

***Business Strategy Analysis on BSI Griya with Business Model Canvas  
Approach at BSI KCP Gandaria***

**By Mahar Dinar Aulia**

**Abstract**

*People's need for housing continues to increase, but access to home ownership in Indonesia is still dominated by Home Ownership Loans (KPR) from conventional banks. Based on data from the Financial Services Authority (OJK), the distribution of mortgages by conventional banks reached Rp223.3 trillion in 2023, much higher than the Islamic mortgages of only Rp34.5 trillion. This shows the challenge for Islamic banks to increase competitiveness amidst the market dominance of conventional banks. This study aims to analyse the business strategy of Bank Syariah Indonesia (BSI) Griya's home financing products using the Business Model Canvas (BMC) approach. The research method used a qualitative descriptive approach, which involved in-depth interviews and direct observation at BSI KCP Gandaria. The results showed that effective collaboration with developers and property agents, as well as proper customer segmentation, successfully expanded the market and increased customer loyalty. Strategic recommendations include strengthening collaboration, utilising digital technology, and improving customer relations to strengthen BSI Griya's position in the home financing market.*

**Keywords:** *BSI Griya, Business Model Canvas, Business Strategy*

# **Analisis Strategi Bisnis Pada BSI Griya Dengan Pendekatan *Business Model Canvas* di BSI KCP Gandaria**

**Oleh Mahar Dinar Aulia**

## **Abstrak**

Kebutuhan masyarakat akan hunian terus meningkat, namun akses kepemilikan rumah di Indonesia masih didominasi oleh Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dari bank konvensional. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penyaluran KPR oleh bank konvensional mencapai Rp223,3 triliun pada tahun 2023, jauh lebih tinggi dibandingkan dengan KPR syariah yang hanya sebesar Rp34,5 triliun. Hal ini menunjukkan tantangan bagi bank syariah untuk meningkatkan daya saing di tengah dominasi pasar bank konvensional. Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi bisnis produk pembiayaan rumah Bank Syariah Indonesia (BSI) Griya dengan pendekatan Business Model Canvas (BMC). Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yang melibatkan wawancara mendalam dan observasi langsung di BSI KCP Gandaria. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kolaborasi yang efektif dengan developer dan agen properti, serta segmentasi pelanggan yang tepat, berhasil memperluas pasar dan meningkatkan loyalitas nasabah. Rekomendasi strategi yang diberikan mencakup penguatan kolaborasi, pemanfaatan teknologi digital, serta peningkatan hubungan pelanggan untuk memperkuat posisi BSI Griya di pasar pembiayaan rumah.

**Kata kunci:** BSI Griya, *Business Model Canvas*, Strategi Bisnis,