

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Lembaga keuangan syariah telah dikenal secara luas di Indonesia. Salah satu lembaga keuangan syariah itu antara lain bank syariah. Bank syariah mulai mengalami perkembangan yang pesat setelah dikeluarkannya Undang-Undang No 10 Tahun 1998 tentang landasan hukum dan jenis usaha yang diperbolehkan beroperasi di bank syariah. Bahkan bukan hanya itu saja, di situ tertulis bahwa bank konvensional diperbolehkan membuka unit yang berbasis syariah. Sejak saat itu mulailah bermunculan bank konvensional yang membuka unit-unit bank syariah.

Berdasarkan data statistik Bank Indonesia diperoleh informasi bahwa pada tahun 2023 terdapat 13 bank umum syariah, 20 bank umum konvensional yang memiliki UUS dengan 453 kantor, 169 BPRS dengan 666 jumlah kantor. Jumlah kantor UUS sendiri mengalami peningkatan yang sebelumnya pada tahun 2020 sebanyak 392 unit.

PT. Bank Tabungan Negara (Persero) merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara yang bergerak di bidang perbankan yang salah satu kegiatan utamanya adalah menyalurkan kredit, terutama kredit pemilikan rumah atau KPR. BTN juga mempunyai unit usaha syariah yaitu BTN syariah. BTN Syariah merupakan salah satu bank pelaksana yang ikut mendukung program Fasilitas Likuiditas Penyaluran Perumahan (FLPP) yang dicanangkan oleh Kementerian Perumahan Rakyat (KEMENPERA) dan mendapatkan penghargaan Bank Syariah

Terbaik Pertama menurut KEMENPERA yang sukses melaksanakan program KPR syariah bersubsidi yang ditujukan bagi masyarakat berpenghasilan rendah atau masyarakat menengah kebawah. Produk Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah bersubsidi yang dimiliki oleh BTN Syariah ini dikenal dengan nama “KPR BTN Sejahtera iB”.

BTN Syariah memegang *market share* KPR terbesar kedua di Indonesia setelah BTN Konvensional dan menjadi kontributor utama dalam program perumahan rakyat yang ditujukan dengan penyalur KPR FLPP tertinggi.

Tabel 1
Data Distribusi Nilai KPR FLPP Berdasarkan Bank Pelaksana Tahun 2022

No.	Bank Pelaksana	Nilai	%
1.	BTN KONVENSIONAL	13,752,825,	54.0%
2.	BTN SYARIAH	3,011,677,	11.6%
3.	BNI	2,289,675	9.6%
4.	BRI	2,233,019	6.3%
5.	BJB	921,625	3.3%
6.	BSI	830,700	3.0%
7.	MANDIRI	332,931	1.4%

Sumber : Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan Kementerian Pekerjaan Umum Dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia

Bisa dilihat dari data di atas bahwa pada tahun 2022, Bank BTN baik Konvensional maupun Syariah telah berhasil menyalurkan produk KPR BTN melalui pemasaran secara baik. Akan tetapi Bank BTN tidak tanpa pesaing. Semakin banyak bank lain berlomba-lomba untuk mengembangkan bisnis KPR yang dinilai memiliki prospek dan pangsa pasar yang menjanjikan serta berusaha bersaing untuk memperebutkan nasabah KPR di pasaran, menyebabkan KPR

BTN semakin ketat bersaing dengan produk-produk KPR dari para bank kompetitor tersebut.

Semakin tingginya tingkat persaingan tersebut menuntut bank untuk menyikapi pola referensi konsumen yang cenderung berubah-ubah, mengharuskan BTN terutama BTN Kantor Cabang Syariah Tasikmalaya merancang strategi pemasaran yang dapat diterapkan dengan efektif agar mampu memenuhi kebutuhan konsumen dalam mencapai tujuan perusahaan, serta tetap dapat mempertahankan *brand image* dan memperkuat posisi Bank BTN di pasaran.

Selain itu juga dapat dilihat dari tabel di atas bahwa BTN Syariah prosentasinya lebih rendah dibanding BTN Konvensional sehingga hal ini membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai strategi pemasaran produk pembiayaan KPR BTN Sejahtera iB yang ada di BTN Syariah Tasikmalaya, sehingga dapat tersalurkan kepada masyarakat Indonesia khususnya masyarakat berpenghasilan rendah, di tengah persaingan pembiayaan KPR yang ketat. Berdasarkan uraian yang telah disampaikan, maka penulis terdorong untuk melakukan penulisan tugas akhir dengan judul “STRATEGI PEMASARAN PRODUK KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR) BTN SEJAHTERA IB PADA BTN SYARIAH DITINJAU DARI ANALISIS SWOT.”

1.2. Identifikasi Masalah

1. Bagaimanakah realisasi distribusi produk pembiayaan produk KPR BTN Sejahtera iB selama periode 2018 – 2022 di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Tasikmalaya.

2. Bagaimanakah analisis SWOT produk KPR BTN Sejahtera iB di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Tasikmalaya.
3. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Tasikmalaya pada produk KPR BTN Sejahtera iB.

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Realisasi distribusi produk pembiayaan KPR BTN Sejahtera iB selama periode 2018 – 2022 di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Tasikmalaya.
2. Analisis SWOT pada produk KPR BTN Sejahtera iB di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Tasikmalaya.
3. Strategi pemasaran yang dilakukan PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Tasikmalaya pada produk KPR BTN Sejahtera iB.

1.4. Kegunaan Penelitian

1. Aspek Teoritis

Hasil penelitian ini dapat memberikan pengetahuan dan gambaran tentang distribusi dan juga pemasaran serta analisis SWOT dari strategi pemasaran produk KPR BTN Sejahtera iB di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Tasikmalaya.

2. Aspek Praktis

a. Bagi Peneliti

Dengan penelitian ini dapat menjadi bahan perbandingan antara teori yang sudah didapatkan di bangku perkuliahan dengan kondisi langsung di tempat praktek lapangan atau penelitian. Menjadi gambaran akan dunia kerja sehingga menambah wawasan serta pengalaman yang dapat diterapkan ketika penulis diberikan tanggung jawab yang berkaitan dengan strategi pemasaran produk pembiayaan.

b. Bagi PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Tasikmalaya

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat menjadi masukan serta evaluasi terhadap kebijakan perusahaan untuk pengembangan usaha khususnya yang berkaitan dengan strategi pemasaran produk KPR Sejahtera iB.

c. Bagi Akademis atau Lembaga

Dengan penelitian ini dapat menambah informasi ataupun referensi bagi mahasiswa dengan objek penelitian yang sama, khususnya bagi mahasiswa Perbankan Keuangan

d. Bagi masyarakat umum

Diharapkan dapat menjadi bahan referensi bagi pembaca dan tambahan informasi sehingga berdampak positif bagi masyarakat umum terutama pembaca.

1.5. Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam rangka penyusunan tugas akhir ini penulis melakukan penelitian di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Tasikmalaya yang beralamat di Jl.Yudanegara No. 09-10 Kel. Yudanegara Kec. Cihideung Kota Tasikmalaya 46112.

Berikut rincian waktu penelitian yang dilakukan penulis dari awal proses penelitian sampai akhir dari penelitian sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.

Tabel 2

Matriks Tabel Penelitian

No	Kegiatan	Bulan Ke															
		April				Mei				Juni				Juli			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan <i>outline</i> dan rekomendasi pembimbing	■	■														
2.	Konsultasi awal dan menyusun rencana kegiatan			■	■												
3.	Proses bimbingan Tugas Akhir (Bab I-III)					■	■	■	■	■	■	■	■				
4.	Pengumpulan dan penelitian									■	■	■	■				
5.	Revisi tugas akhir (bab I-V) dan persetujuan revisi													■	■		
6.	Ujian tugas akhir													■	■		
7.	Revisi pasca tugas akhir dan pengesahan revisi tugas akhir															■	■

Sumber : data diolah tahun 2023