



# **Strategi Marketing Mix Pembiayaan Kpr Syariah Dalam Mewujudkan Rumah Impian Nasabah Pada Bprs Bhakti Sumekar Sumenep**

**Iqbal Rafiqi<sup>1</sup>, Fatimatuz Zahroh<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Dosen Institut Dirosat Islamiyah Al-Amien (IDIA) Prenduan

<sup>2</sup>Mahasiswa Institut Dirosat Islamiyah Al-Amien (IDIA)

Prenduane-mail: [1ffatimatuzzahroh021@gmail.com](mailto:1ffatimatuzzahroh021@gmail.com)

## **Abstrak**

Setiap orang pasti ingin memiliki rumah impian yang mereka harapkan, di BPRS telah menyediakan pembiayaan KPR Syariah yang bisa membantu masyarakat untuk mewujudkan impian mereka. Marketing dalam BPRS untuk menarik masyarakat itu sangat bagus karena BPRS ini membijakkan sosialisasi biasanya ke lembaga-lembaga untuk mendapatkan nasabah. Pembiayaan KPR Syariah ini terdapat dua bagian, diantaranya UMUM dan PNS, UMUM biasanya 10 tahun dan PNS 15 tahun.

Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan secara alami dan berdasarkan pada realita yang ada. Dimana prosedur pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi, dokumentasi. Dimana lokasi tersebut berada di daerah Sumenep tepatnya di Jl. Jokotole, Arekade, Batuan, Kabupaten Sumenep. Subjek penelitian ini diambil dari karyawan bank BPRS Bhakti Sumekar Sumenep. Teknik analisis data dilakukan dengan cara reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan. Untuk pengecekan keabsahan data, peneliti menggunakan triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi strategi marketing mix yang dilakukan BPRS yaitu menggunakan 4P: produk, harga, promosi dan tempat. Produk perumahan batu permata sumekar menggunakan bahan yang berkualitas dan layak digunakan, harga dimulai dari 250 juta dengan uang muka 0%, promosi menekan brosur, menggunakan plafon, website dan juga telepon. Untuk mengetahui kebenaran perumahan batu permata sumekar adalah aset yang dimiliki BPRS.

**Kata Kunci** : Marketing, KPR.

## **PENDAHULUAN**

Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia sudah sangat marak seperti halnya di Negara-negara lain. Bank syariah merupakan perbankan yang bebas bunga. Bank yang berprinsip syariah belum lama berkembang di Indonesia. Dengan bank syariah ini bisa menunjukkan tanda-tanda mengembirakan yang saat ini yang kantornya sudah berjumlah sekitar empat ratusan lebih. Dengan dikeluarnya fatwa Majelis Ulama Indonesia ( MUI ) yang mengharamkan bunga bank konvensional tahun 2003 lalu memperketat kedudukan bank syariah.

Perbankan syariah merupakan bank yang melakukan kegiatannya menggunakan prinsip islam dan tidak menggunakan bunga atau tidak membayar bunga pada nasabah. Bank syariah sebagai lembaga intermediasi antara pihak investor yang menginvestasikan dananya di bank kemudian bank syariah menyalurkan dananya ke pihak lain yang membutuhkan dana. Secara yuridis, pengertian bank Islam dapat dilihat pada UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, dijelaskan bahwa bank umum syariah adalah bank yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang didalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank syariah merupakan bank yang menjalankan prinsip islam dan telah diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan, kemaslahatan, universalisme, serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram. Definisi bank syariah menurut pakar yaitu bank yang sistem perbankannya menganut sebuah prinsip-

prinsip dalam Islam. Bank syariah merupakan bank yang diimpikan oleh para umat Islam. Bank syariah terdiri dari tiga BUS (Bank Umum Syariah), UUS (Unit Usaha Syariah), BPR (Bank Pengkreditan rakyat).

Dimana KPR ini sangat penting bagi masyarakat yang belum memiliki modal untuk membangun rumah dan tidak memiliki lahan yang akan menjadi lokasi pembangunan rumah, di BPRS ini sudah menyediakan rumah beserta tanah yang akan dibeli oleh masyarakat sesuai dengan keinginan mereka yang mana dengan cara pembiayaan atau cicilan.

Produk dan layanan yang ada di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep yaitu berupa Simpanan: tabungan barokah, tabungan qurban, tabungan pelajar (simpl), tabungan hari raya (tahara), deposito mudharabah. Dan Pembiayaan: pembiayaan Al-qardhul hasan, usaha kecil menengah, pembiayaan kalangan haji, pembiayaan talangan haji.

Keunggulan atau kelebihan dari produk KPR Syariah yaitu tidak sama dengan konvensional yang menetapkan bunga, KPR Syariah juga tidak mengenal dengan istilah value of money. Dengan demikian, jika konsumen menunggak membayar tidak akan dikenakan denda dan demikian pula jika konsumen ingin melunasi cicilan sebelum waktu yang ditentukan. KPR Syariah telah memenuhi unsur transaksi syariah sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional sehingga transaksi tersebut dijamin kehalalannya.

BPRS Bhakti Sumekar meraih penghargaan sebagai bank pembiayaan rakyat syariah terbaik secara nasional dapat dikatakan sebagai bukti keberhasilan strategi pemasaran yang diterapkannya. Mengingat, indikator penghargaan yang diraih tersebut diukur dari kinerja keuangan atau perolehan laba perusahaan selama 3 tahun terakhir. Dan hasilnya menunjukkan bahwa pertumbuhan nasabah sangat berpengaruh secara signifikan terhadap produktifitas perusahaan.

Dengan adanya produk KPR ini bisa membantu masyarakat untuk membangun rumah dan produk yang dikeluarkan oleh perbankan dalam rangka pengadaan perumahan bagi masyarakat. KPR terdiri dari dua yaitu KPR syariah dan KPR konvensional. Perbankan syariah menggunakan konsep berbasis bagi hasil sedangkan konvensional menggunakan sistem berbasis bunga.

Produk KPR Syariah PT. Bhakti Sumekar kabupaten Sumenep menggunakan akad pembiayaan yang sesuai dengan syariat Islam yaitu akad ishtisna' dan ditambah dengan proses yang cepat dan mudah, jangka waktu fleksibel hingga 15 tahun serta pelunasannya yang fleksibel juga yaitu nasabah bisa melunasi pembiayaannya lebih awal tanpa dikenai biaya penalti. Hal ini digunakan agar para nasabah cepat memenuhi rumah idamannya.

Rafiqi, Zahroh

Dalam mewujudkan program KPR Syariah, PT. Bhakti Sumekar kabupaten Sumenep melakukan kerjasama dengan Perumahan Batu Permata Sumekar sebagai bukti nyata dalam memenuhi kebutuhan para nasabah akan kepemilikan hunian impiannya.

Dilihat dari permasalahan nasabah yang ingin memiliki rumah impian. Kebutuhan akan tempat tinggal sangat sangat dibutuhkan manusia dalam kehidupannya, sebaiknya meskipun lama produk KPR Syariah ini berjalan dan dikenal masyarakat tentu akan semakin banyak nasabah yang memakai produk tersebut.

Berdasarkan konteks penelitian ini, peneliti meneliti dengan judul penelitian "Strategi Marketing Mix Pembiayaan KPR Syariah Dalam Mewujudkan Rumah Impian nasabah pada BPRS Bhakti Sumekar Sumenep".

## METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan ( Field Research ) dapat dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif, dimana peneliti berangkat ke lapangan untuk melakukan pengamatan tentang sesuatu fenomena dalam suatu keadaan ilmiah. Dalam penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, Pendekatan kualitatif

merupakan proses penelitian yang menghasilkan deskripsi yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang peneliti amati. Dengan pendekatan kualitatif ini mendorong peneliti lebih kreatif dan aktif dalam mengumpulkan data dari informasi di lapangan karena peneliti dapat mengembangkan latar belakang yang mendukung keabsahan data yang diperoleh dari lokasi penelitian. Prosedur pengumpulan data merupakan langkah penting dalam suatu penelitian.

Data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari dua sumber yaitu: data primer dan data sekunder. Menurut Sugiyono sumber data primer adalah sumber data yang memberikan data langsung kepada pengumpul data. Sumber data primer didapatkan melalui interview atau wawancara yang dilakukan secara langsung kelapangan. Adapun Data Primer pada Penelitian ini, peneliti mengumpulkan data dengan interview atau wawancara Manager, di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep.

Sedangkan data sekunder merupakan data yang telah dikumpulkan oleh peneliti, pengumpulan data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna data. Merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen. Adapun data sekunder pada penelitian ini buku kepustakaan, majalah, koran dokumen-dokumen dan informasi-informasi yang berhubungan dengan penelitian ini. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang diabadikan dalam bentuk tulisan, gambar atau karya-karya yang bersejarah dari seseorang yang merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam suatu waktu tertentu. secara sistematis datanya diperoleh dari hasil observasi atau catatan lapangan, hasil wawancara, maupun dokumentasi. Menurut Miles and Huberman sebagaimana yang dikutip oleh Sugiyono (2008: 237), ia mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung hingga tuntas.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil temuan yang diperoleh melalui hasil observasi, wawancara dan temuan-temuan ini tentunya tidak terlepas dari fokus dan tujuan penelitian seperti yang telah ditetapkan sebelumnya, Implementasi strategi marketing mix pembiayaan KPR Syariah dalam mewujudkan rumah impian nasabah pada BPRS Bhakti Sumekar Sumekar.

Menurut Bapak Rino Douvantoro, "Implementasi strategi marketing mix pembiayaan KPR Syariah itu pembiayaan KPR yang selama ini kita lakukan membijakkan sosialisasi biasanya ke beberapa acara pertemuan misal ada defisi menghimpun dana dengan lembaga pendidikan kepala sekolah, jadi marketing perumahan juga nimbrung disitu untuk melakukan sosialisasi mengenai KPR syariah. Biasanya dari hasil pertemuan itu rata-rata ada beberapa nasabah yang terjaring untuk melakukan pengajuan fasilitas KPR di BPRS. Strategi Marketing Mix Pembiayaan KPR Syariah Dalam Mewujudkan Rumah Impian Nasabah Pada BPRS Bhakti Sumekar Sumenep

Maka hasilnya funding & KPR sama-sama mendapat nasabah. Selain itu menyebar brosur ke lembaga-lembaga. Menjadi sosialisasi marketing KPR dalam mendapatkan nasabah.

Hal ini selaras dengan tabel Angsuran KPR Syariah yang murah dan bisa dijangkau yaitu 250 juta. BPRS menyebar brosur KPR Syariah yang spesifikasinya surat kepemilikan hak milik dan terdapat harga mulai dari 250 juta lengkap beserta luas tanah, bangunan dan juga spesifikasi teknis juga dari bahan-bahan yang bagus.

BPRS Bhakti Sumekar memiliki Aset Perumahan Batu Permata Sumekar. Menurut Bapak Rino Dovantoro, "Perumahan batu permata sumekar itu adalah aset yang dimiliki oleh BPRS. Dimana nasabah ingin mengajukan KPR Syariah kami tawarkan Desain rumah yang bagus dan bisa dibangun di Perumahan Batu Permata Sumekar.

Para nasabah jika ingin memiliki rumah yang mereka impikan maka tidak akan menjadi beban bagi mereka untuk membangun rumah sendiri, tetapi terdapat solusi bagi nasabah yaitu dengan cara mengajukan pembiayaan KPR Syariah kepada BPRS Bhakti Sumekar. Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini yaitu menggunakan akad istishna' dan proses yang digunakan mudah dan cepat.

Misalnya ketika nasabah sudah mendapatkan lokasi yang cocok untuk dibangun diantara blok perumahan Batu Permata Sumekar maka nasabah bisa langsung bertanya kepada devloper mengenai harganya dan dapat langsung mengajukan kepada pihak BPRS Bakti Sumekar untuk melakukan pembiayaan dengan pembiayaan maksimal 80% dari nilai taksiran harga rumah, 20% tersebut berupa uang muka. Dalam KPR Syariah ini terdapat beberapa lokasi blok yang memiliki harga berbeda untuk blok A-1 harga & plafon pembiayaan sebesar RP. 393.369.299 jika UMUM 15 tahun 180 bulan pembiayaan sebesar Rp. 5.135.654. karena dalam BPRS terlalu banyak lokasi yang saya jelaskan hanya di lokasi blok A-1 saja. Kurang lebih sekitar 50 lokasi blok yang ada di batu permata sumekar, untuk harga lokasi perblok itu tidak sama.

Senada dengan penyampaian ibu kiki bahwa lokasi perumahan batu permata sumekar ini dekat dan terjangkau dengan kota Sumenep serta dekat dengan persawahan masyarakat yang asri dan udaranya sejuk, seperti ini;

“Lokasi perumahan batu permata sumekar sumenep berada di Jl. Jokotole, Arekade, Lingkar Barat, Batuan, Kabupaten Sumenep yang dekat dengan Kota Sumenep yang mudah dijangkau. Hal ini dipilih agar para nasabah dan calon nasabah merasa nyaman dan enak untuk menghuni perumahan ini”.

Dari hasil observasi peneliti pada hari kamis, tanggal 06 januari 2022 pada jam 10.14, hal ini dilakukan BPRS memiliki aset yaitu Batu Permata Sumekar yang berada di Jl. Jokotole, Arkade, Lingkar Barat, Batuan, Kabupaten Sumenep Perumahan tersebut lokasinya berada dekat dengan kota Sumenep yang mudah dijangkau walau agak dekat dengan persawahan masyarakat, terdapat beberapa perumahan yang berapa disana memiliki pemandangan yang asri dikelilingi dengan sawah udaranya juga sejuk. Tidak diragukan lagi perumahan baru permata ini sangat membantu nasabah untuk mewujudkan rumah impian mereka dengan mudah dan cepat. KPR Syariah dalam BPRS ini sangat memudahkan masyarakat atau nasabah untuk memiliki rumah dengan cara pembiayaan.

Dari hasil observasi peneliti pada hari kamis, tanggal 06 januari 2022 pada jam 10.14, dimana BPRS ini rutin melakukan kunjungan terhadap masyarakat agar mendapat nasabar dari KPR Syariah, Deposito dan tabungan. BPRS untuk memperkenalkan produk tersebut menggunakan sebar brosur dan ada di layar (playfon) tepatnya ditaman bunga Sumenep.

TYPE RUMAH	HARGA	UANG ADMINIS TRASI	UANG TANDA JADI (UTJ)*	UANG MUKA (DP) 20%	TOTAL UANG MUKA	PLAFON PEMBIAYAAN
TYPE 36	235.000.000	2.000.000	1.000.000	46.000.000	47.000.000	188.000.000
TYPE 45	290.000.000	2.000.000	1.000.000	57.000.000	58.000.000	232.000.000
TYPE 54	350.000.000	2.000.000	1.000.000	69.000.000	70.000.000	280.000.000

Rafiqi, Zahroh

Tabel diatas adalah uraian tabel pembiayaan *istishna*’ (KPR) PT. BPRS Bhakti Sumekar Jl.

Tronojoyo 137 Sumenep.

**Pembahasan**

Berdasarkan hasil penelitian dan temuan dalam Strategi Marketing Mix Pembiayaan KPR Syariah dalam Mewujudkan Rumah Impian pada BPRS Bhakti Sumekar Sumenep, terdapat beberapa hal yang perludibahas dalam penelitian ini, permasalahan yang akan dibahas sebagai berikut:

1. Perumahan Batu Permata Sumekar

BPRS meghimpun dan menyalurkan dana, dimana BPRS ini untuk aset seperti KPR Syariah “Perumahan batu permata sumekar” dimana Bank tidak membiayai 100%, karena 20% tersebut berupa uang muka. BPRS ini memiliki aset yaitu Perumahan Batu Permata Sumekar. BPRS juga

mengeluarkan produk pembiayaan KPR Syariah (kredit kepemilikan rumah). Dimana di KPR Syariah ini memiliki batas maksimal minimal 10 tahun bagi Umum dan bagi Pns itu 15 tahun. KPR Syariah ini menggunakan akad istishna' yaitu kontrak/perjanjian penjual antara pembeli dan penjual pada sebuah kontrak lalu pembuat barang menerima pesanan dari pembeli lalu si pembuat barang melalui orang lain untuk membuat tersebut atau pembeli sebuah barang menurut spesifikasi yang telah disepakati lalu dijual kepada pembeli terakhir.

## 2. Strategi Marketing Mix

Dengan adanya strategi marketing kita akan lebih tau bagaimana kita akan memilah dan memilih sesuatu, BPRS melakukan kebijakan sosialisasi kebeberapa acara pertemuan jadi marketing perumahan berada disitu untuk melakukan sosialisasi mengenai KPR Syariah dan dari hasil pertemuan tersebut biasanya ada beberapa nasabah yang tertarik untuk melakukan pembiayaan KPR Syariah.

Strategi bauran pemasaran 4P terdiri dari produk, harga, promosi dan tempat:

- a. Produk yaitu yang ditawarkan dipasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan, Strategi pemasaran dalam produk pada Perumahan Batu Permata sumekar itu menggunakan bahan yang bagus yang sangat layak digunakan dan memiliki model/desain terbaru.
- b. Harga yaitu faktor penting untuk menentukan ranah pemasaran oleh perusahaan, Strategi harga pemasaran disini mulai dari 250 juta dengan uang muka 0%, di Perumahan Batu Permata Sumekar itu memiliki lokasi yang cukup banyak hampir sekitar 50 blok lokasi yang tersedia untuk harga bisa berbeda disetiap blok lakasinya. Tabel berikut sekilas uraian tabel angsuran yang ada dalam BPRS.
- c. Promosi yaitu kegiatan pemasaran untuk mendorong pembelian barang oleh konsumen, Strategi promosi yang digunakan BPRS itu menggunakan sebar brosur, juga melakukan sosialisasi terhadap lembaga- lembaga pendidikan untuk mendapatkan nasabah, juga menggunakan plafon ditaman bunga Sumenep, menggunakan Website dan juga telepon.
- d. Strategi tempat di Perumahan Batu Permata Sumekar itu strategis, mudah dijangkau dekat dengan kota Sumenep perumahan tersebut berada di Jl. Jokotole. Aredake, Lingkar Barat, Kabupaten sumenep. Dimana tempatnya tersebut berapa ditengah persawahan yang memiliki suasana yang adem, asri dan sejuk

## SIMPULAN

1. Perumahan Batu Permata Sumekar adalah aset dari BPRS dan dengan adanya pembiayaan KPR Syariah ini BPRS tidak membiayai 100%, karena 20% tersebut berupa uang muka.
2. Strategi bauran pemasaran terdiri dari 4P:
  - a. Strategi pemasaran dalam produk pada Perumahan Batu Permata sumekar itu menggunakan bahan yang bagus yang sangat layak digunakan dan memiliki model/desain terbaru.
  - b. Strategi harga pemasaran disini mulai dari 250 juta dengan uang muka 0%.
  - c. Strategi promosi yang digunakan sebar brosur, juga melakukan sosialisasi terhadap lembaga- lembaga pendidikan untuk mendapatkan nasabah, juga menggunakan plafon ditaman bunga Sumenep menggunakan Website dan juga telepon.
  - d. Strategi tempat di Perumahan Batu Permata Sumekar itu strategis, mudah dijangkau dekat dengan kota Sumenep perumahan tersebut berada di Jl. Jokotole. Aredake, Lingkar Barat, Kabupaten sumenep.

## DAFTAR PUSTAKA

- A.D saleng, Christian. "Bauran Pemasaran (marketing mix) pengaruhnya terhadap loyalitas konsumen padafresh mart bahu mall manado." jurnal EMBA 1 (Juni 2013).
- Afif aditya, Muhammad. "Strategi pemasaran pembiayaan KPR Syariah bersubsidi bagi masyarakat berpenghasilan rendah," 29 Desember 2014.
- alwi, muhammad. "Evaluasi pemasaran produk kredit kepemilikan rumah (KPR) syariah dengan akadmurabahah (Studi pada Bank Permata Cabang Kebon," 2011.
- Anwar, Saifudin. Metode penelitian. Yogyakarta: Pustaka pelajar, 1998.

- “Apa itu bank syariah serta prinsip di sini,” 21 Agustus 2021. <https://glints.com/id/lowongan/bank-syariah-adalah/>.
- “Apa itu kredit pemilikan rumah (KPR),” 25 Agustus 2021. <https://perkim.id/pembiayaan-perumahan/pengertian-kredit-pemilikan-rumah-kpr/>.
- “Apasih keunggulan KPR Syariah?,” 3 September 2021. <https://www.rumah.com/berita-properti/2015/6/98681/apa-sih-keunggulan-kpr-syariah>.
- Aziz, Abdul. manajemen investasi syariah. Bandung: Alfabeta, 2010.
- “Bank Muamalat Harkat,” 21 Agustus 2021. <http://muamalatharkat.co.id/berita/read/apa-itu-bank-pembiayaan-rakyat-syariah-bprs>.
- “BPRS Bhakti Sumekar,” 21 Agustus 2021. [https://id.wikipedia.org/wiki/BPRS\\_Bhakti\\_Sumekar](https://id.wikipedia.org/wiki/BPRS_Bhakti_Sumekar).
- “brosur KPR Syariah Perumahan Batu Permata Sumekar.” 2022.
- dewi, iwan kusuma sihombing ika sari. pemasaran dan manajemen pasar. Yogyakarta: grup penerbitan CVBUDI UTAMA, t.t.