

INTISARI

Penelitian dilakukan untuk mengetahui strategi bisnis PT. Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk pada tingkatan unit bisnis strategi untuk produk tabungan dan giro dengan mempertimbangkan aspek internal dan eksternal perusahaan. Metoda penelitian yang digunakan adalah dengan studi kasus dengan konsep deskriptif. Studi kasus dilakukan dengan cara wawancara dan observasi terhadap manajemen perusahaan yang berkaitan langsung dengan proses bisnis khususnya dalam pengumpulan dana pihak ketiga. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan analisis PESTEL, analisis *Value Chain*, analisis SWOT, Matriks SWOT, Matriks *Grand Strategy* dan Matriks *Quantitative Strategic Planning (QSPM)* untuk mendapatkan alternatif strategi yang dapat dijalankan oleh perusahaan. Dari hasil penelitian tersebut didapatkan beberapa aspek internal dan eksternal yang sangat berpengaruh terhadap bisnis perusahaan. Aspek internal dan eksternal tersebut kemudian dilakukan analisis SWOT dan menunjukkan hasil untuk hasil perhitungan faktor-faktor internal memiliki skor 1.80 untuk kekuatan dan 3.33 untuk kelemahan perusahaan. Sedangkan untuk faktor-faktor eksternal mendapatkan skor 1.43 untuk peluang dan 3.10 untuk ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan. Dari hasil skor faktor internal dan eksternal perusahaan tersebut maka dapat diketahui posisi perusahaan berada pada kuadran 1 yang menunjukkan strategi perusahaan ke arah *grow and build*. Di dalam Matriks *Grand Strategy* posisi perusahaan yang berada pada kuadran I dapat melakukan strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, integrasi ke depan, integrasi ke belakang dan integrasi horizontal. Alternatif strategi yang telah ditentukan tersebut kemudian dilakukan analisis QSPM untuk mendapatkan pengambilan keputusan strategi mana yang cocok dilakukan oleh perusahaan dengan melakukan FGD dengan manajemen perusahaan. Dari hasil matriks QSPM didapatkan hasil pengembangan pasar dan penetrasi pasar memiliki skor masing-masing 0.340 dan 0.232 sehingga alternatif strategi ini dapat digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan perolehan CASA (*current account saving account*) adalah pengembangan pasar dengan pembukaan pasar baru yang potensial oleh Bank BTN.

Kata Kunci : CASA, *PESTEL*, *value chain*, analisis SWOT, *matriks grand strategy*, matriks QSPM

ABSTRACT

The purpose of this thesis was conducted to determine the business strategy of PT. Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk at the strategic business unit level for savings and currents products by considering the internal and external aspects of the company. The research method used is a case study with a descriptive concept. Case studies are conducted by interviewing and observing company management directly related to business processes, especially in low cost fund. The analytical tool used in this research is using PESTEL analysis, Value Chain analysis, SWOT analysis, SWOT Matrix, Grand Strategy Matrix and Quantitative Strategic Planning (QSPM) Matrix to get alternative strategies that can be implemented by the company. From the results of the study, several internal and external aspects were found which greatly influenced the company's business. The internal and external aspects were then carried out by a SWOT analysis and showed results for the calculation of internal factors having a score of 1.80 for strength and 3.33 for weaknesses in the company. While for external factors get a score of 1.43 for opportunities and 3.10 for threats. From the results of the score of the company's internal and external factors, it can be seen that the company's position is in quadrant I which shows the company's strategy towards grow and build. In the Grand Strategy Matrix the position of the company in quadrant I can carry out market penetration, market development, product development, forward integration, backward integration and horizontal integration strategies. The alternative strategy that has been determined is then analyzed by QSPM to get a strategic decision making that is suitable for the company to do FGD with company management. From the QSPM matrix results obtained market development and market penetration have a score of 0.340 and 0.232 respectively so that this alternative strategy can be used by companies to increase CASA acquisition (current account saving account) is market development by opening new potential markets by BTN Bank.

Keywords : CASA, PESTEL, value chain, SWOT analysis, matrix grand strategy, matrix QSPM