BAB IV

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN PRODUK KPR SEJAHTERA BRI SYARIAH iB

A. Analisis Aplikasi pembiayaan produk KPR Sejahtera BRI Syariah iB pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Gubeng Surabaya

Strategi merupakan implementasi misi perusahaan yang berbasis pada visi perusahaan yang mengikatkan kekuatan ekternal dan internal perusahaan dalam mencapai arah tujuan dan sasaran utama. Strategi didapatkan oleh perusahaan dengan mengumpulkan, menganalisis, mengorganisasikan informasi tentang tren, model kompetisi, peluang bisnis dan mengidentifikasi ancaman dalam persaingan industri.

Strategi Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya dalam persaingan industri perbankan mengeluarkan sebuah kebijakan pelayanan prima (*Exellent Service*) kepada calon nasabah. Khususnya dalam proses aplikasi pembiayaan produk KPR Sejahtera, Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya memberikan pelayanan yang mudah dan percepatan dalam proses aplikasi KPR Sejahtera. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, proses aplikasi KPR Sejahtera oleh Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya yaitu

1. Calon nasabah diharuskan melengkapi dokumen persyaratan dalam proses pengajuan pembiaayan yang telah diatur oleh Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya. Dokumen tersebut berupa KTP Pemohon dan KTP Pasangan (bila telah menikah), Kartu Keluarga, Surat nikah, Nomor Pokok Wajib Pajak

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

(NPWP pribadi), SPT PPH 21 atau surat pernyataan penghasilan, Surat keterangan pekerjaan/ SK pengangkatan/ SK terakhir, Surat pemesanan rumah (SPR), Surat pernyataan nasabah, Surat keterangan belum memiliki rumah dengan dibuktikkan dengan surat keterangan yang ditandatangani RT/RW setempat/instansi tempat bekerja, Surat pernyataan pemohon KPR sejahtera, dan Surat perjanjian kemudahan perolehan rumah.

2. Setelah calon nasabah melengkapi persyaratan dokumen, maka selanjutnya unit kerja Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya melakukan verifikasi dan inisiasi terhadap calon nasabah. Hal tersebut dilakukan dengan mengecek keaslian dokumen pemohon, melakukan interview dan investigasi tempat kerja calon nasabah. Hal tersebut dilakukan untuk memastikan bahwasannya calon nasabah belum pernah memiliki rumah ataupun hunian.
3. Setelah calon nasabah memenuhi persyaratan yang diwajibkan, maka unit kerja Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya memproses pembiayaan dan menyetujui serta menerbitkan surat penegasan persetujun pembiayaan (SP3) yang ditujukan terhadap calon nasabah untuk dipelajari dan disetujui.
4. Setelah menerbitkan SP3 dan disetujui oleh calon nasabah, maka unit kerja Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya melaksanakan inti pembiayaan yaitu penandatangan akad pembiayaan dan akta jual beli (AJB) dan pengikatan agunan. Dalam pembiayaan ini, akad yang digunakan akad *Murabahah bil Wakalah*. Dalam hal ini, akad berlangsung Bank BRI Syariah membeli rumah dari Developer (Pengembang) dengan menunjukkan nasabah sebagai wakilnya (Akad Wakalah), kemudian Bank BRI Syariah menjual rumah tersebut kepada

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

nasabah (Akad Murabahah). Setelah melakukan akad, maka unit kerja Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya melakukan wawancara dan ditandatangani oleh calon nasabah kemudian unit kerja Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya mengecek fisik bangunan rumah calon nasabah yang sudah siap huni dan kesesuaian harga rumah seseui dengan Kementrian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR).

5. Setelah pelaksanaan akad, unit kerja Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya melakukan proses pencairan pembiayaan kepada *Developer* (Pengembang).
6. Setelah melakukan proses pencairan pembiayaan kepada *Developer*, selanjutnya unit kerja Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya mengirimkan berkas dokumen pengujian kepada FLPP *Center* yang berada di *Consumer Financing Group* BRI Syariah Pusat. Berkas dokumen tersebut berisi surat permohonan pencairan, surat pernyataan verifikasi, daftar nasabah, deklarasi pertanggungan asuransi, surat perjanjian kemudahan perolehan rumah asli yang telah ditandatangani oleh pemohon.
7. Setelah unit kerja Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya mengirimkan dokumen kepada FLPP *Center*. Kemudian FLPP *Center* memohon pencairan dana FLPP kepada Badan Layanan Umum Kementrian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR).
8. Setelah permohonan sampai di BLU PUPR, maka BLU PUPR melakukan pengujian dokumen calon nasabah untuk memverifikasi ulang tentang kelengkapan data nasabah dan kesesuaian skim pembiayaan.

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

9. Setelah lolos pengujian dokumen oleh BLU PUPR, maka FLPP *Center* melakukan pengecekan berita acara pembiayaan, surat perintah penempatan dana, pemindahanbukuan dana FLPP dari rekening PUPR ke rekening BRI Syariah.
10. Tahap terakhir, pembukaan blokir rekening *Developer* (pengembang).

Berdasarkan penjelasan tahapan-tahapan aplikasi tersebut, dapat disimpulkan Bank BRI Syariah memberikan pelayanan yang prima berupa pelayanan yang mudah dan percepatan dalam proses aplikasi KPR Sejahtera.

B. Analisis Strategi Pengembangan Pembiayaan Produk KPR Sejahtera BRI Syariah iB Gubeng Surabaya

Pengembangan produk KPR Sejahtera, Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya menggunakan strategi bauran pemasaran (*Mix Marketing*). Strategi ini merupakan kombinasi variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran tentang variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk mempengaruhi reaksi para pembeli atau konsumen. [1] Variabel tersebut adalah produk (*Product*), harga/marjin (*Price*), tempat/distribusi (*Place*), dan promosi (*Promotion*).

1. Produk (*Product*)

Pengembangan produk KPR Sejahtera, dalam variabel produk, Bank BRI Syariah Gubeng Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya melakukan dengan membuat produk serta fitur-fiturnya yang inovatif yang menjadi keinginan

[1] Sofyan Assauri, "*Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep Dan Strategi*", (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1999), Cet Ke-6, h. 180

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

konsumen. Secara teori, produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, selain itu produk juga berarti sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.[2]

Implementasi KPR Sejahtera di BRI Syariah Gubeng Surabaya,baru dikeluarkan pada tahun 2014, dikarenakan sebelumnya masih dalam proses ujicoba bisnis di BRI Syariah Jakarta, karena dirasa telah sukses, maka implementasi KPR Sejahtera disebarluaskan ke cabang-cabang BRI Syariah diseluruh Indonesia, khususnya BRI Syariah Gubeng Surabaya.[3] Adapun data jumlah nasabah yang telah mengajukan dapat dilihat di tabel 4.1 dibawah.

Dalam membuat Produk KPR Sejahtera yang inovatif, Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya menetapkan macam-macam produk dan kualifikasi terhadap calon nasabah KPR Sejahtera dengan beberapa jenis, yaitu

a. Produk KPR Sejahtera Syariah Tapak dengan plafon pembiayaan maksimal sebesar Rp.145.000.000,- (seratus empat puluh lima juta rupiah), dengan kualifikasi calon nasabah yang merupakan masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dengan penghasilan tetap (*fixed income earner*) paling banyak Rp. 4.000.000,- (empat juta rupiah) per bulan. Serta haruslah seorang pegawai/karyawan dengan status tetap dengan

[2] Kasmir Dkk, *"Studi Kelayakan Bisnis"*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), h. 52
[3] Dian, *Account Officer* BRI Syariah Kantor Cabang Gubeng, *Wawancara*, Surabaya 18 Agustus 2015

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

dibuktikan surat keterangan dari instansi/perusahaan dan berdasarkan SK pengangkatan/perubahan.

b. Produk KPR Sejahtera Susun dengan plafon pembiayaan Rp. 216.000.000,- (dua ratus enam belas juta rupiah,) dengan kualifikasi calon nasabah yang merupakan masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dengan penghasilan tetap (*fixed income earner*) paling banyak Rp. 5.500.000,- (lima juta lima ratus rupiah) per bulan. Serta haruslah seorang pegawai/karyawan dengan status tetap dengan dibuktikan surat keterangan dari instansi/perusahaan dan berdasarkan SK pengangkatan/perubahan.

Selain membuat fitur produk yang menarik, Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya memberikan nilai tambah berupa fasilitas serba gratis dari Tabungan Faedah BRISyariah iB yaitu bebas biaya administrasi bulanan, bebas biaya saat tarik tunai, cek saldo, dan transfer di mesin-mesin ATM yang termasuk jaringan ATM Prima.

Tabel 4.1

Jumlah Pembiayaan KPR Sejahtera BRI Syari

No.	Nama Nasabah	Plafon Pembiayaan	Jenis Akad Pembiayaan	Pekerjaan
1.	Kukuh Wibowo	Rp. 79.000.000	Murabahah bil Wakalah	Karyawan Swasta
2.	Laurentius Cristian	Rp. 79.000.000	Murabahah bil Wakalah	Karyawan Swasta
3.	Riska Wicaksono	Rp. 75.000.000	Murabahah bil	Karyawan Swasta

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

			Wakalah	
4.	Pristia Maula	Rp. 79.000.000	Murabahah bil Wakalah	Karyawan Swasta
5.	Bagus Yulia	Rp. 70.000.000	Murabahah bil Wakalah	Karyawan Swasta
6.	Sri Pamudji	Rp. 78.000.000	Murabahah bil Wakalah	Karyawan Swasta
7.	Hanif Alfatoni	Rp. 79.000.000	Murabahah bil Wakalah	Karyawan Swasta

Sumber : Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya 2014

Berdasarkan penjelasan tersebut, Produk KPR Sejahtera yang ditawarkan oleh Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya merupakan produk yang inovatif karena telah memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Dalam hal ini, selama ini produk KPR selalu tidak memihak pada masyarakat berpenghasilan rendah, dengan adanya produk KPR Sejahtera ini, masyarakat berpenghasilan rendah bisa memiliki harapan untuk memiliki rumah untuk keluarga dan masa depannya.

Namun terdapat satu kelemahan yaitu kriteria calon nasabah yang ditargetkan Bank BRI Syariah dalam pengajuan KPR Sejahtera tidak menyeluruh kalangan masyarakat berpenghasilan rendah, Bank BRI Syariah hanya memilih seorang pegawai/karyawan tetap, sehingga masyarakat berpengasilan rendah yang tidak pegawai/karyawan tetap tidak dapat mengajukan KPR Sejahtera, padahal mereka yang seorang pegawai/karyawan tidak tetap, butuh juga sebuah rumah dan wajib dibantu untuk kepemilikian rumah.

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

2. Promosi (*Promotion*)

Pengembangan produk KPR Sejahtera, dalam variabel promosi, Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya melakukan dengan menggunakan empat media promosi yaitu periklanan, promosi penjualan, publisitas serta penjualan pribadi.

a. Periklanan

Periklanan merupakan sarana promosi yang digunakan oleh perusahaan guna menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon konsumennya.[4] Seperti yang telah dibahas sebelumnya, bahwasannya dalam hal periklanan, pihak BRI Syariah bekerja sama dengan perusahaan media elektronik, media cetak hingga media online.

Proses periklanan produk KPR Sejahtera selalu dibebankan pada BRI Syariah pusat. Dalam media elektronik dan media cetak, BRI Syariah pusat bekerja sama perusahaan media dalam jangka waktu yang tidak ditentukan, biasanya kerjasama dilakukan jika Bank BRI Syariah telah melakukan sebuah pameran di beberapa kota. Namun dalam media online, BRI Syariah aktif dalam melakukan periklanan, melalui website resmi BRI Syariah, *Facebook*, *Twitter*, maupun website-website lainnya.

Berdasarkan penjelasan tersebut, Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya menggunakan media periklanan untuk menginformasikan produk KPR Sejahtera terhadap calon nasabah. Selain itu periklanan

[4] Ibid, h. 59

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

digunakan untuk mengingatkan kembali kepada calon nasabah tentang keberadaan dan keunggulan produk KPR Sejahtera, serta periklanan digunakan untuk memperoleh daya tarik dari calon nasabah.

b. Promosi penjualan

Promosi penjualan merupakan sebuah upaya untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah pelanggan. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik pelanggan agar segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Tentu saja agar pelanggan tertarik untuk membeli, maka perlu dibuatkan promosi penjualan yang menarik.[5]

Seperti yang telah dibahas sebelumya dalam promosi penjualan, Bank BRI Syariah memberikan promosi penjualan yang menarik kepada nasabah. Promosi penjualan tersebut berupa Program *down payment* (DP) 0%, dalam hal ini nasabah dapat langsung melakukan pembiayaan tanpa menyiapkan DP, namun nasabah diwajibkan menyetorkan angsuran sebesar 4-6 x angsuran dan ditahan serta uang setoran tersebut bisa diambil hingga pembiayaan, lunas. Selain itu promosi penjualan berupa cicilan yang tetap dan terjangkau hanya Rp. 9.000/bulan dari setiap kelipatan Rp. 1.000.000 selama 15 tahun.

[5] Ibid, h. 60

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

Berdasarkan penjelasan diatas, Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya memberikan promosi penjualan kepada calon nasabah berupa program-program khusus yang diberikan guna memberikan pelayanan dan loyalitas kepada calon nasabah. Serta promosi penjualan digunakan untuk meningkatkan angka penjualan serta jumlah nasabah.

c. Publisitas

Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing konsumen melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial serta kegiatan lainnya. Kegiatan publisitas dapat meningkatkan pamor perusahaan dimata para konsumennya.[6]

Berdasarkan penjelasan sebelumnya dalam hal publisitas, Bank BRI Syariah melakukan publisitas produk KPR Sejahtera melalui pameran-pameran maupun *event-event* di suatu tempat. Pameran-pameran tersebut memiliki jangkauan wilayah nasional, provinsi hingga kota. Dalam pelaksanaan pameran KPR Sejahtera, BRI Syariah bekerja sama dengan Pemerintah dalam hal ini Kementrian Pembangunan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR), bekerja sama dengan *Developer* (Pengembang), bekerja sama dengan asosiasi-asosiasi perumahan, juga diselengarakan sendiri oleh BRI Syariah. Untuk waktu pelaksanaan pameran tidak menentu,

[6] *Ibid* h. 62

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

tergantung kesepakatan pihak-pihak yang bekerja sama, dan acara pameran minimal diselenggarakan satu (1) sekali.

Berdasarkan penjelasan tersebut, publisitas yang dilakukan Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya merupakan sebagai salah satu upaya jemput bola, artinya Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya menawarkan produk langsung ke tempat-tempat calon nasabah berada. Kegiatan ini digunakan untuk sebagai salah satu peningkatan pamor perusahaan kepada khalayak luas.

d. Penjualan Pribadi

Penjualan pribadi atau *personal selling*. secara umum dilakukan oleh *salesman* dan *salesgirl*. Bagi sebagian perusahaan *personal selling* dilakukan oleh petugas *customer service* atau *service assistance*.

Berdasarkan pembahasan sebelumnya, dalam penjualan pribadi, Bank BRI Syariah dilakukan oleh Unit Marketing yang terdiri Manager Marketing, Staff Marketing, dan Account Officer BRI Syariah. Dalam pelaksanaan penjualan pribadi, Unit Marketing bekerjasama dengan *developer-developer* KPR Sejahtera. Kerjasama ini berupa pembeli perumahan pada *developer-developer* tersebut diarahkan untuk melakukan pembiayaan di Bank BRI Syariah.

Proses kemudahan dan percepatan pelayanan nasabah untuk mendapatkan pembiayaan KPR Sejahtera selalu menjadi strategi

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

unggulan pihak BRI Syariah dalam hal penjualan pribadi untuk bersaing dengan kompetitor. Karena bank selalu bersaing dalam segi layanan.

Berdasarkan pembahasan tersebut, Penjualan pribadi yang dilakukan Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya berupa pelayanan yang memberikan informasi persyaratan dan ketentuan pembiayaan KPR Sejahtera secara jelas dan lengkap, serta memberikan pelyanan yang mempercepat proses alur pembiayaan dari tahap verifikasi dan inisiasi dokumen nasabah hingga proses akad pembiayaan KPR Sejahtera. Karena didalam perspektif bank, kepuasan nasabah menjadi hal utama dalam memberikan pelayanan.

3. Tempat/Distribusi (*Place*)

Pengembangan produk KPR Sejahtera, dalam variabel tempat/ distribusi, Bank BRI Syariah Gubeng Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya menentukan tempat kantor yang sangat strategis, seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwasanya penentuan lokasi dan distribusi baik untuk kantor cabang, kantor pusat, pabrik atau gudang. Penentuan lokasi dan distribusi beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang atau

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

jasa. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang nyaman dan aman kepada seluruh konsumennya. [7]

Berdasarkan teori tersebut, lokasi kantor Bank BRI Syariah Cabang Gubeng terletak di Jalan Gubeng yang merupakan *Central Bussines District* (Pusat Bisnis) Surabaya, sehingga lokasi kantor BRI Syariah sangat strategis.

Berdasarkan penjelasan tersebut, Lokasi kantor Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya sangat strategis karena terletak di kawasan *Central Bussines District* (CBD) surabaya sehingga calon nasabah sangat mudah untuk menjangkau Bank BRI Syariah.

Selain hal lokasi, Dalam hal metode dan jalur distribusi yang akan dipakai dalam menyalurkan produk ke pasar, Bank BRI Syariah Cabang Gubeng bekerjasama dengan Bank BRI Syariah cabang pembantu di daerah sekitar Surabaya seperti Bank BRI Syariah cabang pembantu Malang, Sidoarjo, Gresik, dan Mojokerto. Hal ini terjadi dikarenakan Perumahan KPR Sejahtera terletak di daerah sekitar Surabaya seperti Malang, Sidoarjo, Gresik, dan Mojokerto. Juga dikarenakan harga tanah di wilayah sekitar surabaya tersebut sangat murah berbeda dengan tanah di Surabaya sehingga bisa digunakan untuk perumahan KPR Sejahtera. Selain itu, letaknya yang tidak jauh dari kota Surabaya sehingga masyarakat bisa mengakses perumahan tersebut dengan mudah.

Selain itu, Bank BRI Syariah bekerja sama dengan Asosiasi-asosiasi perumahan seperti *Realestate* Indonesia (REI), Asosiasi Pengembang *Perumahan*

[7] Kasmir Dkk, *"Studi Kelayakan Bisnis"*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), h. 53

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

dan Permukiman Seluruh Indonesia (APERSI), kerjasama berupa kerjasama pameran-pameran yang diselenggarakan oleh Asosiasi-asosiasi tersebut.

Selain itu, dalam strategi *Place* (Distribusi), Bank BRI Syariah bekerjasama dengan *Developer-developer* (Pengembang Perumahan) yang membangun perumahana KPR Sejahtera, kerjasama berupa pembiayaan kredit kepemilikan rumah antara pembeli perumahan dengan BRI Syariah.

Berdasarkan penjelasan tersebut, walaupun dengan lokasi kantor yang strategis, untuk menjangkau calon nasabah Bank BRI Syariah Gubeng bekerjasama dengan berbagai *Stakeholder* diantaranya Kantor Cabang Pembantu, *Developer-developer*, dan Asosiasi perumahan. Hal ini dilakukan dikarenakan letak perumahan KPR Sejahetera yang berada di sekitar area Surabaya seperti Sidoarjo, Gresik, dan Mojokerto. Berdasarkan hal tersebut, dapat dipahami bahwasanya konektivitas yang terhubung serta komunikasi yang jelas menjadi kunci utama terjalinnya rangkaian distribusi produk KPR Sejahtera ini.

4. Marjin/Harga (*Price*)

Pengembangan produk KPR Sejahtera, dalam variabel Marjin/Harga, Bank BRI Syariah Gubeng Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya memberikan Marjin yang rendah. Seperti yag dijelaskan sebelumnya bahwasanya marjin adalah

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

nilai keuntungan (*Ribhun*) yang disepakati antara bank dan nasabah atas transaksi pembiayaan dengan akad jual beli dan bersifat tetap selama masa pembiayaan.[8]

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, dalam strategi *Price* (Marjin/Harga), Bank BRI Syariah menetapkan marjin yang rendah yaitu 7,25%/tahun. Berikut daftar Bunga KPR dalam beberapa Perbankan Nasional.

Tabel 4.2

Suku Bunga Dasar KPR

Nama	Bunga KPR
PT BANK MANDIRI (PERSERO), Tbk	11.00
PT BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO), Tbk	10.25
PT BANK CENTRAL ASIA, Tbk	10.25
PT BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO), Tbk	11.00
PT BANK CIMB NIAGA, Tbk	11.50
PT BANK PERMATA, Tbk	12.25
PT PAN INDONESIA BANK, Tbk	12.41
PT BANK DANAMON INDONESIA, Tbk	12.25
PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO), Tbk	11.50

Sumber : Bank Indonesia, 2015 (www.bankindonesia.go.id)

[8] Peraturan Menteri Perumahan Rakyat Republik Indonesia No. 3 Tahun 2014 tentang Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan Dalam Rangka Pengadaan Perumahan Melalui Kredit/Pembiayaan Pemilikian Rumah Sejahtera.

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

Bunga yang rendah tersebut dikarenakan pembiayaan yang dikhususkan bagi masyarakat berpenghasilan rendah, selain itu marjin yang rendah ini ada dikarenakan mendapatkan subsidi dari Pemerintah dalam hal ini Kementrian Pembangunan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR).

Berdasarkan hal tersebut, Marjin yang diberikan Bank BRI Syariah sangatlah rendah, jika dibandingkan dengan pembiayaan KPR lainnya yang mencapai marjin diatas 10%. Dengan marjin yang rendah dan tetap tersebut memudahkan masyarakat berpenghasilan rendah untuk mendapatkan rumah sehingga mereka bisa hidup sempurna seperti masyarakat lainnya.

C. Analisis Kendala dan Penyelesaiannya dalam Pembiayaan produk KPR Sejahtera BRI Syariah iB

Analisis Kendala dan penyelesaian yang dialami oleh Bank BRI Syariah dalam pelaksanaan pembiayaan produk KPR Sejahtera terbagi atas dua hal, Kendala dan penyelsaian Internal dan Kendala dan penyelesaian Eksternal.

1. Kendala Pembiayaan KPR Sejahtera BRI Syariah

Penanganan kendala dalam pembiayaan merupakan bagian yang tidak dapat dihindari dalam proses pembiayaan. Dalam proses penanganan pembiayaan dilakukan sesuai dengan kolektabilitas pembiayaan, adapun kolektabilitas harus digolongkan terlebih dahulu. Penggolonan kolektabiltas pembiayaan menurut Pasal 4 Surat Keputusan Direktur Bank Indonesia Nomor 31/KEP/DIR, yaitu sebagai berikut :

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

a. Lancar, yaitu apabila memenuhi kriteria :

1). Industri atau kegiatan usaha memiliki potensi pertumbuhan yang baik.

2). Pasar yang stabil dan tidak dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian.

3). Persaingan yang terbatas, termasuk posisi yang kuat dalam pasar.

4). Manajemen yang sangat baik.

5). Perusahaan afiliasi atau grup stabil dan mendukung usaha.

b. Dalam perhatian khusus, yaitu apabila memenuhi kriteria :

1). Industri atau kegiatan usaha memiliki potensi pertumbuhan yang terbatas

2). Posisi dipasar baik, tidak banyak dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian

3). Posisi pasar sebanding dengan pesaing.

4). Perusahaan afiliasi atau grup stabil dan tidak memiliki dampak yang memberatkan terhadap debitor.

5). Tenaga kerja pada umumnya memadai dan belum pernah tercatat mengalami perselisihan atau pemogokkan.

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

c. Kurang lancar, yaitu apabila memenuhi kriteria :

1). Industri atau kegiatan usaha menunjukkan potensi pertumbuhan yang sangat terbatas atau tidak mengalami pertumbuhan.

2). Pasar yang dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian.

3). Posisi pasar cukup baik tenamun banyak pesaing, namun dapat pulih kembali jiika melaksanakan strategi bisnis yang baru.

4). Manajemen cukup baik.

5). Perusahaan afiliasi atau grup mulai memberikan dampak yang memberatkan terhadap debitor.

d. Diragukan , yaitu apabila memenuhi kriteria:

1). Industri atau kegiatan usaha menurun.

2). Pasar sangat dipengaruhi oleh perubahan kondisi perekonomian.

3). Persaingan usaha sangat ketat dan operasional perusahaan mengalami permasalahan yang serius.

4). Manajemen kurang berpengalaman.

5). Perusahaan afiliasi atau grup telah memberikan dampak yang memberatkan debitor.

e. Macet, yaitu apabila memenuhi kriteria:

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).Kelangsungan usaha sangat diragukan, industri mengalami penurunan dan sulit untuk pulih kembali.

2). Kemungkinan besar kegiatan usaha akan terhenti.

3).Kehilangan pasar sejalan dengan kondisi perekonomian yang menurun.

4). Manajemen yang sangat lemah.

5). Perusahaan afiliasi sangat merugikan debitor.

Berdasarkan penjelasan diatas, Dalam kendala internal ini, Bank BRI Syariah tidak memiliki kendala, semua nasabah taat dalam pembayaran angsurannya. Dengan demikian, kendala yang dialami oleh Bank BRI Syariah Gubeng Surabaya termasuk golongan kolektabiltas pembiayaan yang lancar, karena tidak adanya nasabah yang menunggak pembayaran maupun persyaratan lainnya. Hal ini terjadi, dikarenakan Pihak BRI Syariah selektif dalam pemilihan nasabah KPR Sejahtera. Selain itu Bank BRI Syariah teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun melakukan perhitungan dengan rasio-rasio yang ada. Namun kendala justru datang dari luar kapasitas dimana terjadinya ketidakpastian regulasi dari pemegang kebijakan.

Sedangkan dalam kendala ekternal berupa ketidakpastian Pemerintah dalam hal ini Kementrian Pembangunan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR), dalam hal ini, peraturan yang sering berubah seperti peratuan-peraturan yang mengatur KPR Sejahtera sering berubah-ubah seperti Peraturan Menteri

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

Perumahan Rakyat nomor 27 dan nomor 28 tahun 2012 mengantikan Peraturan Menteri Perumahan Rakyat nomor 3, nomor 4, dan nomor 5 tahun 2014. Berikut perubahan peraturan pemerintahan

Tabel 4.3

Perubahan Peraturan Pemerintahan

No.	Ketentuan	Strategi Sebelumnya (Permenpera no. 27 dan no. 28 ta. 2012)	Strategi Perubahan (Permenpera no 3, no 4, dan no. 5 ta. 2014)
1.	Harga rumah maksimal	Harga rumah dibagi menjadi 4 wilayah	Harga dibagi berdasarkan Provinsi
2.	Penghasilan Nasabah	Maksimal Rp. 3.500.000/bulan untuk nasabah yang mengajukan KPR Sejahtera Tapak	Maksimal Rp. 4.000.000/bulan untuk nasabah yang mengajukan KPR Sejahtera Tapak
3.	Persyaratan Nasabah	Pemohon belum memiliki rumah, baik dengan subsidi maupun tidak subsidi	1. Pemohon dan pasangan belum memiliki rumah 2. pemohon dan pasangan belum pernah memiliki menerima subsidi dari pemerintah untuk kepemilikan rumah
4.	Ketentuan Penghunian	Rumah sejahtera tapak tidak boleh diperjualbelikan atau dipindahtangankan kecuali untuk kepentingan bank dalam penyelamatan pembiayaan, pembiayaan melampaui 5 tahun, jangka waktu kurang dari 5 tahun dan telah lunas, nasabah meninggal dunia	Rumah sejahtera tapak dimanfaatkan sebagai tempat tinggal atau hunian oleh pemilik. Jika pemilik meninggalkan rumah sejahtera tapak secara terus-menerus dalam waktu paling lama 1 (satu) tahun tanpa memenuhi kewajiban, maka pemerintah akan mengambil alih rumah tersebut. Rumah sejahtera tapak dapat disewakan dan/atau

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

			dialihkan kepemilikannya dalam hal pewarisan, telah dihuni lebih dari 5 tahun untuk rumah sejahtera tapak, dan telah dihuni selama 20 tahun untuk satuan rumah sejahtera susun, untuk penyelamatan pembiayaan KPR oleh bank.
5.	Pengalihan rumah	Tidak diatur	Terkait ketentuan pengalihan, maka pada saat akad KPR nasabah juga menandatangani "Surat perjanjian tentang kemudahan perolehan rumah bagi MBR"

Sumber: Nota Dinas Bank BRI Syariah Gubeng 2014

2. Penyelesaian Kendala Pembiayaan KPR Sejahtera BRI Syariah

Berdasarkan pembahasan kendala pembiayaan sebelumnya, bahwasannya tidak adanya kendala internal yang terjadi pada pembiayaan KPR Sejahtera ini, maka tidak ada penyelesaian yang dilakukan untuk menyelesaikan kendala tersebut. Namun terjadinya kendala ekternal berupa ketidakstabilnya peraturan pemerintahan.

Berdasarkan kendala-kendala tersebut, penyelesaian kendala internal adalah

a. Surat Peringatan (SP) 1

Dalam tahap ini, pihak Bank BRI Syariah memberikan surat peringatan pertama untuk nasabah, selain itu pihak Bank BRI Syariah bertanya kepada nasabah alasan atas terjadi kemacetan pada pembiayaannya. Serta mencari solusi terbaik antara kedua belah pihak.

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. Surat Peringatan (SP) 2

Jika dalam SP 1, pihak Bank BRI Syariah tidak menemukan solusi, maka Bank BRI Syariah memberikan surat peringatan kedua untuk nasabah, selain itu pihak Bank BRI Syariah bertanya kepada nasabah alasan atas terjadi kemacetan pada pembiayaannya yang kedua-kalinya, padahal telah dicari solusi terbaik pada tahap SP 1.

c. Surat Peringatan (SP) 3

Jika SP1 dan SP2 tidak ada jawaban yang pasti dari nasabah, maka pihak Bank BRI Syariah memberikan surat peringatan ketiga untuk nasabah, selain itu pihak Bank BRI Syariah bertanya kepada nasabah alasan atas terjadi kemacetan pada pembiayaannya ketigakalinya, padahal telah diberikan solusi yang terbaik untuk keduakalinya. Dan ini menjadi tahap terakhir bagi nasabah untuk memiliki perumahan KPR Sejahteranya.

d. Sita

Setelah tahap SP 1, SP 2, dan SP 3 tidak memberikan solusi yang terbaik antara kedua belah pihak, maka dengan berat hati maka dilaksanakanlah sitaan oleh juru sita perusahaan terhadap perumahannya.

e. Lelang

Setelah melakukan sita oleh oleh juru sita perusahaan terhadap perumahannya, maka pihak Bank BRI Syariah melakukan tahap lelang untuk dilakukannya pembiayaan baru terhadap nasabah yang baru pula.

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

Sedangkan penyelesaian kendala eksternal yang dilakukan BRI Syariah yang terjadi karena ketidakpastian dari pemerintah berupa peraturan dan kebijakannya yang mengakibatkan munculnya *miss* komunikasi antara Bank BRI Syariah dengan Pemerintah. Maka penyelesaian yang dilakukan BRI Syariah adalah BRI Syariah Pusat melakukan konsolidasi dengan pemerintah dalam hal ini Kementrian Pembangunan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR). Konsolidasi terhadap pemerintah berupa permintaan informasi yang sejelas-jelasnya, permintaan kepastian dalam hal peraturan, serta permintaan evaluasi secara berkala terhadap kinerja pembiayaan KPR Sejahtera di BRI Syariah.

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