

ABSTRAK

Saat ini hampir seluruh bank yang ada di Indonesia memiliki penawaran untuk dapat membantu masyarakat memiliki rumah dalam bentuk Kredit Kepemilikan Rumah (KPR). Tidak terlepas bank tersebut merupakan bank milik pemerintah, daerah ataupun swasta. Pemerintah melalui kementerian keuangan dan kementerian PUPR (Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang) memberikan bantuan subsidi kepada masyarakat berpenghasilan rendah untuk dapat memiliki rumah melalui programnya yaitu KPR Subsidi (FLPP & Tapera). Program ini tersalurkan kepada masyarakat melalui bank-bank yang ditunjuk langsung oleh pemerintah.

Penelitian ini ditulis dengan tujuan untuk melakukan analisis *strategic entrepreneurship* yang tepat untuk diimplementasikan dalam mencapai pertumbuhan penyaluran KPR pada Provinsi Nusa Tenggara Barat. Penelitian ini menggunakan studi pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Mataram dengan pendekatan studi kualitatif-deskriptif. Metodologi yang digunakan adalah melalui wawancara mendalam terhadap dua responden. Hasil dari wawancara ini dianalisis menggunakan analisis SPOT Matriks, analisis model Porter, analisis *corporate entrepreneurship* dan dikaitkan dengan konsep *strategic entrepreneurship*

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BTN Syariah Mataram memiliki kekurangan dalam hal internalisasi sumberdaya manusia dan memiliki tingkat persaingan yang tinggi pada industri sejenis serta adanya keterbatasan ruang untuk melakukan inovasi dikarenakan adanya hierarki organisasi yang berlaku. BTN Syariah Mataram memerlukan pengembangan bisnis sebagai salah satu cara untuk memperoleh tujuannya mencapai pertumbuhan realisasi KPR di Provinsi NTB ditengah adanya keterbatasan hierarki organisasi untuk melakukan inovasi secara frontaldan terbuka. Dan diperlukan perbaikan internal perusahaan dari sisi sumber daya manusia dan kapasitas serta kapabilitas manajemen perusahaan untuk menerapkan *strategic leadership* dalam organisasi.

Kata Kunci: *corporate entrepreneurship*, pengembangan bisnis, *strategic leadership*, kredit kepemilikan rumah

ABSTRACT

Currently, almost all banks in Indonesia have offers to help people own a home in the form of Home Ownership Credit (KPR). It doesn't matter if the bank is a government, regional or private bank. The government through the ministry of finance and the ministry of PUPR (Public Works and Spatial Planning) provides subsidy assistance to low-income people to be able to own a house through its program, namely Subsidized KPR (FLPP & Tapera). This program is distributed to the public through banks that appointed directly by the government.

This research was written with the aim of analyzing appropriate strategic of entrepreneurship strategies to be implemented in achieving growth in KPR that distribute in West Nusa Tenggara Province. This research uses a study at Bank BTN Mataram Syariah Branch Office with a qualitative-descriptive study approach. The methodology used was through in-depth interviews with two respondents. The results of this interview were analyzed using SPOT Matrix analysis, Porter model analysis, corporate entrepreneurship analysis and linked to the concept of strategic entrepreneurship.

The results of this research indicate that BTN Syariah Mataram has shortcomings in terms of internalizing human resources and has a high level of competition in similar industries and there is limited space for innovation due to the existing organizational hierarchy. BTN Syariah achieving growth in KPR realization in NTB Province amidst the limitations of organizational hierarchy to carry out frontal and open innovation. And internal improvements are needed in the company in terms of human resources and the capacity and capability of company management to implement strategic leadership within the organization.

Keywords: corporate entrepreneurship, business development, strategic leadership, home ownership credit