



INTISARI

Strategi Bank BNI di divisi Internasional dalam melakukan sentralisasi proses *trade financing* dari tahun 2004-2008, masih menemui kendala operasional. Selama lima tahun terakhir dimana kondisi ekspor nasional terus meningkat transaksi ekspor Bank BNI justru menunjukkan trend penurunan. Sedangkan untuk transaksi impor di bank BNI cenderung stabil bahkan mengalami kenaikan.

Hasil analisis eksternal dengan *tools* analisis lingkungan industri, *driving forces*, *competitive forces* dan *key success factors* menunjukkan bahwa lingkungan bisnis masih kondusif bagi Bank BNI untuk melakukan ekspansi dengan membuka hubungan korespondensi baru sehingga dapat mendapatkan pasar baru dalam perdagangan internasional. Hasil analisis internal dengan *tools* analisis kinerja menunjukkan bahwa Bank BNI masih menghadapi permasalahan rendahnya transaksi ekspor dan lambatnya proses transaksi yang disebabkan oleh masalah sistem dan prosedur, kompetensi sumber daya manusia dan teknologi informasi yang belum mendukung walaupun Bank BNI sudah mempunyai visi, misi dan strategi baru.

Penulis memberikan saran kepada Bank BNI untuk memperbaiki strategi pengelolaan dan pengembangan dalam transaksi perdagangan internasional dalam hal sistem dan prosedur, agar lebih disederhanakan. Memperbanyak jumlah SDM serta pengelolaan sumber daya manusia ahli di bidang *trade finance* dalam hal ini MRO (*Marketing Representatif Officer*) di setiap satu cabang satu orang MRO. Percepatan proses analisa dokumen dengan proses analisa yang dapat dilakukan di cabang, dengan menjadikan MRO sebagai analis yang nantinya dapat melakukan transaksi *trade finance* di cabang, serta perbaikan teknologi informasi untuk menunjang percepatan bisnis yang diharapkan manajemen.

Kata Kunci : *key success factors*, sistem dan prosedur, kompetensi sumber daya manusia, teknologi informasi.



ABSTRACT

The strategy of Bank BNI in the International Division for centralizing trade finance process from 2004 until 2008 still has operational constraint. In the last five year where the national export condition expanding the transaction export in BNI has shown a declining trend. Whereas import transaction in Bank BNI lean to stable and shown to be increase.

The result of external analysis by using tools analysis toward industry environment, driving forces, competitive forces and key success factors showed that business environment still conducive for Bank BNI to continue expanding the market by open new correspondent with another country the result that is can get new relation and new market in international Trade. The result of internal analysis by using tools analysis performance showed that Bank BNI still faced the problems declining in export transaction and leisurely transaction process cause by system and procedure problems, the lack of human resources competency and information technology advancement despite Bank BNI's has new vision, mission and strategy.

The writer recommends Bank BNI to fix the strategy of management and development in International trade transaction by simplifying the system and procedure. Excessively human resources, managing human resources competition base in trade finance in this case is MRO (Marketing Representative Officer) in every branch one MRO. Increase speed for document analyze with process that can be done in every main branch, with making MRO to be analyst for making trade finance transaction in branch, and advancing information technology to support business expansion as expected by the management.

Keywords : *key success factors, system and procedure, human resources competency, information technology*