BAB III

DATA PENELITIAN

A. Profil Bank BTN Syariah

1. Latar Belakang Lahirnya

Berawal dari adanya perubahan peraturan perundang-undangan perbankan oleh pemerintah dari UU Perbankan No. 7 Tahun 1992 menjadi Perbankan No. 10 Tahun 1998, dunia perbankan nasional menjadi marak dengan boomingnya bank syariah. Persaingan dalam pasar perbankan pun kian ketat. Belum lagi dengan dikeluarkannya PBI No. 4/1/PBI/2002 tentang perubahan kegiatan usaha bank umum konvensional menjadi bank umum berdasarkan prinsip syariah oleh bank umum konvensional, jumlah bank syariah pun bertambah dengan banyaknya UUS (Unit Usaha Syariah). Maka manajemen PT. Bank Tabungan Negara (Persero), melalui rapat komite pengarah tim implementasi restrukturasi Bank BTN tanggal 12 Desember 2013, manajemen bank BTN menyusun rencana kerja dan perubahan anggaran dasar untuk membuka UUS agar dapat bersaing di pasar perbankan syariah.

Untuk mengantisipasi adanya kecenderungan tersebut, maka PT Bank Tabungan Negara (Persero) pada Rapat Umum Pemegang Saham tanggal 16 Januari 2004 dan perubahan Anggaran Dasar dengan akta No. 29 tanggal 27 Oktober 2004 oleh Emi Sulistyowati, SH Notaris di

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

Jakarta yang ditandai dengan terbentuknya devisi syariah berdasarkan Ketetapan Direksi No.14/DIR/DSYA/2004. Pembentukan Unit Usaha Syariah ini juga untuk memperkokoh tekad ajaran Bank BTN untuk menjadikan kerja sebagai bagian dari ibadah yang tidak terpisah dengan ibadah-ibadah lainnya. Selanjutnya Bank BTN Unit Usaha dengan Syariah motto "*Maju dan Sejahtera Bersama*".

Dalam pelaksanaan kegiatannya, Unit Usaha Syariah didampingi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertindak sebagai pengawas, penasehat dan pemberi saran kepada Direksi, Pimpinan Devisi Syariah, dan Pimpinan Kantor Cabang Syariah mengenai hal-hal yang terkait dengan prinsip syariah. Pada bulan November 2004 dibentuklah struktur organisasi kantor cabang syariah PT. BTN. Dimana setiap kantor cabang syariah dipimpin oleh satu orang kepala cabang yang bertanggung jawab kepada kepala devisi syariah. Pada saat bersamaan Dirut Bank BTN meminta rekomendasi penunjukan DPS dan pada tanggal 3 Desember 2004, Dirut Bank BTN menerima surat rekomendasi DSN/MUI tentang penunjukkan DPS bagi BTN Syariah. Yang pada tanggal 18 Maret 2005 resmi ditunjuk oleh DSN/MUI sebagai DPS bagi BTN Syariah, yaitu Drs. H. Ahmad Nazri Adlani, Drs. H Mohammad Hidayat, MBA, MBL, dan Dr. H. Endy M. Astiwara, MA, AAIJ, FIIS, CPLHI, ACS.

Pada tanggal 15 Desember 2004, Bank BTN menerima surat persetujuan dari BI, Surat No. 6/1350/DPbs perihal persetujuan BI mengenai prinsip KCS (Kantor Cabang Syariah) Bank BTN. Maka

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

tanggal inilah yang diperingati secara resmi sebagai hari lahirnya BTN Syariah. Yang secara sinergi melalui persetujuan dari BI dan Direksi PT. BTN maka dibukalah KCS Jakarta pada tanggal 14 Februari 2005. Diikuti pada tanggal 25 Februari 2005 dengan dibukanya KCS Bandung kemudian pada tanggal 17 Maret 2005 dibuka KCS Surabaya yang secara berturut-turut tanggal 4 dan tanggal 11 April 2005 KCS Yogyakarta dan KCS Makassar dan pada bulan Desember 2005 dibukanya KCS Malang dan Solo.

Pada tahun 2007, Bank BTN telah mengoperasikan 12 (dua belas) Kantor Cabang Syariah dan 40 Kantor Layanan Syariah (*Office Chanelling*) pada kantor-kantor cabang dan cabang pembantu Konvensional kantor cabang Syariah tersebar di lokasi Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, Makasar, Malang, Solo, Medan, Batam, Tanggerang, Bogor, Bekasi. Sedangkan di Surabaya sendiri mulai berdiri berbentuk kantor layanan syariah KKS dan berubah menjadi kantor cabang pembantu syariah pada tahun 2006. Seluruh kantor cabang syariah ini dapat beroperasi secara *ontime-realtime* berkat dukungan teknologi informasi yang cukup memadai.[1]

2. Visi dan Misi

Visi dan Misi Bank BTN Syariah sejalan dengan Visi Bank BTN

[1] Apriliani Fajrin, "Tinjauan Hukum Islam terhadap Biaya Administrasi pada Pelunasan Angsuran Pembiayaan *Murābaḥah* Produk KPR Sebelum Jatuh Tempo: Studi Kasus di BTN Syariah Kantor Cabang Surabaya" (Skripsi—UIN Sunan Ampel Surabaya, 2015), 36-38.

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

yang merupakan *Strategic Business Unit* dengan peran untuk meningkatkan pelayanan dan pangsa pasar sehingga Bank BTN tumbuh dan berkembang di masa yang akan datang. BTN Syariah juga sebagai pelengkap dari bisnis perbankan di mana secara konvensional tidak dapat terlayani.

a. Visi

"Menjadi *Strategic Business Unit* BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama."

b. Misi

1) Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN.
2) Memberikan pelayanan jasa keuangan Syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan Syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.
3) Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip Syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan *share holders value*.
4) Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stake holders* serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.[2]

[2] Bank BTN, "Visi dan Misi", dalam http://www.btn.co.id/id/Syariah/Tentang-Kami/Visi-Misi, diakses pada 10 Agustus 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

3. **Produk dan Aplikasi Akad**

a. **Produk Pembiayaan (*financing*) BTN Syariah**

1) **KPR BTN Platinum iB**[3]

KPR BTN Platinum iB adalah pembiayaan kepada nasabah perorangan dengan akad *Murābahah* (jual beli) dalam rangka pemilikan rumah, ruko, rusun atau apartemen kondisi baru maupun *second.*

a) Keuntungan Bagi Nasabah dan Ketersediaan Layanan

(1)Dengan akad berdasarkan prinsip Murābaḥah, maka kesepakatan harga akan tetap terjaga (*fixed*) pada nilai tertentu sampai akhir jangka waktu sehingga nilai angsuran tidak berubah sampai akhir. .

(2)Jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun

(3)Maksimal pembiayaan Bank 80% dari Harga Beli rumah dari developer dan 20% sisanya merupakan kontribusi uang muka Nasabah. Untuk pembayaran angsuran secara potong gaji, kontribusi uang muka cukup 10%

(4)Rumah baru atau rumah *second*

b) Persyaratan Nasabah

(1)Mengisi formulir permohonan

(2)Menyerahkan copy identitas diri (KTP, KK, Akta Nikah),

[3] Bank BTN, "Pembiayaan KPR BTN iB", dalam http://www.btn.co.id/id/Syariah/Produk/Produk-Pembiayaan/Pembiayaan-KPR-BTN-Syariah, diakses pada 10 Agustus 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

(3)Menyerahkan copy slip/keterangan gaji atau keterangan penghasilan.

(4)Menyerahkan copy SK Pegawai atau Keterangan Kerja dari Perusahaan.

(5)Menyerahkan copy Ijin Usaha untuk wiraswasta (Akte Pendirian, Domisili Usaha, TDP, SIUPP, NPWP, dll)

c) Persyaratan Jaminan

(1)Sertifikat SHM atau SHGB

(2)IMB

(3)PBB

2) KPR BTN Sejahtera iB[4]

KPR Sejahtera iB adalah produk pembiayaan BTN Syariah guna pembelian rumah bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) dengan menggunakan prinsip jual beli (akad *Murābahah*).

a) Syarat dan Ketentuan

(1)Pemohon merupakan WNI berusia 21 tahun atau telah menikah

(2)Pemohon mempunyai NPWP dan SPT PPh Orang Pribadi sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku

(3)Pemohon telah bekerja / memiliki usaha minimal 1 (satu) tahun

[4] Bank BTN, "KPR BTN Sejahtera iB (FLPP)", dalam http://www.btn.co.id/id/Syariah/Produk/Produk-Pembiayaan/KPR-BTN-Sejahtera-iB-(FLPP), diakses pada 10 Agustus 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

(4)Pemohon memiliki penghasilan yang cukup untuk pembayaran angsuran sampai dengan fasilitas pembayaran lunas

(5)Pemohon dan pasangan belum memiliki rumah

(6)Pemohon dan pasangan belum pernah menerima subsidi pemerintah untuk pemilikan rumah

(7)Pemohon melengkapi persyaratan dokumen sebagai berikut:

Tabel 3.1
Persyaratan Dokumen

	Dokumen	Pegawai/Karyawan	Wiraswasta
a.	Formulir aplikasi pembayaran dilengkapi dengan pas photo terbaru pemohon dan pasangan	V	V
b.	Fotokopi KTP pemohon dan pasangan, Fotokopi Kartu Keluarga dan Fotokopi Surat Nikah/Cerai	V	V
c.	Asli slip gaji 3 (tiga) bulan terakhir dan Fotokopi SK Pengangkatan Pegawai Tetap/Surat Keterangan Kerja	V	-
d.	Surat Keterangan Penghasilan dan Surat Ijin Usaha/Surat Keterangan Usaha dari pihak yang berwenang	-	V
e.	Fotokopi NPWP dan SPT PPh Orang Pribadi	V	V
f.	Fotokopi Rekening Tabungan / Giro 3 (tiga) bulan terakhir	V	V

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

g.	Surat pernyataan belum memiliki rumah dari pemohon dan pasangan	V	V
h.	Surat pernyataan belum pernah menerima subsidi pemerintah untuk pemilikan rumah dari pemohon dan pasangan	V	V

Sumber: Data BTN Syariah, 2016.[5]

b) Biaya-biaya:

(1)Biaya administrasi

(2)Biaya notaris

(3)Biaya appraisal[6]

3) Pembiayaan Multimanfaat BTN iB[7]

Pembiayaan Multimanfaat BTN iB merupakan pembiayaan konsumtif perorangan yang ditunjukkan khusus bagi para pegawai dan pensiunan yang manfaat pensiunnya dibayarkan melalui jasa Payroll BTN Syariah.

Multimanfaat BTN iB digunakan untuk keperluan pembelian berbagai jenis barang yang bermanfaat sesuai kebutuhan dan tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku, seperti barang elektronik, *furniture* dan alat rumah tangga, serta barang kebutuhan lainnya.

a) Proses Akad

Akad yang digunakan adalah jual beli (*murabahah*)

[5] Bank BTN, "KPR BTN Sejahtera iB (FLPP)", dalam http://www.btn.co.id/id/Syariah/Produk/Produk-Pembiayaan/KPR-BTN-Sejahtera-iB-(FLPP), diakses pada 10 Agustus 2016.
[6] Ibid.
[7] Ibid.

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) Jangka Waktu

Jangka waktu pembiayaan maksimal adalah 60 (enam puluh) bulan

c) Persyaratan dan Kelengkapan

(1)Warga Negara Indonesia yang berusia minimal 21 tahun atau telah menikah dan berwenang melakukan tindakan hukum

(2)Karyawan/pegawai minimal 1 tahun

(3)Melengkapi aplikasi Permohonan Pembiayaan dan data yang diperlukan seperti fotocopy kartu keluarga, fotocopy surat nikah/cerai, pasfoto, fotocopy rekening bank 3 bulan terakhir serta data lainnya yang dibutuhkan sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku.

4) Pembiayaan Multijasa BTN iB[8]

Pembiayaan Multijasa BTN iB merupakan pembiayaan yang dapat digunakan untuk keperluan mendanai berbagai kebutuhan layanan jasa bagi Nasabah seperti : Paket biaya pendidikan, Paket biaya pernikahan, Paket biaya *travelling* (perjalanan wisata), Paket biaya umroh/haji plus, Paket biaya kesehatan, Paket biaya jasa lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah.

Proses Akad Multijasa BTN iB menggunakan Akad kafalah dengan konsep Bank sebagai penanggung/penjamin jasa layanan yang diselenggarakan penyelenggara layanan jasa atau pihak

[8] Bank BTN, "Multijasa BTN iB", dalam http://www.btn.co.id/id/Syariah/Produk/Produk-Pembiayaan/Multijasa-BTN-iB, diakses pada 10 Agustus 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

ketiga untuk memenuhi kewajiban yang ditanggung Nasabah dalam rangka mengambil manfaat dari layanan jasa tersebut sesuai kebutuhan. Atas manfaat dari layanan jasa yang dipilih, nasabah membayar ujroh (*fee*) sesuai ketentuan Bank.

5) **Struktur Organisasi Personalia dan Deskripsi Tugas**

Struktur organisasi BTN Syariah KCP Sidoarjo terdiri dari: (peneliti menggunakan BTN Syariah KCP Sidoarjo dikarenakan tempat penelitian peneliti dan berhubung BTN Syariah KCP Sidoarjo masih baru, jadi peneliti menggunakan BTN Syariah KC Surabaya sebagai nama objek dari penelitian ini dikarenakan sudah mendapatkan izin dari pihak BTN Syariah KC Surabaya dan sebagai Kantor Cabang Syariah di Surabaya).

a) *Sub Branch Head*

Sub Branch Head adalah seorang pejabat pimpinan yang diberi tanggung jawab untuk memimpin kantor cabang, bertanggung jawab langsung kepada direksi dan mempunyai bawahan langsung yaitu kepala seksi dan kepala kantor kas.

Tugas dan wewenang :

(1)Memimpin Kantor Cabang

(2)Melaksanakan pengawasan akan tugas-tugas yang diberikan kepada bawahan dan mengadakan evaluasi terhadap tugas-tugas tersebut.

(3)Mengelola keuangan harta kekayaan bank dan seluruh

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

kagiatan usaha kantor cabang.

(4)Mendayagunakan tenaga kerja dengan peralatan guna peningkatan kemauan serta kemampuan kerja dan pengetahuan serta hubungan kerja sama yang baik diantara pegawai untuk mencapai hasil yang maksimal

(5)Mengkoordinasikan pembuatan rencana kerja, anggaran cabang dan melakukan evaluasinya serta memenuhi target yang telah ditentukan.

b) *Teller Staff*

(1)Transaksi Penyetoran & penarikan valas/non valas.

(2)Administrasi kas.

(3)Proses tunai & non tunai.

c) *Customer Service Staff*

(1)Penjualan/Marketing produk dana, pembiayaan & jasa.

(2)Informasi kepada nasabah.

(3)Pembukaan/penutupan rekening

(4)Administrasi kartu ATM.

(5)Klaim Nasabah Dana.

d) *Financing Service and Account Officer*

(1)Permohonan Pembiayaan.

(2)Pelunasan Pembiayaan.

(3)Klaim Nasabah Pembiayaan.

e) *Operation Staff*

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

(1)Mengelola operasional harian KC untuk menjamin efektifitas dan efisiensi.

(2)Menjamin standar kualitas dalam bidang Pemrosesan Transaksi, Administrasi Kredit dan Administrasi Umum Cabang Pembantu.

(3)Menjamin produktifitas dan kapabilitas pegawai bidang operasional.

(a) *Trans Processing* / PemrosesanTransaksi

(1)Administrasi dana

(2)*Entry* data

(3)Kliring

(4)Proses Khusus (Pajak, ATM, Cek, dll)

(5)Pemeliharaan Hardware/Software

(b)*Financing Admin* / AdministrasiPembiayaan

(1)Administrasi Pembiayaan.

(2)Dokumentasi Pembiayaan.

(3)Dukungan Admin terhadap *Financing Staff*

(c) *General Branch Admin* / Umum danPersonalia

(1) Manajemen Kepegawaian.

(2) Pengelolaan anggaran / KPA

(3) Logistik

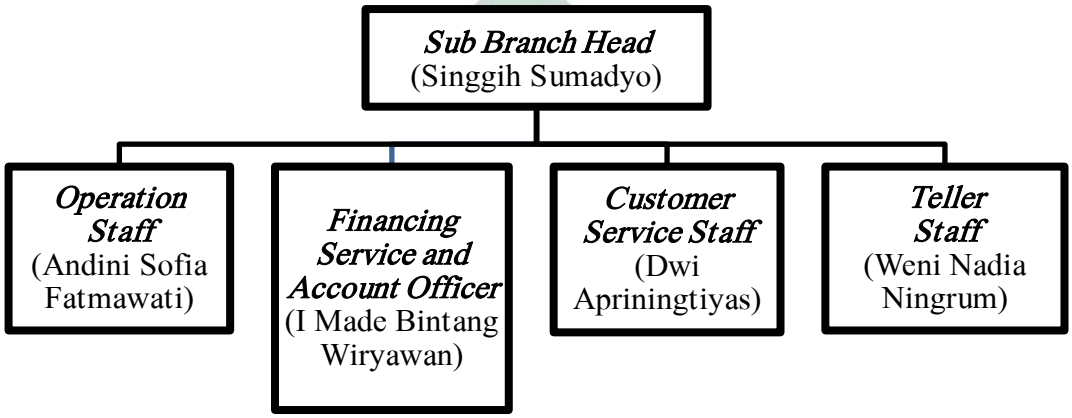
(4) Manajemen Arsip dan Surat menyurat

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

(5) *Protokoler* / Kesekretariatan[9]

Untuk lebih jelasnya tentang struktur organisasi BTN KCS Sidoarjo dapat dilihat pada gambar 3.1 berikut ini:

Gambar 3.1
Struktur Organisasi Personalia



Sumber : Data diolah oleh Penyusun, 2016.

B. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BTN Syariah KC Surabaya dalam memasarkan produk BTN Syariah salah satunya 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 ini dikenal dengan sebutan 4P yang sering digunakan banyak perusahaan untuk mempengaruhi permintaan atas produknya.

[9] Andini Sofia Fatmawati, *Operasion Staff*, *Wawancara*, Sidoarjo, 22 Agustus 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

1. Strategi Produk (*product*)

Produk adalah kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasaran.[10] Bisa juga dikatakan produk adalah sesuatu yang memberikan manfaaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki konsumen.[11]

BTN Syariah berusaha memberikan pelayanan dan produk-produk terbaik kepada nasabah maupun calon nasabah dengan meningkatkan kualitas dan pelayanan, sehingga nasabah tetap menaruh kepercayaan kepada pihak BTN Syariah atas produk pembiayaan dan pendanaan yang menjadi andalan BTN Syariah.

Produk pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB ini dikelola oleh BTN Syariah dengan prinsip-prinsip syariah yang berlaku dengan menggunakan akad *Murābaḥah*. Akad *Murābaḥah* digunakan karena BTN Syariah bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Dalam hal ini, rumah yang sebagai objek akad dibeli oleh BTN Syariah dari pengembang (*developer*) perumahan subsidi dan setelah rumah tersebut telah menjadi milik Bank, dijual kembali ke nasabah dengan memberitahu harga pokok rumah ditambah dengan margin keuntungan bank yang telah disepakati. Nasabah akan

[10] Samsul Anam, M.M, dkk, Manajemen Pemasaran, (Surabaya : IAIN SA Press, 2013), hal. 26
[11] Kasmir, *Pemasaran Bank*, Edisi Revisi, Cet. IV (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 123

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

membayar rumah tersebut dengan cicilan sampai jangka waktu yang disepakati bersama dengan angsuran yang tidak berubah.[12]

2. strategi Penentuan Harga (*price*)

penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan.[13]

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 Nomor 03 dan 04 tahun 2014. Dalam pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB, BTN Syariah memberikan pembiayaan maksimal 80% dari total harga rumah dan ditambah margin keuntungan yang rendah sebesar 7,25%.[14] Margin ini telah ditentukan oleh MENPERA dan tidak dapat diubah oleh Bank. Maka dari itu, acuan margin yang berlaku tersebut menjadi hal yang sangat penting, karena menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi daya tarik calon nasabah untuk mengajukan pembiayaan KPR Sejahtera Tapak iB.

---

[12] I Made Bintang Wiryawan, *Financing* Service and *Account Officer*, *Wawancara*, Sidoarjo, 21 November 2016.
[13] Kasmir, *Pemasaran Bank*, Edisi Revisi, Cet. IV (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 135
[14] Singgih Sumadyo, *Sub Branch Head*, Wawancara, Sidoarjo, 06 Desember 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

Tabel 3.2
Batasan Harga Jual Rumah Sejahtera Tapak[15]

No	Wilayah	2015	2016
1.	Jawa (kecuali Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi)	Rp. 110.500.000	Rp. 116.500.000
2.	Sumatera (kecuali Kep. Riau dan Bangka Belitung)	Rp. 110.500.000	Rp. 116.500.000
3.	Kalimantan	Rp. 121.000.000	Rp. 128.000.000
4.	Sulawesi	Rp. 116.000.000	Rp. 122.500.000
5.	Maluku dan Maluku Utara	Rp. 126.500.000	Rp. 133.500.000
6.	Bali dan Nusa Tenggara	Rp. 126.500.000	Rp. 133.500.000
7.	Papua dan Papua Barat	Rp. 174.000.000	Rp. 183.500.000
8.	Kep. Riau dan Bangka Belitung	Rp. 116.00.000	Rp. 122.500.000
9.	Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi)	Rp. 126.500.000	Rp. 133.500.000

3. Strategi Penentuan Lokasi (*place*)

Lokasi Bank adalah tempat di mana diperjualbelikannya produk cabang bank dan pusat pengendalian perbankan,[16] serta berbagai kegiatan yang membuat produk terjangkau oleh konsumen sasaran. Disini perusahaan memilih grosir dan pengecer, serta memotivasi

[15] Memo No. 1973/M/SHAD/CNBD/VII/2015, Perihal : Perubahan Ketentuan Maksimal Harga Jual Rumah Dibiayai dengan KPR BTN Sejahtera iB Tahun 2015
[16] Ibid.

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

mereka supaya memperhatikan produknya, memeriksa ketersediaan produk itu dan mengatur transportasi dan penyimpanan produk yang efisien.[17]

BTN Syariah KC Surabaya dalam menentukan pembangunan rumah FLPP yaitu bekerja sama 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 untuk membangun rumah FLPP.[18]

4. Strategi Promosi (*promotion*)

Dari seluruh elemen *marketing mix* yang telah disebutkan sebelumya, tibalah pada elemen *marketing mix* yang terakhir, yaitu promosi. Kegiatan promosi merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan yang telah disebutkan diatas, baik produk, harga, dan lokasi. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Agar produk tersebut laku dijual ke masyarakat atau nasabah, maka masyarakat perlu tahu kehadiran produk tersebut berikut manfaat, harga, dimana bisa diperoleh, dan kelebihan-kelebihannya dibandingkan produk pesaing. Cara untuk memberitahukan kepada masyarakat adalah melalui sarana promosi.

[17] Samsul Anam, M.M, dkk, Manajemen Pemasaran, (Surabaya : IAIN SA Press, 2013), hal. 26
[18] Singgih Sumadyo, *Sub Branch Head*, Wawancara, Sidoarjo, 07 Desember 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

Artinya, keputusan terakhir bank harus mempromosikan produk tersebut seluas mungkin ke nasabah.[19]

BTN Syariah KC Surabaya dalam memasarkan produk pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB menggunakan beberapa sarana promosi, yang pertama yaitu melalui sarana periklanan (*advertising*). Sarana periklanan yang digunakan BTN Syariah KC Surabaya melalui media cetak saja, yaitu melalui spanduk, balibo, dan brosur. Sarana periklanan seperti ini dipilih BTN Syariah KC Surabaya karena tidak memerlukan biaya yang terlalu besar namun cukup efektif. Pemasangan spanduk atau balibo di jalan raya dapat menginformasikan masyarakat tentang KPR Syariah bersubsidi di BTN Syariah KC Surabaya yang membacanya. Pembagian brosur juga dilakukan pada setiap acara pameran di pusat perbelanjaan, expo property yang rutin dilakukan, dan juga diberikan secara langsung kepada nasabah yang datang ke kantor cabang pembantu BTN Syariah Surabaya.

Sarana promosi BTN Syariah KC Surabaya yang kedua yaitu melalui sarana promosi penjualan (*sales promotion*). BTN Syariah KC Surabaya menggunakan sarana promosi penjualan untuk meningkatkan jumlah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB. Artinya disini BTN Syariah KC Surabaya langsung menemui calon nasabah/nasabahnya

[19] Kasmir, *Pemasaran Bank*, Edisi Revisi, Cet. IV (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 155

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

secara langsung dan mendeskripsikan produk pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB dengan memberikan promosi-promosi penjualan semenarik mungkin agar nasabah tertarik membeli produknya. Untuk menarik nasabah membeli produk pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB, BTN Syariah KC Surabaya tentu memiliki langkah promosi yang bagus untuk mempromosikannya. Batas pencairan pembiayaan maksimal sebesar 80% dari harga rumah merupakan daya tarik dari promosi penjualan ini, ada lagi asuransi jiwa dan kebakaran gratis yang akan diberikan pada nasabah, margin yang tentu sangat rendah dibandingkan dengan pembiayaan lain dibanding dengan bank pesaing, serta promosi-promosi lainnya yang berlaku pada saat itu. BTN Syariah KC Surabaya juga memberikan promosi penjualan pada kegiatan tahun berupa pameran atau expo yang diselenggarakan dan bekerjasama dengan ratusan pengembang/*developer* perumahan subsidi di seluruh Indonesia.

Sarana promosi BTN Syariah KC Surabaya yang ketiga yaitu melalui sarana penjualan pribadi (*personal selling*). Penjualan pribadi merupakan sarana yang paling sering digunakan oleh BTN Syariah KC Surabaya untuk mempromosikan produk pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB. Dengan metode *face to face* yang dilakukan oleh pihak *Financing Service* BTN Syariah KC Surabaya dengan bertatap muka secara langsung dengan nasabah. Cara ini dianggap paling

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

efektif dilakukan, karena informasi yang diberikan cepat mengena dan terserap oleh nasabah.[20]

C. Strategi Pemasaran Bersubsidi bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR)

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BTN Syariah KC Surabaya untuk Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) terkait KPR BTN Sejahtera Tapak iB yaitu sama dengan strategi pemasaran pada umumnya yaitu pihak Bank BTN bekerja sama 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 untuk membangun rumah FLPP.

Kelompok sasaran KPR BTN Sejahtera Tapak iB adalah MBR dengan penghasilan tetap maupun tidak tetap paling banyak Rp. 4.000.000,- per bulan. Persyaratan bagi MBR untuk pengajuan KPR Syariah Bersubsidi yaitu pemohon dan pasangannya belum memiliki rumah, pemohon dan pasangannya belum pernah menerima subsidi pemerintah untuk pemilikan rumah, pemohon memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), pemohon menyerahkan fotokopi Surat Pemberitahuan Tahunan (SPT) Pajak Penghasilan (PPh) Orang Pribadi.[21]

---

[20] I Made Bintang Wiryawan, *Financing* Service and Account Officer, *Wawancara*, Sidoarjo, 02 Desember 2016

[21] Memo No. 2349/M/SHAD/CNBD/VII/2016, Perihal : penyampaian ketentuan KPR Bersubsidi Tahun 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

D. Data Pengembangan Realisasi Penyaluran Dana FLPP tahun 2013-2016

Data yang penulis sajikan di penelitian ini yaitu pengembangan realisasi penyaluran dana FLPP tahun 2013-2016 di BTN Syariah KC Surabaya tidak dapat dijelaskan karena peneliti tidak mendapatkan data yang seharusnya peneliti sajikan di penelitian ini, maka dari itu peneliti menyajikan data pengembangan realisasi penyaluran dana FLPP tahun 2013-2016 secara umum.

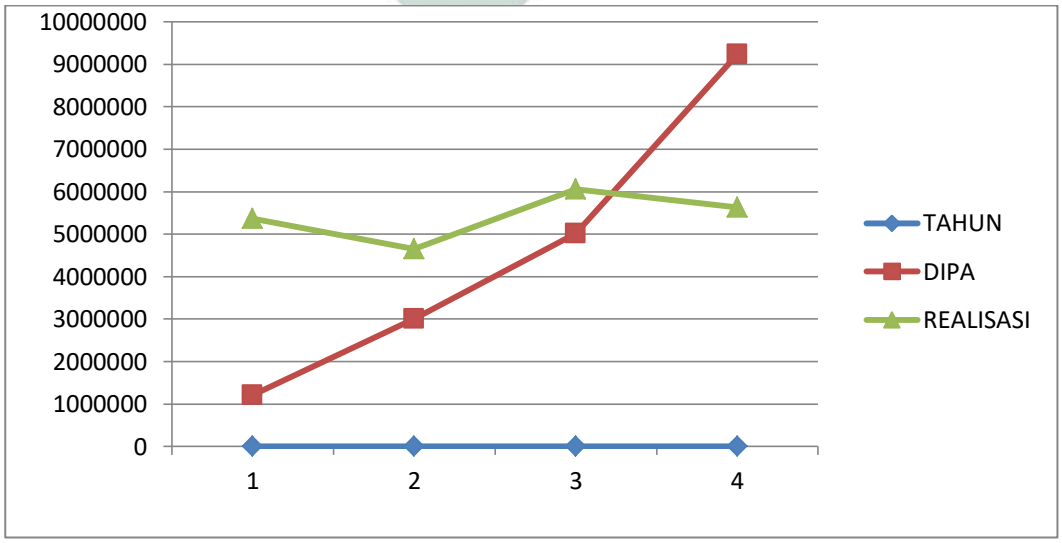
Tabel 3.3
Realisasi penyaluran Dana FLPP tahun 2013-2016

TAHUN	DIPA (Juta)	REALISASI (Juta)
2013	Rp. 1.209.253	Rp. 5.363.161
2014	Rp. 3.000.000	Rp. 4.655.627
2015	Rp. 5.017.755	Rp. 6.055.259
2016	Rp. 9.227.931	Rp. 5.627.539

Sumber Data : Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan
Status : Oktober 2016

Gambar 3.2

Realisasi Penyaluran Dana FLPP dalam bentuk diagram



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