

Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان

Muhammad Hasan Asy'ary*

muhhasan24maret@gmail.com

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, Indonesia

Muhammad Lathief Ilhamy Nasution

mlathiefilhamy@uinsu.ac.id

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, Indonesia

Tuti Anggraini

tuti.anggraini@uinsu.ac.id

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, Indonesia

Abstrak

Pembiayaan dengan perhatian khusus berpotensi turun menjadi pembiayaan di bawah standar. Oleh karena itu, bank harus bertindak cepat agar pembiayaan tersebut tidak menjadi non-performing. Untuk mengetahui bagaimana PT Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان memasarkan produknya guna meningkatkan profitabilitas pembiayaan kepemilikan menjadi tujuan penelitian ini. Penelitian ini membahas mengenai strategi penyelesaian permasalahan pembiayaan. Untuk itu, teori-teori tentang apa yang dimaksud dengan pembiayaan, jenis pembiayaan apa yang bermasalah, bagaimana mengklasifikasikan profitabilitas, apa penyebab pembiayaan bermasalah, cara mengatasi pembiayaan bermasalah, manfaat, dan ciri-cirinya dijadikan sebagai titik tolak. Penelitian ini menggunakan metodologi deskriptif dan bersifat kualitatif. Topik penelitian ini adalah Bank KCP Syariah Sumut Kota Baru Marelان. Sumber data primer dan sekunder digunakan. Tiga pendekatan digunakan untuk memperoleh data: dokumentasi, wawancara, dan observasi. Temuan penelitian menunjukkan bahwa Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان menggunakan penjangkauan nasabah, penagihan yang sering dan intensif, surat peringatan, restrukturisasi, dan eksekusi penjaminan sebagai bagian dari strategi pemasaran produk pembiayaan kepemilikan dalam upaya meningkatkan profitabilitas.

Kata Kunci

Deskriptif, Pembiayaan, Profitabilitas, Strategi, Pemasaran.

1. PENDAHULUAN

Perusahaan keuangan yang diatur oleh hukum syariah kebanyakan mengumpulkan uang dan memberikannya kepada orang-orang yang membutuhkannya untuk pembangunan atau akuisisi rumah. Dengan strategi tersebut, bank syariah meluncurkan produk baru, salah satunya adalah Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) yang bersaing satu sama lain. Untuk menjual produk PPR dan menarik nasabah, perbankan Islam harus menjadi bisnis yang diinginkan. Pasar PPR masih terus berkembang dan perbankan semakin kompetitif setiap tahunnya, itulah alasannya. karena harga barang PPR saat ini lebih terjangkau setiap tahunnya dan karena PPR dipandang sebagai peluang investasi yang menguntungkan. Di Indonesia, bank dibagi menjadi dua kategori: bank syariah dan bank arus utama. Bank syariah ini didirikan pada tahun 1992 oleh Bank Muamalat Indonesia dan memberikan layanan keuangan sesuai dengan hukum Syariah Islam. Pendistribusian dan perolehan modal melalui investasi, tabungan patungan, serta jual beli mendapat prioritas utama oleh bank syariah (Ma'ruf, 2021). Bagian penting dari sektor keuangan adalah bank karena kegiatan keuangan rutin mereka.

Tabel 1. Data Profitabilitas Pada Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان

| NO | TAHUN | PROFIT BANK | TARGET BANK | PERSENTASE |
|----|-------|---------------|---------------|------------|
| 1 | 2019 | 1.230.393.821 | 1.035.000.000 | 11,8% |
| 2 | 2020 | 710.781.800 | 670.000.000 | 10,6% |
| 3 | 2021 | 615.498.938 | 525.000.000 | 11,7% |
| 4 | 2022 | (465.040.777) | 450.000.000 | (10,3%) |
| 5 | 2023 | (239.388.046) | 635.000.000 | (26,5%) |

Berdasarkan table diatas diketahui bahwa profitabilitas di Bank Sumut KCP Kota Baru Marelان mengalami perkembangan yang fluktuatif. Penurunan jumlah profit paling tinggi terjadi pada tahun 2023, yaitu sebanyak 26,5%. Namun, ditahun 2019 mengalami peningkatan sebesar 11,8%. pada tahun 2023 karna dampak terjadinya pandemi Covid-19, penurunan profit sebanyak -26,5% dari 2019 Sehingga dari tahun 2019-2023, jumlah profit di Bank Sumut KCP Kota Baru Marelان mengalami penurunan .

PT. Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان merupakan salah satu bank yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Yaitu perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk menghimpun dana dan pembiayaan kegiatan sesuai dengan syariah. Didalam pelaksanaannya, operasional perbankan Sumut Syariah senantiasa memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah dengan memastikan bahwa semua produk Sumut Syariah telah melalui pengujian dari dewan pengawas syariah sehingga telah memenuhi aturan syariah. Pada PT. Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان juga merupakan salah satu bank syariah di Indonesia yang memberikan Pembiayaan Kepemilikan Rumah (PPR) dengan menjalankan konsep murabahah yaitu akad jual beli dengan menyatakan harga peroleh keuntungan (margin) yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli.

Tabel 2. Data Jumlah Nasabah dan Plafond Pembiayaan Kepemilikan Rumah Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru

| No | Tahun | Jumlah Nasabah |
|----|-------|----------------|
| 1 | 2019 | 228 |
| 2 | 2020 | 213 |
| 3 | 2021 | 191 |
| 4 | 2022 | 159 |
| 5 | 2023 | 150 |

Sumber: Bank SUMUT Syariah Kota Baru Marelان

Berdasarkan tabel diketahui bahwa pembiayaan kepemilikan rumah bersubsidi di Bank Sumut KCP Kota Baru Marelان mengalami perkembangan yang fluktuatif. Penurunan jumlah nasabah paling tinggi terjadi pada tahun 2020, yaitu sebanyak 213 orang. Namun, ditahun 2019 mengalami peningkatan 228 orang. pada tahun 2021 ketika marak terjadinya pandemi Covid-19, penurunan nasabah sebanyak 37orang dari 2019 Sehingga dari tahun 2019-2023, jumlah nasabah pembiayaan kepemilikan rumah bersubsidi di Bank Sumut KCP Kota Baru Marelان mengalami penurunan sebanyak 78 orang

Sebagai fungsi utama perbankan syariah, distribusi keuangan sangat penting untuk operasional sehari-hari. Sepanjang pengetahuan kita, bank diartikan sebagai penghimpun simpanan, penyalur dana, dan penyedia jasa dalam transaksi keuangan berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 yang mengatur mengenai perbankan. Menurut Instruksi Presidium Kabinet No.15/EK/IN/10/1996 yang diterbitkan pada tanggal 10 Oktober 1996, “Pemberian kredit tanpa adanya perjanjian kredit yang jelas antara bank dan debitur adalah dilarang.” Surat Edaran Bank Indonesia No.03/1093/UPK/KPD/ yang disampaikan kepada perbankan yang menyatakan bahwa perjanjian kredit harus dibuat untuk memberikan kredit, menegaskan hal tersebut.

Namun, Pelanggan sering kali khawatir tentang kebutuhan perumahan karena mereka terhambat oleh ketidakmampuan mereka untuk membeli rumah yang mereka inginkan. Oleh karena itu, opsi utama untuk pembiayaan rumah sedang dipertimbangkan untuk dikembangkan melalui Pembiayaan Kepemilikan Rumah.

Bagi masyarakat yang memiliki anggaran terbatas atau ingin menghindari pembayaran bunga bank, ada alternatif pembiayaan rumah yang disebut murabahah. Untuk memberikan nilai dan meningkatkan prospek lapangan kerja dan kesejahteraan ekonomi masyarakat berdasarkan keyakinan Islam, item layanan perbankan harus tersedia. Bank Sumut Syariah merupakan salah satu bank syariah yang menyediakan pembiayaan kepemilikan rumah (KPR) (Maryani & Faizatul Badriyah, 2022).

Menurut penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Anggraini (2018) “Penerapan Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Produk-Produk dan Jasa Dalam Perspektif Ekonomi Islam” (Studi Kasus Pada Kspps BMT Adzkiya Khismatul Ummah Metro) bahwa strategi yang dilakukan Menerapkan Segmentasi, Targeting dan Positioning. Namun menurut penelitian yang dilakukan oleh Fitriani (2017) “Analisis SWOT Pembiayaan Pemilikan Rumah Pada Bank Mandiri Kudus” hasil analisis menunjukkan bahwa berdasarkan analisis internal dan eksternal pada pembiayaan griya BSM mampu bersaing, dengan menerapkan strategi yang kompeten dengan dengan menggunakan strategi analisis dengan mengkombinasikan faktor internal dan eksternal.

Dengan demikian bahwa penelitian diatas menjelaskan bahwa ada berbagai perbedaan strategi yang digumakan oleh setiap bank dalam menarik minat nasabahnya. Untuk lebih jauh mengetahui strategi pemasaran seperti apa yang diterapkan pada Pembiayaan Pemilikan Rumah KPR dalam upaya menarik nasabah berpenghasilan rendah, tentunya perlu diadakan strategi khusus agar PT. Bank Sumut Cabang Kota Baru Marelan bisa memenuhi kouta setiap tahunnya dan adanya ketertarikan nasabah memilih Pembiayaan Pemilikan Rumah KPR khususnya pada masyarakat berpenghasilan rendah.

2. LANDASAN TEORI

Strategi

Strategi sebagai sarana untuk mencapai tujuan bisnis mengenai tujuan jangka panjang, inisiatif tindak lanjut, dan prioritas alokasi sumber daya (Freddy, 1997).

Pemasaran

Kotler mencirikan pemasaran sebagai manajerial dan sosial. Sebuah proses sosial yang dikenal sebagai “pemasaran sosial” memungkinkan orang dan organisasi untuk menciptakan, menawarkan, dan memperdagangkan barang dan jasa yang berharga satu sama lain untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan. Sebaliknya, pemasaran sering kali didefinisikan sebagai seni menjual barang dari sudut pandang manajerial (Philip, 1995).

Strategi pemasaran pada hakikatnya adalah suatu rencana menyeluruh, terkoordinasi, dan terpadu dalam bidang pemasaran yang memberikan arahan terhadap tindakan yang akan diambil untuk mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan kata lain, strategi adalah serangkaian maksud dan tujuan, pedoman, dan kebijakan yang, ketika diterapkan, memberikan arahan pada upaya pemasaran suatu bisnis di setiap tahap, serta alokasi dan referensinya. Hal ini terutama berlaku ketika dunia usaha bereaksi terhadap persaingan yang terus meningkat (Rudatin dkk., 2019).

Pemahaman Komprehensif Tentang Akad Murabahah

Murabahah adalah transaksi dimana penjual memberitahukan pembeli terlebih dahulu mengenai harga pembelian dan pembeli membeli barang tersebut dengan harga pembelian yang disepakati ditambah margin. Undang-Undang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa pengaturan pembiayaan suatu barang adalah apa yang diharapkan dapat dipahami ketika mengalokasikan pembiayaan berdasarkan akad murabahah melalui verifikasi harga pembelian dengan pembeli, yang kemudian membayar ekstra sebagai keuntungan yang disepakati.

Fitur dan Mekanisme Pembiayaan Berdasarkan Akad Murabahah

Apabila pembiayaan dilakukan melalui akad murabahah, maka bank menyediakan uang untuk transaksi murabahah nasabah. Bank dapat membiayai seluruh atau sebagian harga pembelian suatu barang yang persyaratan tertentu telah dipenuhi. Dana wajib disediakan dalam rangka memenuhi permintaan barang

nasabah, dengan syarat bank dan nasabah mempunyai perjanjian dan sama-sama menandatangani akad Pembiayaan Murabahah. Bank diperbolehkan untuk menawarkan pengurangan atau muqasah dalam jumlah yang wajar dalam pembiayaan murabahah tanpa persetujuan sebelumnya. Faktanya, bank menawarkan diskon ini jika nasabah melunasi utang murabahah sebelum jangka waktu perjanjian pembiayaan berakhir (Muhamad, 2014)

Mengenai murabahah, Apabila pembiayaan dilakukan melalui akad murabahah, maka bank menyediakan uang untuk transaksi murabahah nasabah. Bank dapat membiayai seluruh atau sebagian harga pembelian suatu barang yang persyaratan tertentu telah dipenuhi. Dana wajib disediakan dalam rangka memenuhi permintaan barang nasabah, dengan syarat bank dan nasabah mempunyai perjanjian dan sama-sama menandatangani akad Pembiayaan Murabahah. Bank diperbolehkan untuk menawarkan pengurangan atau muqasah dalam jumlah yang wajar dalam pembiayaan murabahah tanpa persetujuan sebelumnya. Faktanya, bank menawarkan diskon ini jika nasabah melunasi utang murabahah sebelum jangka waktu perjanjian pembiayaan berakhir (Opera, 2016).

Pembiayaan Kepemilikan Rumah Bersubsidi

Pembiayaan kepemilikan rumah bersubsidi atau pembiayaan bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dikelola oleh Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (Kementerian Perumahan Rakyat) dengan tujuan untuk meningkatkan kepemilikan rumah. Pembiayaan tersedia bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) yang pendapatan bulanan maksimumnya adalah Rp 4.000.000 (Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan).

Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) menerima subsidi kredit eksplisit dari pemerintah untuk memenuhi kebutuhan perumahan. Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) menjadi sasaran kredit yang dikenal dengan KPR Subsidi. Masyarakat berpenghasilan rendah dibantu menjadi pemilik rumah melalui peraturan menteri, seperti Peraturan Menteri Pekerjaan Umum (PU) Republik Indonesia Nomor 21/PRT/M/2016 tentang Dukungan Pembangunan Perumahan dan Kawasan Permukiman, peraturan kemudahan, dan pembelian rumah (Amri, 2019).

Tabel 3. Kelompok Sasaran KPR Berdasarkan Batasan Penghasilan

| No | Kelompok Sasaran KPR Selisih Angsuran | Penghasilan Perbulan Paling Banyak |
|----|---------------------------------------|------------------------------------|
| 1 | KPR Selisih Angsuran Tapak | Rp 3.000.000,00 |
| 2 | KPR Selisih Angsuran Syariah Tapak | Rp 3.000.000,00 |
| 3 | KPR Selisih Angsuran Susun | Rp 7.000.000,00 |
| 4 | KPR Selisih Angsuran Syariah Susun | Rp 7.000.000,00 |

Sumber Data : Bank sumut kcp kota baru marelana

Proses KPR

a) Mekanisme dan Prosedur

Nasabah akan melalui sejumlah tahapan proses dan prosedur yang telah diputuskan oleh bank sebelum hipotek disetujui. Proses dan prosedur berikut ini terlibat dalam pengajuan hipotek bank:

- 1) Bank akan menjelaskan berbagai prasyarat yang harus dipenuhi. Setelah itu, Anda akan menerima formulir yang sudah diisi dari pihak bank (sebagai pemohon)
- 2) Tahap wawancara bank dimana tujuan memilih hipotek dibahas. Kepribadian nasabah dan kemampuan melunasi utang hipotek dalam jangka waktu yang ditentukan akan dievaluasi oleh bank.
- 3) Nasabah akan mengunjungi notaris untuk menandatangani akta kredit dan memproses akta jika dirasa cocok.
- 4) Setelah tahap-tahap tersebut di atas selesai, selanjutnya adalah prosedur penyerahan kunci oleh bank

dan pemohon kredit. Setelah itu serahkan sertifikat tersebut kepada bank; jika pembayaran hipotek telah dilakukan seluruhnya, bank akan mengembalikan sertifikat tersebut kepada Anda.

Fitur Pelanggan

Bank menyatakan bahwa lima faktor berikut akan dievaluasi untuk memastikan apakah calon nasabah dapat memperoleh bantuan kredit dari Bank atau tidak:

1) Kepribadian

Dalam hal ini, komitmen nasabah sebagai pemohon KPR terikat pada evaluasi karakter. Kepribadian nasabah, kejujuran, kebiasaan, gaya hidup, riwayat kredit, dan keteraturan dalam melakukan pembayaran untuk setiap transaksi semuanya akan diselidiki oleh bank.

2) Situasi

Penilaian terhadap kondisi mencakup izin perusahaan, kondisi industri yang sebanding (apakah peluang usaha, kondisi persaingan (apakah menjadi pemimpin, pengikut, ceruk pasar, atau pejuang tunggal), dan bahaya (kecil, menengah, atau besar). Ciri-ciri penjualan atau pembeda nilai perusahaan tempat Anda bekerja berapa lama perusahaan tersebut dapat bertahan dan seberapa mudah atau sulitnya untuk menirunya adalah faktor yang paling penting.

3) Ketiga, Modal.

Tingkat kekayaan dan harta pribadi nasabah merupakan faktor dalam penilaian modal. Hal ini akibat penolakan bank untuk memberikan modal 100%. Oleh karena itu, nasabah harus memastikan struktur modal, yang terdiri dari modal awal yang disetor dan pendapatan yang diperoleh sebagai modal. Evaluasi kemudian memperhitungkan bauran kepemilikan modal. Selanjutnya, evaluasi aset modal, yang terdiri dari aset tidak berwujud dan berwujud. Benda yang bernilai nyata adalah harta yang bersifat konkrit atau material. Aset tidak berwujud disebut sebagai aset tidak berwujud (Rudatin dkk., 2019).

4) Kemampuan

Tren kinerja penjualan, struktur biaya, perbandingan biaya, dan pendapatan, hutang, dan piutang semuanya dipertimbangkan dalam evaluasi kapasitas. Aspek kapasitas produksi, sumber daya manusia/pekerja, dan perkiraan arus kas semuanya dimasukkan dalam penilaian.

5) Janji (keamanan)

Penilaian agunan berkaitan dengan aset berharga yang dapat disita atau dijadikan jaminan dalam hal peminjam, nasabah, tidak mampu memenuhi komitmen keuangannya untuk menyelesaikan utang kredit. Baik aset berwujud maupun tidak berwujud yang cocok untuk digunakan sebagai jaminan moneter akan dievaluasi dan ditemukan oleh bank.

Persyaratan Pengajuan KPR

Persyaratan untuk mengajukan KPR di setiap bank pada dasarnya sama, baik dari segi penentuan kredit maupun pengelolaannya. Syarat-syarat pengajuan permohonan KPR adalah sebagai berikut:

1. Keadaan umum

- a. Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia atau daftar kredit macet.
- b. Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah (sesuai aturan KUHP).
- c. Bagi calon debitur yang berpenghasilan tetap atau pegawai, usia pemohon pada saat jatuh tempo KPR maksimal 55 tahun.
- d. Usia maksimal guru, dosen, hakim, dan jaksa penuntut dapat diwajibkan membayar hipoteknya adalah enam puluh tahun.
- e. Mengirimkan surat lamaran disertai fotokopi KTP suami atau istri, Kartu Keluarga (KK), NPWP (minimal pinjaman Rp 100 juta), dan rekening koran/tabungan/giro tiga bulan sebelumnya. (masing-masing berukuran 4 x 6 cm) pasangan.
- f. Disertai dengan surat penawaran khusus untuk jenis KPR yang diperoleh dari pihak-pihak sebagai berikut: pengembang melalui surat penawaran yang menguraikan fitur dan harga rumah, kontraktor melalui surat yang menguraikan denah bangunan, dan penjual non-pengembang melalui penawaran surat yang menguraikan harga jual rumah.

2. Keadaan Tertentu
- 3.

Anggota Staff

1. Fotokopi surat keputusan SK pegawai tetap yang telah disetujui oleh pihak usaha.
2. Potongan gaji atau laporan gaji bulanan. Sertifikasi atau dukungan dari bisnis.
3. Pemohon harus tinggal atau bekerja di kota yang sama.
4. Membuat rekening tabungan di bank karena lebih mudah diterima jika gaji dibayarkan ke rekening bank tertentu.
- 5.

Pengusaha/Wiraswasta/Berpenghasilan tidak tetap

Izin usaha berikut (SIUP, TDP, dan NPWP), akta pendirian perusahaan, laporan keuangan dua tahun sebelumnya, dan transfer rekening bank minimal tiga bulan diperlukan jika Anda seorang wirausaha, wiraswasta, atau seseorang dengan pendapatan tidak tetap.

Profesi

Profesi yang mempunyai reputasi baik, fotokopi surat ijin praktek atau bukti legalitas, keterangan penghasilan bulanan dari praktek, mutasi rekening bank, dan bukti legalitas praktek termasuk profesi yang dapat mengajukan KPR selain karyawan dan pemilik usaha (Amir, 2014).

Pendapatan

Menjual unsur-unsur produksi yang dimilikinya ke sektor produksi menghasilkan pendapatan. Pendapatan adalah kompensasi moneter yang diterima pelaku ekonomi sesuai dengan prestasinya; kompensasi ini biasanya berbentuk pendapatan dari karier atau usaha pribadi seseorang, serta pendapatan yang diperoleh dari kekayaan. Sifat pekerjaan menentukan pendapatan seseorang. Naf'an mendefinisikan pendapatan pribadi sebagai jumlah total uang yang diperoleh seluruh lapisan masyarakat pada tahun tertentu (M., 2014).

3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis Penelitian lapangan yang melibatkan menyaksikan kejadian atau gejala secara langsung di lapangan, di mana penalaran ilmiah diterapkan pada analisis temuan penelitian, yang didasarkan pada hasil lapangan. Metodologi deskriptif kualitatif digunakan dalam penelitian ini, dimana tidak ada perhitungan yang dilakukan dalam penelitian ini. Metode penelitian seperti penelitian kualitatif deskriptif menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan orang dan perilaku yang dapat diamati. Metodologi penelitian deskriptif kualitatif digunakan dalam penelitian ini untuk mengidentifikasi dan memahami strategi Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Istilah “penyelamatan finansial” mempunyai arti teknis dan sering digunakan dalam industri perbankan untuk menggambarkan tindakan yang diambil untuk mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh debitur yang mempunyai prospek usaha yang kuat namun mengalami kesulitan dalam melakukan pembayaran pokok atau komitmen lainnya. Tujuannya agar debitur dapat membayar utangnya dan memenuhi kewajibannya. berdasarkan temuan penyelidikan terhadap strategi Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelan.

Fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan menjaga pendanaan produk kredit kepemilikan rumah tidak berkembang menjadi pembiayaan bermasalah. Berikut analisis peneliti atas temuan kajian strategi penyelesaian keuangan: Berdasarkan informasi yang diperoleh dari wawancara dengan Bapak Anto Pandapotan Lubis, berikut adalah rencana tindakan penyelesaian pembiayaan bermasalah Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelan :

1. Metode kepada nasabah
2. Pembuatan faktur secara rutin
3. Mengirimkan catatan peringatan
4. Melaksanakan inisiatif restrukturisasi
5. Melaksanakan agunan.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa penjaminan dilaksanakan pada saat nasabah tidak mampu melakukan pembayaran atas pinjamannya kepada bank, dan upaya-upaya yang dilakukan pihak bank, antara lain musyawarah keluarga, restrukturisasi, dan surat peringatan. distribusi, belum membuahkan hasil yang positif. Sampai agunan nasabah terjual, bank membantu penjualannya. Sisa hasil penjualan agunan diberikan kembali kepada nasabah jika melebihi jumlah yang terutang kepada bank dalam sisa pembayaran. Meskipun demikian, bank biasanya mengizinkan kliennya untuk menjual agunannya sendiri.

Definisi KPR dalam peraturan perundang-undangan mengenai fasilitas pembiayaan sekunder adalah fasilitas pinjaman bank yang dimaksudkan untuk mendanai pembelian rumah. Sebenarnya pengembang dan perusahaan asuransi juga bisa memberikan KPR. Selain perumahan, KPR juga dapat digunakan untuk membiayai pembangunan apartemen, rumah ritel (ruko), gedung perkantoran (rukan), kios, dan barang-barang lainnya, seperti pembangunan rumah yang dibiayai pemerintah. Dukungan pemerintah diberikan kepada KPR bersubsidi, sedangkan uang untuk KPR non-subsidi tidak diberikan oleh pemerintah atau tidak dibagikan kepada seluruh masyarakat (Arif, 2011).

Pembiayaan rumah atau disebut juga KPR syariah merupakan salah satu produk keuangan yang diciptakan oleh bank syariah. Pembiayaan Pemilikan Rumah merupakan suatu cara masyarakat untuk memenuhi seluruh atau sebagian kebutuhannya akan rumah (hunian) dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah), yang pembayarannya dilakukan setiap bulan secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditentukan. Biasanya, margin keuntungan yang disepakati antara pembeli dan bank syariah ditambahkan ke harga jual.

KPR Syariah merupakan pembiayaan berbasis kredit untuk pembelian rumah. Kontrak murabahah, atau perjanjian jual beli, digunakan untuk hipotek syariah. Dalam kesepakatan ini, bank membeli rumah yang dibutuhkan nasabah dan selanjutnya menjualnya kepada nasabah dengan harga pembelian ditambah margin keuntungan yang telah diputuskan oleh bank dan nasabah.

Pada saat pembeli menandatangani perjanjian pembiayaan jual beli rumah, maka harga jual properti telah ditentukan sebelumnya dan akan dibayar secara angsuran tetap sampai dengan pinjaman lunas. Pelanggan tidak akan dibuat bingung dengan persoalan kenaikan atau penurunan angsuran ketika suku bunga berfluktuasi karena mereka akan mengetahui secara pasti berapa jumlah yang harus dibayarkan setiap bulannya hingga masa angsuran selesai. Selain itu, keuntungan bagi nasabah adalah bank syariah tidak dikenakan sanksi atas pembayaran cicilan awal yang dilakukan oleh mereka. Karena harga KPR telah ditentukan sebelumnya, bank syariah tidak menerapkan struktur kompensasi. Pinjaman perumahan ini dapat Anda gunakan untuk membangun atau memodifikasi rumah, membeli rumah baru atau bekas (rumah, ruko, apartemen), dan mentransfer pembiayaan KPR dari satu bank ke bank lain.

Akad inilah yang paling membedakan KPR konvensional dan syariah. Sementara akad KPR di bank konvensional didasarkan pada suku bunga variabel, KPR Syariah menawarkan berbagai alternatif pilihan akad berdasarkan kebutuhan nasabah, seperti KPR iB Kepemilikan Bertahap (musyarakah mutanaqisah), KPR Sewa Beli iB (Ijarah Muntahia Bittamlik- Skema IMBT), dan Jual Beli KPR iB (skema murabahah). Namun banyak bank syariah juga yang menyediakan program jual beli, atau skema murabahah. Kegiatan maisir (perjudian), gharar (ketidakpastian), riba (penambahan), dan batil (ketidakadilan) harus dicegah dalam hal kredit kepemilikan rumah. Atas nama bank, bank membeli kebutuhan nasabahnya, dan transaksi tersebut harus sah dan bebas riba. Setelah itu, bank menjual produknya kepada nasabah (pemesanan) dengan harga yang mencakup harga beli dan keuntungan. Dalam hal ini, Bank berkewajiban untuk memberitahukan nasabah secara jujur mengenai biaya barang dan biaya yang diperlukan. Setelah itu, nasabah memberikan harga yang disepakati dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Bank dan konsumen dapat mengadakan

perjanjian tertentu untuk menghindari penyalahgunaan atau kerugian terhadap kontrak.

Untuk mengajukan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Sumut KCP Kota Baru Marelan, berikut adalah syarat-syarat umum yang biasanya diperlukan:

Kriteria Umum

1. Warga Negara Indonesia (WNI).
2. Berusia minimal 21 tahun atau sudah menikah.
3. Maksimal usia pada saat kredit lunas adalah 55 tahun untuk karyawan atau 60 tahun untuk wiraswasta/profesional.

Dokumen Pribadi

1. Fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami dan istri (bagi yang sudah menikah).
2. Fotokopi Kartu Keluarga (KK).
3. Fotokopi Surat Nikah/Cerai (jika berlaku).
4. Fotokopi NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak).

Dokumen Pendukung Penghasilan

1. Karyawan: Slip gaji terakhir dan surat keterangan kerja dari perusahaan.
2. Wiraswasta/Profesional: Fotokopi rekening koran atau tabungan selama 3 bulan terakhir, laporan keuangan usaha, dan SIUP/TDP (bagi yang memiliki usaha).

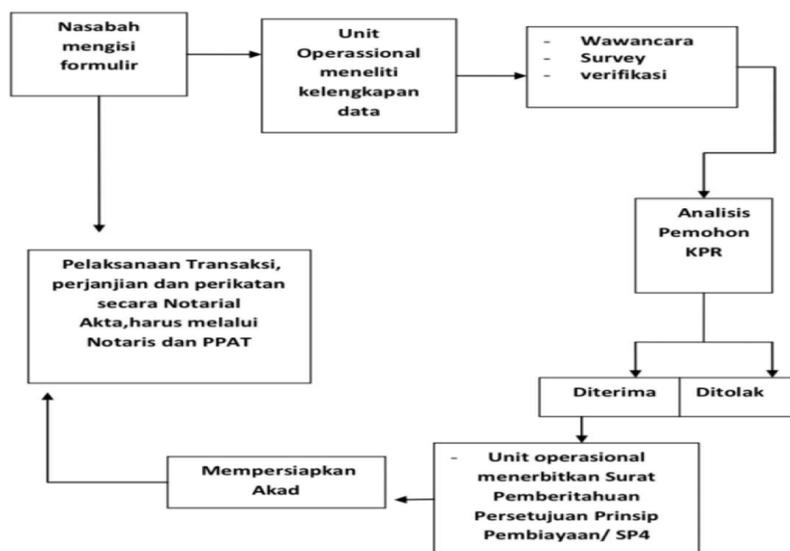
Dokumen Properti

1. Fotokopi sertifikat tanah atau bangunan.
2. Fotokopi IMB (Izin Mendirikan Bangunan).
3. Fotokopi PBB (Pajak Bumi dan Bangunan) tahun terakhir.

Dokumen Lain

1. Mengisi formulir aplikasi KPR.
2. Pas foto terbaru pemohon dan pasangan (jika sudah menikah).
3. Jika membeli rumah dari developer, sertakan surat pemesanan rumah dan brosur rumah.

Persyaratan ini bisa sedikit berbeda tergantung kebijakan Bank Sumut dan kondisi masing-masing nasabah Bank Sumut KCP Kota Baru Marelan, sesuai pada Gambar 1, dibawah ini:



Gambar 1. Skema Prosedur Pemberian Pembiayaan KPR

Keterangan:

- a. Kandidat harus melengkapi Formulir I Formulir Pengajuan KPR Griya iB secara menyeluruh, melampirkan dokumen yang diperlukan, dan menyerahkannya ke unit operasional.

- b. Unit operasional melakukan survei, wawancara, dan verifikasi setelah meninjau kebenaran informasi yang terdapat pada Formulir Permohonan KPR Griya iB dan keabsahan salinan surat-surat yang diperlukan.
- c. Unit operasional secara terpisah mengembangkan Analisis Aplikasi KPR Griya iB (Formulir 2) berdasarkan temuan survei, wawancara, dan verifikasi yang telah dilakukan.
- d. Unit operasional dapat menerbitkan Surat Pemberitahuan Persetujuan Prinsip Pembiayaan/SP4 (Formulir 3) dan mengamanatkan pemohon untuk membuka Rekening Tabungan iB apabila permohonan dianggap layak untuk disetujui.
- e. Jika permohonan hibah dinyatakan tidak layak atau tidak memenuhi persyaratan, unit operasional harus memberitahukan secara tertulis penolakan pendanaannya sesegera mungkin (selambat-lambatnya dua minggu sejak tanggal surat masuk, agenda, dan makalah lengkap).
- f. Penyusunan Akta Notaris Jual Beli dan Pengikatan Agunan Perjanjian Pembiayaan KPR Griya iB
- g. Segala perjanjian, perikatan, dan transaksi yang menyangkut akta notaris harus dilakukan melalui notaris dan PPAT yang ditunjuk oleh unit operasional.

Penyelesaian pembiayaan melibatkan tindakan yang telah diambil atau disetujui oleh bank dan kliennya. Seluruh standar dan proses yang ditetapkan oleh bank harus diikuti dengan konsisten, dan kedua belah pihak harus setuju. Sebelum pembiayaan dapat diberlakukan, beberapa faktor harus dipertimbangkan, termasuk kepercayaan bahwa pinjaman yang diberikan hari ini akan dikembalikan besok. Masing-masing pihak akan menandatangani dokumen yang mencakup perjanjian serta hak dan kewajiban mereka. Jangka waktu pembiayaan ditentukan dalam bentuk jangka pendek, menengah, atau panjang. Risiko, baik yang disengaja akibat kecerobohan konsumen maupun yang tidak disengaja, menjadi tanggung jawab bank.

Meskipun sistem dan manajemen mungkin sangat efektif, sumber daya manusia yang kompeten tidak akan optimal jika kurang sumber daya mental. Langkah proaktif diperlukan untuk mencegah kredit bermasalah di masa depan. Pencegahan ini melibatkan berbagai langkah, termasuk pernyataan tertulis tentang pendekatan bank terhadap alokasi kredit yang adil. Pejabat bank harus mengikuti aturan yang jelas, singkat, dan mudah dipahami. Sumber daya manusia di sektor perbankan perlu memiliki basis yang kuat, berpendidikan, dan bermoral untuk menerapkan praktik manajerial yang efektif.

Persetujuan kredit dianggap sehat jika berdasarkan kajian komprehensif terhadap permohonan dan debitur. Evaluasi melibatkan penilaian kualitas kredit dan kelayakan permohonan. Penting untuk memeriksa apakah calon debitur telah menggunakan fasilitas kredit dari lembaga lain. Analisis kredit tidak hanya melihat keabsahan permintaan, tetapi juga mempertimbangkan riwayat pemenuhan persyaratan kredit. Jika calon debitur adalah bagian dari kelompok usaha, bank harus menilai kesehatan hubungan kredit dengan perusahaan dalam kelompok tersebut sebelum menyetujui kredit baru. Kebijakan kredit yang bijaksana harus mencakup aturan tertulis mengenai batasan kewenangan untuk menyetujui pemberian kredit, yang dilakukan secara tertulis oleh otoritas bank (Nasution, 2023).

Pembahasan

Strategi yang paling efektif dalam pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah.

Secara garis besar berikut strategi pemasaran yang bisa dilakukan diantaranya: Mulailah dengan melakukan inovasi produk sesuai kebutuhan. Tren pasar yang diterapkan dengan inovasi produk inilah yang perlu dipahami. Inovasi produk mungkin melibatkan penggunaan produk yang sudah ada dan memperbaiki serta menyempurnakannya, bukan sekadar mengembangkan produk baru (Aisah, 2020).

Kedua, terus memantau standar produk. Kualitas produk mengacu pada keadaan fisik, fungsi, dan karakteristik suatu barang atau jasa relatif terhadap tingkat kualitas yang diinginkan. Pelanggan menuntut barang-barang berkualitas tinggi yang sepadan dengan uang yang mereka keluarkan, oleh karena itu salah satu kunci persaingan antar pesaing adalah kualitas produk. Pelanggan akan tetap puas terhadap produk jika kualitas tetap terjaga selama pandemi, dan dapat meningkatkan kuantitas klien saat ini atau di masa depan (Hasibuan, 2023).

Ketiga, terus menjalin interaksi positif dengan pelanggan. Mempertahankan interaksi klien yang positif akan membuat perusahaan terus berkembang dan mencegah pelanggan berpaling dari penawaran kami. Selain

itu, berikut adalah beberapa keuntungan menjaga hubungan pelanggan yang positif (Norezza dkk., 2021):

- a) Meningkatkan nilai perusahaan.
- b) Menjadi platform periklanan
- c) Secara teratur meminta masukan dari konsumen mengenai ide produk baru
- d) Mencari masukan mengenai strategi perusahaan di masa depan.

Keempat, praktikkan pemasaran digital. Peralihan ke bisnis dan pemasaran digital dimungkinkan oleh digitalisasi. Anda dapat melanjutkannya tanpa perlu melakukan transaksi langsung dengan mempraktikkan pemasaran digital (Ma'ruf, 2021)

Rencana promosi merupakan rencana tersukses bagi PT Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان. Bauran pemasaran merupakan suatu rencana pemasaran yang dapat memastikan apakah suatu bisnis berhasil dalam membidik keuntungan yang maksimal. Konsep bauran pemasaran 7P perusahaan yang meliputi produk, harga, promosi, tempat, orang, proses, dan bukti nyata diterapkan pada seluruh alat pemasaran dalam rencana ini (Choiriyah & H, 2021).

1. Kenalan dengan semua instansi

Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان memanfaatkan sosialisasi tersebut untuk menyebarkan informasi mengenai inisiatif tersebut dengan mendatangi langsung seluruh instansi. Diharapkan klien dapat belajar tentang sosialisasi dari instansi cabang yang menerimanya dengan cara ini.

2. Menggunakan sistem referral penjualan langsung di PT Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان.

3. Iklan dari mulut ke mulut dimanfaatkan dengan harapan konsumen mempunyai pengetahuan mengenai barang KPR Syariah. Karena manfaat penjualan langsung dalam hal ini adalah informasi disajikan dalam bahasa yang mudah dipahami oleh penerimanya, maka semakin banyak pelanggan yang menggunakannya maka kampanye akan semakin sukses (Rasriantina, 2018).

4. Promosi Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان menggunakan strategi periklanan berbasis media sosial yang melibatkan pembuatan brosur, film, dan poster (Viani dkk., 2022).

6) KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah selesai, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut dari kajian strategi agunan utang: "Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان." Strategi Pendekatan manajemen lini produk Bank Sumut KCP Kota Baru Marelان berfokus pada peningkatan profitabilitas melalui pendekatan yang ketat dan konsisten terhadap penjangkauan nasabah, pengumpulan, surat peringatan, rekonstruksi, dan penjaminan yang sering dan intens.

Berdasarkan analisis, terlihat bahwa Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان berada pada kuadran I (pertumbuhan), yang menunjukkan kondisi yang sangat menguntungkan bagi organisasi. Dengan demikian, Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان tetap memiliki kekuatan untuk memaksimalkan peluang, meminimalkan kelemahan, dan mengalahkan ancaman dengan melakukan rencana tindakan, yaitu dengan terus membujuk masyarakat dengan memberikan kepemilikan rumah bersubsidi kepada Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR). produk pembiayaan sesuai dengan peraturan perundang-undangan. Melanggar hukum, Bank Sumut KCP Syariah Kota Baru Marelان telah menjaga kepercayaan masyarakat selama sembilan tahun terakhir dengan secara konsisten meningkatkan fasilitas dan layanan. Bekerja sama dengan PT Bank Sumut UUS, bank menyediakan lokasi perumahan strategis dengan keleluasaan memilih tempat perumahan dengan menerapkan pemasaran berbasis hubungan, membangun hubungan kerjasama dengan departemen dan lembaga, menerapkan bauran pemasaran 7P, membina hubungan positif dengan masyarakat, dan membuat rencana promosi dengan memanfaatkan media internet sebagai wahana promosi.

DAFTAR PUSTAKA

A, I. (2017). *Ini Lho KPR Syariah!* Gramedia Pustaka Utama.

Aisah, N. (2020). *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiunan Di Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Aksara.*

- Amir, S. (2014). *Punya Rumah Mewah Tanpa Modal*.
- AMRI, M. A. (2019). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Bank Ocbc Nisp Medan Dalam Pemilihan Kpr Konvensional Dan Syariah*.
- Arif, K. (2011). *Buku Pintar Membangun Rumah: Menghitung & Melaksanakan Pembangunan Rumah Dari Nol*. Kanaya Press.
- Choiriyah, F., & H, A. (2021). *Islamic Marketing: Konsep, Filosofi dan Implementasi*. Yogyakarta: Deepublish.
- Fathia Zuhra Nasution, & Tuti Anggraini. (2023). Pengaruh Terjadinya Pembiayaan Bermasalah terhadap KPR FLPP di Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Karya. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 8(4). <https://doi.org/10.30651/jms.v8i4.21277>
- Freddy, R. (1997). *Analisis SWOT: Teknik Membedah kasus bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama Kompas.
- Hasibuan, A. R. N. (2023). *Strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk kredit pemilikan rumah fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan di PT Bank Sumut KC Syariah Padangsidempuan*.
- M., N., E. (2014). *Tinjauan Ekonomi Syariah*. Graha Ilmu.
- Ma'ruf, F. (2021). *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah: Studi Kasus pada Koperasi Syariah*. 13(02).
- Maryani & Faizatul Badriyah. (2022). Perbandingan Efektivitas Penerapan Sistem Penyaluran Kpr Syariah Subsidi Dengan Kpr Syariah Platinum Di Btn Syariah Probolinggo. *ADL ISLAMIC ECONOMIC : Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, 3(1), 69–86. <https://doi.org/10.56644/adl.v3i1.41>
- Muhamad. (2014). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Raja Grafindo Persada.
- Norenza, M. F., Rahma, T. I. F., & Nasution, M. L. I. (2021). Strategi Pemasaran Pembiayaan Kepemilikan Rumah Bersubsidi Masa Pandemi Covid-19 Bank Sumut Cabang Syariah Sibolga. *el-Amwal*, 4(2). <https://doi.org/10.29103/el-amwal.v4i2.5324>
- Opera, D. Z. (2016). Pengaruh Margin Murabahah, Bunga KPR Bank Konvensional dan Ujrah Terhadap Tingkat Pertumbuhan Pembiayaan Kongsy Kepemilikan Rumah Syariah (KPRS) Di Bank Muamalat Cabang Medan. *Analytica Islamica*, 5(2), 394–415.
- Philip, K. (1995). *Manajemen Pemasaran, Analisa, Perencanaan dan Implementasi*. Salemba Empat.
- Rasriantina, D. (2018). *Strategi Pemasaran Pembiayaan Kepemilikan Rumah Pada Bri Syariah Kcp Metro Lampung Dalam Meningkatkan Pendapatan Bank*. 12(2).
- Rudatin, C. L., Balqiah, T. E., & Assauri, S. (2019). *The Role of Peripheral Conference Service in Developing Revisit Intention to Host Destination*.
- Tambunan, K., & Sandi, M. (2024). "Mekanisme Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk KPR Syariah Bank Sumut Syariah KCP Kota Baru Marelan." 2(2), 111–133.
- Viani, D. O., Utami, M. F., Sari, N., & Wahyuni, N. (2022). Strategi Pemasaran Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Griya Hasanah di Bank Syariah Indonesia KCP Demang pada masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)*, 2(1), 23–38. <https://doi.org/10.36908/jimpa.v2i1.48>