JICN: Jurnal Intelek dan Cendikiawan Nusantara
https://jicnusantara.com/index.php/jicn
Vol : 1 No: 5, Oktober - November 2024
E-ISSN : 3046-4560

Analisis Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Melalui Akad Akad Pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Lampung

Analysis of Home Ownership Financing (PPR) Through Contracts at Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Lampung

Nabilah Syafithri[1*], Muhammad Iqbal Fasa[2], Is Susanto[3]
[1,2]Perbankan Syariah, FEBI, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung
**Email Koresponden: nabilasyafithri53@gmail.com*

Article history :

Received : 22-10-2024
Revised : 24-10-2024
Accepted : 26-10-2024
Published: 28-10-2024

Abstract

This study aims to identify issues related to housing financing (PPR) through murabahah contracts at Bank Syariah Indonesia (BSI). This consider was outlined employing a subjective strategy. Data collection procedures through the method of documentation. Employing a qualitative approach with a case study methodology, data collection was conducted through documentation methods. The validity of the data was ensured using source triangulation, and data analysis followed three stages: data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results indicate that the implementation of Domestic Ownership Financing (PPR) at BSI primarily uses murabahah contracts, complemented by wakalah contracts to enhance the murabahah process. The application of murabahah contracts at BSI adheres to the DSN-MUI fatwa No. DSN-MUI/IV/2000, whereby the bank initiates a wakalah contract before proceeding with the murabahah contract following negotiations with the developer. Several issues arise within the domestic ownership financing process at BSI. For instance, if a client is late in making payments for an extended period, BSI will undertake restructuring or reconditioning. Additionally, if a client wishes to transfer the financing, this is permitted only if the intent is to repay the financing; other reasons are not allowed. In cases of unforeseen disasters, such as the death of a client or house fire, the bank will utilize client securities to settle outstanding financing obligations. Furthermore, an increase in Non-Performing Financing (NPF). To address the rise in NPF, BSI implements measures to mitigate risks by applying the 5C framework before granting financing, which includes Character, Capacity, Capital, Collateral, and Conditions.

Keywords* : *Home Ownership Financing (PPR), Bank Syariah Indonesia (BSI), Non Performing Financing (NPF).

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan terkait pembiayaan perumahan (PPR) melalui akad murabahah di Bank Syariah Indonesia (BSI). Pertimbangan ini diuraikan dengan menggunakan strategi subyektif. Prosedur pengumpulan data melalui metode dokumentasi. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif dengan metodologi studi kasus, pengumpulan data dilakukan melalui metode dokumentasi. Keabsahan data dipastikan dengan menggunakan triangulasi sumber, dan analisis data melalui tiga tahap: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Dalam Negeri (PPR) di BSI pada dasarnya menggunakan akad murabahah yang dilengkapi dengan akad wakalah untuk menyempurnakan proses murabahah. Penerapan akad murabahah di BSI mengacu pada fatwa DSN-MUI No. DSN-MUI/IV/2000, dimana bank memulai akad wakalah sebelum dilanjutkan dengan akad murabahah setelah dilakukan negosiasi dengan pengembang. Beberapa permasalahan muncul dalam proses pembiayaan kepemilikan dalam negeri di BSI.

Misalnya, jika klien terlambat melakukan pembayaran dalam jangka waktu lama, BSI akan melakukan restrukturisasi atau rekondisi. Selain itu juga , jika klien ingin mentransfer pembiayaan, hal ini hanya diperbolehkan jika tujuannya adalah untuk membayar kembali pembiayaan tersebut; alasan lain tidak diperbolehkan. Jika terjadi bencana yang tidak terduga, seperti kematian nasabah atau kebakaran rumah, bank akan menggunakan surat berharga nasabah untuk menyelesaikan kewajiban pembiayaan yang belum dibayar. Selanjutnya peningkatan Non Performing Financing (NPF). Untuk mengatasi peningkatan NPF, BSI menerapkan langkah-langkah mitigasi risiko dengan menerapkan kerangka 5C sebelum memberikan pembiayaan, yang mencakup Karakter, Kapasitas, Permodalan, Agunan, dan Kondisi. Apabila pelanggan meninggal dunia atau terjadi kebakaran rumah. Bank kemudian mengeluarkan asuransi pelanggan untuk melunasi sisa pinjaman. Anda juga menghadapi risiko masalah lain, seperti peningkatan NPF.

Kata Kunci : Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR), Bank Syariah Indonesia (BSI), Non Performing Financing (NPF).

PENDAHULUAN

Saat ini, negara-negara berkembang seperti Indonesia biasanya mempunyai pertumbuhan penduduk yang besar. Jumlah penduduk yang besar dan tidak sesuai dengan kinerja perekonomian suatu negara menyebabkan menurunnya kebahagiaan nasional. Malthus menjelaskan bahwa proses pembangunan menyebabkan pertumbuhan penduduk, namun pertumbuhan penduduk tersebut tidak dapat terjadi tanpa adanya peningkatan kekayaan yang seimbang. (Shinta Wulandari & Setyowati, 2023) .

Per 30 Juni 2021, jumlah penduduk Indonesia menurut Kementerian Dalam Negeri (Kemendaguri), Direktorat Jenderal Kependudukan dan Kependudukan (Dukapil) sebanyak 272,23 juta jiwa, dimana 137,52 juta jiwa diantaranya adalah laki-laki; Pada akhir tahun 2020, jumlah penduduk bertambah 879 jiwa dari 171,35 juta jiwa (Viva Budy Kusnandar, 2021).

Peningkatan pembangunan perumahan dan infrastruktur lainnya mengurangi ketersediaan lahan. (Wunarlan .I., 2019). Memiliki rumah membutuhkan ratusan juta bahkan triliunan rupiah. Namun jika dananya tidak cukup untuk membeli rumah dengan harga yang tersedia, cara membeli rumah lainnya adalah dengan meminjam uang ke lembaga atau perorangan.(sarmila siti, 2021)

Pada dasarnya, peran bank syariah dan bank konvensional sebagian besar berbeda. Dengan kata lain, merupakan lembaga yang tugasnya menghimpun dana dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman. Aktivitas keuangan manusia telah diambil alih oleh sistem keuangan dan perbankan modern. Namun prinsip utama perbankan syariah adalah praktik pelarangan riba pada seluruh produk dan transaksi keuangan, terutama melalui pemberian Zakat untuk menambah kekayaan (Istiowati & Muslichah, 2021).

Bank Syariah Indonesia saat ini unggul karena produknya yang beragam. Jenis pinjaman yang lebih umum adalah pinjaman Murabahah. Pembiayaan murabahah saat ini menjadi pembiayaan yang paling diminati nasabah dibandingkan produk pembiayaan bank syariah lainnya. Hal ini dibuktikan dengan data perkembangan pinjaman murabahah yang dihimpun Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang cenderung meningkat setiap bulannya. Pembiayaan murabahah rencananya akan dicairkan dalam mata uang Rp pada Juli 2022. 156,653 juta (Otoritas Jasa Keuangan, 2022).

Salah satu alasan mengapa pembiayaan Murabahah menjadi pinjaman yang diminati banyak orang adalah karena dalam Murabahah ditentukan harga awal dan tambahan margin antara bank

dan calon nasabah, sehingga ditentukan pula margin dan tambahan keuntungannya membuka. disepakati. Bay al-Murabahah adalah suatu kondisi jual beli yang harganya disepakati oleh kedua belah pihak. Berdasarkan Bay al-Murabahah, bank secara hukum diwajibkan untuk menginformasikan kepada nasabah harga asli barang yang dijual dan menambahkan jumlah margin sebagai keuntungan bank. Dalam memenuhi akad Murabahah, bank melakukan mark-up yang tentunya telah disepakati di awal akad (Shinta Wulandari & Setyowati, 2023)

Bentuk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) yang paling umum dalam hukum syariah , transaksi perbankan adalah keterlambatan pembayaran oleh pihak nasabah. Risiko pendanaan terjadi ketika bank tidak mampu memenuhi targetnya, yaitu angsuran yang dibayarkan nasabah. Berikut ini adalah contoh situasi dimana pembiayaan menjadi sulit karena bencana yang tidak terduga. Pemecatan pelanggan secara tiba-tiba oleh perusahaan, kebakaran atau kerusakan rumah, kematian pelanggan, hilangnya penjualan perusahaan pelanggan, dan masih banyak lagi kasus lainnya yang dapat mengakibatkan hilangnya arus kas dalam jangka panjang (Kusniatin, 2024)

Di Bank Syariah Indonesia, pembiayaan kepemilikan rumah (PPR) merupakan salah satu pinjaman yang berlaku dalam Akad Murabahah. Karena jumlah penduduk bertambah dari hari ke hari, terdapat kebutuhan mendesak untuk membangun perumahan, dan harga real estat meningkat. Oleh karena itu, BSI memanfaatkan peluang tersebut dengan menawarkan pembiayaan kepemilikan rumah (PPR) untuk memudahkan masyarakat memiliki rumah sesuai kebutuhannya (Indriani, 2021).Tidak hanya mudah, bank syariah yang biasa disebut dengan lembaga keuangan non-Ribbawi juga memastikan penerapannya sejalan dengan prinsip syariah (Nurkholifah, 2019).

Dalam melaksanakan pembiayaan ekuitas rumah (PPR) melalui akad Murabahah dengan bank, calon nasabah harus mematuhi beberapa peraturan dan persyaratan. Apabila pembayaran angsuran tidak dilakukan sesuai batas waktu pembayaran angsuran maka akan dikenakan biaya keterlambatan.Berdasarkan beberapa hal berikut mengenai sanksi terhadap nasabah eksisting yang menunda pembayaran Fatwa DSN MUI No.17/DSN-MUI/IX/2000 selama beberapa bulan: “Itu bisa kita lakukan. ”(Indriani, 2021).

Dalam pembiayaan kepemilikan rumah (PPR), biasanya terdapat berbagai perubahan pinjaman yang diambil nasabah sesuai kesepakatan para pihak pada awal pelaksanaan akad Murabahah. Suatu masalah muncul. Permasalahan yang dihadapi nasabah dalam pembiayaan akad Murabahah antara lain nasabah menunda pembayaran angsuran, memburuknya peringkat kredit, dan nasabah gagal bayar atas kewajiban angsurannya. Umumnya, kredit bermasalah atau nilai kredit buruk merupakan kasus yang paling sering terjadi ketika pembiayaan rumah di bank syariah. Risiko pendanaan terjadi jika bank tidak memenuhi jumlah angsuran yang dijadwalkan dibayarkan oleh nasabah. Oleh karena itu, dari latar belakang di atas terlihat banyak kasus kredit bermasalah yang berdampak buruk bagi perbankan dan dapat berdampak pada peningkatan NPF (non-performing loan). Bank syariah dengan sendirinya akan mengambil tindakan korektif untuk meminimalisir permasalahan pembiayaan tersebut (Shinta Wulandari & Setyowati, 2023).

Tujuan dari artikel ini adalah untuk memberikan wawasan tentang akad- akad yang di gunakan dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) yang terdapat pada bank syariah KCP Lampung. Dalam penelitian ini diharapkan bahwa Perbankan Syariah khususnya Bank Syariah Indonesia dapat lebih membantu agar memberikan kontribusi terhadap pengembangan produk

pembiayaan syariah serta meningkatkan pemahaman tentang praktik pembiayaan di sektor perbankan syariah. Serta Memberikan rekomendasi untuk perbaikan dalam proses pembiayaan dan pengelolaan akad, guna meningkatkan efisiensi dan kepuasan nasabah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan sumber data sekunder. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif, yakni suatu metode pendekatan dengan menggambarkan hasil penelitian. Adapun penelitian deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran, penjelasan, dan juga validasi mengenai peluang dan tantangan bank syariah syariah dalam mempertahankan eksistensi di era digital saat ini.Jenis penelitian adalah studi kepustakaan. Selanjutnya, teknik pengumpulan data digunakan, yaitu mencari literatur yang relevan atau berkaitan dengan pembiayaan pemilikan rumah melalui akad- akad Bank Syariah Indonesia (BSI) Selanjutnya analisis data dilakukan melalui deskripsi dan analisis data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

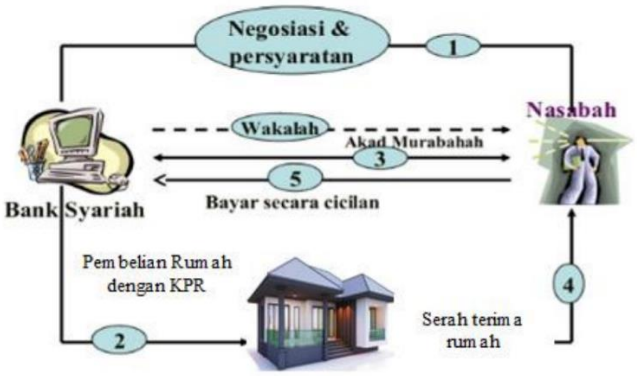
Pelaksanaan kegiatan dengan menggunakan akad Murabahah didasarkan pada Peraturan Gubernur Bank Indonesia tentang penghimpunan dan penyaluran dana (No.9/19/PBI/2007) dan kegiatan pelayanan sesuai hukum Syariah dan berdasarkan ketentuan DSN-MUI dalam fatwa nomor 04/DSN MUI/IV/2000 tentang akad Murabahah dan peraturan Gubernur Bank Indonesia nomor 7/46/PBI/2005 tentang penghimpunan dan penyaluran dana; Ditetapkan dalam Perbankan Syariah (Shidiq, 2019).

Akad murabahah adalah akad jual beli antara dua pihak yaitu bank dan nasabah, dimana BSI terlebih dahulu memilih dan membeli suatu produk sesuai dengan kebutuhan nasabah, kemudian menjualnya. Kami akan membayar pelanggan harga asli ditambah margin sesuai kontrak asli. Bank Syariah Indonesia (BSI) menganut hukum syariah dalam menggunakan akad Murabahah. Hal ini tentu saja menjadi kebutuhan nyata bagi kita, apalagi di Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama Islam. BSI di lampung menggunakan akad Murabahah untuk seluruh pembiayaan yang berkaitan dengan penjualan dan pembelian. Pembiayaan mobil/sepeda motor, pembiayaan produktif untuk pembelian aset/bahan produksi, pembelian bengkel, pembelian alat produksi/mesin berat, pembiayaan kepemilikan rumah, dan lain-lain.(Shinta Wulandari & Setyowati, 2023).

Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) BSI merupakan solusi bagi Anda yang ingin membeli rumah dengan budget terbatas. Selain itu, bank kini menawarkan semakin banyak pilihan pembiayaan, termasuk pinjaman dengan suku bunga tetap dan margin yang relatif rendah. Pertama, mari kita lihat jenis pekerjaan apa yang mereka lakukan dan berapa penghasilan mereka. Anda kemudian dapat memutuskan berapa margin dan cicilan yang akan dibayar pelanggan Anda. Sebelum mengajukan pinjaman, Anda juga harus memenuhi beberapa persyaratan, seperti: Warga Negara Indonesia (WNI), usia nasabah pada saat mengajukan permohonan adalah antara 21 hingga 60 tahun (minimal menurut UPM)) Memiliki pekerjaan tetap penghasilan. telah bekerja di bidang pegawai/karyawan atau pekerjaan profesional (dokter dan notaris) minimal dua tahun, berdomisili

di wilayah asuransi BSI, dan memiliki rekening BSI, bersedia membuka rekening BSI.(Shinta Wulandari & Setyowati, 2023).

Pelaksanaan Pembiayaan KPR yang telah di selenggarakan oleh BSI KCP Bandar Lampung termasuk juga jenis produk pembiayaan griya dalam proses pembiayaan yang bisa digunakan adalah akad murabahah. Terdapat Juga beberapa menawarkan pembiayaan produk ini dalam bentuk jangka pendek, menengah dan pembiayaan jangka panjang sedangkan untuk pembiayaan properti seperti rumah nasabah yang akan menggunakan akad murabahah sesuai dengan perjanjian. Berikut ini adalah skema akad murabahah yang diterapkan:



gambar 1
Skema akad Murabahah

Pada gambar di atas dapat di pahami bahwa :

1. BSI KCP Bandar Lampung dan nasabah melakukan tawar menawar harga serta melakukan negosisasi terkait dengan persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah, jika nasabah akan mengambil atau melakukan pembiayaan untuk membeli satu unit rumah melalui KPR, waktu yang di butuh-kan dalam tahap pertama kurang lebih 1 hari.
2. BSI KCP Bandar Lampung yang menjelaskan tentang terkaitnya dengan harga pokok rumah, uang muka 10% dari harga rumah, margin atau keuntungan yang akan diperoleh nasabah, harga jual, jumlah bulan angsuran, biaya administrasi dan denda jika nasabah mengalami keterlambatan pembayaran angsuran serta akad yang bisa digunakan dalam pembiayaan.
3. Apabila terjadi kesepakatan maka BSI KCP Bandar Lampung memberikan foto atau gambar rumah sesuai dengan apa yang menjadi keinginan nasabah kepada penjual atau developer untuk dibangunkan satu unit rumah sesuai dengan apa yang dipesan oleh nasabah.
4. BSI KCP Bandar Lampung yang telah melakukan kesepakatan penggunaan akad murabahah dan apabila diwakilkan maka akan BSI KCP Bandar Lampung akan mengganti dengan akad wakalah.
5. BSI KCP Bandar Lampung dan nasabah melakukan serah terima rumah yang sudah ditunjukkan oleh nasabah.

6. Nasabah juga membayar uang muka untuk pembiayaan griya dan melakukan pembayaran cicilan yang dilakukan setiap satu bulan sekali kepada pihak bank BSI KCP Bandar Lampung yang akan menyelenggarakan atau melaksanakan pembiayaan KPR dengan akad murabahah.

Bagaimanakah permasalahan pembiayaan PPR Syari'ah melalui akad murabahah pada BSI KCP Bandar Lampung

Transaksi sesuai dengan sifat bisnis (tijaroh) memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. Pembiayaan memberi banyak manfaat kepada bank syari"ah, salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Sistem pembiayaan juga sangat sederhana, hal ini memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah. Risiko yang harus diantisipasi di antaranya adalah sebagai berikut:

a. Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
b. Fluktuasi rumah, ini terjadi bila harga suatu rumah dimasyarakat naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual-beli tersebut.
c. Validasi data nasabah yaitu , ketika pihak bank sulit memvalidasi data nasabah dikarenakan data tidak jelas atau tidak memenuhi syarat sehingga bank sulit untuk memverifikasi ajuan PPR . dengan demikian bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
d. Pemindahan hak milik yaitu , apabila nasabah menjual rumah kepada orang lain ketika angsuran belum lunas ,karna angsuran belum lunas sudah dijual sehingga karyawan bank harus memverifikasi data ulang untuk dapat dipercaya . ketika rumah sudah menjadi milik nasabah, nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya, demikian resiko untuk default akan besar.

Identifikasi Persoalan dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) melalui akad murabahah dan Penanganannya pada Bank Syariah Indonesia KCP LAMPUNG

Tentunya dalam pelaksanaan proses peminjaman Murabahah selalu dilakukan bersamaan dengan upaya manajemen risiko melalui kepatuhan syariah, termasuk proses identifikasi, pengukuran, pemantauan dan manajemen risiko yang sejalan dengan aktivitas perbankan syariah. Pembiayaan *real estate residensial* (PPR) dengan akad Murabahah memiliki risiko kredit, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategis, dan risiko kepatuhan (Siregar, Mulya Buchori, 2019).

Sifat Usaha (Tijaro) dan transaksi yang menggunakan akad Murabahah mempunyai beberapa keunggulan, seperti adanya margin karena selisih harga beli penjual dengan harga jual yang dibayarkan kepada nasabah. Namun pinjaman ini juga memiliki risiko dan bank harus berhati-hati untuk menghindari risiko (Safitri et al., 2022). Setiap pinjaman yang dicairkan tentu saja penuh dengan permasalahan yang mengakibatkan tertundanya proses pinjaman di pihak nasabah. Meski demikian, BSI tidak mengabaikan pendanaan. Untuk memprediksi hal tersebut, BSI melihat aspek karakteristik nasabah sejak dini.

Kematian dan kebakaran rumah pasti akan terjadi. Namun, BSI punya cara untuk mengatasi masalah ini, dan tentunya ada langkah-langkah yang harus diambil sesuai dengan peraturan BSI.

BSI juga mempunyai cara tersendiri dalam mengatasi permasalahan yang ada dengan cara yang tidak menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak. Berikut permasalahan yang dihadapi BSI dan solusi yang diterapkan BSI. sebagai berikut

a. Default atau kelalaian, nasabah tidak membayar angsuran

"Di Bank Syariah Indonesia tidak ada denda dan apabila nasabah terlambat membayar angsuran akan dibayarkan bersamaan dengan pembayaran berikutnya. Jika nasabah tetap tidak dapat membayar maka akan dilakukan restrukturisasi kembali."

b. Pemindahan hak milik

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bank Syariah Indonesia memungkinkan adanya pengalihan kepemilikan dengan syarat-syarat tertentu. Sesuai dengan Konvensi Murabahah, melunasi pinjaman (tidak diperbolehkan tujuan lain). Bank mengadakan perjanjian agunan (akta hipotek) dan akta rumah tetap berada pada bank sebagai jaminan atas pinjaman tersebut. Oleh karena itu, Anda tidak boleh mengalihkan kepemilikan tanpa persetujuan bersama.

c. Nasabah mengalami musibah

Penggunaan nasabah oleh perusahaan asuransi dimaksudkan untuk melunasi sisa dana. Jika terjadi kejadian tak terduga (kebakaran rumah) pada salah satu nasabah kami, BSI juga menyediakan asuransi untuk keperluan renovasi.

Untuk mengantisipasi permasalahan pembiayaan, BSI mengacu pada tolak ukur 5C sebelum memberikan pinjaman kepada nasabah, seperti yang diungkapkan Informan 1 saat wawancara. Pinjaman yang diberikan kepada nasabah mencakup lima aspek yang biasa disebut dengan 5C. Jumlah karakter yang disertakan: karakter, kapasitas, huruf besar. Jaminan dan syarat. Jika 5C terpenuhi dan hasilnya positif maka pinjaman akan diberikan.(Shinta Wulandari & Setyowati, 2023)

Hal ini dikarenakan upaya BSI dalam meminimalisir terjadinya kredit bermasalah (non-performing loan) merupakan upaya yang dapat dilakukan BSI untuk meminimalisir terjadinya kredit bermasalah. Kami akan memberi Anda dana yang disepakati pada saat penandatanganan kontrak. BSI tidak hanya memberikan pembiayaan, namun juga mengukur risiko dari aspek tersebut. Aspek 5C yang diterapkan BSI antara lain:(Hamonangan, 2020).

1) *Character* (Karakter)

BSI menganalisis kepribadian nasabah sebelum memberikan pinjaman kepada mereka. Pastikan untuk menawarkan pinjaman kepada pelanggan yang berkarakter baik. BSI Rungkut juga melakukan pengukuran risiko berdasarkan kategori pekerjaan. Sebagai contoh, KCP LAMPUNG saat ini tidak menawarkan pembiayaan kepemilikan rumah bagi wiraswasta yang pendapatannya diasumsikan tidak stabil.

2) *Capacity* (Kapasitas)

Tentunya pihak BSI melihat kapasitas kemampuan nasabah saat mengajukan pembiayaan. Dalam hal, jika nasabah diberikan angsuran dan jangka waktu pembiayaan kira-kira nasabah mampu mengangsur perbulan atau tidak.

3) *Capital* (Kapital)

Pihak BSI juga memperhitungkan jika memberikan pembiayaan kepada nasabah dengan margin yang sudah ditentukan itu menguntungkan bagi pihak Bank atau tidak.

4) *Collateral* (Kolateral)

BSI mengadakan syarat kepada nasabah untuk memberikan jaminan yang nilainya lebih tinggi daripada nilai pembiayaan. Karena, fungsi dari jaminan untuk mengantisipasi jika terjadi wanprestasi nasabah. Pihak BSI KCP LAMPUNG juga tidak hanya mengacu pada jaminan, tetapi asuransi nasabah. Karena pembiayaan dianggap lebih ter cover.

5) *Condisi* (Kondisi)

Pihak BSI tentunya melihat kondisi pada saat melakukan pembiayaan itu memungkinkan atau tidak. Salah satunya dilihat dari aspek rumahnya jika beresiko maka pihak Bank akan mencari rumah lain.

Karena penyelenggaraan BSI berlandaskan syariat Islam, maka berbagai permasalahan dan penanganan yang dilakukan BSI sejalan dengan konsep pembiayaan syariah. Hal ini tidak merugikan salah satu pihak dan tidak memberatkan dalam proses pendanaan. Saat memproses suatu transaksi, bank terlebih dahulu mengadakan kontrak dengan nasabah untuk memastikan bahwa keterbukaan membenarkan pinjaman tersebut. Ini juga biasa disebut ijima. “Sistem” ini jelas memuat mekanisme berpikir yang disebut ijtihad. Umat Islam memahami ijtihad sebagai “usaha yang sungguh-sungguh dan bertanggung jawab untuk mencari solusi atas segala persoalan sosial, budaya, dan politik yang baik langsung maupun tidak langsung berkaitan dengan tradisi dan ajaran suatu agama.” (Warda et al., 2022).

Strategi Pemasaran Pada Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP Lampung

Seiring berjalannya waktu, teknologi yang kian semakin canggih dan pertumbuhan masyarakat yang semakin pesat, ditambah lagi penuh dengan persaingan antar perusahaan dengan tujuan-tujuan tertentu, hal ini tentu menjadi pertimbangan bagi suatu perusahaan agar terus berinovasi dalam meningkatkan semua aspek dan komponen yang berada pada sebuah perusahaan, agar produknya bisa tetap eksis di pasaran. Apalagi dalam dunia perbankan, strategi pemasaran sangat berorientasi untuk terus dapat meingkatkan *profit, growth,* dan *sustainability* dari perolehan aset, pendapatan laba, serta semakin meningkatnya kualitas layanan.

Pada zaman sekarang banyak sekali lembaga intansi keuangan yang membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan primer salah satunya kebutuhan rumah. Salah satulembaga intansi yang membantu memnuhi kebutuhan rumah adalah Bank Syariah indonesia KCP Lampung yang peluncuran produknya di namakan PPR Griya Hasanah. Dalam menjalankan aktivitasnya Bank Syariah Indonesia KCP Pondok Pinang 1 perlu menganalisa strategi apa saja yang perlu dilakukan dalam menganalisa kebutuhan pasar sehingga dapat meningkatkan jumlah nasabah yang ingin dibiyai menggunakan produk PPR Griya Hasanah.

JICN: Jurnal Intelek dan Cendikiawan Nusantara
https://jicnusantara.com/index.php/jicn
Vol : 1 No: 5, Oktober - November 2024
E-ISSN : 3046-4560

Berdasarkan data dan temuan penulis dapatkan di bank Syariah Indonesia KCP Pondok Pinang 1 melalui wawancara dengan Bapak Dona Singadilaga selaku *Branch Manager* Bank Syariah Indonesia KCP Pondok Pinang 1, lalu wawancara dengan Bapak Tio Adianto selaku *Consumer Business Relationship Manager* Bank Syariah Indonesia KCP Pondok Pinang 1, dan beberapa nasabah yang melakukan pembiayaan pada produk PPR Griya Hasanah di Bank Syariah Indonesia KCP Pondok Pinang 1, strategi yang mereka gunakan dengan menawarkan keunggulan- keunggulan yang dimiliki produk PPR Griya Hasanah.

Bank Syariah Indonesia KCP Pondok Pinang 1. Penerapan strategi yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Pondok *Pinang* 1 menggunakan bauran pemasaran. Secara teori sebagaimana dikemukakan oleh Kotler dan Fox dalam berbagai literatur buku yang dikarangnya terdapat 7 elemen pokok yaitu *Product, Price, Place, Promotion, People Of Participant, Process* dan *Physical Evidence.*

Mengacu kepada teori Kotler dan Fox tersebut apabila dijabarkan berdasarkan teori bauran pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Pondok Pinang 1 adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Keterangan Tabel

No	7P	STRATEGI	TARGET	INDIKATOR
1	*Product*	1. Menggunakan akad *murabahah* dan akad *musyarakah mutanaqisah.* 2. PPR Griya Hasanah memiliki berbagai fasilitas.	Dapat bersaing dengan kompetitor lain dan dapat diteima dengan nasabah.	Melakukan inovasi produk.

2	*Price*	1. Promo besar-besaran hanya pada saat milad Bank Syariah Indonesia. 2. Margin yang dimiliki Bank Syariah Indonesia KCP Lampung kurang kompetitif. 3. Metode pembayaran angsuran dibedakan menjadi 2 kategori berjenjang dan tetap. 4. Biaya-biaya pada saat akad, bisa di atribusi dengan cicilan harga pokok.	Memaksimalkan pendapatan nasabah.	Memaksimalkan pendapatan nasabah.
3	*Promotions*	1. Menggunakan media cetak berupa selembaran brosur dan angsuran pembiayaan rumah, 2. Menggunakan media elektronik (*facebook, instagram, Whatsapp).* 3. Melakukan presentasi/seminar kepada beberapa pihak intansi. 4. *Open booth* atau buka gerai disebuah perusahaan.	Melakukan promosi setidaknya minimal 1 bulan sekali.	Mempromosikan secara berkala agar produk dapat lebih dikenal oleh Masyarakat.
4	*Place*	1. Lokasi kantor yang strategis 2. Tempat yang dipilih saat *open booth* strategis.	Memudahkan nasabah dalam berinteraksi langsung dengan pegawai kantor.	Menawarkan beberapa promosi berbeda pada setiap segmen yang ada.
5	*People Of Participant*	1. Pegawai yang dimiliki BSI		Terus menjalin komunikasi yang

		Lampung memadai. 2. Masih sedikit kesulitan menjelaskan produk kepada nasabah karena ada istilah- istilah syariah yang belum bisa di mengerti oleh nasabah.	Memiliki hubungan kerja sama dalam jangka Panjang.	baik dengan beberapa pihak terlait.
6	*Process*	1. Dokumen yang dibutuhkan terbilang mudah dan umum. 2. Dalam pengecekan dokumen lumayan memakan waktu lama, karena harus sesuai dan terjamin keasliannya.	Nasabah merasa puas pada saat proses pengajuan hingga pembiayaan.	Memberikan kabar ter*update* kepada nasabah jika ada beberapa hal yang diperlukan pada saat pengajuan.
7	*Physical Evidence*	1. Memiliki gedung yang lumayan megah 2. Mempertimbangkan kepuasan pegawai dari segi fasilitas yang juga akan mempengaruhi kepuasan nasabah.	Nasabah mendapatkan kenyamanan dan kemudahan pada saat mengunjungi kantor Bank Syariah Indonesia KCP Lampung.	Memiliki fasilitas yang lumayan lengkap, pegawai-pegawai yang kompeten, dan arsitektur bangunan kantor yang megah.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang berjudul Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Griya Hasanah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Pondok Pinang 1, makan peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Bank Syariah Indonesia KCP Pondok Pinang 1 menerapkan strategi bauran pemasaran dalam memasarkan produk PPR Griya Hasanah. Berdasarkan jumlah data nasabah yang telah di paparkan mengalami penurunan yang cukup signifikan yaitu sebesar 25%.
2. Strategi terbaru yang didapat dari analisa TOWS yaitu berada di kuadran ST yang bertujuan untuk mempertahankan keunggulan dari produk agar dapat mampu bersaing dengan

kompetitor lain, menghilangkan imej mahal dengan kualitas yang ditawarkan, serta memperbaiki strategi yang ada untuk menghindari ancaman yang akan datang dari luar. Hal ini menyesuaikan hal yang sedang terjadi dan mencegah supaya perusahaan tidak mengalami perununan jumlah nasabah dan menghindari terjadinya kerugian besar. Selain itu, hasil analisa menggunakan strategi STP juga sangat berpengaruh untuk meningkatkan jumlah nasabah apabila fasilitas yang ditawarkan kepada nasabah sesuai dengan kemampuan nasabah, mengingat segmentasi yang dituju oleh nasabah adalah masyarakat yang berpenghasilan di atas UMR.

DAFTAR PUSTAKA

Albi Anggito. 2018. *Metode Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak.

Basu Swastha dan Irawan. 2019. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Liberty

Dini Hamidin. 2022. *Strategi Pemasaran Di Era Digital*. Jakarta: Haura Utama

Eria Alimin, 2022. *Manajemen pemasaran*. NTB: Seval Lterindo Kreasi.

Fadali Rahman. 2022. *Manajemen Pemasaran Syariah*. Malang: CV. Literasi Nusantara Abadi.

H. Muhammad Yusuf Saleh. 2019. *Konsep Dan Strategi Pemasaran*. Makasar.

Ika Barokah, 2020. *Manajemen Pemasaran Pariwisata dan Indikator Pengukuran*. Yogyakarta: Penerbit Samudera Biru.

Kusniatin, nurul ica. (2024). *Jurusan perbankan syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam institut agama islam negeri ponorogo 2024*.

Muhammad Santoso. 2019. *Loyalitas Nasabah PD Bank Perkreditan Rakyat Wilayah Cirebon*. Yogyakarta: Deepublish.

Nurul komaryatin. 2022 *Implementasi Pemasaran*. Sumatera Barat: Mitra Cendikia Media.

Rusdi Fauzan. 2023. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Global Eksekutif Teknologi.

Tengku Firli Musfar. 2020. *Manajemen Pemasaran*. *Bandung*: CV. Media Sains Indonesia.

Nahla, A.B. (2023). *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Griya Hasanah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Lampung.*. (Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta)

Alfansyur, A., & Mariyani. (2020). Seni Mengelola Data : Penerapan Triangulasi Teknik , Sumber Dan Waktu pada Penelitian Pendidikan Sosial. *Historis*, *5*(2), 146–150.

Hamonangan. (2020). Analisis Penerapan Prinsip 5C dalam Penyaluran Pembiayaan pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, *4*(2), 454–466.

Istiowati, S. I., & Muslichah, M. (2021). Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah, Murabahah, dan Tingkat Profitabilitas Bank Syariah di Indonesia. *AFRE (Accounting and Financial Review)*, *4*(1), 29–37.

Maharani, T. (2022). Teknik Mitigasi Risiko Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Pembantu Padang Panjang Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah. *Jurnal AL-IQTISHAD*, *1*(2), 25–35.

Shinta Wulandari, A., & Setyowati, A. (2023). Identifikasi Permasalahan Dan Penanganan Pembiayaan Pemilikan Rumah (Ppr) Melalui Akad Murabahahpada Bank Syariah Indonesia (Bsi) Kcp Rungkut 1 Surabaya. *Perisai : Islamic Banking and Finance Journal*, *7*(2), 218–236.