

Analisis Strategi Pemasaran terhadap Pembiayaan KPR FLPP pada PT Bank Sumut KCP Syariah Karya

Hanizar Simatupang¹, Nurul Jannah²

^{1,2}Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
hanijar0512@gmail.com¹

ABSTRACT

Banks are financial institutions that have an important role in the country's economy, namely in providing payment transactions as well as providing the resources needed to finance development. Financing products that are common in the sharia banking system are also conventional, including the FLPP mortgage, which is a home loan facility product for low-income people. The type of research used is qualitative research. Qualitative research is a retrospective study that studies natural conditions in distributing products that cannot be separated from marketing strategies.

Keywords : *syariah banking, marketing strategi, kpr flpp.*

ABSTRAK

Bank yaitu lembaga keuangan yang memiliki peran penting pada perekonomian negara, yaitu dalam menyediakan transaksi pembayaran juga menyediakan sumber daya yang dibutuhkan untuk membiayai pembangunan. Produk pembiayaan yang umum dalam sistem perbankan syariah juga konvensional yang diantaranya yaitu KPR FLPP yaitu produk fasilitas kredit kepemilikan rumah kepada masyarakat berpenghasilan rendah. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif. Penelitian Kualitatif yaitu penelitian retrospektif yang mempelajari kondisi alam dalam mendistribusikan produk tidak terlepas dari strategi pemasaran.

Kata kunci : *bank syariah, strategi pemasaran, kpr flpp.*

PENDAHULUAN

Perkembangan industri perbankan syariah semakin mengalami peningkatan positif. Berkembangnya perbankan syariah merupakan perwujudan permintaan masyarakat akan sistem perbankan alternatif, yang menyediakan layanan keuangan sehat juga sesuai prinsip-prinsip syariah. Hal ini sejalan dengan regulasi Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak.

Bank syariah yang aktivitasnya menghimpun dana dari pihak kelebihan dana dan menyalurkan dana kepada pihak-pihak yang kekurangan dana. Salah satu fungsi utama bank syariah adalah menyalurkan pembiayaan. Pembiayaan adalah pemberian dana atau tagihan yang dipersamakan berdasarkan kesepakatan antara bank dengan pihak lain, yang menghasilkan bahwa pihak yang dibiayai harus mengembalikan dana sesuai jangka waktu yang disepakati berupa imbalan bagi hasil. Bank syariah dalam aktivitas utamanya menyalurkan pembiayaan berperan penting dalam memenuhi kebutuhan, salah satunya kebutuhan akan rumah. Rumah adalah tempat menetap individu ataupun entitas sosial, baik keluarga atau bentuk lainnya dan menjadi hak bagi setiap orang. Pemenuhan hak akan rumah tertuang dalam UUD 1945 Pasal 28 H Ayat 1, "Setiap orang berhak hidup sejahtera lahir dan batin, bertempat tinggal, dan mendapatkan lingkungan hidup yang baik dan sehat serta berhak memperoleh pelayanan kesehatan". Oleh karena itu, negara berkewajiban untuk memenuhi hak bagi setiap orang, yaitu hak mendapatkan tempat tinggal.

Di era seperti sekarang, kebutuhan masyarakat akan rumah sangatlah tinggi terutama masyarakat perkotaan dengan tingkat populasi penduduk yang besar ditengah keterbatasan perumahan. Tingginya kebutuhan masyarakat akan rumah mengakibatkan semakin tingginya harga rumah. Hal ini memberikan dampak pada sulitnya masyarakat dengan penghasilan rendah untuk memiliki rumah. Sehingga banyak masyarakat yang mengumpulkan dana hingga mampu membeli tunai sebuah rumah. Terkait permasalahan tersebut, salah satu upaya yang dijalankan pemerintah adalah memberikan rumah subsidi bagi masyarakat berpenghasilan rendah, dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan. Pemerintah dalam hal ini memberikan dana subsidi melalui kerjasama dengan bank pelaksana untuk menyalurkan pembiayaan kepemilikan rumah bersubsidi.

Pembiayaan kepemilikan rumah bersubsidi merupakan program pemerintah dalam penyediaan pemilikan rumah tinggal dengan dukungan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) yang diberikan kepada masyarakat berpenghasilan rendah (MBR), untuk mendapatkan rumah layak huni yang diterbitkan oleh bank pelaksana yang bekerjasama dengan Kementerian Pekerja Umum dan Perumahan Rakyat (KEMENPERA), untuk memfasilitasi pemilikan rumah subsidi yang dibangun oleh pengembang.

A. KAJIAN PUSTAKA

1) Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi adalah sarana untuk menciptakan dan mengatur ide dan gagasan sehingga Anda dapat mencapai tujuan bisnis Anda dalam peluang yang selalu berubah. Tujuan dari kebijakan ini adalah untuk menjaga organisasi dalam kondisi yang baik dalam segala hal. Menurut Philip Kotler, Pemasaran adalah proses sosial, sistem, atau aturan yang dibuat oleh seseorang atau organisasi untuk mencapai suatu tujuan.

Mereka bertujuan untuk mencapai ini dengan menciptakan dan berbagi produk yang berharga. Menurut American Marketing Association (AMA), pemasaran adalah seperangkat organisasi, proses, dan proses untuk menciptakan, mengomunikasikan, menyampaikan, dan mengelola hubungan bisnis dengan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya. Philip Kotler berpendapat bahwa strategi yang dipakai untuk mencapai tujuan perusahaan adalah khusus untuk metode pasar, lokasi, kombinasi, dan tingkat pengeluaran pemasaran tertentu.

2) Pemasaran Syariah

Pemasaran Syariah menawarkan berbagai fitur berbeda dengan pemasaran konvensional. Karakteristik tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. *Theistis (robbaniyah)*.

Theistis atau ketuhanan berarti yakin bahwa semua aktivitas manusia selalu dalam kendali Allah SWT, setiap orang harus berperilaku sesuai dengan petunjuk dan juga menjauhi apa yang tidak boleh dilakukan, misalnya tanpa berperilaku dengan tipu daya, menipu, mencuri dan menikmati kesia-siaan memakan milik orang lain. Aplikasi teoretis berarti bahwa pedagang Syariah segera mematuhi Syariah dalam semua aktivitasnya sebagai pedagang. Dimulai dengan menerapkan strategi pemasaran, fokus pada pasar, memilih target pasar, hingga menciptakan identitas perusahaan yang harus selalu ada di benak pelanggan.

b. *Etis (akhlaqiah)*.

Etis atau Etika berarti bahwa semua perilaku melampaui standar moral yang diterima secara umum. Etika sangat penting ketika seorang pengusaha berperilaku tidak pantas saat melakukan bisnis, melakukan penipuan seperti mencuri properti, menipiskan properti, atau salah menangani properti orang lain. Menjadi pedoman bagi pemasar Syariah untuk selalu berpegang teguh pada setiap perkataan, perilaku dalam kontak bisnis, konsumen atau persaingan bisnis. tahu bagaimana mendengarkan (tahu bagaimana menghormati pendapat), rendah hati dan jujur.

c. *Realistis (al-waaqiyyah)*.

Faktanya, pada dasarnya setiap transaksi harus didasarkan pada fakta dan bukan pada kuantitas barang yang dijual.

d. *Humanistis (al-insaniyyah)*.

Humanistis (al-insaniyyah), humanis, adalah pemahaman Syariah bagi manusia, di mana tingkatnya meningkat, sifat kemanusiaannya dipertahankan dan dipertahankan, dan kualitas hewannya dapat dibatasi oleh pedoman Syariah. yang membenarkan metode apa pun untuk mencapai keuntungan maksimum.

3) Pengertian KPR FLPP

KPR dengan fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan merupakan fasilitas kredit pemilikan rumah yang disediakan oleh Bank BTN atas kerjasama dengan Kementerian Perumahan Rakyat. Fasilitas ini diberikan pada perorangan guna keperluan

pembelian rumah tinggal, baik yang dijual melalui developer, maupun non developer. Kebijakan fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan (PLFF) merupakan kebijakan yang timbul atas dasar inisiatif pemerintah (Kemenpera) dalam menyediakan bantuan kepada Masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) untuk memiliki rumah tapak. Kebijakan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan merupakan kebijakan dibidang perumahan, yaitu kebijakan yang digunakan untuk memfasilitasi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) dan Masyarakat Berpenghasilan Bawah (MBW) yang pengelolaannya dilakukan oleh Kementerian Perumahan Rakyat. Pada KPR FLPP suku bunga yang ditawarkan tetap dan terjangkau selama masa tenor KPR. KPR FLPP juga memiliki angsuran yang bersifat tetap sehingga tidak berpengaruh terhadap fluktuasi suku bunga pasar dan terjadinya kredit macet. Jenis pembiayaan ini dapat lebih memudahkan calon nasabah dalam memilih rumah yang diinginkan tanpa pilihan yang terbatas, sesuai dengan rekomendasi yang dibutuhkan. Berikut ini Persyaratan permohonan pembiayaan dan ketentuan identitas pribadi.

3) Syarat Kepemilikan KPR FLPP

- a) WNI dan tinggal di Indonesia
- b) Sudah menikah atau berumur 21 tahun
- c) Belum pernah memiliki dan menerima properti subsidi pemerintah
- d) Gaji penerima tidak melebihi 8 juta untuk rumah sejahtera susun dan 4 juta untuk rumah sejahtera tapak
- e) Penerima memiliki perjaan tetap minimal 1 tahun
- f) Penerima KPR FLPP harus memiliki NPWP
- g) Tidak memiliki rumah

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian retrospektif yang mempelajari kondisi alam. Data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan sumber data, yaitu dalam penelitian ini untuk memperoleh data primer dapat diperoleh dari karyawan PT. Bank Sumut KCP Syariah Karya berupa hasil wawancara dan observasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Pemasaran yang dilakukan Oleh Bank Sumut syariah Kcp Karya

Penerapan kebijakan KPR FLPP oleh Bank Sumut Syariah Karya memiliki berbagai aspek, seperti :

- a. Bank Sumut KCP Syariah melakukan *segmentation*. Pangsa pasar yang dicapai sudah tepat karena Bank Sumut Syariah Karya telah menciptakan segmen tertentu, yaitu atau wilayah, sesuai dengan usia dan status nasabahnya.

- b. Bank Sumut KCP Syariah Karya melakukan targeting ketika memilih target pasar. Menurut analisis penulis, target pasar Bank Sumut Syariah Karya banyak diminati oleh masyarakat muslim karena penduduk Indonesia kebanyakan Islam.
- c. Pemilihan target pasar yang dilakukan Bank Sumut KCP Syariah Karya adalah positioning.

Bank Sumut Syariah Karya adalah mitra bisnis yang andal dan menguntungkan sebagai lembaga keuangan dan fungsi utamanya adalah mengumpulkan uang dari masyarakat dan mendistribusikannya kembali ke bisnis. Menurut analisa penulis, Bank Sumut Syariah adalah solusi terbaik untuk sejumlah produk – dengan proses pelunasan layanan yang cepat dan nyaman – dengan tenggat waktu yang fleksibel, terutama untuk produk KPR FLPP.

Bauran pasar Bank Sumut KCP Syariah Karya untuk produk tabungan haji adalah sebagai berikut: Product (produk), Price (harga), Location (lokasi), Presentation (presentasi). Kebijakan Pemasaran tercermin dari faktor-faktor di atas dan didasarkan pada prinsip-prinsip Syariah, di mana setiap perusahaan membutuhkan kebijakan yang efektif, efisien dan wajar untuk menjual produk.

Bauran pemasaran yang dimaksud yaitu :

a. *Product (produk)*

Produk tabungan KPR FLPP merupakan produk eksklusif Bank Sumut Syariah. Bank sebagai administrator berhak untuk membuang modal. Investor atau deposan menerima bagian dari keuntungan atau proporsi tetap pada awal kontrak.

b. *Price (Harga)*

Dari segi harga, sesuai analisa penulis, harga produk KPR FLPP ini ekonomis untuk masyarakat sangat hemat dan tidak memberatkan pelanggan. Yang bebas biaya masuk, pelanggan menerima materi kepemilikan rumah bagi yang melakukan pembiayaan.

a. *Place (Saluran Distribusi)*

Terlihat pada lokasi Bank Sumut KCP Syariah Karya sangat strategis karena alamat bank tersedia di pusat kota Medan dan sangat mudah dijangkau dengan berbagai moda transportasi, baik dengan mobil pribadi maupun angkutan umum bersama. Selain itu, Bank Sumut KCP Syariah Karya dekat dengan pasar, sekolah, kampus, perkantoran, dan masyarakat sekitar sejauh jangkauan masyarakat.

a. *Promotion (Promosi)*

Dari segi promosi, menurut hasil wawancara dengan tim marketing yaitu. Rozi Pahlawan, Bank Sumut KCP Syariah Karya Bank di area pemasaran produk tabungan KPR FLPP, membuat metode presentasi sebagai berikut: Iklan dilakukan dengan

mencetak brosur, koran nasional atau lokal dengan informasi produk seperti kondisi produk, perjanjian penggunaan produk dan kenyamanan produk, kemudian nasabah dapat mengunjungi website Bank Sumut Syariah untuk mendapatkan informasi perbankan lebih lanjut. mempromosikan penjualan langsung dan dari mulut ke mulut. Dan bekerja sama dengan Kementerian Agama di bidang ini.

KESIMPULAN DAN SARAN

Bank Sumut Syariah Karya dalam melakukan strategi pemasaran pada produk KPR FLPP. Dalam pemilihan target pasar, yaitu:

- a) Bank Sumut Syariah melakukan segmentasi.
Pangsa pasarnya cukup memadai karena Bank Sumut Syariah Karya dibagi secara khusus, termasuk berdasarkan wilayah atau wilayah, usia dan status nasabah. Dan fokuskan pemasaran Bank lebih pada target pasar.
- b) Bank Sumut KCP Syariah Karya melakukan targeting
Untuk targetnya sendiri. Menurut analisis penulis, target pasar Bank Sumut Syariah Karya adalah masyarakat berpenghasilan rendah karena kebanyakan penduduk Indonesia masih berpenghasilan rendah.
- c) Pemilihan target pasar yang dilakukan Bank Sumut KCP Syariah Karya adalah positioning.

Bank Sumut KCP Syariah Karya bertindak sebagai mitra bisnis terpercaya dan ofensif sebagai bank yang tanggung jawab utamanya adalah mengumpulkan uang dari masyarakat dan mendistribusikannya ke masyarakat. Menurut analisa penulis, Bank Sumut Syariah adalah solusi terbaik untuk menyediakan produk dan layanan, proses yang cepat, nyaman, lancar dan dalam kerangka waktu tertentu yang fleksibel, terutama untuk produk tabungan KPR FLPP.

Saran

Berikut saran yang diberikan setelah melaksanakan Program Magang di PT Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Karya:

- a. Penerapan akad Murabahah pada produk pembiayaan multiguna di PT. Bank Sumut KCP Syariah Karya sudah diterapkan dengan baik. Pembiayaan Multiguna merupakan pembiayaan yang cukup diminati oleh nasabah. Oleh karena itu, perlu adanya program sosialisasi untuk masyarakat Indonesia yang memiliki umat Islam besar. Salah satunya bisa dan memang kerjasama dengan pihak terkait, seperti bank dan instansi pemerintah, dan dengan pemasok barang..
- b. Dalam proses pembiayaan multiguna di Bank Sumut Syariah Kcp Karya diharapkan pihak bank lebih berhati-hati dan teliti dalam menyeleksi calon nasabah dan penilaian jaminan yang diberikan dalam pengajuan pembiayaan

dikarenakan masih banyak risiko-risiko pembiayaan yang bermasalah yang harus diminimalisir yang akan terjadi di kemudian hari.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* Jakarta: Gema Insani Press.
- Dalimunthe, Annisa Syukron. 2021. "LAPORAN PKL DI PT BANK SUMUT SYARIAH CABANG SYARIAH MEDAN."
- Damanik, Chelsea Delviera. 2021. "LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA PT BANK SUMUT KANTOR CABANG SYARIAH MEDAN RINGROAD."
- Harahap, Redilla. 2021. "LAPORAN PKL PT BANK SUMUT KANTOR CABANG PEMBANTU SYARIAH KARYA."
- PT Bank Sumut. n.d. "Visi Dan Misi - Bank Sumut." Accessed February 9, 2022. <https://www.banksumut.co.id/en/visi-dan-misi/>.
- Undang-Undang Republik Indonesia. 2008. *UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 21 TAHUN 2008 TENTANG PERBANKAN SYARIAH*. Jakarta, Indonesia.
- Adnina, R Khoirinisazahra. 2020. *Analisis Penerapan akad pembiayaan Murabahah pada Lembaga keuangan Syariah*. Jurnal hukum dan Kenotarisian. 4(1),10 -119.
- Haryoso, L. 2017. *Penerapan pembiayaan prinsip Murabahah pada Bmt Di Kabupaten Semarang*. *Journal Law and Justice* 2 (1),78-79.
- F panjaitan, A Soemitra. 2021. *Analisis Pembiayaan Dengan prinsip Murabahah Pada PT Bank Sumut Syariah Cabang Medan*. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Kewirausahaan* 1(2),87- 91.
- Mohd winario, Irawati. 2020. *Analisis Penerapan Pembiayaan Akad Murabahah Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRI Syariah) Pekanbaru*. *Journal Of Sharia Economics*, 3(1),16- 38.