

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Selayaknya seperti makanan minuman serta pakaian, rumah juga merupakan kebutuhan manusia sebagaimana rumah mempunyai fungsi penting bagi sebuah keluarga karena rumah tempat untuk berteduh beristirahat serta tempat saling mencurahkan kasih sayang setelah lelah mencari rezeki atau aktivitas diluar. Rumah haruslah menjadi tempat yang nyaman untuk pulang, dimana seseorang mendapatkan perlindungan, ketenangan, kenyamanan, kesenangan dan kebahagiaan. Menjadi tempat tumbuhnya keluarga yang sehat, bahagia dan juga berkualitas. Sebagaimana firman Allah SWT sebagai berikut:

وَاللَّهُ جَعَلَ لَكُمْ مِنْ بُيُوتِكُمْ سَكَنًا وَجَعَلَ لَكُمْ مِنْ جُلُودِ الْأَنْعَامِ بُيُوتًا
تَسْتَحْفُونَهَا يَوْمَ ظَعْنِكُمْ وَيَوْمَ إِقَامَتِكُمْ وَمِنْ أَصْوَابِهَا وَأَوْبَارِهَا وَأَشْعَارِهَا
آثَانًا وَمَتَاعًا إِلَىٰ حِينٍ

Artinya: “dan Allah menjadikan rumah-rumah bagimu sebagai tempat tinggal dan Dia menjadikan bagimu rumah-rumah (kemah-kemah) dari kulit hewan ternak yang kamu merasa ringan (membawa) Nya **pada** waktu kamu bepergian dan pada waktu kamu bermukmin dan (jadikannya pula) dari bulu domba, bulu unta, dan bulu kambing, alat-alat rumah tangga dan kesenangan sampai waktu (tertentu)” (Q.S. An-Nahl:80)¹

¹ Departemen agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Jakarta: CV Darua Sunnah, 2007) hal. 276

Imam Ibnu Katsir Rahimahullah menjelaskan ayat di atas, “Allah mengingatkan akan kesempurnaan nikmat yang dia curahkan atas para hamba-Nya. Berupa rumah tempat tinggal yang berfungsi untuk memberikan ketenangan bagi mereka. Mereka bisa berteduh (dari panas dan hujan) dan berlindung dari segala macam bahaya didalamnya. Juga bisa mendapatkan sekian banyak manfaat lainnya”.²

Bank adalah lembaga keuangan yang mengumpulkan uang dari masyarakat umum, menyalurkannya kembali ke dalam bentuk kredit, dan menawarkan layanan perbankan lainnya.³ Bank digambarkan sebagai perusahaan di bidang keuangan yang mendatangkan dan mengeluarkan uang pada masyarakat, khususnya dengan menawarkan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia.⁴

Dalam pasal 1 UU No. 10 Tahun 1998, yang mengubah UU No. 7 Tahun 1992,⁵ diberikan definisi sebagai berikut:

1. Bank umum adalah bank yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah dan menawarkan jasa

² <http://muslim.or.id/6522-rumah-tempat-tinggal-suatu-nikmat-yang-terlupakan.html>. (diakses pada tanggal 19 februari 2023 pukul 00:44)

³ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta, 2002), hal.111

⁴ Hermir, *Hukum Perbankan Nasional*, (Jakarta: Prenada Media Grup, 2009), hal. 7

⁵ Suryani, *Buku Saku Bank Syariah Ringkas dan Praktis*, (Jakarta: Lembaga Pengembangan dan Publikasi Imperium) hal. 2

yang berkaitan dengan lalu lintas pembayaran sebagai bagian dari kegiatan usahanya.

2. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang beroperasi secara konvensional atau sesuai dengan prinsip syariah tetapi tidak menawarkan jasa yang berkaitan dengan lalu lintas pembayaran.

Pada zaman global ini perkembangan perbankan syariah sangatlah cepat khususnya di Indonesia, tidak hanya mempunyai prospek yang sangat baik perbankan syariah mempunyai dukungan dari berbagai negara yang penduduknya yang sebagian Islam terhadap perbank syariah sangat tinggi hingga bank-bank syariah di Indonesia menjadi tergolong kedalam bisnis professional menguntungkan dan sesuai dengan prinsip syariah. Ditandai dengan semakin tajamnya persaingan antar bank ini membuktikan bahwa pesatnya perkembangan bank syariah tersebut. Oleh karena itu peran pemasaran semakin penting dan peran pemasaran juga merupakan ujung tombak setiap perusahaan atau bank. Keberhasilan pemasaran itu menandakan keberhasilan juga bagi perusahaan atau suatu bank karena berhasil atau tidaknya ditentukan oleh keberhasilan pemasarannya. Dapat kita definisikan bahwa pemasaran (marketing) ialah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial.⁶

⁶ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008) hal. 83

Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk dan jasa.

Suatu bank dalam melakukan kegiatan pemasaran pasti memiliki suatu tujuan yang ia capai, baik bertujuan dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Merebut hati konsumen atau nasabah terutama untuk produk yang baru diluncurkan itu biasanya pencapaian dalam jangka pendek suatu perusahaan atau bank. Sedangkan mempertahankan produk-produk yang sudah ada agar tetap diminati oleh nasabah atau masyarakat biasanya itu pencapaian dalam jangka panjang suatu perusahaan atau bank. Dengan hal ini perbankan syariah mulai mengenal profil serta produk-produk kepada masyarakat dengan berbagai cara dalam tanda petik cara yang positif. Produk pembiayaan KPR Syariah ialah salah satu produk yang sudah ada pada bank syariah di Indonesia.

Kredit Pemilik Rumah atau sering kita sebut KPR ialah fasilitas kredit atau pembiayaan yang diberikan lembaga keuangan syariah dalam hal ini bagi semua kalangan masyarakat untuk membantu mempunyai rumah. Bagi masyarakat ekonomi menengah kebawah atau sering dikenal sebagai masyarakat berpenghasilan rendah yang memiliki rumah sendiri itu juga bukan persoalan yang mudah bagi mereka dikarenakan harga tanah dan bangunan atau rumah terutama di wilayah kota-kota besar yang peningkatannya sangat tajam. Tetapi sayangnya di

Indonesia peningkatan harga tanah dan bangunan atau rumah tidak sebanding dengan penghasilan masyarakat yang hampir setiap tahun tidak adanya kenaikan gaji. Akibatnya masyarakat tidak bisa membeli rumah yang ia inginkan dengan cara membayar secara tunai atau cash dikarenakan jika kita mengumpulkan dana terlebih dahulu dan menunggu hingga mampu membayar secara tunai entah mereka sampai kapan bisa membelinya jika menabung terlebih dahulu. Oleh karena itu masyarakat memilih mengontrak atau menyewa suatu rumah dibandingkann membeli rumah sendiri.

Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah merupakan unit usaha syariah milik Bank Tabungan Negara (BTN) Konvensional, Kementerian Perumahan Rakyat (KEMENPERA) merencanakan salah satu bank pelaksanaan yang ikut mendukung sebuah program Fasilitas Likuiditas Pembayaran Perumahan (FLPP) dan sudah meraih penghargaan Bank Syariah terbaik pertama menurut KEMENPERA, juga sudah sukses melaksanakan sebuah program yaitu KPR Syariah bersubsidi yang ditujukan bagi masyarakat yang berpenghasilan dibawah rata-rata atau masyarakat menengah kebawah agar memiliki rumah sebagai tempat singgah yang layak serta nyaman.

PT Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk. Kantor Cabang Serang beralamat di Jln. Jendral Ahmad Yani No. 23 Sumurpecung, Kec. Serang,

Kota Serang, Banten. Merupakan *strategic Bussness Unit* dari Bank Tabungan Negara (BTN) yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah dan mulai beroperasi tepat pada tanggal 15 Januari 2018 yang melambangkan cabang Relokasi yang lebih dahulu beroperasi di Cilegon pada tanggal 27 Mei 2009 bertempat di kota Cilegon Provinsi Banten, Visi dari BTN Syariah ialah menjadi *Strategic Bussiness Unit* BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan Bersama sesuai dengan tag line BTN Syariah ialah Maju dan Sejahtera Bersama.

Pembiayaan yang ditunjukkan untuk program kesejahteraan bagi masyarakat berpenghasilan dibawah rata-rata serta bekerjasama dengan Kementrian Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat yaitu KPR Sejahtera iB. KPR BTN sejahtera ini ialah produk pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah bersubsidi yang dipunyai oleh Bank BTN Syariah KCS Serang. Perumahan Rakyat dalam rangka memudahkan mempunyai kepemilikan rumah biasanya dengan menggunakan akad “Murabahah” (Jual Beli) yang memberikan berbagai macam manfaat.⁷ Dengan adanya program ini, bagi masyarakat berpenghasilan dibawah rata-rata atau memiliki penghasilan tidak lebih sekitar 4.000.000 (Empat Juta) perbulan

⁷ BTN Syariah, “KPR BTN Bersubsidi ib” <http://www.btn.ac.id/id/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/Produk-BTN-Syariah/Produk-BTN-Syariah/Pembiayaan-Perumahan/KPR-BTN-Bersubsidi-ib> (28 januari 2023)

dapat mengajukan KPR bersubsidi dengan cara mencicil selama 15-20 tahun.

Strategi pemasaran adalah pola pikir pemasaran yang akan digunakan oleh unit bisnis untuk mencapai tujuannya. Strategi pemasaran juga menetapkan suatu target pasar dan suatu bauran pemasaran terkait. Hal ini merupakan suatu gambaran besar dari apa yang perusahaan akan lakukan dalam beberapa pasar.⁸

Pemasaran adalah sebuah awal dari diterimanya produk oleh konsumen, sehingga aspek ini patut diperhatikan dan diberi solusi yang optimal. Jika berpijak pada tujuan untuk peningkatan konsumen layanan bank syariah yang beberapa pihak mengatakan masih kurang optimal, maka aspek pemasaran tidak bisa diabaikan begitu saja. Tentu saja dengan asumsi bahwa pengelolaan atau manajemen internal sebuah bank syariah khususnya berkaitan dengan produk yang berbasis syariah.

Pemasaran terhadap produk KPR Syariah sangatlah penting, hal ini merupakan kunci suksesnya agar diterimanya produk KPR Syariah pada masyarakat. Berbagai macam produk dengan berbagai nama tentu sudah dilakukan oleh bank syariah. Pemasaran umumnya langsung pada takaran produk tertentu yang dimiliki oleh bank syariah. Misalnya sebuah

⁸ Pasaribu, L. "Analisis strategi pemasaran susu uht (ultra high temperature) (studi kasus: PT. ULTRAJAYA Tbk, Bandung)". (Bogor: IPB, 2008) hal. 53

bank ada mempunyai layanan kredit perumahan syariah, deposit syariah dan lain sebagainya. Produk-produk atau layanan bank syariah di Indonesia pada umumnya telah melalui berbagai macam program atau media. Mulai dari pamflet, iklan, bulletin gratis hingga mengikuti pameran-pameran mengenai perbankan syariah khususnya produk KPR Syariah. Intinya program-program atau strategi pemasaran dilakukan langsung pada sebuah aktivitas untuk menawarkan produk yang spesifik dari sebuah bank.

Berdasarkan latar belakang masalah dan fenomena yang telah diuraikan penulis ingin melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul sebagai berikut:

“Strategi Pemasaran Pembiayaan KPR Bersubsidi Bagi Masyarakat pada Bank BTN Syariah KCS Serang”

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan pengamatan penulis, maka identifikasi masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. PT Bank Tabungun Negara (Persero) merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara yang memiliki keunggulan dalam produk kredit yang satu satunya adalah Kredit Pemilik Rumah (KPR)

2. Hadirnya pembiayaan KPR disebabkan karena adanya permintaan masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan rumah secara cicilan
3. Strategi pemasaran pada pembiayaan KPR Syariah bersubsidi sangat menarik untuk dikaji.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang penulis buat, maka penulis membatasi penelitian ini hanya pada strategi pembiayaan KPR Syariah bersubsidi bagi masyarakat berpenghasilan rendah.

D. Perumusan Masalah

Bagaimana Strategi Pemasaran Pembiayaan KPR Bersubsidi Pada Bank BTN Syariah KCS Serang?

E. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui dan menganalisa Strategi Pemasaran Pembiayaan KPR Bersubsidi pada Bank BTN Syariah KCS Serang

F. Manfaat Penelitian

1. Bagi Akademik

Penelitian ini bisa dijadikan bahan referensi bagi mahasiswa yang akan menyusun penelitian dengan mengangkat tema yang sama atau sejenis.

2. Bagi Penulis

Penelitian ini bisa menahbah wawasan penulis mengenai cara pemasaran pada Bank BTN Syariah KCS Serang serta untuk melatih pola pikir ilmiah penulis

3. Bagi Bank BTN Syariah KCS Serang

Penulisan ini dapat dijadikan masukan lebih teliti dalam manajemen pemasaran Bank BTN Syariah KCS Serang.

G. Sistematika Pembahasan

BAB 1: PENDAHULUAN

Bagian ini mendeskripsikan terkait Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Batasan Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat/Signifikansi Penelitian, Dan Sistematika Pembahasan

BAB II: KAJIAN PUSTAKA

Bagian ini mendeskripsikan terkait gagasan penelitian, penelitian terdahulu yang Relevan dan kerangka pemikiran

BAB III: METODOLOGI PENELITIAN

Bagian ini mendeskripsikan terkait tempat dan waktu penelitian, jenis analisis dan sumber bukti,

BAB IV: PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

Bagian ini mendeskripsikan pembahasan yang sistematis terkait hasil analisis berupa bukti dari penelitian yang telah dilaksanakan

BAB V: PENUTUP

Bagian ini mendeskripsikan terkait kesimpulan dan saran ulasan yang telah dipaparkan pada bagian sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN