

ABSTRAK

Dewasa ini, reksa dana merupakan instrumen investasi yang paling digemari oleh masyarakat. Demikian pula kondisi penjualan reksa dana yang terjadi di Bank Mandiri secara nasional dan regional. Namun demikian, peningkatan penjualan reksa dana di PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. Region VIII / Jawa 3 laju pertumbuhannya masih di bawah pertumbuhan Bank Mandiri secara nasional. Oleh karena itu, diperlukan suatu strategi untuk meningkatkan jumlah penjualan. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan tipe penelitian ini deskriptif, dimana penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisis strategi peningkatan penjualan reksa dana. Analisis dalam penelitian ini menggunakan analisa *Porter's five forces* dan konsep internal eksternal (IE) matrix.

Hasil menunjukkan bahwa posisi strategik Bank Mandiri adalah *hold and maintain*. Strategi yang bisa dikembangkan oleh perusahaan adalah *intensive strategy*, yakni melakukan penetrasi pasar, mengembangkan pasar, dan mengembangkan produk.

Kata kunci: strategi peningkatan penjualan, reksa dana, *five forces model*, analisis internal eksternal, posisi strategik

ABSTRACT

Today, mutual funds are the most popular investment instrument by the public. Likewise, mutual fund sales occur at Bank Mandiri nationally and regionally. However, the increase in mutual fund sales at PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. Region VIII / Java 3 The growth rate is still below the growth of Bank Mandiri nationally. Therefore, we need a strategy to increase the number of sales. This study uses qualitative research methods with descriptive research type, where this study has the aim to analyze the strategy to increase mutual fund sales. The analysis in this study uses a five-strength matrix and Porter's internal external concept (IE).

The results show that Bank Mandiria's strategic position is holding and maintaining. The strategies that can be developed by companies are intensive strategies, namely penetrating markets, developing markets, and developing products.

Keywords: sales increase strategy, mutual funds, five forces model, internal and external analysis, strategic position