BAB IV

ANALISIS DATA

A. Strategi Pemasaran yang dilakukan oleh BTN Syariah KC Surabaya terhadap pembiayaan KPR Syariah Bersubsidi bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah

Strategi yang digunakan BTN Syariah KC Surabaya terhadap pembiayaan KPR Syariah Bersubsidi untuk Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) dalam memasarkan produk KPR BTN Sejahtera Tapak iB, yaitu menggunakan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari strategi produk (*product*), strategi penentuan harga (*price*), strategi penentuan lokasi (*place*), dan strategi promosi (*promotion*). Strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) ini dikenal dengan sebutan 4 (empat) P yang sering digunakan oleh banyak perusahaan. Dalam kaitan *product*, BTN Syariah sebagai bank pelopor dan terkemuka dalam bidang pembiayaan perumahan memiliki produk pembiayaan perumahan yang bekerjasama dengan MENPERA dalam kebijakan pengadaan rumah, yaitu Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) dalm bentuk pembiayaan KPR bersubsidi. Pada BTN Syariah produk pembiayaan ini disebut dengan KPR BTN Sejahtera Tapak iB. *Price,* BTN Syariah KC Surabaya dalam menentukan harga pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB mengacu pada aturan yang telah ditentukan Menpera dalam penyaluran KPR bersubsidi yang tertuang pada Permenpera No 348/KPTS/M/2015. Dalam pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB, BTN Syariah memberikan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pembiayaan maksimal 80% dari total harga rumah dan ditambah margin keuntungan yang rendah sebesar 7,25%. *Place,* BTN Syariah KC Surabaya terletak di kawasan yang di mana semua fasilitas tersedia di kota ini termasuk kawasan industri, perkantoran, perdagangan, pendidikan, wisata, dan sekaligus perumahan. Ini merupakan sesuatu kekuatan yang mendukung dan dimiliki BTN Syariah KC Surabaya untuk mempermudah proses pemasaran produk pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB dan produk-produk lainnya. *Promotion*, BTN Syariah KC Surabaya dalam memasarkan produk pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB menggunakan beberapa sarana promosi, yang pertama melalui sarana promosi penjualan (*sales promotion*), dan yang kedua melalui sarana penjualan pribadi (*personal selling*).

Langkah-langkah dalam strategi pemasaran yang dilakukan oleh BTN Syariah KC Surabaya untuk MBR yaitu pihak Bank BTN bekerjasama dengan pengembang dan developer. Developer meminta izin prinsip tanah kepada dinas perizinan kabupaten kota terkait tanah yang mau digunakan untuk membangun rumah, setelah itu mengajukan izin lokasi dan setelah mendapatkan izin tersebut maka dari pihak developer memulai membangun rumah Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP). Kelompok sasaran KPR BTN Sejahtera Tapak iB adalah Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) dengan penghasilan tetap maupun tidak tetap paling banyak Rp. 4.000.000,- per bulan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Perkembangan Pembiayaan KPR Syariah Bersubsidi bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah di BTN Syariah KC Surabaya pada periode 2013-2016 (secara umum)

Pembiayaan KPR Syariah bersubsidi adalah penyaluran dana yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga dalam bentuk keuangan yang dibayarkan kepada suatu bisnis atau sektor ekonomi. Sebagian subsidi diberikan oleh pemerintah kepada produsen atau distributor dalam suatu industri untuk mencegah kejatuhan industri tersebut (misalnya karena operasi merugikan yang terus dijalankan) atau peningkatan harga produknya.

Realisasi pembangunan rumah bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) pada tahun 2016 meleset cukup jauh. Pasalnya, dari target 700.000 rumah untuk Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) hanya 58.469 unit rumah terbangun.

Realisasi penyaluran dana FLPP pada tahun 2013 sebesar Rp. 5.363.161 dengan realisasi 102.714 unit, pada tahun 2014 mengalami penurunan sehingga realisasi penyaluran dana Rp. 4.655.625 dengan realsisasi 76.057 unit, pada tahun 2015 mengalami kenaikan sehingga realisasi penyaluran dana Rp. 6.055.232 dengan realisasi76.489 unit ,dan pada tahun 2016 mengalami penurunan yang cukup drastis sehingga penyaluran dana FLPP sebesar Rp. 5.627.538 dengan realisasi 58.469 unit.

Dilihat dari strategi penentuan harga dan lokasi, dari segi penentuan harga sendiri terlalu mahal karena itu banyak nasabah yang kurang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berminat mengajukan pembiayaan produk KPR Sejahtera Tapak iB dan dari segi penentuan lokasi, lokasi yang disediakan Kemenpera bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah yaitu terletak di pinggiran kota.

C. Kendala-kendala yang dihadapi oleh BTN Syariah KC Surabaya dalam proses pemasaran KPR Syariah Bersubsidi bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah

Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) merupakan salah satu program pemerintah untuk meringankan bagi masyarakat yang berpenghasilan rendah ingin memiliki rumah. Melalui perbankan calon nasabah diberikan banyak kemudahan dan keringanan dalam mengajukan pembiayaan KPR yang bersubsidi dibandingkan dengan KPR non subsidi. Maka dapat ditarik beberapa masalah dalam penerapan KPR bersubsidi yang cenderung tidak mencapai target yaitu:

1. Sulitnya menyediakan uang muka bagi MBR yaitu 5 % - 10 %

   Kredit Pemilikan Rumah bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah dengan uang muka sebesar 5% bagi nasabah itu cukup sulit dikarenakan harga dari pembiayaan rumah KPR bagi MBR dengan program FLPP dengan nama produk KPR BTN Sejahtera Tapak iB harga rumah sangat mahal.

2. Lokasi rumah subsidi berada di pinggiran kota

   Lokasi rumah yang diberikan kepada nasabah yang melakukan pembiayaan rumah KPR BTN Sejahtera Tapak iB yang berada dipinggiran kota dianggap kurang strategis bagi sebagian nasabah,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

karena tidak jarang calon nasabah yang bekerja di tempat yang sangat jauh dari lokasi rumah subsidi tersebut dan juga akses ke wilayah lain yang masih dianggap kurang praktis.

3. Sulitnya mencari lahan yang mudah terjangkau dari sisi ekonomisnya untuk dibangun perumahan yang bersubsidi.

Pengembang (*developer*) yang mengembangkan kawasan perumahan berbasis subsidi tidak memiliki stok rumah yang banyak, dikarenakan lahan yang terbatas untk dibangun rumah subsidi dalam jumlah yang banyak.

Berdasarkan kondisi tersebut yang akhirnya mempengaruhi penyaluran KPR bersubsidi yang cenderung tidak mencapai target. Ketentuan dari Kemenpera terlalu banyak,[1] seperti halnya (1). menyerahkan SPPT NPWP selama 1 tahun. Apabila SPPT NPWP tidak diserahkan selama 1 tahun itu, maka subsidi akan dicabut. (2) sering berubah ketentuan dalam setiap tahun. (3) peningkatan mutu.

[1] I Made Bintang Wiryawan, *Financing Service and Account Officer*, Wawancara, Sidoarjo, 21 November 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id