

ABSTRAK

Terbukanya peluang bisnis kredit konsumtif di Indonesia membuat semakin banyak bank berlomba - lomba untuk masuk didalamnya. BRI sebagai salah satu bank besar di Indonesia turut serta ambil bagian didalamnya dengan tujuan salah satunya adalah memperbesar pendapatan khususnya dari bunga pinjaman. Salah satu produk yang diunggulkan BRI adalah BRIGUNA, dan BRI Cabang Bojonegoro adalah salah satu cabang pengelola Briguna terbesar di Wilayah Kerja Kanwil BRI Surabaya.

Kinerja briguna BRI Bojonegoro cukup baik dengan peningkatan Outstanding pinjaman selama periode 2012 – 2016, namun hal ini tidak diikuti dengan peningkatan jumlah debitur. Terjadi penurunan jumlah debitur secara signifikan selama periode tersebut.

Penelitian ini mencoba membuat rancangan alternatif strategi dengan menggunakan konsep Blue Ocean Strategy untuk mengatasi persoalan tersebut dengan melihat aset yang dimiliki BRI dibanding bank pesaing terdekat dalam pelayanan kredit konsumtif. Menggunakan 4 tahap dalam Blue Ocean Strategy, peneliti mengidentifikasi faktor – faktor apa yang harus Dihapuskan, Dikurangi, Ditingkatkan dan Diciptakan dalam rangka meningkatkan dan mempertahankan jumlah debitur Briguna Kanca Bojonegoro.

Penelitian dilakukan secara kualitatif dengan metode indepth interview kepada nasabah Briguna baik yang masih mengambil pinjaman ataupun yang telah lunas pinjamannya. Kemudian dilakukan triangulasi dengan menggunakan pola FGD dengan bendahara dan dengan internal BRI.

Kata Kunci : Briguna, Penurunan Jumlah Debitur, Blue Ocean Strategy