



Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan KPS Syariah Bersubsidi Pada Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan Ringroad

Ahmad Firdaus Lingga

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Khairina Tambunan

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Alamat: Jl. William Iskandar Ps. V, Medan Estate, Kec. Percut sei Tuan,
Kab, Deli Serdang, Sumatera Utara

Korespondensi penulis: linggaahmad84@gmail.com

Abstrak. Banks are financial institutions that play an important role in the country's economy, in addition to providing payment transactions and providing the necessary resources to finance development. One of the financing products commonly used in the Islamic banking system is the Subsidized Sharia KPR, which provides home ownership loans to low-income individuals. Qualitative research is the type of research used. Qualitative research is retrospective research that investigates natural conditions in product distribution, no matter what marketing strategy is used.

Keywords: Marketing Strategy; KPR Syariah Bersubsidi

Abstrak. Bank adalah lembaga keuangan yang memainkan peran penting dalam ekonomi negara, selain menyediakan transaksi pembayaran dan menyediakan sumber daya yang diperlukan untuk membiayai pembangunan. Salah satu produk pembiayaan yang biasa digunakan dalam sistem perbankan syariah adalah KPR Syariah Bersubsidi, yang memberikan kredit kepemilikan rumah kepada individu berpenghasilan rendah. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang digunakan. Penelitian kualitatif adalah penelitian retrospektif yang menyelidiki kondisi alam dalam distribusi produk, tidak peduli strategi pemasaran apa yang digunakan.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran; KPR Syariah Bersubsidi

PENDAHULUAN

Di tengah dinamika industri keuangan yang terus berkembang, pembiayaan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Syariah bersubsidi di Bank Sumut, khususnya di Kantor Cabang Syariah Medan Ringroad, telah menjadi salah satu titik fokus utama dalam memperluas akses perumahan bagi masyarakat dengan pendapatan rendah.

Pembiayaan KPR Syariah bersubsidi memiliki peran penting dalam memfasilitasi kepemilikan rumah bagi kelompok yang kurang mampu secara finansial. Dengan berlandaskan prinsip-prinsip syariah yang menekankan keadilan dan keberpihakan kepada seluruh lapisan masyarakat, Bank Sumut, melalui Kantor Cabang Syariah Medan Ringroad, mempersembahkan strategi pemasaran yang inovatif dalam memperluas akses terhadap layanan pembiayaan ini.

Penelitian ini akan menyelami strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Sumut di Kantor Cabang Syariah Medan Ringroad dalam mempromosikan pembiayaan KPR Syariah bersubsidi. Melalui pendekatan yang cermat dan terukur, Bank Sumut bertujuan untuk memperluas penetrasi pasar, memberikan pemahaman yang lebih baik kepada masyarakat tentang manfaat dan kelebihan produk KPR Syariah bersubsidi, serta menciptakan dampak positif dalam upaya mengurangi disparitas akses perumahan.

Penelitian ini akan membahas tentang langkah-langkah strategis yang diambil, kreativitas dalam pendekatan pemasaran yang digunakan, serta upaya Bank Sumut dalam membangun kesadaran dan kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan ini. Analisis mendalam tentang tantangan, peluang, dan manfaat dari strategi pemasaran KPR Syariah bersubsidi akan menjadi fokus dalam eksplorasi artikel ini.

Diharapkan, melalui pemahaman yang lebih mendalam tentang strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan Ringroad dalam mendukung pembiayaan KPR Syariah bersubsidi, penelitian ini dapat memberikan wawasan yang berharga bagi para pelaku industri keuangan, pembuat kebijakan, dan masyarakat secara luas.

KAJIAN TEORI

A. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Bank syariah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan pembiayaan, serta memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah. Prinsip-prinsip syariah yang diterapkan dalam bank syariah mencakup prinsip keadilan dan keseimbangan, universalisme, serta kemaslahatan. Bank syariah juga tidak boleh mengandung segala sesuatu yang diharamkan, seperti riba, penipuan, perjudian, dan objek lain sebagaimana diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI). Salah satu perbedaan utama antara bank syariah dan bank konvensional adalah sistem bagi hasil yang digunakan pada bank syariah sebagai pengganti bunga (Cantika, 2021).

B. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merujuk pada pemberian pinjaman dengan syarat-syarat tertentu, seperti jangka waktu pengembalian dan pembagian hasil. Pembiayaan berperan penting dalam perekonomian, karena dapat membantu masyarakat yang tidak mendapat akses ekonomi, serta untuk peningkatan usaha (Azeharie, 2022). Adapun beberapa jenis pembiayaan yang ada pada lembaga keuangan meliputi:

- 1) **Pembiayaan Investasi.** Pembiayaan ini digunakan untuk investasi, seperti pembelian mesin, modal kerja, atau pembangunan gedung usaha.
- 2) **Pembiayaan Konsumsi.** Pembiayaan konsumsi diberikan untuk memenuhi kebutuhan pribadi, seperti membeli kendaraan pribadi, renovasi rumah, liburan, dan lainnya.
- 3) **Pembiayaan Produktif.** Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang diberikan untuk keperluan usaha atau investasi (OCBC, 2023).

Dalam proses pembiayaan, bank atau lembaga keuangan mengalokasikan dana kepada pembiayaan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak peminjam. Pembiayaan juga dapat dibagi menjadi dua kategori: pembiayaan multiguna dan pembiayaan murah (Kasmir, 2002).

C. Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah proses penjualan produk atau jasa ke pelanggan dengan melibatkan promosi, penawaran, dan persuasi untuk memaksimalkan kepuasan pelanggan dan memperoleh keuntungan bagi penjual. Dalam konteks perbankan, pemasaran melibatkan strategi dan langkah-langkah yang tepat untuk menjangkau target pasar dan meningkatkan daya tarik produk atau jasa yang ditawarkan.

Pemasaran, atau marketing, adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempromosikan suatu produk atau layanan kepada konsumen. Ini meliputi berbagai fungsi seperti pengenalan produk, distribusi, layanan purnajual, branding, iklan, dan lainnya. Jenis-jenis pemasaran mencakup branding, iklan, MLM (Multi Level Marketing), pemasaran online, dan Word of Mouth Marketing (WoMM). Fungsi pemasaran antara lain adalah peningkatan penjualan, pengenalan produk, distribusi, dan layanan purnajual. Pemasaran juga melibatkan konsep dasar seperti "4P" (Product, Price, Promotion, Place) yang dikembangkan oleh E. Jerome McCarthy. Melalui pemasaran, perusahaan berupaya untuk meningkatkan kesadaran konsumen, memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, serta menciptakan keuntungan. Pemasaran merupakan kegiatan penting dalam menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan meningkatkan usaha (Gramedia, 2021).

D. Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah adalah produk bank yang membantu masyarakat memiliki rumah tinggal dengan prinsip syariah Islam yang bebas dari riba. KPR Syariah menawarkan kelebihan yang tak kalah menguntungkan dari KPR konvensional, seperti besar angsuran flat sampai jatuh tempo pembiayaan, proses permohonan mudah dan cepat, pinjaman fleksibel, plafon besar, dan jangka waktu pembiayaan panjang. KPR Syariah memenuhi ketentuan dalam hukum agama Islam sehingga halal. Saat ini, nasabah bisa pindah KPR bank dari konvensional ke KPR syariah untuk menghindari riba nasi'ah. Terdapat beberapa jenis akad dalam KPR Syariah, seperti Murabahah, Musyarakah Mutanaqisah, Ijarah Muntahiyah Bittamlik, dan Istishna. Setiap bank syariah memiliki syarat dan prosedur pengajuan yang berbeda, namun secara umum, syarat pengajuan KPR Syariah meliputi usia minimal 21 tahun, memiliki penghasilan tetap, dan memiliki jaminan berupa rumah atau tanah (Bank Mega Syariah, 2023).

Salah satu jenis pembiayaan yang ditawarkan oleh bank syariah adalah KPR, juga dikenal sebagai Kredit Pemilikan Rumah Syariah. Pembiayaan perumahan, juga dikenal sebagai KPR syariah, adalah pilihan lain bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan perumahan berdasarkan akad syariah. Prinsip murabahah memungkinkan pembiayaan rumah kepada individu untuk memenuhi kebutuhan rumah mereka melalui angsuran, dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank Syariah dan pembeli. Harga jual rumah ditetapkan pada saat klien menandatangani perjanjian pembiayaan jual beli rumah, dan angsuran akan tetap sampai jatuh tempo pembiayaan. Jika ada kepastian berapa banyak angsuran bulanan yang harus dibayar sampai masa angsuran selesai, pelanggan tidak akan khawatir tentang naik atau turunnya angsuran saat suku bunga berubah. Bank Syariah tidak akan mengenakan penalti kepada nasabah jika mereka ingin melunasi angsuran sebelum masa kontrak berakhir. Karena harga KPR sudah ditetapkan sejak awal, Bank Syariah tidak memberlakukan sistem penalti. Ini disebabkan oleh fakta bahwa bank Syariah semakin populer dalam menawarkan pembiayaan rumah tangga. Bank-bank ini beroperasi berdasarkan prinsip Syariah atau hukum Islam dan menggunakan fatwa Lembaga Dewan Syariah Nasional (DSN), yang memiliki otoritas untuk menetapkan fatwa di bidang Syariah (Setiawan & Syafi'i, 2016).

E. Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Subsidi

KPR Subsidi, atau Kredit Pemilikan Rumah Subsidi, adalah program pembiayaan rumah yang ditujukan untuk membantu masyarakat dengan penghasilan rendah atau menengah untuk memperoleh hunian yang layak dengan bantuan subsidi dari pemerintah. Program KPR Subsidi biasanya dikelola oleh pemerintah atau lembaga keuangan yang bekerjasama dengan pemerintah

untuk menyediakan pinjaman yang lebih terjangkau bagi penerima manfaat. Tujuannya adalah untuk memberikan kesempatan kepada masyarakat dengan penghasilan rendah atau menengah untuk memiliki rumah sendiri. Namun, penting untuk diperhatikan bahwa persyaratan dan ketentuan untuk program KPR Subsidi dapat berbeda-beda di setiap negara atau wilayah, serta dapat mengalami perubahan dari waktu ke waktu sesuai dengan kebijakan pemerintah yang berlaku.

METODE PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan penelitian kualitatif. Dimana data primer yang diperoleh dikumpulkan melalui studi lapangan dengan menggunakan metode observasi secara langsung objek penelitian yaitu PT. Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Medan Ringroad serta metode wawancara secara langsung dengan karyawan pada Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Medan Ringroad. Sedangkan data sekunder yang digunakan dalam penelitian menggunakan metode pustaka. Dimana data yang dikumpulkan diambil dari literatur-literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Strategi Pemasaran Yang Dilakukan Oleh Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan Ringroad

Kebijakan KPR Syariah Bersubsidi yang diterapkan oleh Bank Sumut KCSy memiliki banyak aspek, seperti:

- a) Bank Sumut KCSy Medan Ringroad melakukan *segmentation*.
Bank Sumut KCSy Medan Ringroad telah mengidentifikasi segmen pasar yang tepat berdasarkan usia dan status nasabah.
- b) Bank Sumut KCSy Medan Ringroad melakukan *targeting*.
Saat memilih target pasar. Karena mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam, target pasar Bank Sumut KCSy Medan Ringroad sangat diminati oleh masyarakat muslim, menurut analisis penulis.
- c) Target pasar yang dipilih Bank Sumut KCSy Medan Ringroad adalah *positioning*.
Salah satu fungsi utama Bank Sumut KCSy Medan Ringroad adalah mengumpulkan dana dari masyarakat dan mendistribusikannya kembali ke bisnis. Ini adalah mitra bisnis yang andal dan menguntungkan. Penulis menemukan bahwa Bank Sumut Syariah adalah pilihan terbaik untuk banyak produk karena memiliki proses pelunasan yang cepat dan mudah dan tenggat waktu yang fleksibel, terutama untuk KPR Syariah Bersubsidi.

Bauran pasar Bank Sumut KCSy Medan Ringroad untuk produk KPR Syariah Bersubsidi adalah sebagai berikut: produk, harga, saluran distribusi, dan promosi. Selain didasarkan pada prinsip-prinsip Syariah, kebijakan pemasaran tercermin dari faktor-faktor di atas dan didasarkan pada gagasan bahwa setiap perusahaan memerlukan kebijakan penjualan produk yang efektif, efisien, dan wajar. Bauran pemasaran yang diaksud adalah:

- a) Produk
Bank Sumut Syariah menawarkan produk eksklusif berupa tabungan KPR Syariah Bersubsidi. Pada awal kontrak, bank berhak untuk membuang modal investor atau deposito yang akan menerima sebagian dari keuntungan atau bagian dari proporsi tetap.

- b) Harga
Menurut analisis penulis, harga produk KPR Syariah Bersubsidi ini sangat hemat dan tidak memberatkan pelanggan. Pelanggan menerima materi kepemilikan rumah untuk yang melakukan pembiayaan, yang bebas biaya masuk.
- c) Saluran distribusi
Lokasi Bank Sumut KCSy Medan Ringroad sangat strategis karena berada di pusat kota Medan dan mudah dijangkau dengan berbagai cara transportasi, baik mobil pribadi maupun angkutan umum. Lokasi juga dekat dengan pasar, sekolah, kampus, perkantoran, dan orang-orang di sekitarnya.
- d) Promosi
Dalam hal pemasaran, tim pemasaran Bank Sumut KCSy Medan Ringroad mengatakan bahwa bank ini memasarkan produk tabungan KPR Syariah Bersubsidi melalui brosur, koran nasional atau lokal yang berisi informasi tentang produk seperti kondisi produk, perjanjian penggunaan produk, dan kenyamanan produk. Selanjutnya, klien dapat mengakses situs web Bank Sumut Syariah untuk mendapatkan informasi perbankan lebih lanjut. mempromosikan penjualan dari mulut ke mulut dan langsung. dan berkolaborasi dengan Kementerian Agama dalam hal ini.

KESIMPULAN

Bank Sumut KCSy Medan Ringroad sedang mengembangkan strategi pemasaran untuk produk KPR Syariah Bersubsidi. Dalam memilih pasar target, yaitu:

- a) Bank Sumut KCSy Medan Ringroad melakukan *segmentation*.
Bank Sumut KCSy Medan Ringroad membagi nasabahnya berdasarkan wilayah atau wilayah, usia, dan status mereka, sehingga pangsa pasarnya cukup besar. Selain itu, strategi pemasaran bank berkonsentrasi pada target pasar tertentu.
- b) Bank Sumut KCSy Medan Ringroad melakukan *targeting*.
untuk tujuan dirinya sendiri. Karena kebanyakan penduduk Indonesia masih berpenghasilan rendah, analisis penulis menunjukkan bahwa target pasar Bank Sumut KCSy Medan Ringroad adalah masyarakat berpenghasilan rendah.
- c) Target pasar yang dipilih Bank Sumut KCSy Medan Ringroad adalah *positioning*.
Bank Sumut KCSy Medan ringroad beroperasi sebagai mitra bisnis terpercaya dan agresif. Tugas utamanya adalah mengumpulkan dana masyarakat dan memberikannya kepada masyarakat. Penulis menemukan bahwa Bank Sumut Syariah adalah pilihan terbaik untuk menyediakan barang dan jasa dengan proses yang cepat, nyaman, lancar, dan fleksibel dalam jangka waktu tertentu. Ini terutama berlaku untuk tabungan KPR Syariah Bersubsidi.

DAFTAR PUSTAKA

- Azeharie, K. (2022, April 2). *Pembiayaan Adalah: Pengertian, Jenis, dan Cara Memperolehnya*. Retrieved November 11, 2023, from Majoo: <https://majoo.id/solusi/detail/pembiayaan>
- Bank Mega Syariah, T. (2023, Mey 11). *KPR Syariah: Pengertian, Keuntungan, dan Jenis-jenisnya*. Retrieved November 10, 2023, from Bank Mega Syariah: <https://www.megasyariah.co.id/id/artikel/edukasi-tips/pembiayaan/kpr-syariah>

- Cantika, Y. (2021). *Pengertian Bank Syariah Beserta Fungsi Hingga Cirinya*. Retrieved November 11, 2023, from Gramedia Blog: <https://www.gramedia.com/literasi/syajaah/>
- Gramedia, T. (2021). *Pengertian pemasaran dan 7 Jenisnya*. Retrieved November 18, 2023, from Gramedia Blog: <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-digital-marketing/>
- Kasmir. (2002). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- OCBC, T. (2023, April 3). *Mengenal Definisi Pembiayaan, Jenis, dan Cara Mendapatkannya*. Retrieved November 13, 2023, from OCBC: <https://www.ocbc.id/id/article/2023/04/03/jenis-pembiayaan>
- Setiawan, A., & Syafi'i, M. (2016). Pemilihan Pembiayaan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Dengan Akad Murabahah (Studi Kasus Di Bank Muamalat Tbk Cabang Pembantu Samarinda Seberang). *Al-Tijary: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 17-24.