

ABSTRAK

Pendapatan PT Putra Mandiri Informatika (PMI) mengalami penurunan dari tahun 2019, dengan rata-rata penurunan hampir 50%. Hal ini merupakan tantangan yang harus disikapi secara proaktif oleh manajemen PT PMI di masa depan. PT PMI sebagai pengembang layanan di bidang teknologi bisnis pembayaran digital sangat merasakan dampak signifikan dari pesatnya kemajuan teknologi. Setiap perusahaan memiliki rencana strategis yang mencakup metode untuk mengidentifikasi dan mendapatkan klien paling menguntungkan yang tersedia.

Penelitian ini bertujuan menganalisis kondisi yang sudah dijalani oleh PMI untuk perbaikan strategi jangka panjang dan melihat peluang yang dapat digunakan untuk berkembang dalam industri teknologi pembayaran digital.

Penelitian ini dikategorikan sebagai penelitian kualitatif karena menggunakan metodologi pengumpulan data dan mengatasi permasalahan secara kualitatif dengan memfokuskan pada pengumpulan data berupa deskripsi dan gambar, bukan data numerik. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara. Teknik analisis dalam penelitian ini terbagi menjadi tiga tahap yaitu *Input Stage* (Matriks IFE dan EFE), *Matching Stage* (Matriks IE dan Matriks SWOT), dan *Final Stage* (Matriks QSPM).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal PT PMI dari segi manajemen, SDM, pemasaran, produksi, keuangan, *Research & Development*, dan Sistem Informasi Manajemen sudah berjalan dengan baik, dan mampu mengadaptasi faktor eksternal yang mencakup politik ekonomi; sosial, budaya dan demografis. PT PMI memperkuat posisinya pada aspek manajemen, SDM, pemasaran, produksi, R & D, dan sistem informasi dan manajemen. Berdasarkan matriks IE, PT PMI berada pada posisi *Grow and Build*, yakni memiliki posisi yang kuat pada industri yang memiliki daya tarik yang tinggi.

Berdasarkan hasil analisis situasi bisnis yang diperkuat dengan QSPM, diperoleh enam alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh PT PMI yaitu: memperluas penggunaan teknologi di pasar baru, kemitraan strategis dengan bank dan pemerintah, diversifikasi produk dan layanan, peningkatan keamanan digital, kemitraan permodalan eksternal untuk ekspansi pasar, dan efisiensi operasional, yang dikategorikan ke dalam strategi yang dapat diimplementasikan dalam jangka pendek dan jangka panjang.

Kata Kunci: Pembayaran Digital, PESTEL, *Porter's Five Forces*, Analisis SWOT, QSPM.