

ABSTRAK

Unit bisnis *Transaction Banking* sebagai unit bisnis yang fokus pada bisnis *transaction based* menjadi salah satu unit bisnis yang dapat mendukung pencapaian aspirasi segmen SME Bank 2023 “*Expand Selectively, Focus on Transaction Led Business Model*”. Produk dan layanan unit bisnis *Transaction Banking* bervariasi mulai dari *cash management*, *trade finance*, bank garansi, dan giro.

Penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan metoda deskriptif dan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data primer dan sekunder dengan menggunakan metode wawancara secara mendalam (*in depth interview*), kuesioner, analisis dokumen, dan studi pustaka merupakan metoda pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini.

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi faktor lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi strategi dan merancang strategi yang dapat dikembangkan oleh unit bisnis *Transaction Banking* sehingga dapat meningkatkan pertumbuhan segmen bisnis SME. Faktor lingkungan eksternal dianalisis dengan *framework Porter's 5 Forces*, sedangkan faktor lingkungan internal dianalisis dengan *framework McKinsey 7S Models*. Dalam menentukan strategi digunakan analisis *internal factor evaluation* (IFE) dan *external factor evaluation* (EFE), yang kemudian dikelompokkan pada matrik Internal-Eksternal (IE). Perumusan strategi yang lebih lanjut lalu dianalisis dengan menggunakan matriks SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor eksternal yang secara moderat cenderung kuat mempengaruhi strategi Unit Bisnis *Transaction Banking* adalah aspek ancaman pesaing dari industri sejenis dan daya tawar pelanggan. Sedangkan faktor internal yang sudah selaras antara Unit Bisnis *Transaction Banking* dengan segmen SME adalah aspek strategi, struktur, *shared value*, *skill*, dan *style*. Sedangkan aspek *staff* dan *system* juga sudah selaras, namun masih memerlukan beberapa perbaikan. Pada aspek sistem, reliabilitas perlu terus ditingkatkan agar tercipta sistem yang handal dan efisien. Pada aspek staf dibutuhkan penambahan jumlah staf dan distribusi target lintas unit bisnis.

Strategi yang dapat dikembangkan oleh Unit Bisnis *Transaction Banking* untuk meningkatkan pertumbuhan segmen bisnis SME di antaranya adalah strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, integrasi ke depan, dan integrasi ke belakang.

Kata kunci: Strategi, *Transaction Banking*, segmen SME, *Porter's 5 Forces*, *McKinsey 7S Models*, matriks IFE-EFE, matriks SWOT

ABSTRACT

The Transaction Banking business unit, focusing on transaction-based business, is one of the business units supporting the SME Bank 2023 segment aspirations of 'Expand Selectively, Focus on Transaction Led Business Model.' The products and services of the Transaction Banking unit vary from Cash management, Trade Finance, bank guarantees, to currency accounts.

This research is conducted using a descriptive method and a qualitative approach. Primary and secondary data collection methods include in-depth interviews, questionnaires, document analysis, and literature review.

The aim of this study is to evaluate internal and external environmental factors influencing the strategy and to design alternative strategies that the Transaction Banking business unit can develop to enhance SME business segment growth. External environmental factors are analyzed using Porter's 5 Forces framework, while internal environmental factors are assessed using the McKinsey 7S Models framework. In determining alternative strategies, the Internal factor evaluation (IFE) and External factor evaluation (EFE) analyses are employed, which are then grouped into the Internal-External (IE) matrix. Further strategy formulation is analyzed using the SWOT matrix.

The research findings indicate that moderately strong external factors influencing the Transaction Banking business unit strategy are threats from similar industry competitors and bargaining power of customers. Meanwhile, internal factors that are aligned between the Transaction Banking Unit and SME segment include strategy, structure, shared value, skill, and style. Staff and system aspects are also aligned but require some improvements. For the system aspect, continuous enhancement of reliability is necessary to establish a robust and efficient system. In the staff aspect, additional staff and cross-business unit target distribution are needed.

Alternative strategies that the Transaction Banking business unit can develop to enhance SME business segment growth include market penetration, market development, product development, forward integration, and backward integration.

Keywords: *Strategy, Transaction Banking, SME segment, Porter's 5 Forces, McKinsey 7S Models, IFE-EFE matrix, SWOT matrix.*