

**STRATEGI PRODUK KREDIT PEMILIKAN RUMAH
BERSUBSIDI IB PADA BTN SYARIAH KCP KARANGANYAR
UNTUK MENINGKATKAN INKLUSIVITAS**

SKRIPSI



Oleh:

Diandra Samudra

NIM 402190033

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

P O N O R O G O

2023

STRATEGI PRODUK KREDIT PEMILIKAN RUMAH BERSUBSIDI iB
PADA BTN SYARIAH KCP KARANGANYAR UNTUK MENINGKATKAN
INKLUSIVITAS

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi Program Strata Satu (S1)



Oleh:

Diandra Samudra

NIM 402190033

Pembimbing

Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag

NIP 197207142000031005

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

2023

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Diandra Samudra

NIM : 402190033

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

**STRATEGI PRODUK KREDIT PEMILIKAN RUMAH BERSUBSIDI iB
UNTUK MENINGKATKAN INKLUSIVITAS PADA BANK BTN SYARIAH
KCP KARANGANYAR**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 27 Maret 2023

Pembuat Pernyataan,



Diandra Samudra

NIM 402190033



KEMENTERIAN AGAMA ISLAM REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

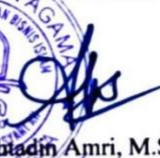
Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	
1	Diandra Samudra	402190033	Perbankan Syariah	Strategi Produk Kredit Pemilikan Rumah Bersubsidi untuk Meningkatkan Inklusivitas

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 27 Maret 2023

Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Mubtadin Amri, M.S.Ak
NIP.198907102018011001

Menyetujui,


Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag
NIP. 197207142000031005



KEMENTERIAN AGAMA ISLAM REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Strategi Produk KPR Bersubsidi pada BTN Syariah KCP
Karanganyar untuk Meningkatkan Inklusivitas
Nama : Diandra Samudra
NIM : 402190033
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang ekonomi.

Dewan Penguji:

Ketua Sidang :
Muhtadin Amri, M.S.Ak.
NIP 198907102018011001

(.....)

Penguji I :
Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.
NIP 1978011220064002

(.....)

Penguji II :
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP 197207142000031005

(.....)

Ponorogo, 12 April 2023

Mengesahkan,
Dekan FEBI IAIN Ponorogo
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
/NIP.197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Diandra Samudra
NIM : 402190033
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul Skripsi/Tesis : Strategi Produk KPR Bersubsidi iB pada BTN
Syariah KCP Karanganyar untuk Meningkatkan
Inklusivitas

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 9 Mei 2023
Penulis



Diandra Samudra

Abstrak

Samudra, Diandra. Strategi Produk KPR Bersubsidi iB untuk Meningkatkan Inklusivitas pada Bank BTN Syariah KCP Karanganyar. *Skripsi*. 2023. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Dr. H. Lutfi Hadi Aminuddin, M.Ag.

Kata Kunci: Strategi Produk, KPR Bersubsidi, Inklusivitas,

Upaya untuk mensejahterakan masyarakatnya, pemerintah mengadakan program sejuta rumah salah satunya diperuntukkan bagi masyarakat kategori berpenghasilan rendah yang menginginkan rumah layak huni dengan memberikan bantuan dana pembiayaan kredit pada produk KPR Bersubsidi melalui lembaga keuangan salah satunya adalah pada Bank BTN Syariah.

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi suatu produk KPR Bersubsidi tersebut bisa di akses oleh seluruh kalangan masyarakat termasuk masyarakat yang berpenghasilan rendah yang ingin memiliki rumah layak huni untuk meningkatkan inklusvitas dan apa dampak yang terjadi dari strategi tersebut terhadap inklusivitas melalui inklusi keuangan. Peneliti menggunakan metode kualitatif karena metode ini sangat erat kaitannya dengan penelitian yang dilakukan.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa tingkat inklusivitas produk KPR Bersubsidi pada BTN Syariah KCP Karanganyar itu sangat tinggi dibuktikan bahwa realisasi pembiayaan yang tersalurkan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Strategi yang dilakukan BTN Syariah KCP Karanganyar juga mampu menjangkau seluruh kalangan masyarakat termasuk masyarakat berpenghasilan rendah yang ingin rumah layak huni, sehingga masyarakat memiliki informasi mengenai produk KPR Bersubsidi dan masyarakat bisa mengakses pembiayaan di BTN Syariah. Hal ini berdampak positif bagi masyarakat yang mendapatkan pembiayaan, karena dengan ini masyarakat bisa memenuhi satu dari kebutuhan dasar hidup. Sehingga strategi yang dilakukan Bank mampu meningkatkan inklusivitas.

MOTTO

“Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan”¹

(QS. Asy-Syu'ara : 183)



¹ Al-Quran, 62: 183

LEMBAR PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT atas rahmat, nikmat, dan karunia-Nya serta atas izin yang diberikan-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Dengan ungkapan dari lubuk hati yang paling tulus serta ungkapan syukur yang tiada henti, karya ini saya persembahkan kepada:

1. Ibu saya tercinta, Ibu Dwi Dasrini yang tiada hentinya memberikan do'a, kasih sayang, pelajaran moral dan dukungan materi untuk keberhasilan saya. Terimakasih telah berkorban banyak untuk bisa memberikan pendidikan terbaik untuk saya. Tidak ada apapun yang saya lakukan untuk bisa membalas semua kebaikan Ibu.
2. Diandra Samudra, terimakasih telah bertahan sejauh ini, tetap semangat melawan keroyokan rasa malas mengerjakan, dan menyelesaikan skripsi ini diiringi dengan doa, air mata, dan kerja keras.
3. Adikku tercinta, Dianela Risqi yang membantu mencarikan buku dan dengan banyak omongnya mengingatkan saya untuk segera mengerjakan skripsi.



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir berupa skripsi ini secara tepat waktu. Shalawat serta salam senantiasa penulis panjatkan kepada suri tauladan kita Nabi Agung Muhammad SAW yang kita nantikan syafaatnya di hari akhir. *Aamiin*.

Dengan kerja keras dan kemudahan yang diberikan Allah SWT, penulis selesai menyusun skripsi ini dengan judul “STRATEGI PRODUK KPR BERSUBSIDI IB UNTUK MENINGKATKAN INKLUSIVITAS PADA BANK BTN SYARIAH KCP KARANGANYAR” yang ditulis guna memenuhi tugas dan syarat yang diperlukan untuk menyelesaikan program sarjana S1 Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.

Upaya pemerintah untuk mensejahterakan rakyatnya salah satunya adalah mengadakan program sejuta rumah. Termasuk program sejuta rumah yang diperuntukkan bagi masyarakat berpenghasilan rendah dengan memberikan bantuan subsidi pembiayaan kredit melalui Bank khususnya Bank BTN Syariah KCP Karanganyar. Bank sebagai pelaksana bekerja sama dengan perusahaan pengembang untuk memperkenalkan produk dengan tepat sasaran, melakukan strategi agar produk bisa dijangkau oleh masyarakat ketgori berpenghasilan rendah. Sehingga dari strategi yang dilakukan bank dengan perusahaan pengembang ini mencapai dampak positif yang mana masyarakat bisa mendapat pembiayaan dan mengakses perumahan.

Terselesainya penyusunan skripsi ini tidak lepas dari dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak, oleh karena itu peneliti mengucapkan terimakasih pada:

1. Dr. Hj. Evi Mu'afiyah, M.Ag, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Ponorogo yang telah memberikan kesempatan peneliti untuk menimba ilmu di kampus ini.
2. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo, sekaligus Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan arahan dan bimbingan sehingga skripsi ini dapat selesai.
3. Bapak Muhtadin Amri, M.S.Ak, selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah IAIN Ponorogo, yang telah bersedia meluangkan waktu untuk menandatangani setiap proses skripsi saya.
4. Bapak Muchtim Humaidi, S.H.I., M.IRKH, selaku dosen pembimbing akademik yang telah membimbing peneliti selama perkuliahan.
5. Bapak dan Ibu Dosen jurusan Perbankan Syariah IAIN Ponorogo yang telah memberikan ilmu selama perkuliahan.
6. Bank BTN Syariah KCP Karanganyar yang telah memberikan izin dan mendukung peneliti selama penelitian.
7. Teman-teman kelas PSB dan masih banyak lagi yang tidak bisa peneliti sebutkan satu persatu.

Semoga semua bantuan yang telah diberikan dapat menjadi Amal yang senantiasa mendapat ridho Allah SWT dan diberikan balasan yang berlipat ganda. Peneliti menyadari bahwa penulisan ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu

kritik, saran dan masukan yang membangun dari berbagai pihak sangat peneliti harapkan, dan semoga karya ini dapat memberikan manfaat untuk menambah pengetahuan.



Ponorogo, 25 Maret 2023

Penulis

Diandra Samudra

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iv
ABSTRAK	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Studi Penelitian Terdahulu.....	8
F. Metode Penelitian	12
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian	12
2. Kehadiran Peneliti.....	13
3. Lokasi Penelitian.....	13
4. Data dan Sumber Data	14
5. Teknik Pengumpulan Data	15
6. Teknik Pengolahan Data	16
7. Analisis Data	18
8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	19
G. Sistematika Pembahasan	21
BAB II. KAJIAN TEORI STRATEGI PRODUK KPR BERSUBSIDI	
UNTUK MENINGKATKAN INKLUSIVITAS.....	23
A. Strategi Produk.....	23

1. Pengertian Strategi Produk.....	23
2. Pengembangan Suatu Produk Perbankan.....	27
B. Kredit Pemilikan Rumah Bersubsidi iB	28
1. Pengertian Kredit	28
2. Kredit Pemilikan Rumah Bersubsidi iB	32
3. Pihak-pihak yang berkaitan dengan KPR Bersubsidi iB.....	33
C. Inklusivitas	35
1. Pengertian Inklusivitas	35
2. Inklusi Perbankan.....	35
BAB III. PAPARAN DATA STRATEGI PRODUK KPR BERSUBSIDI	
UNTUK MENINGKATKAN INKLUSIVITAS.....	38
A. Gambaran Umum tentang Bank BTN Syariah KCP Karanganyar	38
B. Tingkat Inklusvitas Produk KPR Bersubsidi	43
C. Strategi Produk KPR Bersubsidi iB untuk Meningkatkan Inklusivitas	44
D. Dampak Strategi Produk KPR Bersubsidi iB	49
BAB IV. PEMBAHASAN/ANALISIS STRATEGI PRODUK KPR	
BERSUBSIDI UNTUK MENINGKATKAN INKLUSIVITAS	53
A. Tingkat Inklusivitas Produk KPR Bersubsidi pada BTN Syariah KCP	53
B. Strategi Produk KPR Bersubsidi iB untuk Meningkatkan Inklusivitas	53
C. Dampak Strategi Produk KPR Bersubsidi iB	58
BAB V. PENUTUP.....	62
A. Kesimpulan	62
B. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA.....	64
LAMPIRAN.....	67
RIWAYAT HIDUP	74

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sebagai hak kebutuhan dasar hidup masyarakat, rumah merupakan hal yang memang sangat diperlukan. Banyak masyarakat yang sebenarnya menginginkan rumah layak huni untuk hidup yang nyaman, namun tak jarang juga bahkan sering terjadi, bahwasannya terdapat beberapa kendala. Seperti di zaman sekarang yang mana segala hal serba mahal, dari berbagai aspek entah itu dari harga tanah, harga bangunan ataupun tenaga kerja yang dibutuhkan. Memang ada beberapa masyarakat yang mampu dalam hal materi yang tidak perlu pusing-pusing untuk mengeluarkan uang dalam jumlah besar. Akan tetapi banyak juga masyarakat yang cukup hanya dengan penghasilannya untuk memenuhi kebutuhan sandang dan pangan saja, meski tidak dipungkiri bahwa secara piramida penghasilan yang dirasa cukup itu termasuk kategori bagian bawah, artinya lebih banyak masyarakat yang penghasilannya menengah ke bawah daripada masyarakat yang penghasilannya menengah ke atas.

Saat ini semakin hari semakin banyak pembangunan-pembangunan khususnya perumahan-perumahan yang banyak di minati oleh banyak kalangan masyarakat. Dan semakin hari pula harga tanah semakin mahal, pun dengan harga bahan bangunan juga semakin mahal. Dan disisi lain

masyarakat menginginkan rumah, apalagi dengan adanya brosur-brosur perumahan elit yang semakin menarik minat masyarakat.

Maka dari itu, pemerintah dalam upaya mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan mengadakan program subsidi sejuta rumah bagi masyarakat yang kategori berpenghasilan rendah. Meski pada faktanya banyak jumlah masyarakat berpenghasilan rendah yang belum menempati rumah layak dan sehat yang ditandai dengan sejak dicanangkan program tersebut sudah berjalan, namun angka kebutuhan rumah tetap tinggi, termasuk rumah yang tidak layak huni yang belum dapat dituntaskan. Meskipun demikian pemerintah telah membangun banyak program perumahan dan pemukiman layak huni khususnya untuk masyarakat yang berpenghasilan rendah. Pembangunan bidang perumahan dan kawasan pemukiman merupakan urusan wajib pemerintah sebagaimana yang telah diatur oleh Undang-Undang No. 23 Tahun 2014.

Hal ini membawa konsekuensi bahwa setiap daerah harus menyelenggarakan pembangunan bidang perumahan dan kawasan pemukiman secara menyeluruh, mulai dari perencanaan hingga evaluasi pencapaian kinerja dalam pemenuhan pelayanan publik bidang perumahan dan kawasan pemukiman.¹ Pada dasarnya konsep perumahan dan pemukiman ini tak lepas dari pemahaman mengenai rumah sebagai

¹ KEMENTERIAN PEKERJAAN UMUM DAN PERUMAHAN RAKYAT DIREKTORAT JENDRAL PENYEDIAAN PERUMAHAN, (t.tp.:Bunga Rampai: Penyelenggaraan Perumahan di Indonesia, t.th.) 13

pembinaan kehidupan keluarga yang di dalamnya terdapat anggota keluarga dan lingkungan rumah terdapat kehidupan bermasyarakat.

Terlihat sepele namun faktanya tidak ada seorang pun yang tidak menginginkan rumah, pasti masyarakat berusaha untuk memiliki tempat tinggal yang layak, namun seperti yang sudah diketahui bahwasannya itu tidaklah mudah bagi masyarakat yang berpenghasilan rendah yang hidup di pinggiran kota-kota besar. Karena rumah memang diperlukan untuk kepentingan hidup, bagi masyarakat kaya tidak perlu memusingkan terjait dengan tempat tinggal, sepanjang nyaman, bersih dan pastinya layak huni. Bisa dibandingkan dengan masyarakat yang berpenghasilan rendah yang hidup jauh dari pusat kota dengan rumah yang tidak layak huni, kesulitan mendapat air bersih, bahkan pemukiman kumuh yang tidak ada tempat untuk bersosialisasi dan sistem jaringan jalan yang mungkin saja tidak memadai.

Selain upaya pemerintah untuk mengadakan program sejuta rumah, mengingat harga tanah dan rumah semakin meningkat dari tahun ke tahun maka salah satu upaya pemerintah mensejahterakan rakyat termasuk bagi masyarakat yang berpenghasilan rendah yang ingin memiliki rumah layak huni adalah dengan memberikan bantuan keringanan dana pembiayaan kredit. Pembiayaan kredit disini adalah bagi masyarakat yang berpenghasilan rendah yang ingin memiliki rumah layak huni tetapi terkendala dengan harga rumah yang mahal, maka solusi yang paling mudah bagi mereka adalah dengan melakukan pembiayaan kredit. Karenanya,

dibutuhkannya lembaga keuangan salah satunya adalah bank khususnya bank syariah.

Keinginan dan kebutuhan bagi setiap manusia itu adalah hal yang pasti, ada beberapa yang memang bisa memenuhi keinginan dan kebutuhan tersebut dengan berbagai cara ada pula yang hanya bisa mampu meredam. Pada dasarnya tidak semua keinginan dan kebutuhan bisa di penuhi secara instan atau dapat di penuhi saat itu juga, apalagi sesuatu kebutuhan yang memiliki nilai tinggi. Sesuatu yang bernilai tinggi inilah membutuhkan dana yang tinggi pula. Dana merupakan suatu kebutuhan yang banyak di jumpai dalam kehidupan sehari-hari. Kemudian kaitannya dengan keinginan juga kebutuhan ini adalah apabila seseorang menginginkan sebuah kebutuhan yang bernilai tinggi dan tidak dapat di redam maka jalan keluarnya adalah dengan berhutang, umumnya hutang tersebut meminjam kepada bank, ya meskipun ada beberapa yang meminjam di pinjol atau di tempat-tempat peminjaman lainnya. Tetapi umumnya masyarakat lebih memilih mengajukan pembiayaan kepada bank.

Bank syariah menyediakan pembiayaan kredit, kredit tersebut adalah Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah khususnya pada BTN Syariah KCP Karanganyar. Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah pada BTN Syariah KCP Karanganyar menyediakan dimana semua kalangan masyarakat yang ingin memiliki rumah layak huni maka bisa mengajukan pembiayaan pada BTN Syariah tersebut. Berdasarkan UU No. 10 Tahun 1992 tentang Perbankan, yang dimaksud dengan kredit adalah penyediaan

uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu. BTN Syariah yang mengutamakan layanan pembiayaan perumahan atau kredit kepemilikan rumah (KPR) dengan syarat yang terbilang cukup mudah dan menjadi solusi bagi orang yang berencana memiliki rumah dengan prinsip islami.²

Kredit Kepemilikan Rumah Bersubsidi memang yang menjadi sasarannya yaitu bagaimana dengan menciptakan perumahan dan pemukiman layak huni yang bisa diakses oleh semua kalangan masyarakat tak terkecuali bagi masyarakat yang berpenghasilan rendah melalui pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) tersebut. Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) yang diperuntukkan bagi masyarakat yang berpenghasilan rendah adalah pemerintah melakukan intervensi dalam bentuk pemberian subsidi untuk pendanaan, sehingga bank khususnya BTN Syariah menyediakan pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Bersubsidi iB. Adalah bagaimana nanti pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) tersebut biasa di akses oleh seluruh kalangan masyarakat tak terkecuali masyarakat yang berpenghasilan rendah.

Studi tentang produk KPR Bersubsidi iB ini memang cukup banyak yang sudah meneliti, tetapi tidak menutup kemungkinan penelitian dari

² Raditya Wardana, “KPR BTN Syariah – Syarat dan Simulasi KPR Bebas Bunga Tanpa Riba,” dalam <https://lifepal.co.id/media/kpr-btn-syariah/>, (diakses pada tanggal 17 September 2022, jam 08.17).

penulis ada perbedaan dari penelitian-penelitian sebelumnya, dilihat dari tempat dan lokasi penelitiannya saja sudah berbeda, tentu penulis akan menggali data dengan melakukan yang terbaik dan menyajikan data terkini, juga dengan konteks yang tersedia saat ini sebagai wujud permasalahan yang ada. Pada penelitian terdahulu kebanyakan hanya merujuk pada bagaimana mekanisme maupun penyaluran produk KPR Bersubsidi iB, tetapi disini penulis tidak hanya menulis tentang bagaimana mekanisme maupun penyalurannya tetapi juga bagaimana produk KPR Bersubsidi iB ini mampu dijangkau oleh seluruh kalangan masyarakat tak terkecuali masyarakat yang berpenghasilan rendah yang menginginkan rumah layak huni.

Berangkat dari uraian yang telah dipaparkan diatas bahwasannya banyak masyarakat yang mengiginkan rumah layak huni tak terkecuali masyarakat kategori berpenghasilan rendah untuk kelangsungan hidup. Dengan pemerintah yang juga mengupayakan pembangunan sejuta rumah untuk disubsidikan kepada masyarakat melalui pembiayaan pada Bank khususnya Bank Syariah dengan tujuan memberi kemudahan bagi masyarakat kategori tersebut. Maka, penulis mencoba mengkaji tersebut dalam suatu tulisan yang berjudul **“Strategi Produk KPR Bersubsidi iB Untuk Meningkatkan Inklusivitas di Bank BTN Syariah KCP Karanganyar.”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas, adapun rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana tingkat inklusivitas produk KPR Bersubsidi pada BTN Syariah KCP Karanganyar?
2. Bagaimana strategi BTN Syariah dalam meningkatkan Inklusivitas melalui produk KPR Bersubsidi iB?
3. Bagaimana dampak dari strategi produk terhadap inklusivitas?

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengidentifikasi tingkat inklusivitas pada BTN Syariah KCP Karanganyar.
2. Untuk menganalisis strategi BTN Syariah dalam meningkatkan Inklusivitas.
3. Untuk mengetahui dampak dari strategi tersebut terhadap inklusivitas

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan uraian tujuan penelitian di atas, penelitian ini dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis.

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis penulisan ini, diharapkan pembaca dan penulis sendiri dapat mengetahui serta memahami bagaimana spesifikasi produk KPR Bersubsidi iB di Bank BTN Syariah yang mana produk ini mampu meningkatkan inklusivitas sehingga produk tersebut dapat

diakses oleh semua kalangan masyarakat yang ingin memiliki rumah layak huni dengan angsuran yang murah.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis penelitian ini sebagai pengetahuan untuk dijadikan acuan yang mana data yang diperoleh dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan tambahan pengalaman baru bagi beberapa kalangan diantaranya:

a. Bagi masyarakat

Khususnya bagi masyarakat yang berpenghasilan rendah, dapat mengetahui bahwasannya produk ini bisa membantu mereka yang ingin memiliki rumah layak.

b. Bagi lembaga

Penulis mengaharapkan dengan adanya penulisan ini dapat memberi kontribusi dibidang studi perbankan syariah.

c. Bagi peneliti

Sebagai acuan pengetahuan serta pengalaman dalam bidang perbankan syariah.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Dari beberapa penelitian dan bahasan yang dilakukan, penulis mendapatkan referensi dari peneliti sebelumnya dengan topik yang hampir sama yang penulis temukan, beberapa diantaranya yaitu:

Penelitian yang pertama dari Anis Khaerunnisa dengan judul “Efektivitas Penyaluran Pembiayaan KPR Syariah Bersubsidi BTN Syariah

bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah.”³ Penelitian ini mengungkapkan bahwa: Berdasarkan hasil penelitian secara keseluruhan penilaian tingkat efektivitas penyaluran pembiayaan KPR bersubsidi bagi masyarakat berpenghasilan rendah pada BTN Syariah cabang Tangerang dapat dikatakan efektif. Dalam pelaksanaannya mekanisme pemberian subsidi KPR telah sesuai dengan standar operasional prosedur yang telah ditetapkan. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian penulis adalah terdapat pada judul, metode, teknik pengumpulan data, dan lokasi. Persamaannya sama-sama membahas tentang pembiayaan KPR Bersubsidi iB.

Penelitian yang kedua dari Anugerah Sahvitri H dengan judul “Analisis Pembiayaan KPR Syariah terhadap Nasabah Berpenghasilan Rendah (Studi pada Bank BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton).”⁴ Penelitian ini mengungkapkan bahwa: Dengan membandingkan antara teori dan praktik sebagaimana telah dipaparkan, penulis menyimpulkan bahwa bank BRI KC Bandar Lampung telah menyalurkan pembiayaan yang implementasinya belum sesuai dengan Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Nomor 26 Tahun 2016. Akan tetapi pelaksanaan akad *murabahah bil wakalah* telah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian penulis adalah terdapat pada

³ Anis Khaerunnisa, “Efektivitas Penyaluran Pembiayaan KPR Syariah Bersubsidi BTN Syariah bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah.”, *Skripsi*, (Jakarta: UIN Jakarta, 2016), 96

⁴ Anugerah Sahvitri H, “Analisis Pembiayaan KPR Syariah terhadap Nasabah Berpenghasilan Rendah (Studi pada Bank BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton)”, *Skripsi*, (Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), 81

judul, metode, teknik pengumpulan data, dan lokasi. Persamaannya sama-sama membahas tentang pembiayaan KPR Bersubsidi iB.

Penelitian yang ketiga dari Deby Windayani Pohan dengan judul “Strategi Pemasaran Produk KPR BTN Bersubsidi iB ditinjau dari Analisis SWOT (Studi Kasus Pada Bank BTN Syariah KC Medan).”⁵ Peneliti ini mengungkapkan bahwa: Strategi pemasaran yang digunakan bank BTN Syariah KC Medan untuk memasarkan produk adalah dengan bauran pemasaran. Elemen bauran pemasaran yaitu 4P. Berdasarkan strategi pemasaran KPR BTN Bersubsidi iB, bank BTN mampu memberikan harga yang terjangkau untuk memenuhi kebutuhan nasabahnya, mulai dari uang muka ringan, jangka waktu hingga 20 tahun dan lain-lain. Perbedaan penelitian ini terdapat pada judul dan lokasi yang mana persamaannya sama-sama membahas tentang strategi menyangkut produk KPR Bersubsidi iB.

Penelitian yang keempat dari Wiriantina Dwi Rahmah dengan judul “Peran Bank Syariah dalam Menyalurkan Pembiayaan KPR Bersubsidi terhadap Masyarakat Berpenghasilan Rendah (Studi pada BTN KCS Malang).”⁶ Penelitian ini mengungkapkan bahwa: Dilihat dari segi pelayanan, dibuktikan BTN dengan meluncurkan portal BTN Properti yang dapat menjawab kebutuhan masyarakat tentang perumahan. Dilihat dari segi

⁵ Deby Windayani Pohan, “Strategi Pemasaran Produk KPR BTN Bersubsidi iB ditinjau dari Analisis SWOT (Studi Kasus Pada Bank BTN Syariah KC Medan).”, *Skripsi*, (Medan: UINSU, 2019),

⁶ Wiriantina Dwi Rahmah, “Peran Bank Syariah dalam Menyalurkan Pembiayaan KPR Bersubsidi terhadap Masyarakat Berpenghasilan Rendah (Studi pada BTN KCS Malang)”, *Jurnal Ilmiah*, (Malang: UNIBRAW, 2019),

pemasaran, BTN Syariah memasarkan produk KPR dengan berbagai cara seperti mencetak baliho, brosur, dan kerjasama dengan pengembang-pengembang. Dilihat dari segi pembiayaan, BTN memiliki dua peran penting dalam merealisasikan program satu juta rumah untuk rakyat. Pertama BTN sebagai lembaga pembiayaan produk penyaluran kepada seluruh pihak terkait pembangunan perumahan. Kedua BTN sebagai pemrakarsa kerjasama antar instansi dalam meningkatkan persediaan rumah. Perbedaan penelitian ini terdapat pada judul dan lokasi yang mana persamaannya sama-sama membahas tentang strategi menyangkut produk KPR Bersubsidi iB.

Penelitian yang kelima dari Lili Muniro dengan judul “Sinergi dan Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan KPR Bersubsidi (Studi Kasus di BTN KCS Mataram).”⁷ Penelitian ini mengungkapkan bahwa: Bentuk-bentuk sinergi tersebut adalah bank melakukan kerjasama dengan developer dalam hal pembuatan rumah. Bank memberikan pembiayaan atau dana kepada *developer* untuk membangun rumah tersebut, bank bekerja sama dengan notaris dalam hal legalitas sertifikat pemilikan rumah. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh bank adalah dengan bauran pemasaran. Perbedaan penelitian ini dengan peneliti penulis ada pada lokasi penelitian, metode dan judul. Penelitian ini sama-sama meneliti tentang produk KPR

⁷ Lili Muniro, “Sinergi dan Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan KPR Bersubsidi (Studi Kasus di BTN KCS Mataram), Skripsi (Mataram: UIN Mataram, 2021),

Bersubsidi dan bagaimana dengan strategi pemasaran daripada produk tersebut.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan salah satu dasar cara ilmiah untuk mendapatkan data yang *valid* dengan tujuan yang bersifat penemuan, pembuktian dan pengembangan. Serta kegunaan tertentu untuk memahami, memecahkan dan mengantisipasi masalah⁸.

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis data dalam penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian terhadap suatu fenomena yang di alami oleh subjek penelitian secara mendalam dengan menggunakan analisis, yang menghasilkan data deskriptif. Penelitian kualitatif bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang sifatnya umum terhadap kenyataan sosial dari perspektif dari partisipan⁹. Creswell (2009) dalam buku *Metode Penelitian Kualitatif* menjelaskan bahwa proses penelitian kualitatif ini melibatkan upaya-upaya penting seperti mengajukan pertanyaan-pertanyaan dan prosedur-prosedur, mengumpulkan data yang spesifik dari para partisipan, menganalisis data secara induktif mulai dari tema-tema yang khusus ke tema-tema umum dan menafsirkan makna data.¹⁰

⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung, ALFABETA, 2016), 2 & 3

⁹ Pupu Saeful Rahmat, "Penelitian Kualitatif", *Jurnal EQUILIBRIUM*, Vol. 5, No. 9, Januari-Juni 2009: 1-8

¹⁰ Adhi Kusumastuti dan Ahmad Mustamil Khoiron, *METODE PENELITIAN KUALITATIF* (Semarang: LEMBAGA PENDIDIKAN SUKARNO PRESSINDO, 2019), 2

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, dilakukan atas dasar spesifikasi subjek penelitian dan untuk mendapatkan informasi yang mendalam dan mencakup realitas sosial. Penelitian ini berusaha untuk menjelaskan permasalahan-permasalahan yang mendalam dengan melalui pengumpulan data. Hasil deskriptif berupa dokumen pribadi, catatan lapangan, ucapan responden, dokumen dan lain-lain. Dengan pendekatan ini, peneliti melakukan analisis tentang strategi produk kredit pemilikan rumah untuk meningkatkan inklusivitas.

2. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini, peneliti bertindak sebagai instrumen sekaligus pengumpul data. Sesuai dengan penelitian ini, penelitian kualitatif, kehadiran peneliti di lapangan adalah sangat penting dan diperlukan secara optimal. Peneliti harus terlibat dalam kehidupan orang-orang yang akan diteliti. Jadi dalam penelitian ini, peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mengamati dan mengumpulkan data yang dibutuhkan. Peneliti melakukan penelitian di Bank BTN Syariah Kantor Cabang Pembantu Karanganyar, adapun data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data-data mengenai produk perbankan khususnya produk Kredit Pemilikan Rumah Bersubsidi iB.

3. Lokasi Penelitian

Objek yang dijadikan peneliti sebagai sumber data pada penelitian ini dilakukan di Bank BTN Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah

Karanganyar. Kantor ini merupakan Kantor Cabang Pembantu Syariah yang ber-lokasi di Jl. Adi Sumarmo, Klagen, Malangjiwan, Colomadu, Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah. Alasan peneliti mengambil tempat penelitian di Bank BTN Syariah KCP Karanganyar adalah selama kurang lebih satu bulan peneliti melakukan praktikum di Bank tersebut, peneliti memahami bahwa permasalahan yang terdapat dalam penelitian sangat erat kaitannya dengan Bank tersebut.

4. Data dan Sumber Data

Penelitian ini mencari data tentang pelaksanaan strategi produk KPR Bersubsidi yang mana dapat meningkatkan inklusivitas. Data yang dikumpulkan nantinya adalah data dari Bank BTN Syariah KCP Karanganyar mengenai Strategi Produk KPR Bersubsidi iB Untuk Meningkatkan Inklusivitas. Data nantinya dalam penelitian ini bersifat deskriptif bukan angka. Data dapat berupa gejala-gejala, kejadian dan peristiwa yang kemudian di analisis dalam bentuk kategori-kategori. Intinya data kualitatif dapat berupa apa saja termasuk kejadian atau gejala yang tidak menggambarkan hitungan, angka atau kuantitas.¹¹ Penelitian ini mencari data tentang pelaksanaan strategi produk KPR Bersubsidi yang mana dapat meningkatkan inklusivitas.

Dalam pengumpulan sumber data yang diperoleh, dapat dibedakan menurut jenis yang dibutuhkan. Peneliti memperoleh datanya dengan peneliti terjun langsung di lapangan dengan menggunakan prosedur

¹¹ *Ibid.*, 34

tertentu diperoleh dari hasil wawancara dengan informan yang dijadikan subjek dalam penelitian ini. Adapun yang dijadikan subjek penelitian dari penelitian ini adalah pimpinan Bank BTN Syariah KCP Karanganyar dan pegawai bank yang termasuk ke dalam *financing service*.

Kemudian data lain yang diperoleh peneliti adalah data yang sudah ada sebelumnya berbentuk dokumen-dokumen resmi dari Bank BTN Syariah KCP Karanganyar yang sudah tersedia, ada juga data yang sudah di olah dari peneliti sebelumnya. Data ini sebagai penunjang dari sumber pertama. Dalam penelitian ini dokumentasi melalui foto dan rekaman adalah sebagai sumber data sekunder ini.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, suatu kegiatan yang harus mendapat perhatian yang lebih teliti. Membutuhkan tenaga dan waktu selama berlangsungnya proses pengumpulan data dan peneliti diharapkan mampu berinteraksi dengan subjek dan objek yang dijadikan sasaran penelitian.

Adapun teknik pengumpulan data berkenaan dengan ketepatan cara-cara yang digunakan untuk mengumpulkan data. Peneliti menggunakan teknik:

a. Observasi

Observasi dilakukan untuk mengamati objek penelitian, observasi disebut juga pengamatan yang mempunyai ciri spesifik yakni

pengamatan pada objek secara langsung terhadap hal-hal yang akan di teliti secara konkrit. Jadi peneliti mengawali penelitian dengan mendatangi langsung pada tempat yang menjadi fokus penelitian ini, peneliti akan mengumpulkan informasi dan data sebanyak-banyaknya.

b. Wawancara

Jenis wawancara yang digunakan oleh peneliti adalah wawancara semiterstruktur yang mana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan wawancara semiterstruktur adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka. Pengumpulan data melalui wawancara langsung subjek penelitian, yaitu peneliti akan melakukan wawancara langsung dengan pimpinan bank atau karyawannya.

c. Dokumen

Mengacu pada data dokumen yang tersedia yang sehubungan dengan fokus penelitian. Hasil penelitian dari observasi atau wawancara akan lebih konkrit melalui bukti-bukti yang sudah ada sebelumnya. Berbagai jenis dokumen yang dapat digunakan oleh peneliti sehubungan dengan penelitian kualitatif. Dokumen tersebut antara lain:

1) Dokumen Pribadi

Dokumen pribadi merupakan narasi pribadi yang menceritakan perbuatan dan pengalaman serta keyakinan sendiri. Dokumen

seperti ini dapat di kelompokkan seperti catatan harian, log, surat menyurat dan auto biografi. Melalui dokumen tersebut peneliti dapat melihat bagaimana seseorang melihat suatu situasi sosial, arti pengalaman bagi dirinya, bagaimana dia melihat kenyataan dan seterusnya.

2) Dokumen Resmi

Dokumen resmi misalnya memo, catatan sidang, korespondensi, dokumen kebijakan, proposal, tata tertib dan seterusnya.¹² Adapun peneliti menggunakan dokumentasi pada buku yang tersedia di bank BTN Syariah KCP Karanganyar. Buku tersebut buku untuk nasabah terpecaya.

6. Teknik Pengolahan Data

Sebelum melakukan analisis kualitatif, peneliti harus memperhatikan beberapa tahapan. Tahapan tersebut meliputi beberapa cara yang dimulai sejak pengumpulan data, tahapan tersebut yaitu:

a. Transkrip

Adalah memindahkan data hasil lapangan dalam bentuk rekaman (alat perekam) ke dalam tulisan, secara lengkap tidak mengubah informasi yang didapat dalam alat rekam tersebut. Transkrip ini umumnya adalah kutipan secara langsung dari hasil wawancara dengan informan.

¹² Salim dan Syahrums, *METODE PENELITIAN KUALITATIF Konsep dan Aplikasi dalam Ilmu Sosial, Keagamaan dan Pendidikan* (Bandung: Citapustaka Media, 2012)., 128

b. Koding

Koding adalah proses identifikasi tema atau konsep yang muncul dari data yang sedang dianalisis. Koding dapat juga disebut sebagai proses pemasangan dan pembongkaran. Data yang sudah dibongkar dan dipisahkan, lalu digabungkan menjadi kalimat-kalimat.

c. Analisis

Alur analisis dalam penelitian kualitatif sudah dimulai sejak pengumpulan data lapangan.

7. Analisis Data

Peneliti menggunakan analisis data dengan cara induktif, yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.¹³ Jadi dalam menganalisis data peneliti menggunakan data yang telah diperoleh. Adapun cara berpikir induktif sebagaimana dalam penelitian ini adalah: Strategi Produk KPR Bersubsidi iB untuk Meningkatkan Inklusivitas. Sehingga dapat dikatakan berpikir Induktif yakni strategi produk tersebut yang ada di Bank dalam proses meningkatkan Inklusivitas.

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori,

¹³ Sutrisno Hadi, Metode Research Jilid I, (Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1984).,

menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹⁴ Peneliti telah melakukan analisis data sebelum peneliti memasuki lapangan. Analisis dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan atau data sekunder yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian.

8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Peneliti dalam penelitian ini menggunakan salah satu pendekatan untuk mengukur validitas penelitian dengan triangulasi. Triangulasi adalah kombinasi dari data atau informan dengan menggunakan metode wawancara yang berbeda dalam satu penelitian.¹⁵ Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Dengan demikian jenis yang paling umum untuk triangulasi adalah:

- a. Triangulasi Sumber, dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Seperti hasil wawancara dengan informan dan dokumen-dokumen yang sudah ada sebelumnya.
- b. Triangulasi Teknik, dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data

¹⁴ Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif* (Makassar: CV Syakir Media Press, 2021), 159

¹⁵ Julianty Pradono dkk, *Panduan Penelitian dan Pelaporan Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Lembaga Penerbit Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan, 2018), 41

diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi, dokumentasi atau kuesioner atau melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan.

- c. Triangulasi Waktu, dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang, sehingga sampai ditemukan kepastian datanya.¹⁶

Validitas dalam penelitian kualitatif merupakan pengakuan atau keyakinan bagi pembaca, bahwa hasil penelitian telah dilakukan dengan menggunakan cara yang benar. Data yang valid adalah data yang tidak berbeda antar data yang di laporkan oleh peneliti dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian. Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan anatar yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti.

G. Sistematika Bahasan

Untuk memudahkan para pembaca untuk mengikuti pembahasan skripsi ini, maka penulis memaparkan sistematika pembahan dalam lima bab, dimana setiap babnya terdiri dari beberaoa sub bab tersendiri, bab-bab tersebut secara keseluruhan saling berkaitan satu sama lain, dimana diawali

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung, ALFABETA, 2016), 274

dengan pendahuluan dan diakhiri dengan penutup. Adapun gambaran sekilas mengenai bab-bab tersebut adalah:

BAB I PENDAHULUAN

Yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II KAJIAN TEORI

Pada bab ini akan dipaparkan mengenai teori dasar dari yang menjadi fokus penelitian. Fokus peneliti adalah Strategi Produk KPR Bersubsidi iB pada BTN Syariah KCP Karanganyar untuk Meningkatkan Inklusivitas. Paparan kajian teori ini mengenai pengertian Strategi, Produk, KPR Bersubsidi iB dan Inklusivitas itu sendiri.

BAB III PAPARAN DATA

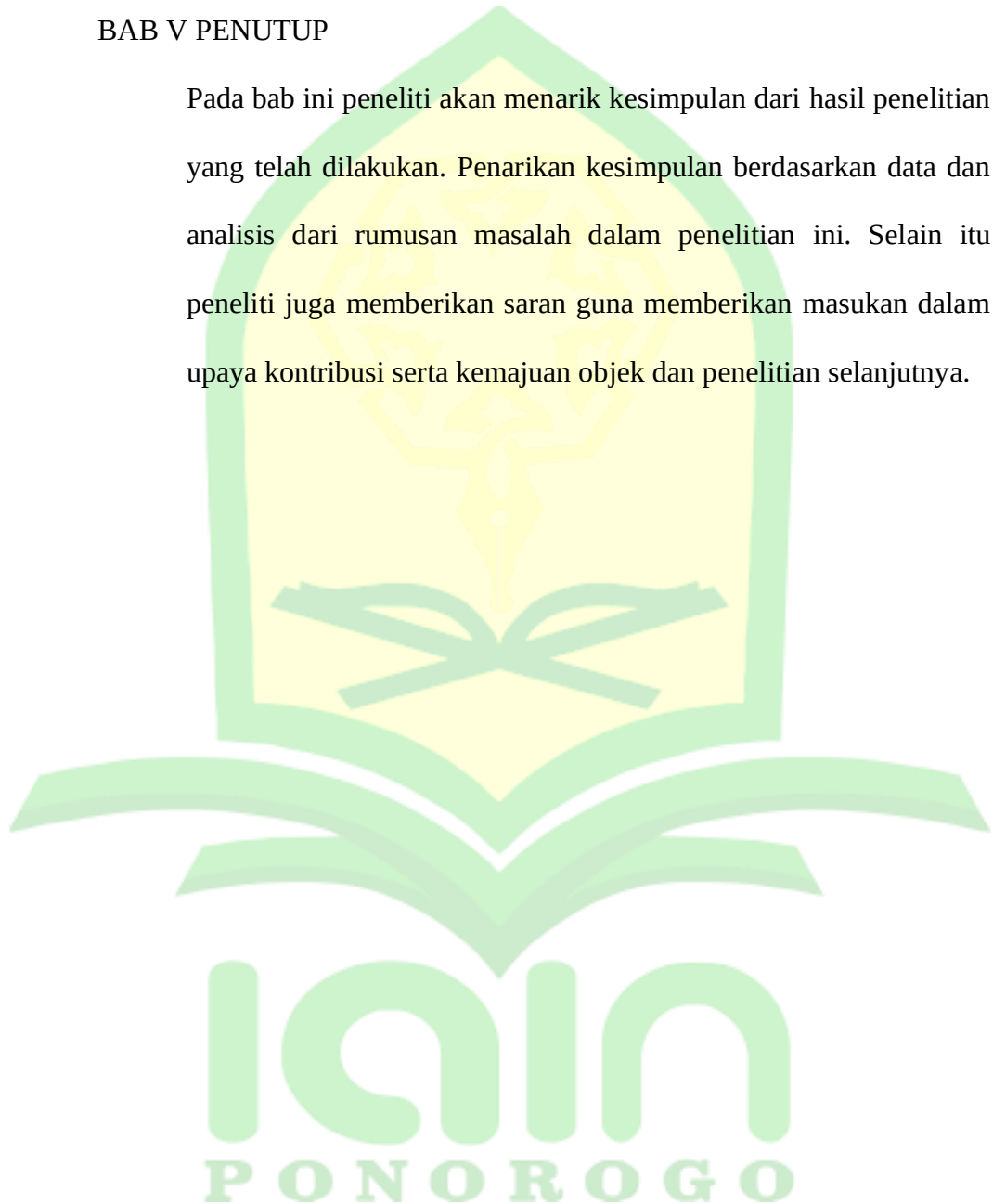
Peneliti akan memaparkan data meliputi data untuk rumusan masalah pertama dan data untuk rumusan masalah kedua serta data untuk rumusan masalah ketiga.

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis akan memberikan analisis atas jawaban dari rumusan masalah yang menjadi fokus penelitian ini. Bab ini meliputi hasil dari penelitian tentang Strategi Produk KPR Bersubsidi iB Pada BTN Syariah KCP Karanganyar untuk Meningkatkan Inklusivitas.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini peneliti akan menarik kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan. Penarikan kesimpulan berdasarkan data dan analisis dari rumusan masalah dalam penelitian ini. Selain itu peneliti juga memberikan saran guna memberikan masukan dalam upaya kontribusi serta kemajuan objek dan penelitian selanjutnya.



BAB II

STRATEGI PRODUK KPR BERSUBSIDI UNTUK MENINGKATKAN INKLUSIVITAS

A. Strategi Produk

1. Strategi

Terdapat beberapa definisi lain menurut pendapat para ahli sebagaimana yang dikutip dari buku Manajemen Strategik sebagai berikut:¹

- a) Barry (1986), *strategi is a plan of what an organization intends to be in the future an how it will get there.*
- b) Tejdo Tripomo (2005), menerjemahkan strategi di atas sebagai berikut "strategi adalah rencana tentang apa yang ingin dicapai, atau hendak menjadj apa suatu organisasi di masa depan dan bagaimana cara untuk mencapai apa yang diinginkan.
- c) Hill dalam Rangkuti (1999), menyatakan bahwa strategi merupakan suatu cara yang menekankan hal-hal yang berkaitan dengan kegiatan manufaktur dan pemasaran.
- d) Clausewitz dalam Barlian (2003), strategi merupakan suatu seni menggunakan pertempuran untuk memenangkan perang.

Strategi disusun pada dasarnya untuk membentuk response terhadap perubahan eksternal yang relevan terhadap dari suatu organisasi.

¹ Nazarudin, *Manajemen Strategik* (Palembang: CV Amanah, 2020), 3

Perubahan eksternal tersebut tentunya akan dijawab dengan memperhatikan kemampuan internal dari suatu organisasi.² Strategi adalah gagasan dan tindakan untuk memahami dan mengamankan masa depan, definisi ini menyoroti bahwa strategi memerlukan pemikiran tentang masa depan.³

Asal dari kata “strategi” adalah turunan dari kata bahasa Yunani “*strategos*”. Strategi adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Dapat disimpulkan strategi merupakan rencana jangka panjang dengan diikuti tindakan-tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya berdasarkan analisis dan pengamatan lingkungan.⁴

2. Produk

Sedangkan produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar untuk diperhatikan, dipakai, dimiliki, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Produk adalah barang atau jasa yang dapat diperjual belikan. Sedangkan dalam ilmu marketing, produk adalah apapun yang ditawarkan ke pasar dan dapat memuaskan

² Abd Rahman Rahim dan Enny Radjab, *MANAJEMEN STRATEGI* (Makassar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhamadiyah Makassar, 2016), 1

³ Lantip Diat Prasajo, *Manajemen Strategi* (Yogyakarta: UNY Press, 2018), 3

⁴ Mimin Yatminiwati, *MANAJEMEN STRATEGI: Buku Ajar Perkuliahan Bagi Mahasiswa* (Lumajang: WIDYA GAMA PRESS, 2019), 3

keinginan atau kebutuhan.⁵ Para manajer di organisasi itu memusatkan perhatian untuk menghasilkan produk yang unggul dan meningkatkan kualitasnya sepanjang waktu. Produk adalah suatu sifat yang kompleks, bersifat nyata dan tidak nyata. Produk merupakan hasil dari suatu perusahaan yang dapat ditawarkan ke pasar dan merupakan alat dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan yang diharapkan dari perusahaannya.

Produk memiliki arti penting bagi perusahaan, produk juga harus disesuaikan dengan keinginan atau kebutuhan pembeli agar pemasaran produk berhasil.⁶ Tujuan utama produk yaitu untuk menyediakan produk yang memuaskan pasar sasaran dan untuk mencapai tujuan organisasi perusahaan dan dapat mengembangkan, mengubah dan mempertahankan produk yang efektif.

Produk bersifat nyata maupun tidak nyata, batas kedua sifat tersebut tidak terlalu jelas. Adapun produk yang akan diteliti oleh peneliti adalah produk yang ada di bank syariah yang mana produk tersebut masuk kedalam produk jasa. Jasa adalah produk tidak nyata atau tidak dapat dilihat tetapi hanya dapat dirasakan sewaktu digunakan. Pemasaran jasa tidak hanya menekankan pada aspek pemasaran eksternal (peranan perusahaan terhadap pelanggan) tetapi juga memerlukan pemasaran internal (peranan perusahaan terhadap personel internal perusahaan) dan

⁵ M. Anang Firmansyah, *Pemasaran Produk dan Merek (Planning & Strategy)* (Surabaya: CV. PENERBIT QIARA MEDIA, 2019), 2-5

⁶ Meithiana Indrasari, *PEMASARAN & KEPUASAN PELANGGAN* (Surabaya: UP Unitomo Press, 2019), 25

pemasaran interaktif (peranan karyawan terhadap pelanggan) terutama untuk jasa yang memerlukan kontak tinggi dengan pelanggan.⁷

Penting bagi perusahaan termasuk bank untuk menciptakan produk yang bersifat kompleks, baik yang bisa diraba maupun tidak bisa diraba, termasuk pelayanan perusahaan khususnya bank tersebut untuk memuaskan keinginan pelanggan sebagai bentuk pemenuhan kebutuhan dan keinginannya.

3. Strategi Produk

Produk secara umum diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Artinya, apapun wujudnya selama itu dapat memenuhi keinginan pelanggan dan kita katakan sebagai produk. Kaitannya dengan bank, bank harus berusaha keras untuk merebut calon nasabah karena nasabah tidak akan datang dengan sendirinya. Yang paling utama untuk menarik perhatian dan minat nasabah adalah keunggulan produk yang dimiliki. Keunggulan ini harus dimiliki jika dibandingkan dengan produk lain dan untuk memberikan keunggulan maka bank perlu melakukan strategi produk. Produk bank lebih mengarah kepada produk jasa, karena produk bank merupakan jasa yang menjadikan kepercayaan sebagai kekuatan utama, maka dalam menjalankan bisnisnya bank perlu memperhatikan hal-hal seperti:⁸

⁷ Budi Rahayu Tanama Putri, *Manajemen Pemasaran* (Denpasar: Fakultas Peternakan Universitas Udayana, 2017), 21

⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT RAJAGRAFINDO PERSADA, 2012), 221

- a) Kuantitas karyawan dalam melayani nasabah.
- b) Kualitas yang disajikan oleh para karyawan terhadap nasabah.
- c) Sarana dan prasarana yang digunakan dalam melayani nasabah.
- d) Kemasan atau bentuk jasa yang diberikan.
- e) Merek bagi setiap jasa yang ditawarkan.
- f) Ada jaminan terhadap jasa yang diberikan.

Strategi produk atau *product strategy* adalah rencana yang mengidentifikasi maksud dan tujuan suatu produk kemudian menjelaskan visi tersebut guna mencapai tujuan. Strategi produk adalah bagian penting dari pemasaran, desain, atau peran terkait produksi. Strategi produk yang kuat adalah alat penting di setiap perusahaan, merupakan pondasi utama meliputi perencanaan siapa, mengapa dan bagaimana produk tersebut nantinya akan dijual.⁹ Menekankan pada kualitas, penampilan dan ciri-ciri yang terbaik.

4. Pengembangan Suatu Produk Perbankan

Strategi produk yang dilakukan oleh perbankan dalam mengembangkan suatu produk adalah sebagai berikut:¹⁰

- a) Penentuan Logo dan Moto

Logo merupakan ciri khas suatu bank, moto merupakan serangkaian kata-kata tentang visi dan misi bank dalam melayani masyarakat.

⁹ <https://accurate.id/marketing-manajemen/strategi-produk>, (diakses pada tanggal 17 November 2022, jam 09.50)

¹⁰ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT RAJAGRAFINDO PERSADA, 2012), 222

Pertimbangan pembuatan logo harus memiliki arti (dalam arti positif), menarik perhatian dan mudah diingat.

b) Menciptakan Merek

Merek merupakan sesuatu untuk mengenal suatu produk barang atau jasa yang ditawarkan. Penciptaan merek harus mempertimbangkan faktor-faktor seperti mudah diingat, terkesan hebat dan modern, memiliki arti (dalam arti positif), menarik perhatian.

c) Menciptakan Kemasan

Dalam dunia perbankan kemasan lebih diartikan sebagai pemberian pelayanan atau jasa kepada para nasabah di samping juga sebagai pembungkus untuk beberapa jenis jasanya seperti buku tabungan, cek, bilyet giro atau kartu kredit.

d) Keputusan Label

Didalam label menjelaskan siapa yang membuat, di mana dibuat, kapan dibuat, cara menggunakannya dan informasi lainnya.

B. Kredit Pemilikan Rumah

1. Pengertian Kredit Pada Umumnya

Secara etimologi, kata kredit berasal dari bahasa Yunani yaitu “*credere*” yang dalam Bahasa Indonesia adalah kredit, mempunyai arti kepercayaan.¹¹ Pihak yang memberikan kredit percaya kepada pihak yang menerima kredit bahwa kredit yang diberikan pasti akan terbayar.

¹¹ Departemen Perlindungan Konsumen, *Kajian Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan: Kredit Pemilikan Rumah (KPR)* (Jakarta: Departemen Perlindungan Konsumen OJK, 2017), 13.

Berdasarkan UU No. 10 tahun 1998 tentang Perubahan atas UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, yang dimaksud dengan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.¹²

Uraian tersebut adalah kaitannya dengan kredit dalam hukum perdata, yang mana secara umum dapat dikatakan bahwasannya perjanjian disini adalah suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada seseorang lain untuk melaksanakan sesuatu hal, dan disitulah hubungan mereka terikat sampai batas waktu tertentu. Dan pada uraian di atas kredit yang dimaksud merupakan penyaluran dana yang dilakukan oleh bank konvensional kepada nasabah atau debitur.

Adapun terkait dengan kredit dalam hukum syariah, kredit secara syariah lebih dikenal dengan sebutan pembiayaan. Hal ini sebagaimana diatur dalam UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, dimana Pasal 1 butir 25 berbunyi:

“Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:¹³

¹² Dadang Husen Sobana, *Hukum Perbankan di Indonesia* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2016), 78.

¹³ Departemen Perlindungan Konsumen, *Kajian Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan: Kredit Pemilikan Rumah (KPR)* (Jakarta: Departemen Perlindungan Konsumen OJK, 2017), 15.

- a) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- b) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
- c) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna'*.
- d) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
- e) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil”

Karena Bank Syariah juga merupakan salah satu lembaga keuangan tentu saja Bank Syariah terlibat dengan berbagai jenis kontrak perdagangan syariah. Semua elemen kontrak pastinya mempunyai asas dan berdasarkan prinsip syariah. Kredit dalam perbankan syariah umumnya lebih dikenal dengan pembiayaan, karena dalam perbankan syariah memiliki skema yang berbeda dengan bank konvensional dalam menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan dananya. Jadi maksudnya adalah bank syariah menyalurkan dananya dalam bentuk pembiayaan, bukan utang piutang. Pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah dan juga imbalan yang diterima oleh bank itu berbeda dengan yang ada di bank konvensional.

Pada perbankan syariah, KPR Syariah menganut konsep jual beli dan kerjasama bagi hasil. Pada dasarnya proses pembelian fasilitas pembiayaan dalam bank syariah sama dengan proses dalam bank konvensional, yaitu:

- a) Pengajuan
- b) Analisa
- c) Persetujuan
- d) Akad
- e) Pencairan

Perbedaannya adalah terletak pada akad yang digunakan dan pelaksanaan pembiayaannya. Dalam pembiayaan pemilikan rumah syariah terdapat beberapa skema atau akad yang digunakan salah satunya adalah akad jual beli (*murabahah*). Dalam sistem ini bank syariah akan memberikan barang yang diperlukan oleh nasabah, kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga sebenarnya ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati antara nasabah dan bank. Namun pada praktiknya, khususnya pada bank BTN Syariah ini dalam sistem *murabahah* pembiayaan pemilikan rumah syariah tidak sepenuhnya yang membeli rumah adalah pihak bank.

Jadi terdapat skema dimana yang membeli rumah itu adalah nasabah/*consumer* sebagai perwakilan bank, yang sebelumnya telah dilakukan akad *wakalah* antara bank dengan nasabah/*consumer*. Diadakannya akad *wakalah* dulu karena setelah terjadi perjanjian jual

beli antara *developer* dengan nasabah/*consumer*, maka bank akan melakukan pembayaran pembelian rumah langsung kepada *developer*. Kalau bank bertindak sebagai penjual, prosesnya akan lama karena harus mengeluarkan pajak ketika membeli dan kena pajak lagi ketika menjual.

2. KPR Bersubsidi iB

Pembiayaan yang ditujukan untuk program kesejahteraan masyarakat berpenghasilan rendah yang bekerjasama dengan Kementrian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat dalam rangka kemudahan kepemilikan rumah, dengan akad murabahah (jual beli) yang memberikan berbagai macam manfaat.¹⁴ KPR Bersubsidi adalah KPR yang disediakan oleh bank sebagai bagian dari program pemerintah atau Jamsostek, dalam rangka memfasilitasi pemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat oleh masyarakat berpenghasilan rendah sesuai kelompok sasaran.

KPR Bersubsidi adalah kredit atau pembiayaan pemilikan rumah yang mendapat bantuan dan/atau kemudahan perolehan rumah bagi pemerintah berupa dana murah jangka panjang dan subsidi perolehan rumah yang diterbitkan oleh bank pelaksana baik secara konvensional maupun dengan prinsip syariah.¹⁵ Tujuan produk ini adalah pembiayaan kepada nasabah perorangan yang tergolong masyarakat berpenghasilan

¹⁴ <https://www.btn.co.id/id/>, (diakses pada tanggal 9 November 2022, jam 21.58)

¹⁵ <http://pembiayaan.pu.go.id/faq/faq/p/5-apa-yang-dimaksud-dengan-kpr-bersubsidi>, (diakses pada tanggal 19 November 2022, jam 10.09)

rendah (MBR) dengan akad *Murabahah* (jual beli) dalam rangka pemilikan rumah atau rusun yang merupakan program pemerintah.

3. Pihak-pihak yang Berkaitan dengan KPR

a) Konsumen

Dalam Pasal 1 angka 2 UU No. 8 Thn 1999 tentang Perlindungan Konsumen (UUPK), dijelaskan bahwa konsumen adalah:¹⁶

“Setiap orang pemakai barang dan/ajasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.”

Kata “pemakai” bahwa konsumen adalah konsumen akhir yaitu pengguna atau pemanfaat akhir dari suatu produk. Konsumen disini adalah seseorang yang ingin mengajukan pembiayaan KPR dengan menyertakan syarat dan ketentuan-ketentuan yang sesuai yang berlaku.

b) Perusahaan Pengembang Perumahan (Developer)

Menurut Permendagri Nomor 3 Tahun 1987 Pasal 1 angka (1), pengertian Perusahaan Pembangunan Perumahan adalah :

“Badan usaha yang berbentuk badan hukum, yang berusaha dalam bidang perumahan di atas areal tanah yang merupakan suatu lingkungan pemukiman yang dilengkapi dengan prasarana sosial,

¹⁶ Departemen Perlindungan Konsumen, *Kajian Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan: Kredit Pemilikan Rumah (KPR)* (Jakarta: Departemen Perlindungan Konsumen OJK, 2017), 32

yang diperlukan oleh masyarakat penghuni lingkungan pemukiman.”

c) Bank

Sebagai pihak yang memberikan pembiayaan kepada nasabah pembiayaan KPR dimana nasabah telah memenuhi dan melakukan persyaratan dan peraturan yang berlaku. Dengan ini maka pihak pengembang dan bank akan melakukan kesepakatan sesuai dengan syarat pembiayaan KPR.

d) Notaris

Pihak yang menjadi penengah antara calon nasabah dengan pihak pengembang yang juga melibatkan bank sebagai pemberi pembiayaan KPR bahwa apa yang dilaksanakan itu adalah sesuai dengan hukum negara.

e) Saksi

Pihak yang menjadi penengah antara calon nasabah dengan pihak pengembang yang juga melibatkan bank sebagai pemberi pembiayaan KPR bahwa apa yang dilaksanakan itu adalah sesuai dengan hukum negara.

C. Inklusivitas

1. Pengertian Inklusivitas

Inklusivitas adalah istilah yang melekat pada konsep demokrasi yang seimbang secara sosial.¹⁷ Inklusif berasal dari kata “*inclusion*” yang berarti mengajak masuk atau mengikutsertakan. Dengan demikian masyarakat inklusif dapat diartikan sebagai masyarakat yang mampu menerima berbagai bentuk keberagaman dan keberbedaan. Inklusi sosial diwujudkan melalui penciptaan lingkungan dengan tanggung jawab sosial, keterlibatan, dan tidak adanya diskriminasi. *Non* diskriminasi menyangkut komitmen individual maupun sosial untuk tidak mengeksklusi warga masyarakat atas dasar identitasnya.¹⁸

Inklusi sosial sendiri bisa dimaknai sebagai situasi atau tindakan yang membuat semua orang dalam masyarakat merasa dihargai dan penting. Inklusi sosial biasanya merupakan hasil dari tindakan positif untuk mengubah lingkungan dan tindakan yang selama ini mengeksekusi individu atau kelompok tertentu, inklusi sosial membuat semua orang berpartisipasi penuh dalam masyarakat.¹⁹

2. Inklusivitas Perbankan

Sebagaimana melalui peraturan yang diterbitkan oleh OJK No. 76/PJOK.07/2016 Tahun 2016, inklusi keuangan adalah ketersediaan

¹⁷ Dinna Prapto Raharja, *Demokrasi dan Inklusifitas: Refleksi dari Forum Media dan Masyarakat Sipil* (Jakarta: Friedrich Ebert Stiftung, 2019), 58

¹⁸ Ibid., 13

¹⁹ Ahmad Zainul Hamdi dkk, *Merajut Indonesia Inklusif* (Jakarta: Kemenko PMK RI, 2019), 10

akses akan berbagai lembaga, produk, dan layanan jasa keuangan formal sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan masyarakat demi meningkatkan kesejahteraan masyarakat.²⁰ Layananan keuangan dimaksud harus disediakan secara bertanggung jawab dan berkelanjutan dan berupaya untuk menjangkau semua orang yang dapat menggunakannya.

Inklusi keuangan melibatkan penyediaan akses ke berbagai layanan keuangan yang nyaman, aman, dan terjangkau memadai bagi kelompok yang kurang beruntung dan rentan lainnya, termasuk orang-orang yang berpenghasilan rendah, perdesaan dan tidak berdokumen, yang kurang terlayani atau dikeluarkan dari sektor keuangan formal.²¹

Abduz Salam, 2018. Dalam penelitian Faruq Ahmad Futaqi menyebutkan bahwa tujuan dari inklusi keuangan adalah untuk mendorong masyarakat yang awal mulanya tidak memiliki akses terhadap lembaga keuangan, bisa memiliki akses ke lembaga keuangan.²²

Inklusi keuangan merupakan suatu program yang diberikan oleh pemerintah agar layanan keuangan dapat dijangkau oleh seluruh lapisan

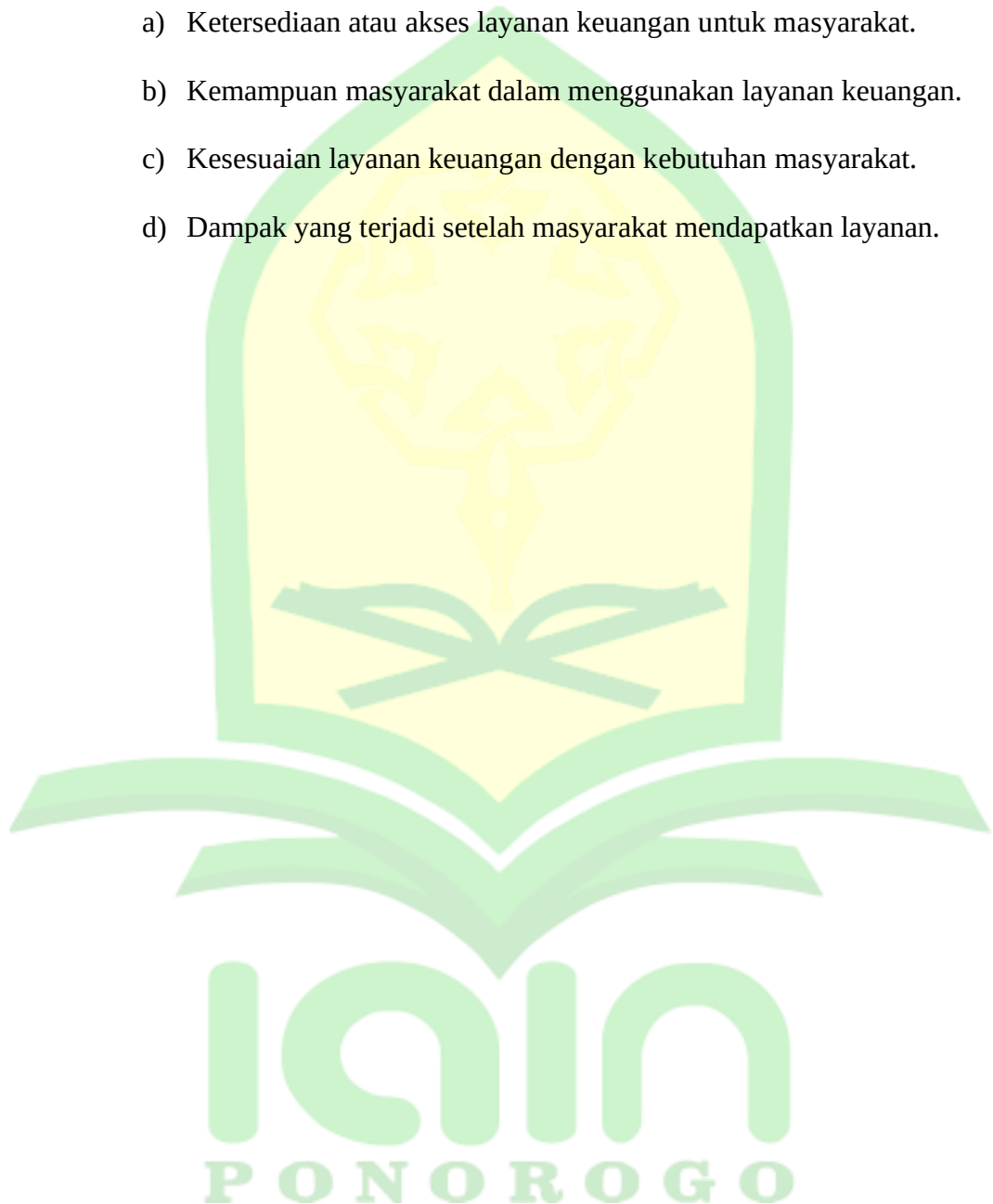
²⁰ www.ojk.go.id, (diakses pada tanggal 8 April 2023, jam 10.32).

²¹ www.bi.go.id, (diakses pada tanggal 12 April 2023, jam 22.16).

²² Faruq Ahmad Futaqi, "Penerapan Inklusi Keuangan dalam Pengembangan UMKM di BPRS Sukowati Sragen," Fatahiya: Research Jurnal of Islamic Banking and Finance, Vol. 1, No. 2 (2022), 81

masyarakat. Implementasi dalam inklusi keuangan terdapat beberapa indikator antara lain:²³

- a) Ketersediaan atau akses layanan keuangan untuk masyarakat.
- b) Kemampuan masyarakat dalam menggunakan layanan keuangan.
- c) Kesesuaian layanan keuangan dengan kebutuhan masyarakat.
- d) Dampak yang terjadi setelah masyarakat mendapatkan layanan.



²³ Novia Yusfianti Laili dan Rohamwati Kusumaningtias, “Efektifitas Inklusi Keuangan Syariah dalam Meningkatkan Pemberdayaan UMKM,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(03), (2020), 439.

BAB III

**PAPARAN DATA STRATEGI PRODUK KPR BERSUBSIDI UNTUK
MENINGKATKAN INKLUSIVITAS PADA BANK BTN SYARIAH KCP
KARANGANYAR**

A. Gambaran Umum tentang Bank BTN Syariah KCP Karanganyar

1. Alamat Lengkap

Bank Bank BTN Syariah Kantor Cabang Pembantu Karanganyar terletak di Jl. Adi Sumarmo, Klegen, Malangjiwan, Kecamatan Colomadu, Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah, 57177.

2. Unit Usaha Syariah

Unit Usaha Syariah BTN hadir dengan dibentuknya divisi Syariah ada tanggal 04 November 2004 yang merupakan Kantor Pusat dari seluruh Kantor-kantor Cabang Syariah. Pada tanggal 14 Februari 2005 Unit Usaha Syariah BTN membuka Kantor Cabang Syariah pertamanya di Jakarta. BTN Syariah berkeyakinan bahwa operasional Perbankan yang berlandaskan prinsip bagi hasil dan pengambilan margin keuntungan dapat mendorong terciptanya stabilitas perekonomian seperti terurai dalam tujuan pembentukan BTN Syariah, yakni:¹

- a) Memperluas dan menjangkau segmen masyarakat yang menghendaki produk perbankan syariah.
- b) Meningkatkan daya saing bank BTN dalam layanan jasa perbankan.

¹ Dokumentasi buku untuk nasabah Bank BTN Syariah KCP Karanganyar

- c) Mempertahankan loyalitas nasabah Bank BTN yang menghendaki transaksi perbankan berdasarkan prinsip syariah.
- d) Memberikan keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholders* serta memberikan ketentraman pada segenap nasabah dan pegawai.

Unit Usaha Syariah BTN telah banyak mengalami perkembangan yang cukup pesat. Dari tahun 2005 sampai Desember 2016 telah dibuka Kantor Cabang Syariah (KCS) sebanyak 23 Kantor, Kantor Cabang Pembantu Syariah (KCPS) sebanyak 36 Kantor, Kantor Kas Syariah sebanyak 6 Kantor, serta Kantor Layanan Syariah sebanyak 286 Kantor.

3. Visi dan Misi Unit Usaha Syariah BTN

Visi Unit Usaha Syariah BTN adalah:

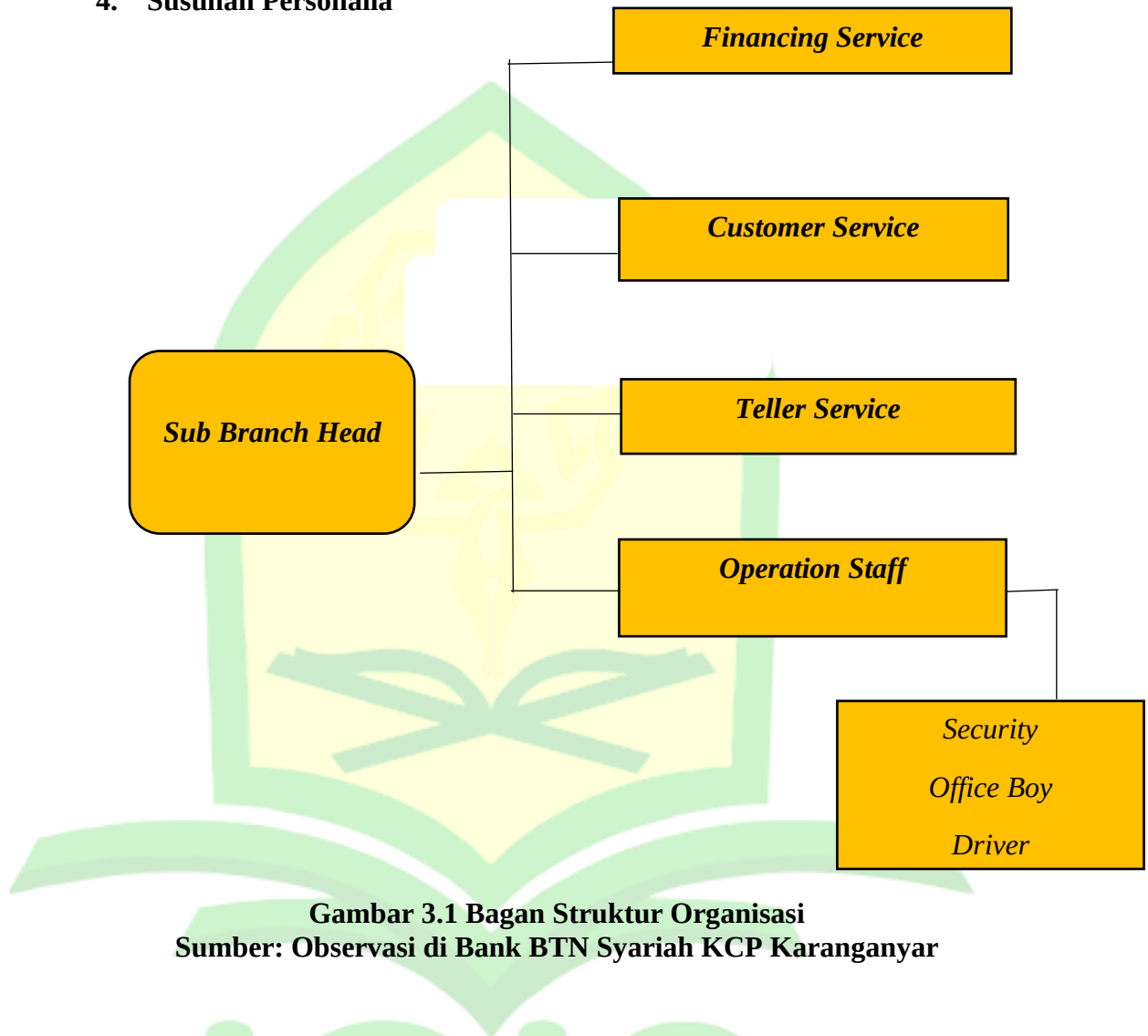
“Menjadi Bank Syariah yang terdepan di Indonesia dalam pembiayaan perumahan dan industri ikutannya.”

Adapun yang menjadi Misi Unit Usaha Syariah BTN adalah:

- a) Menyediakan produk dan jasa yang inovatif serta layanan unggul yang fokus pada pembiayaan perumahan dan industri ikutannya.
- b) Mengembangkan human capital yang berkualitas dan memiliki integritas tinggi serta penerapan *Good Corporate Governance* dan *Compliance*.
- c) Meningkatkan keunggulan kompetitif melalui Teknologi Informasi terkini.

d) Memedulikan kepentingan masyarakat dan lingkungannya.²

4. Susunan Personalia



Gambar 3.1 Bagan Struktur Organisasi
Sumber: Observasi di Bank BTN Syariah KCP Karanganyar

5. Job Deskripsi Jabatan

a) *Sub Branch Head*

Adalah seorang pejabat pimpinan yang diberi tanggung jawab untuk memimpin kantor cabang, ber-tanggung jawab langsung kepada direksi dan memiliki bawahan langsung yaitu kepala seksi dan

² *Ibid.*,

kepala kantor kas. Memimpin kantor cabang pembantu, melaksanakan pengawasan akan tugas-tugas yang diberikan kepada bawahan dan melakukan evaluasi terhadap tugas-tugas tersebut.

b) *Financing Service*

Memiliki tugas untuk memberikan pelayanan prima dalam bentuk pelayanan permohonan pembiayaan dengan memberikan uraian jenis-jenis pembiayaan yang diinginkan oleh nasabah. Selain itu *financing service* memiliki fungsi sebagai pelunasan pembiayaan dan klaim nasabah pembiayaan.

c) *Customer Service*

Memiliki tugas untuk melakukan penjual produk dana, pembiayaan dan jasa, informasi kepada nasabah, memberikan pelayanan kepada nasabah terkait dengan pembukuan atau penutupan rekening, administrasi kartu ATM. Serta menerima, melayani dan mengatasi permasalahan yang disampaikan oleh nasabah.

d) *Teller Service*

Bertugas untuk melakukan pelayanan penerimaan uang, melakukan pelayanan pengeluaran uang setelah mengecek isi slip dan tanda tangan, melakukan penutupan kas, menghitung dan mencocokkan antara fisik uang dan catatan yang harus memberikan hasil yang sama serta urut dalam rincian perjenis dan nominal. Kemudian juga bertanggung jawab terhadap keberadaan uang di laci atau cashbox atau brankas masing-masing dan lain-lain.

e) *Operation Staff*

Berfungsi sebagai operasional harian KCP untuk menjamin efektifitas dan efisiensi, menjamin standar kualitas dalam bidang pemrosesan transaksi, administrasi pembiayaan, dan administrasi umum cabang pembantu, mengelola bukti-bukti transaksi.

f) *Security*

Memiliki tugas untuk melaksanakan tugas penjagaan dengan memantau semua lingkungan bank, baik dari jarak lokasi bank hingga depan pintu masuk serta dalam ruangan bank, membukakan pintu bank untuk nasabah dengan menyapa dan memberi salam dengan ramah, memeriksa barang bawaan nasabah jikalau ada yang mencurigakan, memberikan pertanyaan keperluan nasabah, memberikan arahan kepada nasabah dan membantu nasabah.

g) *Office Boy*

Memilik tugas untuk membersihkan serta merapikan internal bank, berfungsi sebagai kebersihan dan pengantaran dokumen kantor cabang, membelikan dan menyiapkan makanan untuk karyawan.

h) *Driver*

Bertanggung jawab dalam mengelola kendaraan bank dan bertugas mengemudikan dan melaksanakan tugas yang diberikan.

B. Tingkat Inklusivitas Pada BTN Syariah KCP Karanganyar

Tabel 3.1

Sumber: wawancara di BTN Syariah KCP KRA

no	Tahun	Jumlah/Unit
1	2020	420 Unit
2	2021	662 Unit
3	2022	890 Unit

Wawancara dengan Bapak Aef Muhammad selaku pimpinan BTN Syariah KCP Karanganyar, beliau mengatakan bahwa:

“Tingkat inklusivitas pembiayaan KPR Bersubsidi pada Bank itu sangat tinggi, karena penerapan KPR Bersubsidi BTN Syariah itu nomor satu penyalurannya. Jadi inklusivitas Bank sebagai penyalur KPR Bersubsidi itu sangat tinggi realisasinya, karena BTN memang Bank pemerintah yang ditugaskan untuk KPR.”³

Beliau juga mengatakan bahwa:

“Setiap masyarakat kategori berpenghasilan rendah yang memenuhi kriteria dan persyaratan yang sudah ditetapkan pemerintah maka akan mudah mendapatkan pembiayaan dan mengakses perumahan. Sehingga inklusivitas merujuk pada masyarakat itu sendiri, sebenarnya dapat dikatakan sudah bisa dikatakan inklusivitas ketika masyarakat yang benar-benar kategori berpenghasilan rendah bisa mengakses perumahan, dan bisa dikatakan inklusivitas karena masyarakat yang dituju itu tepat sasaran dan berhasil memperoleh salah satu kuota yang di berikan oleh pemerintah”⁴

Hal itu dibuktikan bahwa data jumlah unit untuk subsidiya saja yang disalurkan kepada masyarakat mengalami kenaikan setiap tahunnya. Sehingga BTN Syariah KCP Karanganyar memiliki kontribusi besar dalam merealisasikan produk KPR Bersubsidinya.

³ Aef Muhamad Syarifudin, Wawancara, 12 April 2023

⁴ Aef Muhamad Syarifudin, Wawancara, 14 Februari 2023

C. Strategi Produk KPR Bersubsidi iB untuk Meningkatkan Inklusivitas

Strategi produk yang dilakukan oleh perbankan termasuk bank BTN Syariah KCP Karanganyar dalam mengembangkan suatu produk adalah sebagai berikut:

1. Penentuan Logo dan Motto

Setiap Bank yang ada di Indonesia memiliki ciri khas produknya masing-masing. Hal itu terlihat dari fungsi produk tersebut untuk mencapai tujuan apa, seperti yang dijelaskan oleh Bapak Aef selaku pimpinan bank BTN Syariah KCP Karanganyar:

“Bahwa setiap beberapa proyek yang memang itu dibiayai oleh BTN Syariah akan ada tulisan pada spanduk bahwa proyek perumahan ini didukung oleh BTN Syariah, jadi di setiap proyek itu biasanya ada spanduk yang dipasang baik oleh perusahaan pengembang sendiri maupun di pasang oleh Bank. Kalau perusahaan pengembang biasanya terkait dengan produk jualannya langsung ada tulisan perumahan bersubsidi. Kalau Bank bikin umbul-umbul atau spanduk dan sudah ada tulisan KPR Bersubsidinya.”⁵

Adapun wawancara dengan Bapak Rahmad selaku staf bank BTN Syariah KCP Karanganyar, mengatakan bahwa:

“Ya intinya bagaimana produk KPR Bersubsidi ini bisa membantu masyarakat yang dengan keterbatasan biaya tapi ingin memiliki rumah layak huni”⁶

2. Menciptakan Merek

Setiap produk yang ditawarkan oleh perbankan, memiliki sebuah merek yang melekat yang nantinya akan mudah dikenali oleh

⁵ Aef Muhamad Syarifudin, *Wawancara*, 12 April 2023

⁶ Rahmad Budianta, *Wawancara*, 12 April 2023

masyarakat. Berbagai jenis produk bank termasuk bank BTN Syariah KCP Karanganyar memang perlu diberikan merek tertentu sesuai dengan ciri khas produk masing-masing bank.

“Setiap bank memiliki bisnis sendiri-sendiri, seperti yang diketahui contohnya adalah bank BRI yang biasanya paling umum pembiayaannya pada KUR dalam artian dia kreditnya atau pembiayaannya lebih ke mikro atau masyarakat kecil. Kemudian BNI, yaitu dia cenderungnya ke tabungan kemudian kredit makro tapi tidak terlalu besar. Kemudian Mandiri, dia cenderungnya ke makro untuk perusahaan dan sebagainya. Kemudian BTN, fokus pembiayaannya kepada KPR, cenderung kepada pembiayaan kredit perumahan. Nah semua masyarakat umum tentunya sudah tau ciri khas suatu produk masing-masing bank tersebut”⁷

3. Menciptakan Kemasan

Pada dunia perbankan kemasan lebih diartikan kepada pemberian pelayanan atau jasa kepada para nasabah. Kemasan merupakan pembungkus suatu produk, dalam perbankan pembungkus suatu produk itu seperti buku tabungan, cek, bilyet giro, atau kartu kredit.

“Kita dalam memberikan pelayanan kepada nasabah itu sesuai dengan prosedur yang ditetapkan, seperti pelayanan pada bank-bank lainnya, kita ramah sama nasabah, bahkan dalam pemberian pembiayaan kita juga sesuai dengan kriteria prosedur yang ditetapkan oleh pemerintah karena kita ada patokannya karena bank kita adalah bank syariah.”⁸

Bapak Aef Muhammad selaku pimpinan BTN Syariah KCP Karanganyar menambahkan bahwa:

“Orang yang datang ke Bank itu dia sudah siap dengan pengajuannya dia, karena konsumen tidak bisa datang langsung ke

⁷ Rahmad Budianta, *Wawancara*, 6 September 2022

⁸ Aef Muhamad Syarifudin, *Wawancara*, 7 September 2022

Bank tanpa dia berhubungan langsung ke *developer*-nya. Jadi konsumen datang ke Bank itu sudah pemberkasan karena sebelumnya konsumen sudah memiliki ceklis apa saja yang dibutuhkan oleh Bank dan Bank tinggal melanjutkan mengecek berkas-berkas tersebut.”⁹

4. Keputusan Label

Berisi informasi mengenai produk yang ditawarkan berupa siapa yang membuat, di mana dibuat, kapan dibuat, cara menggunakannya, dan informasi lainnya.

“Ada kalanya dijelaskan juga KPR Bersubsidi itu seperti apa kemudian hal yang harus diperhatikan. Jadi sebetulnya ada tiga penjelasan mengenai produk KPR Bersubsidi yang mana penjelasan pertama itu pra pemberkasan yaitu biasanya ranah *developer* dia menjelaskan rumah bersubsidi itu seperti apa, kemudian yang kedua di pihak Bank ketika konsumen melakukan wawancara juga dijelaskan lagi subsidi itu seperti apa, kemudian pada saat akad pun juga akan dijelaskan oleh pihak Bank terkait persyaratan yang konsumen terima, apa yang harus dilakukan kemudian kewajibannya seperti apa dan dia dapat KPR Bersubsidi dari pemerintah itu manfaatnya seperti apa.”¹⁰

Wawancara kepada Bapak Aef Muhamad selaku pimpinan bank

BTN Syariah KCP Karanganyar, beliau menambahkan bahwa:

“Bahkan kita pada saat akan melaunching produk, kan ada bagian departemen yang dia ngurusin *project*. Jadi sebelum produk itu *launching* di uji dulu oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS), sehingga dengan patokan inilah bank menyampaikan penjelasan produk sesuai dengan benar adanya.”¹¹

⁹ Aef Muhamad Syarifudin, *Wawancara*, 12 April 2023

¹⁰ Aef Muhamad Syarifudin, *Wawancara*, 12 April 2023

¹¹ Aef Muhamad Syarifudin, *Wawancara*, 7 September 2022

Berdasarkan paparan data diatas dapat disimpulkan, sebenarnya bank dalam melakukan strategi produk untuk mengembangkan produknya, bank BTN Syariah KCP Karanganyar melakukan sesuai dengan ketentuan prosedur yang telah ditetapkan. Adapun kaitannya strategi produk yang dilakukan terhadap inklusivitas adalah bagaimana produk yang dikembangkan bisa diterima oleh seluruh lapisan masyarakat, seperti yang dilakukan oleh bank BTN Syariah KCP Karanganyar yang dijelaskan oleh Bapak Rahmad, selaku salah satu staff bank BTN Syariah KCP Karanganyar:

“Pemerintah mengadakan program sejuta rumah dengan menggandeng para perusahaan pengembang dan merealisasikannya melalui Bank BTN Syariah, jadi Bank BTN Syariah sebagai bank pelaksana. Startegi yang paling umum dan sering kami lakukan adalah ikut pameran perumahan yang dilaksanakan di tempat-tempat keramaian seperti mall atau ada kegiatan keramaian lainnya, pembukaan boot layanan produk perbankan saat CFD pada hari minggu pagi, kemudian melakukan sosialisasi dan pemasaran KPR ke perusahaan atau pabrik yang bekerjasama dengan pihak pengembang atau *developer*”¹²

Dapat diketahui bahwa bank BTN Syariah adalah sebagai Bank Pelaksana yang mana bank dalam strategi produknya bekerjasama dengan pihak pengembang sama-sama melakukan sosialisasi salah satunya untuk memasarkan produk yang ada di Bank BTN Syariah khususnya produk KPR Subsidi. Bank BTN Syariah juga melakukan promosi melalui sarana

¹² Rahmad Budianta, *Wawancara*, 12 Januari 2023

periklanan dengan mencetak spanduk dan brosur, pemasangan spanduk di pinggir jalan raya dapat menginformasikan masyarakat tentang produk KPR Bersubsidi khususnya. Pembagian brosur juga dilakukan pada saat pameran di tempat terbuka. Selanjutnya Bank BTN Syariah juga melakukan promosi melalui sarana penjualan pribadi (*personal selling*).

“Terkait dengan personal (masing-masing cabang) setiap job deskripsi masing-masing (baik itu *customer service*, *teller*, *financing service* bahkan pimpinan) ada fungsi pemasarannya (*info selling*) jika ada nasabah yang datang, karena tidak memungkinkan apabila jika misalnya *customer service* atau *teller* itu keluar untuk marketing. Biasanya kita (bank BTN Syariah KCP Karanganyar) segmentasinya dengan developer, jadi lebih banyaknya ya ke *developer* itu, jadi kita (bank BTN Syariah KCP Karanganyar) jualan produk. Kalau yang kredit pemilikan rumah (KPR) jualannya ya ke *developer*, kalau terkait produk tabungan-tabungan, ke nasabah-nasabah relasi yang tidak terlalu jauh dengan developer-developer atau lembaga-lembaga ke Islaman dan lembaga-lembaga kesehatan”¹³

Wawancara serupa oleh Bapak Rahmad selaku staff *financing service* bank BTN Syariah KCP Karanganyar, beliau mengatakan bahwa:

“Strategi tersebut sangat membantu, karena bisa langsung mengenai pada sasaran masyarakat kategori berpenghasilan rendah dan yang belum memiliki rumah. Proses pemasaran produk pembiayaan KPR Bersubsidi oleh bank BTN Syariah juga sudah disesuaikan dengan target pasar masyarakat berpenghasilan rendah.”¹⁴

Dari strategi umum yang sering dilakukan oleh bank BTN Syariah KCP Karanganyar tersebut dapat dikatakan sangat membantu masyarakat

¹³ Aef Muhamad Syarifudin, Wawancara, 7 September 2022

¹⁴ Rahmad Budianta, Wawancara, 6 Maret 2023

kategori berpenghasilan rendah untuk bisa mendapatkan pembiayaan KPR Bersubsidi.

D. Dampak Strategi Produk KPR Bersubsidi iB terhadap Inklusivitas

Strategi yang dilakukan oleh Bank BTN Syariah berdampak pada inklusivitas dan juga berpengaruh pada citra bank. Dampak tersebut bisa dilihat dari implikasi indikator-indikator inklusi keuangan yang ada itu terpenuhi, indikator tersebut yaitu:

1. Ketersediaan/akses layanan keuangan untuk masyarakat

Tersedianya pembiayaan KPR Bersubsidi diharapkan masyarakat bisa mengakses pembiayaan tersebut sehingga masyarakat yang menginginkan rumah agar segera tercapai.

Wawancara dengan Bapak Aef Muhammad selaku pimpinan BTN Syariah KCP Karangnyar, beliau mengatakan bahwa:

“Akses terhadap KPR Bersubsidi selalu tersedia untuk masyarakat kategori berpenghasilan rendah, kalau terkait dengan produknya ada terus cuman yang dikaitkan itu kuotanya. Dan kuota itu ranahnya pada pemerintah jadi selama kuota yang diberikan oleh pemerintah itu masih ada maka produk kami selalu tersedia.”¹⁵

Wawancara serupa dengan staff financing service, Bapak Rahmad mengatakan bahwa:

“Untuk KPR Bersubsidi memiliki pasar tersendiri dan diperuntukkan hanya untuk masyarakat yang berpenghasilan rendah. Selain itu rumah yang dibangun oleh developer adalah standar bangunan rumah subsidi, sehingga pasarnya atau

¹⁵ Aef Muhamad Syarifudin, *Wawancara*, 12 April 2023

konsumennya sudah mengarah ke masyarakat berpenghasilan rendah¹⁶”

2. Kemampuan masyarakat dalam menggunakan layanan keuangan

Bank memberikan informasi kepada nasabah mengenai seperti apa persyaratan yang harus dipenuhi dan setelahnya apa yang harus dilakukan setelah masyarakat mendapatkan pembiayaan.

Wawancara dengan Bapak Aef Muhammad selaku pimpinan Bank, beliau mengatakan bahwa:

“Persyaratan seharusnya bisa terpenuhi karena persyaratannya termasuk simple, setelah persyaratan sudah terpenuhi dan diproses oleh Bank, selama proses tersebut Bank memberikan informasi mengenai apa yang harus dilakukan setelah mendapatkan pembiayaan KPR Bersubsidi.”¹⁷

Bapak Rahmad selaku *staff financing service* bank BTN Syariah KCP Karanganyar mengatakan bahwa:

“Jika nasabah mengajukan pembiayaan, memang ada beberapa persyaratan yang harus dilampirkan. Setelah semua berkas lengkap, baru bisa datang ke bank. Kemudian bank mengecek apakah semua berkas sudah lengkap atau belum, tujuan untuk pembelannya memang untuk rumah dan lain sebagainya. Kemudian data tersebut masuk kedalam sistem dan kemudian bagian analisa mengusulkan bahwa nasabah ini memang layak diberikan pembiayaan atau tidak.”¹⁸

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah untuk mendapatkan pembiayaan memang harus jelas, penting bagi nasabah untuk mengerti dengan jelas apa saja menjadi syarat pembiayaannya.

¹⁶ Rahmad Budianta, *Wawancara*, 6 Maret 2023

¹⁷ Aef Muhamad Syarifudin, *Wawancara*, 12 April 2023

¹⁸ Rahmad Budianta, *Wawancara*, 6 September 2022

3. Kesesuaian layanan keuangan dengan kebutuhan masyarakat

Produk yang dimiliki BTN Syariah menyesuaikan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat, dan kebutuhan masyarakat salah satunya adalah ingin memiliki rumah.

“Produk KPR Bersubsidi sudah sesuai apa yang dibutuhkan oleh masyarakat berpenghasilan rendah yang ingin rumah layak huni. Karena spesifikasi kriteria perumahan bersubsidi itu sudah ada aturannya. Dan kemudian produk KPR Bersubsidi ini menjadi jembatan agar bisa segera memiliki rumah. Karena kalau harus menunggu tabungan bisa jadi tidak akan memiliki rumah”¹⁹

Wawancara serupa dengan Bapak Rahmad selaku staff bank BTN Syariah KCP Karanganyar mengatakan bahwa:

“Hampir setiap hari masyarakat datang untuk mengajukan pembiayaan, kan menandakan bahwa produk program pemerintah ini memang sangat berguna bagi masyarakat yang menginginkan rumah layak huni. Maka kan memang produk KPR Bersubsidi ini produk unggulan bank kami sebagai program pemerintah yang banyak diminati, membuktikan bahwa masyarakat kategori berpenghasilan rendah membutuhkan produk KPR Bersubsidi untuk bisa memiliki rumah layak huni.”²⁰

4. Dampak yang terjadi setelah masyarakat mendapatkan layanan keuangan

Apakah masyarakat benar-benar bisa menikmati apa yang sudah mereka dapatkan melalui pembiayaan KPR Bersubsidi. Hasil wawancara dengan Bapak Aef selaku pimpinan bank BTN Syariah KCP Karanganyar, beliau mengatakan bahwa:

¹⁹ Aef Muhamad Syarifudin, *Wawancara*, 12 April 2023

²⁰ Rahmad Budianta, *Wawancara*, 6 Maret 2023

“Dampaknya sangat positif sekali, dengan pembiayaan ini maka masyarakat bisa memiliki rumah dan rumah itu kan hal yang paling dasar. Orang sudah memiliki rumah itu kan bisa berkembang, karena dia sudah memiliki tempat untuk bernaung”²¹

Pembiayaan KPR Bersubsidi ini memang menjadi solusi bagi masyarakat berpenghasilan rendah yang menginginkan rumah layak huni. Dan dengan mendapatkan pembiayaan KPR Bersubsidi maka masyarakat bisa menikmati apa yang diinginkannya yaitu memiliki rumah.



²¹ Aef Muhamad Syarifudin, Wawancara, 12 April 2023

BAB IV

ANALISIS STRATEGI PRODUK KREDIT PEMILIKAN RUMAH
BERSUBSIDI UNTUK MENINGKATKAN INKLUSIVITAS PADA BANK
BTN SYARIAH KCP KARANGANYAR

A. Tingkat Inklusivitas Produk KPR Bersubsidi pada BTN Syariah KCP Karanganyar

Tabel data jumlah unit subsidi yang sudah terealisasi pada masyarakat menunjukkan bahwa tingkat inklusivitas produk KPR Bersubsidi ini sangat tinggi dibuktikan bahwa mengalami peningkatan setiap tahunnya. BTN Syariah KCP Karanganyar memberikan kontribusi untuk membantu pemerintah untuk mensejahterakan rakyatnya. Menurut peneliti BTN Syariah KCP Karanganyar telah memberikan banyak kemudahan untuk membantu masyarakat berpenghasilan rendah untuk mendapatkan perumahan melalui pembiayaan KPR Bersubsidi.

Masyarakat juga mendapatkan apa yang dibutuhkan oleh mereka yaitu memiliki rumah layak huni sebagai tempat bernaung. Hal ini juga menciptakan sinergi yang baik antara Bank dengan masyarakat yang mana penyaluran pembiayaan semakin meningkat serta dapat terbantunya masyarakat yang sudah mendapatkan pembiayaan, sehingga ini menciptakan hubungan yang baik tanpa membedakan.

B. Strategi Produk KPR Bersubsidi Untuk Meningkatkan Inklusivitas

Pemerintah Indonesia mengadakan program pembangunan satu juta rumah subsidi yang ditujukan kepada masyarakat kategori berpenghasilan rendah. Untuk merealisasikan program tersebut pemerintah bekerja sama dengan lembaga keuangan di Indonesia salah satunya adalah Bank BTN Syariah. Pemerintah memberikan bantuan dana dalam bentuk pembiayaan kredit yang kemudian disalurkan kepada masyarakat melalui Bank khususnya Bank BTN Syariah sebagai Bank pelaksana. Maka Bank BTN Syariah sebagai Bank pelaksana, Bank juga bekerjasama dengan perusahaan pengembang yang mana Bank ikut andil dalam memperkenalkan produk kepada masyarakat agar seluruh lapisan masyarakat khususnya masyarakat kategori berpenghasilan rendah yang ingin memiliki rumah layak huni bisa mendapatkan pembiayaan dan mengakses perumahan.

Berdasarkan paparan data diatas Bank BTN Syariah KCP Karanganyar melakukan pengembangan suatu produk dengan melakukan strategi produk. Kasmir menjelaskan strategi produk yang dilakukan oleh perbankan untuk mengembangkan suatu produk adalah:

1. Penentuan Logo dan Motto

Logo merupakan ciri khas suatu bank itu sendiri dan motto merupakan serangkaian kata-kata yang berisikan misi dan visi bank dalam melayani masyarakat. Yang mana logo dan motto ini harus dipertimbangkan seperti memiliki arti positif, menarik perhatian dan mudah diingat.

Berdasarkan paparan data diatas logo dan motto produk Bank BTN Syariah KCP Karanganyar sudah memenuhi pertimbangan yang mana

logo dan motto Bank BTN Syariah KCP Karanganyar jelas dalam menyampaikan maksud mengenai produk yang ditawarkan. Sehingga masyarakat bisa mengetahui informasi melalui spanduk-spanduk yang dipasang oleh Bank.

2. Menciptakan Merek

Berbagai jenis jasa bank yang ada perlu untuk diberikan merek. Sehingga dengan diberikannya merek masyarakat akan mudah mengenali produk barang atau jasa yang ditawarkan. Berdasarkan paparan data diatas dijelaskan bahwa setiap bank memiliki bisnis sendiri-sendiri dan pastinya masyarakat umumnya mengetahui setiap bank memiliki spesifik pembiayaan yang menjadi fokus bank itu.

Dapat diketahui bank BTN Syariah KCP Karanganyar secara garis besar pembiayaannya berfokus pada pembiayaan kredit pemilikan rumah (KPR). Meski ada bank yang juga melakukan pembiayaan kredit pemilikan rumah selain bank BTN Syariah, tetapi tidak se-dominan bank BTN Syariah. Seluruh lapisan masyarakat termasuk masyarakat kategori berpenghasilan rendah pastinya sudah mengetahui bahwa jika menginginkan rumah layak huni melakukan pembiayaan kredit di bank BTN Syariah. Hal ini dibuktikan dengan hampir setiap hari masyarakat berbeda datang di bank BTN Syariah KCP Karanganyar untuk mengajukan pembiayaan kredit pemilikan rumah (KPR).

3. Menciptakan Kemasan

Dalam dunia perbankan kemasan lebih diartikan kepada pemberian pelayanan atau jasa kepada para nasabah. Berdasarkan paparan data diatas dijelaskan bahwasannya bank BTN Syariah KCP Karanganyar sudah memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah. Bersikap ramah dan siap membantu kepada siapapun nasabah tanpa membedakan. Sehingga ini nanti kan akan membentuk citra bank itu sendiri. Dan masyarakat akan percaya bahwa bank akan mampu memberikan apa yang masyarakat butuhkan.

4. Keputusan Label

Di dalam label menjelaskan siapa yang membuat, di mana dibuat, kapan di buat, cara menggunakannya dan informasi lainnya. Berdasarkan paparan data diatas dijelaskan bahwa masyarakat yang mengajukan pembiayaan KPR Bersubsidi mendapatkan informasi mengenai seperti apa produk pembiayaan KPR Bersubsidi dan bagaimana teknisnya baik sebelum datang ke Bank melalui perusahaan pengembang dan ketika datang ke Bank dijelaskan kembali oleh Bank pada saat pengajuan dan pada saat akad. Pada praktiknya, nasabah dapat mengikuti prosedur dengan lancar.

Berdasarkan paparan data diatas menunjukkan bahwa Bank BTN Syariah mengembangkan produknya dengan sebaik dan semaksimal mungkin agar bisa memenuhi apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh seluruh lapisan masyarakat tanpa terkecuali meski terdapat permasalahan

seperti nasabah yang belum paham akan beberapa informasi yang dijelaskan oleh pihak bank.

Kemudian juga disebutkan Bank BTN Syariah KCP Karanganyar dalam melakukan strategi pemasaran produknya agar benar-benar sampai kepada seluruh kalangan masyarakat adalah:

1. Ikut pameran perumahan yang dilaksanakan di tempat-tempat keramaian seperti mall dan tempat keramaian lainnya.
2. Pembukaan boot layanan produk perbankan saat CFD pada hari minggu pagi.
3. Melakukan sosialisasi dan pemasaran KPR ke perusahaan atau pabrik dan bekerjasama dengan pihak pengembang.

Menurut peneliti, cara ini merupakan cara yang efektif karena melakukan pemasaran produk ditempat terbuka dan tentunya itu bebas untuk umum, sehingga siapapun masyarakat yang ingin mengetahui informasi tentang pembiayaan kredit maka bisa langsung bertanya melalui partisipasi. Jadi Bank BTN Syariah KCP Karanganyar juga lebih leluasa dengan menjelaskan langsung kepada nasabah *face to face* secara logis dan terperinci serta memberikan argumentasi yang logis mengenai keunggulan-keunggulan produk khususnya produk KPR Bersubsidi sehingga informasi yang diberikan cukup mengena dan terserap oleh nasabah.

Bahkan dijelaskan juga bahwa dengan strategi ini sangat membantu masyarakat termasuk masyarakat kategori berpenghasilan rendah, karena strategi yang dilakukan oleh Bank BTN Syariah KCP Karanganyar

langsung mengena kepada sasaran masyarakat termasuk masyarakat berpenghasilan rendah yang belum memiliki rumah. Disisi lain dengan tatap muka Bank BTN Syariah dengan nasabah terjalin hubungan yang harmonis sehingga dapat menaikkan citra bank, selama tidak menyalahi aturan yang berlaku. Bank BTN Syariah KCP Karanganyar juga memasang baliho di beberapa jalanan yang umum dilewati oleh masyarakat, sehingga masyarakat umum bisa melihat iklan yang dipasang oleh pihak bank. Menurut peneliti cara ini merupakan cara alternatif lain agar seluruh masyarakat bisa mendapatkan informasi melalui baliho yang dipasang tersebut.

Menurut peneliti, bahwa strategi yang dilakukan oleh Bank BTN Syariah yang bekerjasama dengan pihak pengembang, adalah bagaimana suatu produk tersebut bisa diakses oleh seluruh lapisan masyarakat selepas dari keuntungan yang didapat. Apalagi dengan pemerintah yang memberikan kemudahan bagi masyarakat berpenghasilan rendah yang ingin memiliki rumah melalui produk pembiayaan KPR Bersubsidi. Tentu produk KPR Bersubsidi membantu meringankan masyarakat berpenghasilan rendah yang menginginkan rumah.

C. Dampak dari strategi produk terhadap inklusivitas

Strategi produk yang dilakukan oleh Bank BTN Syariah KCP Karanganyar memiliki peran penting dalam mengenalkan suatu produk termasuk produk KPR Bersubsidi. Sebagai perintis dan bank terkemuka di bidang pembiayaan perumahan dengan bekerjasama dengan perusahaan

pengembang dan sebagai bank pelaksana yang berkolaborasi dengan pemerintah dalam kebijakan pengadaan perumahan yang murah agar masyarakat berpenghasilan rendah bisa mengakses perumahan melalui pembiayaan KPR Bersubsidi, berkomitmen untuk memberikan kemudahan pembiayaan sesuai dengan kriteria pemerintah yang telah ditetapkan.

Berdasarkan paparan data diatas, untuk melihat dampak strategi produk terhadap inklusivitas dilihat pada implementasi indikator inklusi keuangan, indikator tersebut adalah:

1. Ketersediaan/akses layanan keuangan untuk masyarakat

Akses merupakan hal yang paling utama diperlukan dalam menjalankan inklusi keuangan. Semakin tersedianya akses pembiayaan KPR Bersubsidi pada BTN Syariah maka diharapkan dapat memberikan kesempatan bagi masyarakat berpenghasilan rendah untuk mendapat pembiayaan dan mengakses perumahan. Paparan data diatas menjelaskan bahwa produk pembiayaan KPR Bersubsidi akan selalu tersedia selama kuota yang diberikan oleh pemerintah masih ada. Artinya selama kuota perumahan masih ada maka siapapun masyarakat berpenghasilan rendah yang ingin rumah layak huni itu memiliki kesempatan untuk bisa memiliki rumah.

2. Kemampuan masyarakat dalam menggunakan layanan keuangan

Masyarakat atau konsumen yang memiliki kesempatan mendapatkan pembiayaan harus memenuhi persyaratan yang sudah ditetapkan dan yang sudah dijelaskan oleh Bank. Paparan data diatas

menjelaskan bahwa persyaratan yang harus dipenuhi itu sangat simpel dan harusnya masyarakat atau konsumen mampu untuk memenuhinya. Selain itu menurut peneliti masyarakat dalam memanfaatkan produk KPR Bersubsidi harus diimbangi pengetahuan apa saja terkait produk tersebut, sehingga dengan ini masyarakat akan lebih mampu dalam menggunakan produk tersebut.

3. Kesesuaian layanan keuangan dengan kebutuhan masyarakat

Bahwa pembiayaan KPR Bersubsidi tersebut ditujukan kepada masyarakat berpenghasilan rendah agar masyarakat tersebut mudah menjangkau dan mendapatkan pembiayaan KPR Bersubsidi. Berdasarkan paparan data diatas, BTN Syariah menjelaskan bahwa KPR Bersubsidi ini memang sangat berguna bagi masyarakat berpenghasilan rendah sehingga membantu masyarakat berpenghasilan rendah mendapatkan hunian yang layak.

4. Dampak yang terjadi setelah masyarakat mendapatkan pembiayaan

Paparan data diatas menjelaskan bahwa dengan masyarakat yang mendapatkan pembiayaan otomatis masyarakat bisa memiliki rumah yang diinginkan. Menurut peneliti produk KPR Bersubsidi memiliki dampak positif bagi masyarakat karena produk KPR Bersubsidi menjadi solusi untuk masyarakat berpenghasilan rendah agar segera memiliki rumah. Dibanding dia harus menabung lama, boleh jadi tidak akan memiliki rumah.

Menurut peneliti strategi produk yang dilakukan oleh Bank BTN Syariah berdampak positif bagi masyarakat dan bank itu sendiri. Dengan strategi yang dilakukan memberi pengaruh dengan masyarakat mendapatkan informasi mengenai produk KPR Bersubsidi dan masyarakat memiliki kesempatan untuk mendapatkan pembiayaan dan mengakses perumahan. Dampak positif inilah yang menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh Bank BTN Syariah KCP Karanganyar mampu meningkatkan inklusivitas yang mana bank berkontribusi dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat berpenghasilan rendah untuk bisa memiliki rumah layak huni melalui informasi kemudahan proses pembiayaan kredit perumahan. Sebenarnya dapat dikatakan inklusivitas bahwa Bank BTN Syariah KCP Karanganyar menuntaskan target sesuai penyaluran unit yang ditetapkan oleh pemerintah, artinya seluruh masyarakat berpenghasilan rendah yang tepat sasaran bisa mengakses perumahan yang disalurkan oleh pemerintah pada kuota yang sudah ditetapkan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan analisis yang telah dilakukan sebelumnya, peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Tingkat inklusivitas produk KPR Bersubsidi pada BTN Syariah KCP Karanganyar itu tinggi dibuktikan dengan data jumlah unit yang disalurkan mengalami peningkatan setiap tahunnya. BTN Syariah berkontribusi untuk meningkatkan inklusivitas karena memberikan kesempatan untuk masyarakat berpenghasilan rendah yang ingin rumah layak huni untuk mendapatkan pembiayaan dan mengakses perumahan.
2. Dalam mengembangkan suatu produk perbankan, strategi produk yang dilakukan pada bank yang sudah disebutkan pada teori sudah diterapkan pada bank BTN Syariah KCP Karanganyar, strategi sudah dilakukan seperti promosi pada tempat-tempat terbuka salah satunya. Sehingga cara ini sangat efektif dengan menjelaskan langsung kepada masyarakat sehingga informasi menjadi lebih terserap dan hubungan antara bank dengan masyarakat menjadi lebih dekat. Dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan Bank BTN Syariah KCP Karanganyar sangat efektif karena sudah menerapkan strategi produk yang ada dan memberikan kemudahan pada msyarakat.

3. Strategi produk yang dilakukan Bank BTN Syariah KCP Karanganyar memberikan dampak yang positif bagi masyarakat termasuk masyarakat berpenghasilan rendah yang ingin rumah layak huni. Hal ini dapat dilihat dari keefektifan bank dalam menyalurkan pembiayaan kredit seperti pada indikator kegunaan, ketepatan sasaran, ruang lingkup, efektivitas biaya dan ketepatan waktu. Bank BTN Syariah KCP Karanganyar sudah memenuhi indikator sehingga semakin meningkatkan inklusivitas. Dapat dikatakan inklusivitas ketika Bank BTN Syariah KCP Karanganyar menuntaskan target sesuai penyaluran unit yang ditetapkan oleh pemerintah, artinya seluruh masyarakat berpenghasilan rendah yang tepat sasaran bisa mengakses perumahan yang disalurkan oleh pemerintah pada kuota yang sudah ditetapkan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Bank BTN Syariah KCP Karanganyar, guna mewujudkan tujuan suatu produk KPR Bersubsidi untuk membantu masyarakat berpenghasilan rendah memiliki rumah layak huni, mempertimbangkan strategi pengembangan produk lainnya agar lebih dan lebih meningkatkan inklusivitas dengan memberikan kemudahan yang dapat dijangkau oleh masyarakat.

2. Bagi peneliti selanjutnya, mampu mengeksplere lebih dalam lagi berkaitan dengan KPR Bersubsidi dari berbagai sudut pandang dan keunggulan lainnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Zuchri. *Metode Penelitian Kualitatif*. Makassar: CV Syakir Media Press, 2021.
- Departemen Perlindungan Konsumen, *Kajian Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan: Kredit Pemilikan Rumah (KPR)*. Jakarta: Departemen Perlindungan Konsumen OJK, 2017.
- Dinas Provinsi Riau, *Membangun Masyarakat Inklusif, Adil dan Berkesinambungan*, <https://dinsos.riau.go.id/>, (diakses pada 10 November 2022, jam 06.11)
- Firmansyah, M. Anang. *Pemasaran Produk dan Merek (Planning & Strategy)*. Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media, 2019.
- Futaqi, Faruq Ahmad. "Penerapan Inklusi Keuangan dalam Pengembangan UMKM di BPRS Sukowati Sragen," Fatahiya: Research Jurnal of Islamic Banking and Finance, Vol. 1, No. 2, 2022.
- Handi, Ahmad Zainul dkk. *Merajut Indonesia Inklusif*. Jakarta: Kemenko PMK RI, 2019.
- Indrasari, Meithiana. *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: UP Unitomo Press, 2019.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT RAJAGRAFINDO PERSADA, 2012.
- Kementrian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Direktorat Jendral Penyediaan Perumahan, (t.tp.:Bunga Rampai: Penyelenggaraan Perumahan di Indonesia, t.th.)
- Kennedy, Putri Pithaloka dkk. "Efektivitas Penyaluran Pembiayaan KPR Syariah Bersubsidi pada PT Bank BTN Syariah Cirebon".Ekspansi: *Jurnal Ekonomi, Keuangan, Perbankan dan Akuntansi*, Vol. 12, No. 2, 2020.
- Khaerunnisa, Anis. "Efektivitas Penyaluran Pembiayaan KPR Syariah Bersubsidi BTN Syariah bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah.". *Skripsi*. Jakarta: UIN Jakarta, 2016.

- Kusumastusi, Adhi & Khoiron, Ahmad Mustamil *Metode Penelitian Kualitatif*. Semarang: Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo, 2019.
- Laili, Novia Yusfiyanti & Rohmawati Kusumaningtias. “Novia Yusfiyanti Laili dan Rohamwati Kusumaningtias, “Efektifitas Inklusi Keuangan Syariah dalam Meningkatkan Pemberdayaan UMKM,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(03), 2020.
- Muniro, Lili. “Sinergi dan Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan KPR Bersubsidi (Studi Kasus di BTN KCS Mataram). Skripsi. Mataram: UIN Mataram, 2021.
- Nazarudin. *Manajemen Strategik*. Palembang: CV Amanah, 2020.
- Pohan, Deby Windayani. “Strategi Pemasaran Produk KPR BTN Bersubsidi ditinjau dari Analisis SWOT (Studi Kasus Pada Bank BTN Syariah KC Medan).” *Skripsi*. Medan: UINSU, 2019.
- Pradono, Julianty dkk. *Panduan Penelitian dan Pelaporan Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Lembaga Penerbit Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan, 2018.
- Prasojo, Lantip Dian. *Manajemen Startegi*. Yogyakarta: UNY Press, 2018.
- Putri, Budi Rahayu Tanama. *Manajemen Pemasaran*. Denpasar: Fakultas Peternakan Universitas Udayana, 2017.
- Raharja, Dinna Prapto. *Demokrasi dan Inklusifitas*. Jakarta: Friedrich Ebert Stiftung, 2019.
- Rahim, Abd Rahman & Radjab, Enny. *Manajemen Startegi*. Makassar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhamadiyah Makassar, 2016.
- Rahmah, Wiriantina Dwi. “Peran Bank Syariah dalam Menyalurkan Pembiayaan KPR Bersubsidi terhadap Masyarakat Berpenghasilan Rendah (Studi pada BTN KCS Malang)”. *Jurnal Ilmiah*. Malang: UNIBRAW, 2019.
- Rahmat, Pupu Saeful. “Penelitian Kualitatif”, *Jurnal EQUILIBRIUM*, Vol. 5, No. 9, Januari-Juni 2009: 1-8

Rijali, Ahmad. “Analisis Data Kualitatif”, *Jurnal Alhadharah* Vol. 17 No. 33 Januari-Juni 2018.

Sahvitri H, Anugerah.” Analisis Pembiayaan KPR Syariah terhadap Nasabah Berpenghasilan Rendah (Studi pada Bank BRI Syariah KC Bandar Lampung Kedaton)”. *Skripsi*. Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018.

Salim, & Syahrur. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : Citapustaka Media, 2012.

Sobana, Dadang Husen. *Hukum Perbankan di Indonesia*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2016.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: ALFABETA, 2016.

Wardana, Raditya. “KPR BTN Syariah – Syarat dan Simulasi KPR Bebas Bunga Tanpa Riba,” dalam <https://lifepal.co.id/media/kpr-btn-syariah/>, (diakses pada tanggal 17 September 2022, jam 08.17).

Yatminiwati, Mimin. *Manajemen Strategi: Buku Ajar Perkuliahan Bagi Mahasiswa*. Lumajang: Widya Gama Press, 2019.

<https://accurate.id/marketing-manajemen/strategi-produk>, (diakses pada tanggal 17 November 2022, jam 09.50)

<https://www.btn.co.id/id/>, (diakses pada tanggal 9 November 2022, jam 21.58)

<http://pembiayaan.pu.go.id/faq/faq/p/5-apa-yang-dimaksud-dengan-kpr-bersubsidi>, (diakses pada tanggal 19 November 2022, jam 10.09)

www.ojk.go.id, (diakses pada tanggal 8 April 2023, jam 10.32).

www.bi.go.id, (diakses pada tanggal 12 April 2023, jam 22.16)

LAMPIRAN

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

Narasumber 1 : Bapak Aef Muhammad Syarifudin (*Sub Branch Head*)
Narasumber 2 : Bapak Rahmad Budianta (*Financing Service*)
Tempat : BTN Syariah KCP Karanganyar

1. Bagaimana tingkat inklusivitas produk KPR Bersubsidi untuk meningkatkan inklusivitas pada BTN Syariah KCP Karanganyar?
2. Bagaimana BTN Syariah KCP Karanganyar dalam penentuan logo dan motto pada produk KPR Bersubsidi?
3. Bagaimana BTN Syariah KCP Karanganyar menciptakan merek produk KPR Bersubsidi untuk mengenalkan produk tersebut?
4. Bagaimana BTN Syariah KCP Karanganyar dalam pemberian pelayanan atau jasa kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan KPR Bersubsidi?
5. Bagaimana BTN Syariah KCP Karanganyar dalam menjelaskan atau memberikan informasi mengenai produk KPR Bersubsidi?
6. Apakah akses terhadap layanan produk KPR Bersubsidi selalu tersedia untuk masyarakat berpenghasilan rendah?
7. Apakah produk KPR Bersubsidi sangat sesuai apa yang dibutuhkan masyarakat berpenghasilan rendah?
8. Apakah masyarakat berpenghasilan rendah mampu memenuhi persyaratan dalam menggunakan produk KPR Bersubsidi?

9. Apakah dampak yang terjadi setelah masyarakat berpenghasilan rendah mendapatkan produk pembiayaan KPR Bersubsidi?



RIWAYAT HIDUP



A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Diandra Samudra
2. Tempat & Tgl. Lahir : Tangerang, 17 Agustus 2001
3. Alamat Rumah : RT I RW II, Dusun Cabeyan, Desa
Plunturan, Kecamatan Pulung, Kabupaten
Ponorogo
4. Hp : 081615987808
5. E-mail : diandrasmdr@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. TK PGRI Plunturan
 - b. SDN 2 Punturan
 - c. SMPN 2 Pulung
 - d. SMAN 1 Pulung

Ponorogo, 29 Maret 2023

Diandra Samudra
NIM. 402190033