

ABSTRAK

Analisis Strategi Bisnis PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Dalam Persaingan KPR

Azri Aditya

20/465202/PEK/26205

Seiring berkembangnya zaman, perusahaan dipaksa untuk terus berinovasi agar dapat bertahan dan bersaing dengan kompetitor lainnya. Bank BTN harus memiliki strategi bisnis yang *unique* sehingga nantinya Bank BTN tetap menjadi bank utama dalam menyalurkan KPR kepada konsumen. Oleh karena itu, Penulis menganalisa apakah strategi bisnis yang harus dilakukan bank BTN untuk mengidentifikasi apa saja yang menjadi kunci untuk bertahan dan meningkatkan daya saing yang ditinjau dari faktor internal dan eksternal perusahaan dengan metode SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats*). Penelitian analisis deskriptif ini dilakukan atas informasi dan data yang tersaji dalam wawancara dan dokumentasi dan data-data lain yang terkait dengan perhitungan SWOT, *Porter's Five Forces*, PEST, *Key Success Factors* (KSF), *Resources Based View*, dan VRIO.

Atas analisa yang dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa ada beberapa faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi bisnis KPR baik dari sisi peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan. Berdasarkan skor matriks EFE terdapat indikasi bahwa posisi eksternal bank BTN dalam menghadapi peluang dan ancaman saat ini cukup kuat. Sedangkan pada skor matriks IFE terdapat indikasi bahwa posisi internal bank BTN sudah cukup kuat. Posisi perusahaan pada matriks SWOT 4 kuadran didapat formulasi strategi bisnis pada bank BTN dalam persaingan KPR yaitu dengan menggunakan strategi yang agresif. Strategi tersebut mengedepankan penciptaan nilai bagi nasabah secara luas dengan menjaga konsistensi produk jasa yang dijual dan juga memanfaatkan teknologi untuk memberikan kemudahan bagi nasabah. Strategi ini diharapkan dapat membuat bank BTN menciptakan keunggulan bersaing di industri perbankan khususnya pada produk kredit perumahan rakyat.

Kata Kunci: *Key Success Factor*, KPR, PEST, *Porter's Five Forces*, *Resources Based View*, Strategi Bisnis, SWOT, VRIO.

ABSTRACT

Analysis Of Business Strategy PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk in KPR Competition

Along with the times, companies are forced to continue to innovate in order to survive and compete with other competitors. Bank BTN must have a unique business strategy so that later Bank BTN remains the main bank in distributing mortgages to consumers. Therefore, the author analyzes whether the business strategy should be done by Bank BTN to identify what is the key to survive and improve competitiveness in terms of internal and external factors of the company using the SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) method. This descriptive analysis research is conducted on information and data presented in interviews and documentation and other data related to the calculation of SWOT, Porter's Five Forces, PEST, Key Success Factors (KSF), Resources Based View, and VRIO.

Based on the analysis, it was concluded that there are several external and internal factors that affect the mortgage business in terms of opportunities, threats, strengths, and weaknesses. Based on the EFE matrix score, there is an indication that BTN bank's external position in facing opportunities and threats is currently quite strong. While the IFE matrix score indicates that the internal position of BTN bank is quite strong. The company's position in the 4-quadrant SWOT matrix obtained a business strategy formulation at BTN bank in mortgage competition, namely by using an aggressive strategy. The strategy prioritizes value creation for customers at large by maintaining the consistency of service products sold and also utilizing technology to provide convenience for customers. This strategy is expected to make BTN bank create a competitive advantage in the banking industry, especially in public housing loan products.

Keywords: Business Strategy, Key SuccessFactor, Mortgage, PEST, Porter's Five Forces, Resources Based View, SWOT, VRIO.