

ABSTRAK

Hubungan perdagangan dan investasi antara Indonesia dan Belanda memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan, seiring dengan meningkatnya aktivitas perdagangan bilateral, perkembangan kerja sama ekonomi, serta adanya peluang dari *EU–Indonesia Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA)*. BNI Amsterdam sebagai satu-satunya representasi fisik bank Indonesia di Eropa memiliki posisi strategis dalam mendukung hubungan bisnis Indonesia–Belanda. Namun, statusnya sebagai *representative office* membatasi aktivitas perbankan yang dapat dilakukan secara langsung. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peluang bisnis Indonesia–Belanda serta merumuskan strategi yang dapat diterapkan BNI Amsterdam untuk menjadi mitra perbankan utama setelah memperoleh lisensi perbankan dari *European Central Bank (ECB)*. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang dikombinasikan dengan desk research. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan sekitar 5–6 informan kunci yang memiliki keterkaitan dengan aktivitas bisnis Indonesia–Belanda dan BNI, sedangkan data sekunder diperoleh melalui studi literatur dan berbagai sumber terkait perdagangan, investasi, kondisi pasar, serta industri perbankan. Analisis dilakukan dengan menggunakan beberapa kerangka strategis, yaitu *DESTEP*, *Trade Sankey Diagram*, *Porter’s Five Forces*, *Decision Matrix*, dan *TOWS Matrix* untuk mengidentifikasi kondisi lingkungan bisnis, peluang sektor, kebutuhan nasabah, kondisi persaingan, serta alternatif strategi BNI Amsterdam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa koridor perdagangan Indonesia–Belanda memiliki peluang perbankan yang signifikan, terutama pada sektor kelapa sawit dan minyak nabati, tekstil dan garmen, agrifood, mesin dan peralatan, serta bahan kimia dan farmasi. Peluang tersebut menciptakan kebutuhan terhadap *trade finance*, *cash management*, pembiayaan modal kerja, *foreign exchange (FX)*, pembayaran lintas negara, serta layanan *compliance* dan *sustainability*. Meskipun menghadapi persaingan dari bank-bank besar di Belanda, BNI Amsterdam memiliki keunggulan berupa pengetahuan mengenai pasar Indonesia, jaringan kelembagaan, dan pemahaman khusus terhadap koridor Indonesia–Belanda. Strategi yang direkomendasikan dilakukan secara bertahap, dimulai dengan penguatan *transaction banking* dan *trade finance*, pengembangan platform digital terpadu, penguatan ekosistem Xpora, serta dalam jangka panjang pengembangan *supply chain finance* dan layanan perbankan diaspora. Strategi tersebut diharapkan dapat memperkuat posisi BNI Amsterdam sebagai *primary banking partner* bagi perdagangan, investasi, dan transaksi diaspora Indonesia–Belanda.

Kata kunci: BNI Amsterdam, Strategi Pascalisensi, Perbankan Internasional, Perdagangan Indonesia–Belanda, Trade Finance, Banking Partner.