



INTISARI

Bank XYZ merupakan salah satu institusi perbankan terbesar di Indonesia dengan jaringan kerja terbesar dan terluas di Indonesia. Jaringan ini memainkan peran strategis dalam menghadapi persaingan di industri perbankan, khususnya dalam peningkatan pangsa pasar tabungan. Meskipun memiliki keunggulan berupa cakupan yang luas dan segmentasi layanan, Bank XYZ menghadapi tantangan besar, yaitu (1) fragmentasi layanan antara kantor mikro dan ritel yang menyebabkan nasabah tidak dapat tuntas dilayani di sebuah tempat, dan (2) tekanan dari kompetitor serta bank digital yang menawarkan layanan murah, cepat, dan efisien.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal yang memengaruhi strategi jaringan kerja Bank XYZ dalam meningkatkan pangsa pasar tabungan serta mengidentifikasi strategi alternatif yang dapat diterapkan. Melalui analisis internal dan eksternal menggunakan kerangka VRIO, Porter's Five Forces, dan PESTEL, ditemukan bahwa kekuatan jaringan kerja Bank XYZ yang luas dan menyeluruh merupakan aset yang bernilai tinggi dan sulit ditiru, namun perlu dioptimalkan agar lebih efisien dan terorganisasi. Sementara itu, munculnya bank digital dan perubahan perilaku nasabah menjadi ancaman signifikan terhadap strategi jaringan Bank XYZ.

Melalui matriks SWOT dan QSPM, penelitian ini merekomendasikan strategi integrasi layanan antara kantor mikro dan ritel sebagai langkah paling ideal untuk meningkatkan efisiensi jaringan, mengurangi fragmentasi layanan, dan memperkuat daya saing Bank XYZ di era digital. Implementasi strategi ini didukung oleh pengembangan teknologi *digital-first* yang memadukan keunggulan jaringan fisik dan platform digital untuk menciptakan pengalaman nasabah yang seamless dan relevan dengan kebutuhan masa kini.

Kata kunci: Strategi, Jaringan Kerja, Tabungan, VRIO, PESTEL, SWOT, QSPM.



ABSTRACT

XYZ Bank is one of the largest banking institutions in Indonesia, with the largest and most extensive network in the country. This network plays a strategic role in addressing competition in the banking industry, particularly in increasing market share in savings. Despite its advantage of broad coverage and service segmentation, XYZ Bank faces significant challenges, namely (1) service fragmentation between micro and retail branches, which prevents customers from being fully served in one location, and (2) pressure from competitors and digital banks offering affordable, fast, and efficient services.

This study aims to analyze internal and external factors affecting XYZ Bank's network strategy in increasing savings market share and to identify alternative strategies that can be implemented. Through internal and external analysis using the VRIO framework, Porter's Five Forces, and PESTEL, it was found that the extensive and comprehensive network of XYZ Bank is a highly valuable and inimitable asset, but it needs optimization to become more efficient and well-organized. Meanwhile, the emergence of digital banks and changing customer behavior pose significant threats to XYZ Bank's network strategy.

Using the SWOT matrix and QSPM, this study recommends integrating services between micro and retail branches as the most ideal approach to improve network efficiency, reduce service fragmentation, and strengthen XYZ Bank's competitiveness in the digital era. The implementation of this strategy is supported by the development of a digital-first technology approach that combines the strengths of physical networks and digital platforms to create a seamless and relevant customer experience in today's market.

Keywords: Strategy, Network, Savings, VRIO, PESTEL, SWOT, QSPM.