strategic tools such as Ansoff matrix, Porter Generic Strategis and TOWS matrix.

The proposed alternative strategies for SATU are market penetration, differentiation, dynamic pricing and internal process improvement. To support their execution, this thesis suggests relevant work programs and performance indicators for each strategy.

Keywords: rural bank, strategic planning, business strategy, SWOT, TOWS.

ABSTRAK

Karya akhir ini bertujuan untuk mendapatkan strategi bisnis yang tepat bagi organisasi SATU guna mengatasi lambatnya pertumbuhan jumlah pelanggan dan mencapai sasaran usahanya di masa mendatang.

Karya akhir ini menggunakan analisa SWOT dan Lima Kekuatan Porter untuk menganalisa faktor internal dan eksternal sebagai dasar penyusunan strategi. Alternatif-alternatif strategi kemudian dirumuskan dengan memanfaatkan perangkat strategi seperti matriks Ansoff, strategi generik Porter dan matriks TOWS.

Alternatif-alternatif strategi yang dihasilkan dalam karya akhir ini adalah penetrasi pasar, diferensiasi, harga dinamis dan peningkatan proses internal. Untuk mendukung implementasinya, diajukan beberapa usulan rencana kerja dan indikator kinerja untuk setiap strategi tersebut.

Kata kunci: bank perkreditan rakyat, perencanaan strategi, strategi bisnis, SWOT, TOWS.