

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEPEMILIKAN RUMAH (KPR)
GRIYA HASANAH DI BSI KCP SUKABUMI CICURUG CITY**

Laporan Magang



Disusun Oleh :

Dyah Ayu Mutiara Khatulisilva

18213018

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2021

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEPEMILIKAN RUMAH (KPR)
GRIYA HASANAH DI BSI KCP SUKABUMI CICURUG CITY**

Laporan Magang

Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Bisnis dan ekonomika Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

Disusun Oleh :

Dyah Ayu Mutiara Khatulisilva

18213018

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2021

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN MAGANG

STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEPEMILIKAN RUMAH (KPR) GRIYA HASANAH DI BSI KCP SUKABUMI CICURUG CITY



Disusun Oleh:

Nama : Dyah Ayu Mutiara Khatulisilva
No. Mahasiswa : 18213018
Jurusan : Perbankan dan Keuangan

Telah disetujui oleh Dosen
Pembimbing Pada tanggal **22**
Juli 2021

Dosen Pembimbing,



(Rizqi Adhyka Kusumawati, SE.,
MBA.)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 04 Juni 2021

Penulis

A handwritten signature in black ink is written over a 1000 Rupiah Indonesian postage stamp. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text 'REPUBLIK INDONESIA' and '1000'. The signature is written in a cursive style.

Dyah Ayu Mutiara Khatulisilva

الجمهورية الإسلامية اندونيسية

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji serta syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan rahmat-Nya, karena dengan berkah ilmu dari-Nya saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEPEMILIKAN RUMAH (KPR) GRIYA HASANAH DI BSI KCP SUKABUMI CICURUG CITY”**

Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu persyaratan kelulusan Program studi Diploma III Perbankan dan keuangan, Fakultas Bisnis dan Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Maka dalam kesempatan ini izinkan saya mengucapkan terima kasih kepada pihak yang memberi fasilitas, membantu, membina, dan membimbing untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini :

1. Kepada Orang Tua Bapak H. Sahlan dan Ibu Hj. Nenden Irawati;
2. Ibu Diana Wijayanti, SE., Msi selaku ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia;
3. Ibu Rizqi Adhyka Kusumawati, SE., MBA selaku dosen pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan pengarahan dalam penyusunan Tugas Akhir;
4. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam

Indonesia yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuannya selama proses ajar mengajar;

5. Bapak Danu Suatmaji, selaku *Branch Manager* Bank Syariah Indonesia kcp Sukabumi Cicurug city yang telah memberikan izin dan membimbing saya selama proses magang;
6. Seluruh staf karyawan BSI kcp Sukabumi Cicurug city yang telah membimbing saya selama program magang berlangsung;
7. Seluruh teman teman kelas saya yaitu kelas Perbankan dan Keuangan A 2018, terutama untuk Novi Nurwidyaningsih, Silvie Elliana, Nur Azuraa D.P, Sintawati A, dan Intan Dwi P;
8. Teman-teman SMA saya yang selalu *mensupport* saya untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini, kepada Yunia Dwi R, Widya MS, Melani Dwi P, Salma Oktafiana R, dan Lulu.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan maka dimohon untuk dapat memberikan kritik dan saran yang sangat membangun dalam penyusunan Tugas Akhir ini, Demikian yang dapat saya sampaikan kurang dan lebihnya saya memohon maaf, dan semoga karya ini dapat membantu dan bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Penulis



Dyah Ayu Mutiara Khatulisilva

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN MAGANG.....	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	Error! Bookmark not defined.
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.3 Tujuan Magang.....	4
1.4 Target Magang	5
1.5 Bidang Magang	5
1.6 Lokasi Magang	5
1.7 Jadwal Magang.....	5
1.8 Sistematika Penulisan Laporan Magang.....	6
BAB II.....	8
TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Strategi Pemasaran	8
2.1.1 Pengertian Strategi Pemasaran.....	8
2.1.2 Tujuan Pemasaran.....	8
2.1.3 Unsur-unsur Strategi Pemasaran.....	8
2.1.4 Pemasaran Perbankan	9
2.2 Pembiayaan	9
2.2.1 Pengertian Pembiayaan.....	9
2.2.2 Tujuan Pembiayaan.....	10
2.2.3 Fungsi Pembiayaan	11

2.2.4 Jenis-jenis Pembiayaan	11
2.3 KPR	12
2.3.1 Pengertian KPR Syariah	12
2.3.2 Syarat-syarat Pengajuan KPR Syariah.....	12
2.3.3 Akad KPR Syariah.....	13
2.3.4 Produk KPR	13
BAB III	15
ANALISIS DESKRIPTIF.....	15
3.1 Data Umum	15
3.1.1 Gambaran Umum tentang Bank Syariah Indonesia.....	15
3.1.2 Sejarah Bank Syariah Indonesia	16
3.1.3 Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia	17
3.1.4 Budaya Kerja Bank Syariah Indonesia	18
3.1.5 Struktur Organisasi BSI Kcp Sukabumi Cicurug City	19
3.1.6 Job Description	20
3.2 Data Khusus	24
3.2.1 Produk KPR Griya Hasanah	24
3.2.2. Strategi Pemasaran Produk KPR Griya Hasanah	29
BAB IV	32
KESIMPULAN DAN SARAN.....	32
4.1. Kesimpulan.....	32
4.2 Saran	32
DAFTAR PUSTAKA	34
LAMPIRAN.....	36

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Magang PT. Bank Syariah Indonesia.....	7
---	---



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Struktur Organisasi Perusahaan.....20



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Rumah merupakan kebutuhan bagi setiap manusia, karena kebutuhan manusia yang harus dipenuhi adalah sandang, pangan, dan papan. Dan mempunyai rumah merupakan suatu kebanggaan tersendiri bagi setiap manusia. Karena di rumahlah kita dapat merasa aman, nyaman, dan merasa tenang. Memiliki rumah merupakan kewajiban bagi seseorang yang telah berkeluarga agar dapat berkumpul dengan seluruh anggota keluarganya. Membeli rumah secara tunai dengan harga yang semakin melambung tinggi sangat sulit untuk kebanyakan orang, apalagi dengan model perumahan yang mereka inginkan.

Oleh karena itu, disinilah perbankan syariah ikut mengambil bagian dalam menjembatani keinginan pembeli dan penjual rumah dengan menawarkan fasilitas pembiayaan untuk pembelian rumah. Fasilitas Pembiayaan Kepemilikan Rumah atau yang sering disebut dengan KPR di bank syariah umumnya muncul karena sebagian besar masyarakat tidak mampu membeli rumah langsung secara tunai, sedangkan perbankan konvensional menggunakan sistem bunga yang identik dengan riba dan hal ini sangat dilarang keras dalam Islam. Sehingga membuat masyarakat muslim khawatir dalam melakukan transaksi tersebut.

Perbankan syariah sangat membantu masyarakat menengah ke bawah untuk mewujudkan impian mereka untuk memenuhi kebutuhannya yaitu memiliki rumah tapi belum cukup uang untuk membayar secara tunai langsung tanpa

adanya riba, sehingga membuat masyarakat yang muslim tanpa ragu untuk melakukan transaksi KPR ini bersama perbankan syariah, karena hukum melakukan riba adalah haram sebagai mana telah Allah sebutkan dalam Qs. Al-Baqarah ayat 275 yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقْرَأُونَ إِلَّا كَمَا يَقْرَأُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Yang artinya adalah :

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”

Dalam uraian tersebut Allah sangat jelas mengharamkan hukum riba dan menghalalkan transaksi jual beli, sehingga muncullah perbankan syariah dengan menggunakan landasan Al-Quran dan As-sunah. Karena perbankan syariah mengacu kepada Al-quran dan As-sunah maka tidak ada yang menggunakan hukum riba, seperti Bank Syariah Indonesia (BSI). BSI ini merupakan kumpulan dari 3 bank di Indonesia, yaitu: Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS), Bank Syariah Mandiri (BSM), dan Bank Negara Indonesia Syariah (BNIS). Ketiga bank

ini di merger pada tanggal 1 Februari 2021, dan untuk saat ini ketiga bank tersebut masi dalam keadaan transisi.

Pembiayaan itu sendiri merupakan pendanaan untuk membantu seseorang ketika membutuhkan suatu produk atau jasa tertentu seperti rumah, dan umumnya menggunakan tiga pihak yaitu, pihak yang memberikan pendanaan, pihak yang memanfaatkan, dan pihak yang membuat produk yang di danai. Produk pembiayaan ini disediakan oleh bank umum syariah, unit usaha syariah, dan perusahaan pembiayaan. Saat ini terdapat banyak sekali perbankan baik konvensional maupun syariah menawarkan produk KPR, seperti Bank Syariah Indonesia juga memiliki produk KPR dengan berbagai jenis KPR sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Untuk dapat menarik perhatian masyarakat terhadap produk KPR ini diperlukan beberapa strategi pemasaran untuk menonjolkan keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh bank syariah, seperti tidak menggunakan prinsip bunga di dalam transaksinya, jujur, dan transparan agar orang lain tertarik dan percaya. Serta tidak tertipu lagi dengan bank konvensional yang menyebutkan bahwa cicilan dengan bunga yang rendah dan jangka waktu yang panjang. Karena bangai manapun bunga/riba itu hukumnya haram.

Ada berbagai macam produk dan akad di dalam Bank Syariah Indonesia, salah satunya adalah produk KPR, produk yang dapat mewujudkan mimpi seseorang untuk mempunyai rumah yang layak. Produk KPR di BSI mempunyai akad yaitu akad murabahah, musyarakah, dan Ijarah. Bank Syariah Indonesia KCP Sukabumi Cicurug city merupakan salah satu bank yang dapat menyalurkan KPR dengan menggunakan akad syariah, yang di dalam produk KPR tersebut

mempunyai prinsip *murabahah bil wakalah*, prinsip *musyarakah mutanaqisah*, dan prinsip *Ijarah Muntahiyah Bitamlik* (IMBT).

Pembiayaan KPR ini dapat berupa membeli rumah atau ruko baru baik *inden* ataupun *non inden*, *second*, take over, merenovasi, dan membeli sekaligus merenovasi. Sehingga produk ini bekerja sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah. KPR ini memiliki respon yang signifikan dari masyarakat karena konsumen tidak terbebani dengan suku bunga yang terus mengalami perubahan, dan KPR syariah ini menjadi alternatif pembiayaan perumahan. Karena cicilan KPR syariah di BSI ini tidak berubah karena menerapkan sistem tetap (*fixed*).

Dengan melihat semakin banyaknya kebutuhan masyarakat terhadap perumahan Bank Syariah Indonesia dalam hal aset dan pembiayaan KPR baik dengan menggunakan akad di setiap bulannya ataupun meneliti dan menganalisa produk dan akadnya, serta memasarkannya agar para calon nasabah tertarik terhadap produk KPR yang ada di BSI tersebut.

Dalam hal ini peneliti menggunakan judul : **“Strategi Pemasaran Produk Kepemilikan Rumah (KPR) Griya Hasanah di BSI Kcp Sukabumi Cicurug City”**

1.3 Tujuan Magang

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui produk KPR Griya Hasanah di BSI kcp Sukabumi Cicurug City

2. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan untuk memasarkan produk griya hasanah yang ada pada BSI kcp Sukabumi Cicurug City

1.4 Target Magang

Target yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Dapat menjelaskan produk KPR Griya Hasanah di Bank BSI kcp Sukabumi Cicurug city
2. Mampu menjelaskan strategi pemasaran produk griya hasanah di BSI kcp Sukabumi Cicurug City

1.5 Bidang Magang

Dalam hal ini saya ingin mengetahui bagaimana bank dalam menarik perhatian nasabahnya, Kemudian dapat mengetahui bagaimana bank dalam menjalankan strategi pemasarannya untuk menarik minat nasabah agar mau melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia.

1.6 Lokasi Magang

Jln. Siliwangi Ruko Kembang Kuning blok B 12-13, Cicurug, kec. Cicurug, Sukabumi Regency, Jawa Barat 43359 Fax. (0266) 6725087.

1.7 Jadwal Magang

untuk kesempatan magang yang diberikan oleh Program Studi Perbankan dan Keuangan Fakultas DIII Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Indonesia, mahasiswa telah diberikan kesempatan sebagai syarat kelulusan. Magang ini

dilaksanakan pada tanggal 17 Maret 2021 sampai dengan 17 April 2021, kegiatan ini dilaksanakan selama 5 hari dalam 1 minggu dalam jangka waktu 1 bulan.

Tabel 1.1 Jadwal Magang

No	Judul Kegiatan	Waktu Pelaksanaan					
		Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli
1.	Survei Lokasi Magang						
2.	Pelaksanaan Kegiatan Magang						
3.	Bimbingan Laporan Magang						
4.	Penyusunan Laporan						
5.	Ujian Sidang Tugas Akhir						
6.	Ujian Kompetensi						

1.8 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Mahasiswa dituntut untuk lebih mudah memahami pembahasan dan penulisan laporan magang ini, sehingga mahasiswa dapat mendeskripsikan atau menjelaskan secara detail, jelas dan akurat. Serta mampu memecahkan masalah-masalah yang terjadi dalam laporan ini.

BAB I : Pendahuluan

Pendahuluan menjelaskan alasan magang, tujuang magang, bidang magang, lokasi magang, rincian dan jadwal magang, serta sistematika penulisan magang

BAB II : Landasan Teori

Landasan Teori menjelaskan tentang definisi terkait dengan judul tugas akhir, menggali teori yang membahas tentang bagaimana cara bank melakukan strategi pemasaran produk KPR Griya Hasanah

BAB III : Analisis Deskriptif

Mendeskripsikan gambaran BSI kcp Sukabumi Cicurug city terkait dengan visi, misi, budaya kerja, struktur organisasi, dan *job description*. Menjelaskan gambaran umum produk pembiayaan, yang salah satunya adalah produk pembiayaan rumah yaitu KPR Griya hasanah dan menjelaskan strategi pemasaran KPR Griya Hasanah pada Bsi kcp Sukabumi Cicurug city.

BAB IV : Kesimpulan dan Saran

Menguraikan kesimpulan dan saran hasil dari bab-bab sebelumnya secara lebih rinci dan jelas.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Strategi Pemasaran

2.1.1 Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah suatu usaha untuk memasarkan suatu perusahaan agar produk dalam suatu perusahaan tersebut mengalami kenaikan dalam penjualan. “Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan individu dan kelompok lainnya”(Pasigai, 2009)

Dalam suatu perusahaan ada berbagai fungsi yang bergerak dalam dunia bisnis, salah satunya adalah *marketing*/pemasaran. Dalam suatu perusahaan baik perbankan ataupun non-bank, diharuskan memiliki strategi pemasaran. Semakin baik strategi pemasarannya, semakin sukses perusahaan yang dimilikinya.

2.1.2 Tujuan Pemasaran

Tujuan pemasaran adalah untuk menjual produk lebih banyak, mengubah manajemen perusahaan yang terbukti sudah tidak berhasil dalam perkembangan perusahaan, dan memberikan kepuasan terhadap konsumen terhadap produk yang diberikan oleh perusahaan tersebut.

2.1.3 Unsur-unsur Strategi Pemasaran

Untuk menciptakan strategi pemasaran yang efektif diperlukan beberapa langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Strategi Produk (*Product Strategy*), merupakan cara menentukan produk apa yang akan dipasarkan agar sesuai dengan kebutuhan masyarakat
- b. Strategi Tempat (*Place Strategy*), merupakan cara agar produk yang akan dipasarkan tepat sasaran
- c. Strategi Promosi (*Promotion Strategy*), merupakan cara agar dapat menarik perhatian seseorang terhadap produk yang akan dipasarkan, sehingga tertarik untuk membelinya.
- d. Strategi Harga (*Pricing Strategy*), merupakan cara agar seseorang dapat tertarik dengan melihat harganya, tentunya ada harga ada kualitas.

2.1.4 Pemasaran Perbankan

Cara bank dalam memasarkan produknya adalah dengan promosi, karena promosi dapat mempengaruhi calon nasabah dan nasabahnya. Bauran promosinya adalah periklanan (advertising), penjualan pribadi, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dari mulut ke mulut, dan pemasaran langsung. (Ratnasari, 2011). Iklan merupakan sesuatu yang dapat menarik perhatian konsumen, dan iklan termasuk ke dalam salah satu cara yang paling banyak menarik konsumen dari berbagai wilayah.

2.2 Pembiayaan

2.2.1 Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan dikenal dalam perbankan syariah, sedangkan di dalam perbankan konvensional pembiayaan dikenal dengan sebutan kredit. Istilah kredit atau pembiayaan lebih dikenal oleh masyarakat dalam transaksi perbankan dan pembelian yang tidak dibayar secara tunai.

Pembiayaan dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 menyebutkan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah uang atau tagihan berdasarkan kesepakatan antara pihak bank dengan pihak lain, di mana pihak yang dibiayai dituntut untuk dapat mengembalikan dana tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan waktu yang telah ditentukan dengan sistem bagi hasil.

Pembiayaan dalam istilah dasarnya berarti kepercayaan atau saya menaruh kepercayaan. Pembiayaan yang bermakna (*trust*) yang berarti kepercayaan yang diberikan kepada lembaga keuangan sebagai *sahibul mal* untuk melaksanakan amanah yang telah diberikan. Sehingga dana yang diberikan harus dipergunakan dengan benar, baik, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

2.2.2 Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan adalah:

- a. Mencari keuntungan (*Profitability*), dengan mendapatkan hasil pembiayaan yang telah diberikan kepada nasabah dengan sistem bagi hasil

- b. *Safety* atau keamanan, yaitu fasilitas yang akan diberikan benar benar terjamin sehingga dapat tercapainya *profitability* tanpa ada hambatan.
- c. Investasi atau pemberian pembiayaan dilakukan untuk meringankan usaha nasabah yang membutuhkan dana.
- d. Membantu pemerintah dalam hal pembangunan industri, karena semakin banyak penyaluran dana maka akan semakin maju pemerintahan karena meningkatnya pembangunan industri diberbagai wilayah.

2.2.3 Fungsi Pembiayaan

Fungsi pembiayaan secara umum adalah:

- a. Meningkatkan daya guna uang, para nasabah yang menitipkan dananya di bank, uang tersebut dapat dipergunakan atau disalurkan.
- b. Meningkatkan daya guna, dana yang awalnya bahan mentah menjadi bahan yang sudah jadi.
- c. Meningkatkan peredaran uang, sehingga tidak adanya lagi aturan menimbun uang dirumah.
- d. Menstabilkan ekonomi
- e. Menjadi jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional
- f. Sebagai alat untuk hubungan ekonomi internasional.

2.2.4 Jenis-jenis Pembiayaan

Ada berbagai jenis pembiayaan seperti :

- a. Jenis pembiayaan sesuai dengan kegunaannya, yaitu pembiayaan investasi, dan pembiayaan modal kerja
- b. Jenis pembiayaan berdasarkan tujuannya, yaitu : pembiayaan konsumtif, pembiayaan produktif, dan pembiayaan perdagangan.
- c. Jenis pembiayaan berdasarkan jangka waktunya, yaitu : pembiayaan jangka pendek (*short term*), pembiayaan jangka menengah (*intermediate term*), pembiayaan jangka panjang, dan *demand loan/call loan*
- d. Jenis pembiayaan berdasarkan jaminannya, yaitu : pembiayaan dengan jaminan dan pembiayaan tanpa jaminan. (Hariyanto, 2020).

2.3 KPR

2.3.1 Pengertian KPR Syariah

Produk KPR syariah merupakan produk yang dikeluarkan oleh perbankan syariah untuk membantu memenuhi keinginan masyarakat dalam memiliki rumah. Produk KPR yang ada di perbankan syariah pada umumnya berbeda dengan KPR yang ada perbankan konvensional, hal ini terjadi terdapat perbedaan prinsip pada perbankan syariah dengan perbankan konvensional. Di dalam perbankan syariah dikenal dengan konsep yang berbasis bagi hasil. Sedangkan pada perbankan konvensional dikenal dengan konsep yang berbasis bunga. Dalam perbankan syariah tidak berlaku sistem kredit seperti yang ada pada perbankan konvensional.

2.3.2 Syarat-syarat Pengajuan KPR Syariah

Ada 3 persyaratan untuk dapat mengajukan KPR Syariah, yaitu:

1. WNI berdomisili di Indonesia
2. Jenis Profesi : Pegawai Tetap, Profesional, dan Wiraswasta
3. Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah

2.3.3 Akad KPR Syariah

Pada Bank Syariah Indonesia KPR syariah menggunakan akad Murabahah, Musyarakah, dan Ijarah Muntahiyah Bi Tamlik (IMBT). Akad murabahah adalah akad yang menggunakan prinsip jual beli dengan keuntungan yang telah disepakati oleh pihak bank dan nasabah. Sedangkan Akad musyarakah merupakan akad yang menggunakan sistem menggabungkan modal, dimana kerjasama dilakukan antara dua pihak yang sama-sama mengeluarkan modal untuk membeli rumah yang diinginkan. Sedangkan untuk pembagian keuntungan dan kerugian dihitung dari seberapa banyak modal yang diberikan. Dan yang terakhir adalah akad Ijarah Muntahiyah Bi Tamlik (IMBT), akad ini merupakan akad perjanjian dengan prinsip sewa beli, dimana nasabah membayar cicilan sesuai dengan jangka waktunya, jika cicilan telah dilunasi maka rumah tersebut sudah berganti kepemilikan, yang semula milik bank menjadi milik nasabah.

2.3.4 Produk KPR

Produk KPR yang ada pada BSI yaitu:

- a. BSI Griya Hasanah, untuk mewujudkan rumah impian masyarakat
- b. BSI Griya Konstuksi, pembelian rumah baru, rumah *second*, ruko, rukan, Apartemen

- c. BSI Griya Mabror, pembiayaan rumah disetujui, pergi ibadah haji pasti
- d. BSI Griya Simuda, masih muda punya rumah dan hobi tetap jalan
- e. BSI Griya Swakarya, bank memberikan rumahnya, bukan uangnya.



BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Gambaran Umum tentang Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah Indonesia adalah Bank publik; Anak usaha Bank Mandiri yang masuk ke dalam industri Perbankan Syariah dan gabungan dari ketiga bank syariah BUMN yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI syariah. Yang telah resmi digabungkan di Jakarta pada tanggal 1 Februari 2021, sehingga bank syariah indonesia ini masih tergolong baru dan masih dalam keadaan transisi, baik dari BSM, BNIS, ataupun BRIS.

Pada tanggal 27 Januari 2021 Bank Syariah Indonesia mendapat izin dari OJK dengan Nomor: SR-3/PB.1/2021 mengenai Pemberian Izin Penggabungan PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah ke dalam PT Bank BRI Syariah Tbk sekaligus izin perubahan nama dengan menggunakan izin usaha PT Bank BRISyariah Tbk menjadi izin usaha atas nama PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai Bank hasil pegabungan. Komposisi pemegang saham BSI terdiri dari PT Bank Mandiri (persero) Tbk sebesar 51,2%, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk (25,0%), PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk sebesar 17,4%, DPLK BRI – Saham Syariah (2%), dan publik (4,4%). Karena BSI adalah gabungan dari ketiga bank syariah BUMN sehingga bila ditotal BSI akan didukung oleh lebih dari 1.100 Kantor Cabang, sekitar 200.741 ATM yang tersebar di seluruh Nusantara.

3.1.2 Sejarah Bank Syariah Indonesia

Indonesia dengan penduduk muslim terbesar di dunia, Berdasarkan data Globalreligiustofuture. Memiliki potensi besar dalam industri keuangan syariah. Meningkatnya tingkat kesadaran masyarakat tentang pentingnya industri halal dan didukung oleh *stakeholder* yang kuat, sebagai peran dari mengembangkan industri halal di Indonesia, termasuk dengan Bank Syariah.

Dalam kegiatan ekonomi Bank Syariah berperan sebagai fasilitator di industri halal. Dalam tiga dekade ini keberadaan industri halal di Indonesia mengalami peningkatan dan perkembangan yang signifikan. Peningkatan layanan, inovasi produk, dan pengembangan jaringan menunjukkan hal positif dari tahun ke tahun. Banyaknya bank syariah yang melakukan korporasi, termasuk bank syariah BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI syariah. yang mencerminkan semangatnya.

Pada 1 Februari 2021 bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H, menjadi bukti sejarah bahwa bergabungnya tiga bank syariah milik negara, yakni Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah telah menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ketiga bank ini dapat menggabungkan keunggulan ketiga bank, sehingga memberikan produk dan layanan produk dan layanan yang semakin baik, jangkauan masyarakat yang lebih luas, dan jumlah permodalan yang semakin baik. Didukung oleh kekuatan induk perusahaan (Mandiri, BNI, BRI) dan komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, agar dapat bersaing di tingkat global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut diharapkan dapat menjadi energi baru bagi pembangunan ekonomi nasional yang berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat serta upaya untuk mewujudkan Bank Syariah yang menjadi kebanggaan masyarakat,. Perbankan syariah di Indonesia juga modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi seluruh dunia, semuanya tercermin oleh keberadaan perbankan syariah (Rahmatan Lil'Aalamin). (BSI. 2021. Bank Syariah Indonesia: Sejarah, diperoleh 5 mei 2021 melalui: www.bankbsi.co.id).

3.1.3 Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

Visi Bank Syariah Indonesia adalah menjadi Top 10 Global Islamic Bank.

Misi Bank Syariah Indonesia adalah:

- a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia
Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan aset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025. (BSI. 2021. Bank Syariah Indonesia: Visi dan Misi, diperoleh pada 5 Juni 2021 melalui: www.bankbsi.co.id).
- b. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham
Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2) (BSI. 2021. Bank Syariah Indonesia: Visi dan Misi, diperoleh pada 5 Juni 2021 melalui: www.bankbsi.co.id).
- c. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia. Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan

budaya berbasis kinerja. (BSI. 2021. Bank Syariah Indonesia: Visi dan Misi, diperoleh pada 5 Juni 2021 melalui: www.bankbsi.co.id).

3.1.4 Budaya Kerja Bank Syariah Indonesia

Ada 7 budaya kerja Bank Syariah Indonesia yaitu:

1. Profesional

Mengerjakan sesuatu sesuai dengan bidangnya atau tugasnya

2. Antusias

Bersemangat, Bergairah, Giat

3. Penghargaan SDM

Memberikan penghargaan kepada pekerja seperti memberikan bonus ataupun memberi penghargaan langsung

4. Tawakal

Suatu sikap mental seseorang yang merupakan hasil dari sebuah keyakinan yang bulat kepada Allah. Atau pun berserah diri kepada Allah

5. Integritas/Jujur

Bertindak secara konsisten antara apa yang dikatakan dengan tingkah lakunya sesuai dengan nilai-nilai yang dianut.

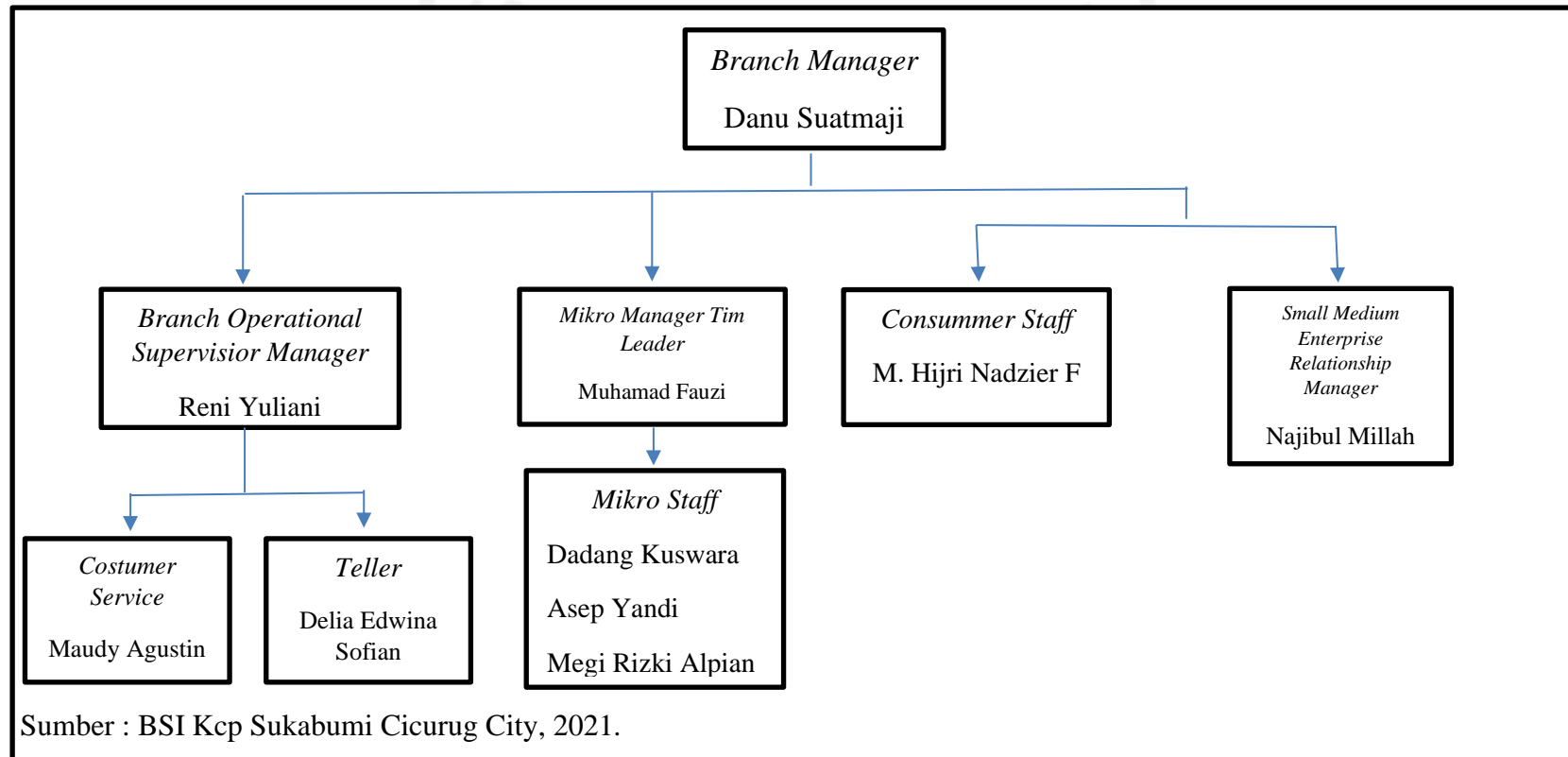
6. Orientasi Bisnis

Perkenalan untuk bisa menentukan sikap yang tepat dan benar atau pandangan yang mendasari pikiran

7. Kepuasan Pelanggan (BSI. 2021. Bank Syariah Indonesia: Budaya Kerja, diperoleh pada 5 Juni 2021 melalui: www.bankbsi.co.id).

3.1.5 Struktur Organisasi BSI Kcp Sukabumi Cicurug City

Bagan Stuktur Organisasi di BSI Kcp Sukabumi Cicurug City saat ini :



Gambar 3.1 Struktur Organisasi BSI Kcp Sukabumi Cicurug City.

Keterangan : Pada struktur organisasi BSI Kcp Sukabumi Cicurug City, garis vertikal yang terdapat dalam *Branch Manager* berarti *Branch Manager* bertanggung jawab atas seluruh pegawai pada Bank Syariah Indonesia kcp Sukabumi Cicurug city. Pada kolom *Branch Operational Supervisor Manager* menunjukkan garis vertikal kebawah dan garis horizontal ke kanan dan ke kiri yang menghubungkan antara *Customer Service* dan *Teller* dimana *Branch Operational Supervisor Manager* mutlak bertanggung jawab terhadap keduanya. Pada kolom *Mikro Manager Tim Leader* terdapat garis vertikal kebawah langsung tertuju kepada *Mikro Staff* dimana *Mikro Manager Tim Leader* bertanggung jawab secara mutlak terhadapnya, untuk *Small Medium Enterprise Relationship Manager* dan *Consumer Staff* langsung ditanggung jawabi oleh *Branch Manager*, sehingga *Branch Manager* bertanggung jawab secara mutlak terhadap keduanya.

3.1.6 Job Description

1. *Branch Manager*

Berikut adalah beberapa tugas *Branch Manager* pada Bank Syariah Indonesia Kcp Sukabumi Cicurug city;

- a. Bertanggung jawab atas operasional di BSI kcp Sukabumi Cicurug city sesuai dengan kebijakan/bisnis yang telah diterapkan
- b. Memastikan ketersediaan serta optimalisasi seluruh fungsi sumberdaya di BSI
- c. Memastikan terkondisinya proses eksekusi seluruh program

- d. Memastikan validitas dan kelancaran mekanisme informasi dalam rangka pengendalian kompetensi, monitoring program dan pengendalian krisis di BSI
- e. Mengkoordinasi eksekusi pelaksanaan pemasaran di lapangan yang baik dengan pihak *supervisor area operator*.

2. *Branch Operational Supervisor Manager*

Berikut ini merupakan tugas *Branch Operational Supervisor Manager*;

- a. Membuat rencana mingguan atau bulanan, agar sesuai dengan rencana kerja yang ada di BSI
- b. Mengkoordinasikan dan menentukan serta mengevaluasi langsung target kerja seluruh karyawan bawahan.
- c. Mengawasi proses kerja di bawah koordinasinya untuk memastikan semua pekerjaan dilakukan sesuai dengan rencana kerja atau target dan SOP yang berlaku.
- d. Membuat dan mereview pelaksanaan pekerjaan untuk memastikan bahwa data bawahan yang akurat dan terkini dapat digunakan untuk evaluasi dan pengambilan keputusan oleh atasan..

3. *Mikro Manager Tim Leader*

Berikut adalah beberapa tugas-tugas dari *Mikro Manager Tim Leader* ;

- a. Membuat jadwal kegiatan
- b. Memantau progres pekerjaan yang dilakukan tenaga ahli
- c. Melakukan pengecekan hasil pekerjaan

- d. Membimbing dan mengarahkan anggota team dalam mempersiapkan semua laporan

4. *Small Medium Enterprise Relationship Manager*

Beriku adalah beberapa tugas-tugas dari *Small Medium Enterprise Relationship Manager*;

- a. Mengelola hubungan dengan nasabah bank, baik nasabah *funding* maupun *lending*
- b. Mengakuisisi nasabah baru
- c. Mengidentifikasi kebutuhan nasabah dan calon nasabah
- d. Memberikan solusi atas kebutuhan dengan produk dan layanan yang dimiliki oleh bank

5. *Consumer Staff*

Berikut adalah beberapa tugas-tugas dari *Consumer Staff* ;

- a. Meningkatkan pertumbuhan portofolio pembiayaan, pembiayaan dan komisi di sektor konsumen
- b. Memastikan ketersediaan data dan menyusun rencana kerja berdasarkan data calon pelanggan
- c. Bekerja sama dengan organisasi pihak ketiga seperti pengembang, perusahaan dan pemerintah daerah SKPD

6. *Mikro Staff*

Berikut adalah beberapa tugas-tugas dari *mikro staff* ;

- a. Verifikasi dokumen permintaan pendanaan sesuai dengan checklist RAC

- b. Mengeksekusi data pembiayaan dengan benar dan akurat
- c. Menyiapkan dokumen persyaratan kontrak sesuai dengan peraturan yang berlaku dan memastikannya mengikat
- d. Melakukan aktifitas sales seperti presentasi, canvasing, dan menjelaskan produk, biaya serta program guna mencapai target pencairan
- e. Mengumpulkan dokumen pembiayaan nasabah sesuai dengan ketentuan
- f. Melakukan monitoring proses pembiayaan konsumen hingga pencairan.

7. *Customer Service*

Customer Service bertugas untuk melayani nasabah secara langsung yang datang ke Bank Syariah Indonesia. Berikut adalah beberapa tugas *Customer Service*;

- a. Sarana yang digunakan untuk penyampaian informasi dan penjualan produk dana
- b. Menyediakan layanan akuntansi dan penutupan rekening untuk nasabah
- c. Media untuk menjaga hubungan dengan pelanggan
- d. Memasukkan data pelanggan

8. *Teller*

Teller adalah pekerjaan yang berhubungan dengan penerimaan dan penarikan uang. Berikut adalah tugas *Teller*;

- a. Menyesuaikan dan memelihara saldo yang ada di kas bank
- b. Transaksi keuangan yang dilakukan dalam bentuk tunai: penyetoran dan pembayaran
- c. Realisasi transfer tunai antar ATM

- d. Membuat laporan kas harian

9. *Security* dan *Office Boy*

Berikut merupakan tugas dari *Security* dan *office Boy*

- a. Menjaga agar area kanto tetap aman dan bersih
- b. Melakukan pengawalan penyetoran uang ke Bank Indonesia

3.2 Data Khusus

3.2.1 Produk KPR Griya Hasanah

Bank Syariah Indonesia terdapat produk yang dapat memudahkan nasabah dan calon nasabahnya untuk memenuhi keinginan mereka dalam memiliki rumah, layanan pembiayaan KPR untuk berbagai kebutuhan, seperti:

1. Membeli rumah baru/rumah second/Ruko/Rukan/Apartemen
Menggunakan akad murabahah, yaitu akad jual beli
2. Membeli kavling siap bangun
3. Membangun/merenovasi rumah/ambil alih pembiayaan dari bank lain (*Take over*)

Menggunakan akad Musyarakah Mutanaqisah, yaitu akad yang dalam bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu kepemilikan. Biasanya mengambil alih pembiayaan dari bank konvensional

a yaitu akad yang digunakan untuk perolehan asset, yang diakhiri dengan pengalihan kepemilikan asset kepada penyewa untuk memperoleh dana asset yang telah dimiliki nasabah.

Dengan keunggulan sebagai berikut:

1. Biaya Angsuran Ringan

Skema layanan hukum syariah untuk memastikan setiap biaya sesuai dengan tujuannya

2. Pengajuan *Real Time*

Pengajuan pembiayaan rumah lebih mudah dan cepat secara online

3. Angsuran tetap dan terencana

Prinsip jual beli menjadikan cicilan pasti sesuai kesepakatan nasabah dan bank. (BSI. 2021. Bank Syariah Indonesia: Produk dan Layanan, diperoleh pada 6 Juni 2021 melalui: www.bankbsi.co.id)

Beberapa manfaat pembiayaan KPR Griya Hasanah bagi calon nasabah atau nasabahnya adalah:

1. Angsuran ringan dan tetap

Untuk cicilannya tidak memberatkan nasabah ataupun calon nasabahnya karena sesuai kesepakatannya, walaupun dengan jangka waktu 7 tahun ataupun lebih jumlah angsurannya tidak akan naik secara tiba-tiba di tengah-tengah jangka waktu yang telah disepakati.

2. Kemudahan pembayaran dengan fasilitas autodebet tabungan BSI

Nasabah tidak perlu repot-repot pergi ke bank untuk melakukan pembayarannya, karena bisa langsung otomatis terdebit dari tabungan nasabah tersebut.

3. Proses pembiayaan mudah dan cepat secara *online*

Dengan adanya sistem *online* Nasabah dapat mengakses lewat *internet*, dengan begitu nasabah dapat mengecek kapanpun dan dimanapun nasabah berada

4. Bebas biaya provisi, pinalti, dan appraisal (sampai dengan 5 M)

Berikut adalah fitur KPR BSI Griya Hasanah, didalam KPR BSI Griya Hasanah terdapat dua kategori, yaitu:

1. Pembelian Baru

Salah satu fitur yang diberikan untuk dengan membeli rumah baru berdasarkan perjanjian baru, dan sebelumnya belum pernah mengajukan dari perbankan lain untuk mengajukan pembelian rumah. Dengan menggunakan akad murabahah, yaitu akad jual beli

2. *Take Over*

Untuk yang sudah menjalin KPR dengan bank lain, nasabah memindahkan pembiayaannya kepada BSI.

Program KPR yang ditawarkan BSI memiliki keunggulan, berikut adalah keunggulan KPR Griya Hasanah:

1. Menggunakan prinsip syariah yang sesuai
2. Plafon pinjaman tinggi, yakni sampai Rp.5 Miliar
3. Margin keuntungan ringan
4. Menyediakan fitur *take over*
5. Persyaratan mudah
6. Telah bekerjasama dengan banyak proyek pengembang perumahan Indonesia

Untuk syarat dan ketentuan umum BSI Griya Hasanah :

1. WNI berdomisili di Indonesia
2. Jenis profesi: pegawai tetap, professional, dan wiraswasta
3. Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah

Setelah memenuhi persyaratan dan ketentuan umum BSI Griya Hasanah, berikut adalah persyaratan dokumen yang perlu dilengkapi:

1. Dokumen Nasabah

1. Fotokopi KTP pemohon
2. Fotokopi suami/istri (jika sudah menikah)
3. Fotokopi NPWP (Nomor Induk Wajib Pajak)
4. Fotokopi Kartu keluarga
5. Fotokopi akta nikah/cerai
6. Fotokopi SIUP/TDP/Akta pendirian perusahaan
7. Fotokopi laporan keuangan
8. Fotokopi ijin praktik
9. Fotokopi slip gaji/surat keterangan pegawai tetap
10. Fotokopi Rek. Koran/Tab. 3 bulan terakhir
11. Fotokopi Rek. Koran/Tab. 6 bulan terakhir

2. Dokumen Agunan

1. Fotokopi sertifikat HGB/HM
2. Fotokopi IMB dan denah bangunan
3. Fotokopi PBB (tahun terakhir)

Untuk pengajuan KPR ini sudah bisa dilakukan secara mudah yaitu dengan akses pembiayaan secara online dan cepat kepastian pengajuannya *real time*. Caranya adalah dengan mengakses www.bankbsi.co.id anda dapat langsung melihat dan memilih mana saja yang cocok untuk kebutuhan, lalu tinggal di klik dan ada muncul tombol yang bernama ajukan sekarang, ataupun bisa simulasi terlebih dahulu, dan bisa melihat katalog perumahannya terlebih dahulu.

Berikut ini merupakan langkah untuk mengajukan KPR BSI Griya Hasanah:

1. Pergi ke Kantor Cabang BSI terdekat atau mengajukan secara online terlebih dahulu.
2. Bertemu dengan *customer service*
Setelah sampai di Kantor Cabang menyampaikan tujuan kepada satpam, sehingga satpam dapat membantu mengarahkan
3. Sampaikan informasi pengajuan
Sampaikan tujuan mengajukan kepada CS
4. Memberikan dokumen pengajuan
Setelah penyampaian niat dan tujuan, akan diberitahu untuk kelengkapan berkas pengajuan yang dibutuhkan
5. Proses *Survey*
Apabila pengajuan telah diterima maka BSI akan segera melakukan proses *survey* oleh tim *marketing*

Membutuhkan waktu 7 sampai 14 hari untuk mengajukan KPR Griya Hasanah di BSI setelah berkas masuk ke pihak bank. Jika pembiayaan diterima akan dipanggil untuk menandatangani dan melakukan akad antara nasabah dengan pihak bank.

Untuk akad dan biaya lain-lain, KPR Griya Hasanah menggunakan akad syariah lalu untuk biaya saat ini pihak BSI belum memberikan informasi terkait biaya-biaya, hanya sekedar memberikan informasi gratis biaya admin, appraisal dan provisi. Kemungkinan biaya yang akan muncul kembali setelah berakhirnya program gratis biaya admin, appraisal, dan biaya provisi.

Margin dan tenor angsuran KPR BSI Griya Hasanah, BSI menawarkan program dengan promo yang menarik diantaranya adalah margin mulai dari 3,3% (*effective per annum*) pada satu tahun pertama, selanjutnya 10% sampai akhir pembiayaan. Dengan tenor pembiayaan yang sangat panjang dan tentunya nasabah akan mendapatkan angsuran perbulan dengan cukup ringan. (FARAH, 2021)

3.2.2. Strategi Pemasaran Produk KPR Griya Hasanah

Di zaman yang sudah sangat maju ini banyak sekali perbankan yang menawarkan produknya secara online atau digital, mulai dari produk pembiayaan, jasa, dan penghimpun dana sesuai dengan kebutuhan masyarakat termasuk juga untuk nasabah yang membutuhkan pembiayaan perumahan, dengan fasilitas terjamin yang diberikan oleh bank. Bank Syariah Indonesia ini mempunyai produk pembiayaan yang dapat memudahkan masyarakat untuk membeli ataupun menyewa rumah, yaitu KPR Griya Hasanah.

Bank Syariah Indonesia kcp Sukabumi Cicurug city memiliki produk yang sangat menarik dan dibutuhkan oleh nasabahnya ataupun calon nasabah, karena terdapat banyak produk KPR dari bank lain, baik dari bank konvensional ataupun dari bank yang berbasis syariah lainnya, maka Bank Syariah kcp Sukabumi Cicurug city membuat strategi agar produk KPR Griya Hasanah dapat menjadi daya tarik

bagi nasabah dan calon nasabahnya. Bank Syariah Indonesia KCP Sukabumi Cicurug city selalu melakukan strategi *marketing* agar nasabah ataupun calon nasabahnya tertarik dan ingin mengajukan pembiayaan. Cara yang digunakan oleh *marketing* Bank Syariah Indonesia kcp Sukabumi Cicurug city adalah :

1. Menyebarkan brosur produk KPR

Dimana seorang marketiing datang untuk membagikan brosur ataupun ketika nasabah mengunjungi BSI dan mengambil brosur di meja tempat menganbil nomor antrian ataupun di meja *Cutomer Service* yang terpampang.

2. Bekerjasama dengan *Developer* (perusahaan properti lainnya)

Marketing bekerjasama dengan *developer* perumahan

3. menawarkan kepada instansi pemerintahan swasta/perusahaan

Menjalin kerjasama dengan perusahaan swasta yang termasuk kedalam kategori BSI, yaitu *developer* unggulan yang sudah bekerjasama dengan dengan tiga bank.

4. *Digital*

Yaitu memasarkan dalam bentuk iklan, baik menggunakan *billboard*, koran, majalah, ataupun mengiklankan di TV/*handphone*. Sehingga bagi masyarakat yang belum mengetahui dapat tertarik ketika melihat iklan tersebut, dan menjadi tahu. Tujuan iklan ini agar dapat menjangkau masyarakat yang tidak tergapai oleh pihak bank dan agar informasi dapat menyebar menyeluruh.

Bank juga mengunjungi beberapa perusahaan dan pabrik untuk memberikan informasi kepada karyawan ataupunpemiliknya tentang KPR Griya Hasanah. Cara

ini cukup diminati oleh para karyawan yang sudah mulai ingin membuat rumah, bisa dengan menggunakan KPR Griya Hasanah ataupun KPR Griya Simuda.

Strategi yang paling ampuh adalah dengan bekerjasama dengan perusahaan atau pemerintahan, karena perusahaan tentunya memiliki karyawan dan dari situ dapat terjalin kerjasama, karena untuk menjalin kerjasama masuk kedalam perusahaan dan perusahaan masuk kedalam bank, tentunya saling menguntungkan. Dan lebih memudahkan mereka untuk melakukan pengajuan dan pembayaran, para karyawan dapat melakukan pembayaran dengan sistem *pay roll* atau dipotong langsung dari gajinya, sehingga tidak perlu repot-repot untuk pergi ke bank.

Untuk target pemasaran KPR Griya Hasanah ini adalah:

1. Khusus (reguler) pegawai non swasta/non *pay roll*
2. Milenial (anak muda zaman sekarang)
3. Nasabah dengan Grade A (PNS/ASN)

Untuk saat ini BSI lebih menekankan kepada nasabah fix income/Golongan Berpenghasilan Tetap (GOLBERTAP), serta menghindari nasabah wiraswasta karena berisiko tinggi/ *high risk*. Karena dalam pemasaran produk seorang marketing pasti melihat nasabah dari segi risikonya seperti:

- a. *High Risk*, yaitu wiraswasta
- b. *Medium*, yaitu karyawan
- c. *Low*, yaitu PNS dan perusahaan yang sudah bekerjasama dengan pihak bank. Sehingga bank lebih menekankan kepada nasabah yang *medium risk* dan yang *low risk*, menghindari hal yang tidak diinginkan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan laporan diatas telah diketahui bagaimana strategi pemasaran produk KPR Griya Hasanah di Bank Syariah Indonesia KCP Sukabumi Cicurug City, oleh karena itu dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Produk KPR Griya Hasanah di Bank Syariah Indonesia merupakan produk yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat untuk membeli rumah, baik rumah baru ataupun rumah *second*, dengan syarat umum yaitu: WNI yang berdomisili di Indonesia, usia minimal 21 tahun atau sudah menikah, dan jenis profesi: pegawai tetap, wiraswasta, dan profesional
2. Dalam memasarkan produk KPR Griya Hasanah yang dilakukan oleh tim *marketing*, diketahui bahwa strategi pemasaran yang paling efektif di BSI Kcp Sukabumi Cicurug City adalah dengan bekerjasama dengan perusahaan atau pemerintah.

4.2 Saran

Saran yang dapat diberikan untuk laporan magang ini adalah:

1. Bank Syariah Indonesia KCP Sukabumi Cicurug city harus terus mengembangkan produk KPR Griya Hasanah agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembelian rumah baru ataupun *second*. Dengan menyediakan tempat yang ramah dan lingkungan yang layak, agar dapat menarik perhatian masyarakat.

2. Bank Syariah Indonesia Kcp Sukabumi Cicurug City perlu meningkatkan strategi pemasaran KPR Griya Hasanah dengan meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang profesional serta Bank Syariah Indonesia sebaiknya lebih sering melakukan sosialisasi ke berbagai perusahaan dan masyarakat dengan menggunakan bahasa yang lebih mudah dipahami tentang produk pembiayaan KPR Griya Hasanah.



DAFTAR PUSTAKA

- Cahya, K. A. D. C., Kasih, D. P. D., & Utama, I. B. P. (2018). Penerapan Prinsip Customer Due Diligence Dan Enhanced Due Diligence Dalam Pencegahan Pencucian Uang Pada Bank Rakyat Indonesia. *Kertha Semaya : Journal Ilmu Hukum*, 5(1), 3.
- Ilyas, R. (2015). Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'Ah. *Jurnal Penelitian*, 9(1), 183–204. <https://doi.org/10.21043/jupe.v9i1.859>
- Makmur & Saprijal. (2015). STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Pada S-Mart Swalayan Pasir Pengaraian). *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 3(1), 41–56.
- Meilida Hijriyani, I. W. W. (2018). Kewajiban mantan pegawai bank dalam menjaga rahasia bank. *OJS Universitas Udayana*, 1–5.
- Pamuji, R. A. (2018). Perlindungan Hukum Bagi Nasabah dan Tanggung Jawab Bank Dalam Kasus Card Skimming. *Jurnal Lex Renaissance*, 3(1), 25–43.
- Pasigai, M. A. (2009). Pentingnya Konsep Dan Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis. *Jurnal Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan*, 1(1), 51–56.
- Saepudin, E., & Mukarromah, S. (2018). STRATEGI PEMASARAN PERBANKAN SYARIAH DI BANYUMAS Encep Saepudin 1 , Safitri Mukarromah 2 1. *Islamidina Jurnal Pemikiran Islam*, 19(September), 41–58.
- Sampoerna Agro. (2019). Optimized Acceleration. *Annual Report*, 125.
- Sufyan, S. (2020). Produk Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syari'Ah. *Risâlah, Jurnal Pendidikan Dan Studi Islam*, 6(2), 215–229.
- Yeni, Diah. 2016. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur Pada Calon Nasabah di Bank Syariah Indonesia Kantor Kas UII Yogyakarta. *Tugas Akhir*. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia
- Heykal, M. (2014). Analisis Tingkat Pemahaman KPR Syariah pada Bank Syariah di Indonesia: Studi Pendahuluan. *Binus Business Review*, 5(2), 519. <https://doi.org/10.21512/bbr.v5i2.1010>
- Imama, L. S. (2015). Konsep Dan Implementasi Murabahah Pada Produk Pembiayaan Bank Syariah. *IQTISHADIA: Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah*, 1(2), 221. <https://doi.org/10.19105/iqtishadia.v1i2.482>
- FARAH. (2021). √ *KPR BSI GRIYA HASANAH 2021 : PERSYARATAN, BIAYA & TABEL ANGSURAN*. Diambil kembali dari kpr-bsi-griya-hasanah: <https://www.myjourney.id/kpr-bsi-griya-hasanah/>
- Hariyanto. (2020, December 10). *Mengenal Jenis-Jenis Pembiayaan Lembaga Keuangan*. Diambil kembali dari mengenal-jenis-jenis-pembiayaan-lembaga-keuangan: <https://ajaib.co.id/mengenal-jenis-jenis-pembiayaan-lembaga-keuangan/>
- Bank Syariah Indonesia: Produk dan Layanan, diperoleh pada 6 Juni 2021 melalui: www.bankbsi.co.id

Bank Syariah Indonesia: Budaya Kerja, diperoleh pada 5 Juni 2021 melalui:
www.bankbsi.co.id

Bank Syariah Indonesia: Visi dan Misi, diperoleh pada 5 Juni 2021 melalui:
www.bankbsi.co.id



LAMPIRAN 1

Flayer KPR BSI Griya Hasanah



BSI BANK SYARIAH
INDONESIA

BSI Griya Hasanah
Wujudkan Rumah Impian,
Langkah Mudah Untuk Kebaikan
Pembiayaan Rumah Disetujui dengan Angsuran Ringan dan Tetap



Griya Hasanah

Informasi Layanan

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan, sebagai berikut:

1. Pembelian Rumah baru/ Rumah second /Ruko/Rukan/Apartemen
2. Pembangunan/Renovasi Rumah
3. Ambil alih pembiayaan dari bank lain (Take Over)
4. Refinancing untuk pemenuhan kebutuhan nasabah

Manfaat Layanan

- Angsuran ringan dan tetap
 - Proses mudah
 - Fasilitas autodebet dari Tabungan BSI
 - Bebas biaya provisi, pinalti, dan appraisal*)
- *)bebas biaya appraisal sampai dengan Rp 5 Milyar

Persyaratan Umum

- WNI berdomisili di Indonesia
- Jenis Profesi: Pegawai Tetap, Professional, dan Wiraswasta
- Usia Minimal 21 tahun atau sudah menikah

Persyaratan Dokumen

Dokumen Nasabah	Karyawan	Profesional	Wiraswasta
FC KTP Pemohon	✓	✓	✓
FC KTP Suami/Istri	✓	✓	✓
FC KK & Surat Nikah/Cerai	✓	✓	✓
FC SIUP, TDP & Akta Pendirian Persh			✓
FC Laporan Keuangan		✓	✓
FC Ijin Praktek		✓	
Asli Slip Gaji dan SK Pegawai Tetap	✓		
FC Rek. Koran/Tab. 3 Bln Terakhir	✓		
FC Rek. Koran/Tab. 6 Bln Terakhir		✓	✓
FC NPWP	✓	✓	✓

Dokumen Agunan	Rumah Baru	Rumah Bekas
FC Sertifikat HGB/HM	✓	✓
FC IMB dan Denah Bangunan	✓	✓
FC PBB (Tahun Terakhir)		✓



www.bankbsi.co.id
Bank Syariah Indonesia Call 14040