

ABSTRAK

STRATEGI DIVISI GLOBAL TRADE AND PAYMENT (GTP) PT BANK CENTRAL ASIA TBK DALAM MENINGKATKAN *FEE BASED INCOME* DARI LAYANAN *TRADE FINANCE*

BCA merupakan salah satu bank yang dikenal dengan layanan yang cukup unggul dibandingkan dengan bank lainnya di Indonesia. Namun kenyataannya, BCA belum mampu mengoptimalkan keuntungan dari layanan *Trade Finance* dibandingkan dengan unit bisnis lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk (1) Menganalisis bagaimana Divisi Global Trade and Payment dapat berkontribusi lebih kepada *income* BCA dan mencapai target yang diharapkan oleh perusahaan untuk *Trade Finance*, (2) Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan transaksi *Trade Finance* BCA. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus melalui wawancara yang mendalam terhadap enam informan yang terdiri dari empat pejabat yang berwenang di BCA dan dua nasabah eksternal yang sudah menggunakan layanan *Trade Finance* di BCA selama lebih dari 5 tahun.

Analisis dilakukan dengan cara mengidentifikasi kapabilitas dinamik yang dimiliki ditengah perubahan lingkungan eksternal khususnya teknologi yang semakin dinamis dengan menganalisis kemampuan *sensing*, *seizing*, dan *reconfiguring* Divisi Global Trade and Payment BCA. Kemudian peneliti melihat bagaimana kapabilitas tersebut diterapkan dalam *business level strategy*. Setelah itu, peneliti juga menganalisis dan menemukan faktor-faktor yang dapat mendukung keberhasilan pencapaian target divisi GTP dengan cara mengidentifikasi keunggulan kompetitif dari analisis internal perusahaan menggunakan Analisis Value Chain dan VRIO. Setelah itu akan dilakukan Analisis yang lebih mendalam untuk menemukan alternatif strategi menggunakan SWOT Matrix. Berdasarkan hasil penelitian yang sudah terjawab diatas, adapun yang menjadi usulan utama strategi dari peneliti yaitu menggunakan *best cost provider strategy* di tingkat bisnis, akuisisi lebih banyak nasabah baru dengan variasi produk yang lebih beragam dengan pricing yang kompetitif, dan memanfaatkan penggunaan teknologi terbaru yang super canggih seperti *blockchain* yang *interface* antara nasabah dan pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi *Trade Finance*. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan strategis bagi Divisi GTP dalam meningkatkan pendapatan dan dalam memperkuat daya saing di dalam pasar Trade Finance.

Kata kunci: Strategi, Trade Finance, Dynamic Capability, Business Level Strategy, Value Chain, VRIO, SWOT Matrix, Divisi GTP, BCA

ABSTRACT

STRATEGY OF THE GLOBAL TRADE AND PAYMENT (GTP) DIVISION OF PT BANK CENTRAL ASIA TBK IN INCREASING FEE-BASED INCOME FROM TRADE FINANCE SERVICES

Bank Central Asia (BCA) is recognized as one of the big banks with outstanding services compared to other financial institutions in Indonesia, supported by its strong technological infrastructure and excellent human resources. However, in practice, BCA has not yet fully achieved the profitability optimally from its Trade Finance services compared to its other business units in the corporate of BCA. This study aims to (1) analyze how the Global Trade and Payment (GTP) Division can contribute more significantly to BCA's overall income by increasing more income through fee based income, and (2) identify the factors that influence and support the success of BCA's Trade Finance transactions' target.

The analysis is conducted by identifying the dynamic capabilities of the GTP Division in the face of a rapidly changing external environment especially technological disruption by analyzing its sensing, seizing, and reconfiguring capabilities. The study then examines how these capabilities are applied in the business-level strategy. Furthermore, the researcher identifies factors that support and influence the achievement of the GTP Division's performance targets by analyzing BCA's competitive advantages through internal analysis using the Value Chain and VRIO frameworks. A more in-depth analysis is then carried out to identify strategic alternatives by using the SWOT Matrix analysis. Based on the results of integration, the main strategic recommendations proposed by the researcher include adopting a best-cost provider strategy as the business level strategy, acquiring more new customers through a more diverse range of products with competitive pricing, and leveraging advanced technologies such as blockchain to enhance the interface between customers and stakeholders involved in Trade Finance transactions. The findings of this study are expected to serve as strategic input for the GTP Division in increasing income and strengthening BCA's competitiveness in the Trade Finance market.

Keyword: strategy, Trade Finance, Dynamic Capability, Business Level Strategy, Value Chain, VRIO, SWOT Matrix, Global Trade and Payment (GTP), BCA