

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran

Berkembangnya sektor perbankan syariah di Indonesia menyebabkan baik itu Bank Umum Syariah maupun Unit Usaha Syariah di Indonesia kini mulai diakui eksistensinya. Perkembangannya kini mulai mengalami perubahan yang cukup signifikan di Indonesia. Dari data statistika, jumlah kantor cabang Bank Umum Syariah (BUS) yang tersebar diseluruh wilayah Indonesia pada Januari tahun 2018 sebanyak 469 jaringan kantor cabang (Otoritas Jasa Keuangan, 2018).

Perkembangan BUS di Indonesia tidak lepas dari peran masyarakat Indonesia itu sendiri. Munculnya kesadaran untuk melakukan transaksi secara syariah menjadi salah satu faktor pendorong pertumbuhan BUS di Indonesia. BUS yang menerapkan prinsip syariah dalam menjalankan kegiatan operasionalnya dan melekatkan prinsip syariah pada setiap produknya membuat BUS berbeda dengan bank konvensional. Sehingga membuat masyarakat Indonesia yang mayoritas merupakan umat muslim, kini lebih memilih menggunakan BUS untuk kegiatan transaksinya. Dengan berkembangnya Bank Umum Syariah di Indonesia menambah kompleksnya permasalahan persaingan dalam dunia perbankan di Indonesia.

Meningkatnya persaingan dalam dunia perbankan menuntut baik bank konvensional maupun bank syariah di Indonesia yang tetap ingin melanjutkan perkembangan bisnisnya dengan melakukan berbagai upaya. Salah satu upaya yang dilakukan yaitu dengan memberikan berbagai penawaran yang

mempermudah segala urusan yang berkaitan dengan para nasabahnya. Dengan memberikan produk yang dapat memenuhi kepuasan para nasabah dapat meningkatkan nilai tambah untuk produk yang ditawarkan. Salah satu bentuk nyata tingginya persaingan dalam dunia perbankan di Indonesia dengan hadirnya produk-produk pembiayaan yang di tawarkan sesuai dengan kebutuhan para nasabahnya. Salah satunya yaitu produk pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR)

Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) merupakan pembiayaan yang pada saat ini banyak diminati oleh masyarakat di Indonesia. KPR kini menjadi produk pembiayaan unggulan yang hampir disemua bank, baik itu bank konvensional maupun bank syariah. Di Indonesia sendiri masalah kepemilikan rumah masih menjadi masalah besar. Berdasarkan data statistika, laju pertumbuhan penduduk di Indonesia mencapai 1.34 persen selama 2010-2017 (Statistika Indonesia 2018). Dengan laju pertumbuhan penduduk di Indonesia yang setiap tahunnya mengalami peningkatan menyebabkan kebutuhan perumahan semakin tinggi. Meningkatnya kebutuhan perumahan yang semakin tinggi mendorong perbankan di Indonesia memberikan alternatif berupa pembiayaan KPR.

Selain itu, pendapatan masyarakat di Indonesia yang dianggap tidak sesuai jika dibandingkan dengan harga rumah pada saat ini, serta mahalnya biaya untuk membangun sebuah tempat tinggal serta semakin sulitnya memperoleh lahan untuk pembangunan juga menjadi faktor pendukung banyaknya penggunaan produk pembiayaan KPR di Indonesia. Dengan adanya pembiayaan KPR dianggap mampu menjadi solusi terbaik masyarakat di Indonesia yang ingin mempersiapkan hari tua yang mapan dengan memiliki tempat tinggal milik sendiri dan layak huni.

Mengenai pembiayaan KPR selalu dikaitkan dengan peran Bank Tabungan Negara (BTN) yang juga merupakan salah satu dari Bank milik Badan Usaha Milik Negara atau BUMN yang dikenal sebagai pelopor munculnya pembiayaan KPR di Indonesia. Seperti halnya BTN Konvensional, Unit Usaha Syariah dari Bank Tabungan Negara juga memberikan layanan yang sama yaitu memberikan pembiayaan KPR dengan menggunakan sistem syariah. Salah satunya disediakan oleh Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta menyediakan pembiayaan KPR dengan menggunakan sistem syariah, yang meliputi pembiayaan konsumen dan komersil.

Salah satu bentuk pembiayaan konsumen adalah produk pembiayaan Platinum iB yang diperuntukan kepada nasabah perorangan tidak hanya untuk kepemilikan rumah namun juga kepemilikan rumah toko, rumah kantor, rumah susun, bahkan kepemilikan bangunan apartemen dalam kondisi yang masih baru maupun kondisi yang sudah bekas atau *second*. Dengan banyaknya kemudahan yang ditawarkan, seperti proses pengajuan yang mudah dan cepat menjadikan produk pembiayaan KPR Platinum iB ini termasuk ke dalam produk pembiayaan unggulan BTN Syariah Kantor Cabang Yogyakarta. Sehingga banyak nasabah yang mengajukan pembiayaan terhadap produk pembiayaan KPR Platinum iB ini di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta.

Maka guna mengantisipasi perubahan yang dilakukan oleh bank pesaing dibutuhkan strategi dan sebuah perencanaan yang tepat dimasa sekarang maupun untuk masa yang akan datang. Sehingga dirasa perlu dilakukan analisa terhadap produk KPR Platinum iB ini, untuk mengetahui seberapa besar pangsa pasar yang

dapat diambil oleh produk pembiayaan Platinum iB dimasa sekarang ataupun masa yang akan datang. Untuk itu perlu diketahui faktor internal dan eksternal yang memengaruhi produk pembiayaan Platinum iB agar BTN Syariah melakukan pengembangan positif terhadap produk pembiayaan Platinum iB sehingga produk pembiayaan ini mampu bersaing dengan produk pembiayaan lainnya di pasaran dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang.

Berdasarkan uraian diatas maka tugas akhir ini mengambil judul “**Analisis SWOT Produk Pembiayaan KPR Platinum iB Pada Bank Tabungan Negara Syariah Kantor Cabang Yogyakarta**”.

1.2 Tujuan Magang

Tujuan dari pelaksanaan kegiatan magang yaitu, sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui produk pembiayaan KPR Platinum iB pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta;
2. Untuk mengetahui Analisis SWOT terhadap produk pembiayaan KPR Platinum iB pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta.

1.3 Target Magang

Target yang diharapkan dari pelaksanaan kegiatan magang yaitu:

1. Mengetahui produk pembiayaan KPR Platinum iB pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta;
2. Mengetahui Analisis SWOT terhadap produk pembiayaan KPR Platinum iB pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta.

1.4 Bidang Magang

Pelaksanaan kegiatan magang dilaksanakan langsung pada unit berkaitan dengan nasabah yang ingin melakukan Pembiayaan Platinum iB unit *Financing Service* (FS) . FS sendiri merupakan unit yang bertugas untuk melayani nasabah yang ingin melakukan pembiayaan berupa pelayanan mengenai informasi pembiayaan yang tersedia di BTN Syariah Kantor Cabang Yogyakarta termasuk produk pembiayaan KPR Platinum iB dan mengelola berkas nasabah yang akan melakukan pembiayaan sebelum di serahkan ke unit lainnya.

1.5 Lokasi Magang

Kegiatan magang telah dilaksanakan pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta yang bertempat di Jl. Faridan M Noto No.10, Kotabaru, Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55224.

1.6 Jadwal Magang

Magang dilaksanakan selama 1 bulan yang mulai dilaksanakan pada 1 Maret 2019 hingga 1 April 2019 yang bertempat di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta. Rician pelaksanaan kegiatan magang tertera pada tabel 1.1.

Tabel 1.1 Jadwal Magang

Kegiatan	Febuari				Maret				April				Mei			
Pesiapan Pelaksanaan Magang																
Melakukan Bimbingan dengan Dosen Pembimbing																
Pelaksanaan Kegiatan Magang																
Pembuatan Laporan Magang																

1.7 Sistematika Penulisan Magang

Dalam penulisan Laporan Magang ini, ditulis sesuai dengan berdasarkan sistematika yang terdapat pada Buku Pedoman Magang dan Penulisan Laporan Magang. Sistematika Penulisan Laporan Magang adalah sebagai berikut:

BAB I. PENDAHULUAN

Dalam bab ini menjelaskan mengenai dasar pemikiran magang perihal topik yang akan dibahas pada penulisan tugas akhir, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, dan sistematika dalam penulisan laporan magang.

BAB II. LANDASAN TEORI

Landasan teori dijadikan sebagai dasar pijakan yang kokoh untuk pemecahan masalah yang akan dibahas. Di dalam landasan teori inilebih menekankan secara teoritis bagaimana hubungan antar variabel yang terdapat pada masalah yang akan

dibahas pada laporan magang ini. Hasil pengungkapan teori ini bermanfaat dalam memberikan dukungan teoritis terhadap permasalahan yang akan dikemukakan.

BAB III. ANALISIS DESKRIPTIF

Analisis deskriptif ini meliputi data umum dan data khusus. Untuk data umum berkaitan dengan gambaran umum tempat dilaksanakannya magang sedangkan untuk data khusus memaparkan data dari hasil temuan di lapangan yang disesuaikan dengan topik yang akan dibahas.

BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini membahas mengenai kesimpulan yang berasal dari hasil analisis bab yang sebelumnya. Kesimpulan disusun berdasarkan rumusan masalah yang telah ditulis. Kesimpulan ini disusun berdasarkan rumusan permasalahan yang disusun.

