

Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan KPR FLPP Pada Perumahan Bersubsidi Dengan Akad Murabahah (Studi Kasus PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Syariah KC Medan Aksara)

¹Oppi Yolanda Yuditia, ²Tuti Anggraini, ³Rahmat Daim Harahap

^{1,2,3}Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan

Email : [1oppiyolanda5@gmail.com](mailto:oppiyolanda5@gmail.com), [2tuti.anggraini@uinsu.ac.id](mailto:tuti.anggraini@uinsu.ac.id),
[3rahmatdaimharahap@uinsu.ac.id](mailto:rahmatdaimharahap@uinsu.ac.id)

Corresponding Mail Author : oppiyolanda5@gmail.com

Abstract

The aim of this research is to analyze and find out the marketing strategy and financing procedures for FLPP KPR in subsidized housing at PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara. The method used is qualitative with primary and secondary data sources. The results of this research are PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara to develop and market FLPP KPR Financing products using the Marketing Mix method. 7P, namely Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence, Process strategy. Obstacles due to rising housing production costs (building materials, labor wages, and land prices which continue to soar). PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara mostly uses murabahah financing contracts from the Financing Application stage, Financing Evaluation, Financing Structure, Issuance of Financing Decree, Contract Implementation, up to Financing Disbursement is in accordance with the provisions of the Fatwa of the National Sharia Council of the Indonesian Ulema Council No: 04/DSNMUI/IV/2000 concerning Murabahah. The obstacles found were seen from various parties, including debtors, developers and banks.

Keywords: FLPP KPR, Murabahah Agreement, Marketing Strategy.

Pendahuluan

PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) mendapatkan kepercayaan dari BP Tapera terkait bank penyalur dana FLPP KPR Sejahtera. Tahun 2022 BP Tapera mengalokasikan dana sebesar Rp 23 Triliun yang dialokasikan kepada seluruh bank penyalur dana FLPP. Secara nasional, penyaluran pembiayaan FLPP BSI hingga Desember 2021 mencapai Rp 5,8 Triliun dengan total penjualan lebih dari 48.114 unit rumah yang tersebar di area Aceh, Medan, Palembang, Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya, Banjarmasin dan Makassar. BSI terpilih bersama 37 bank umum yang siap memberikan layanan pembiayaan FLPP KPR Sejahtera kepada masyarakat berpenghasilan rendah. PT Bank Syariah Indonesia Tbk. (BRIS) atau BSI menargetkan memberi pinjaman untuk 15.000 nasabah dalam program KPR Sejahtera Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) hingga akhir 2022. Adapun, total penyaluran pembiayaan itu setara dengan Rp1,5 triliun. Direktur Sales & Distribution BSI Anton Sukarna mengatakan program BSI KPR Sejahtera FLPP merupakan bentuk partisipasi perseroan dalam mendukung dan menjalankan program nasional sejuta rumah pemerintah melalui skema FLPP, untuk membantu masyarakat berpenghasilan

rendah (MBR) agar dapat memiliki rumah dan tetap dalam koridor sesuai prinsip syariah.

Direktur Sales & Distribution BSI Anton Sukarna mengatakan program BSI KPR Sejahtera FLPP merupakan bentuk partisipasi perseroan dalam mendukung dan menjalankan program nasional sejuta rumah pemerintah melalui skema FLPP, untuk membantu masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) agar dapat memiliki rumah dan tetap dalam koridor sesuai prinsip syariah. sampai dengan Mei 2022, emiten bersandi saham BRIS ini telah menyalurkan sebanyak 2.548 unit FLPP dengan nilai Rp371 miliar. Sementara itu, total realisasi penyaluran FLPP sejak 2012 sampai dengan 31 Mei 2022 telah mencapai Rp6,17 triliun atau 50.411 unit rumah. (Anggraeni & Pernando, 2022)

Eko D Heri Poerwanto, (Direktur Jenderal Pembiayaan Infrastruktur Kementerian PUPR), mengatakan, Pada praktiknya di lapangan, masih ada beberapa persoalan yang dihadapi. Misalnya penyaluran bantuan KPR yang tak tepat sasaran, kemudian sejumlah fasilitas rumah yang belum lengkap. Pemerintah selalu mengingatkan perbankan penyalur KPR agar selalu memperhatikan ketepatan sasaran penerima KPR bersubsidi sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan.

Dari latar belakang Masalah di atas , Dapat di ambil rumusahan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran pembiayaan KPR FLPP pada perumahan bersubsidi pada PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara ?
2. Bagaimana prosedur pembiayaan KPR FLPP pada perumahan bersubsidi dengan akad murabahah pada PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara ?

Adapun Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk Menganalisis dan mengetahui bagaimana strategi pemasaran pembiayaan KPR FLPP pada perumahan bersubsidi pada PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara.
2. Untuk Menganalisis dan mengetahui bagaimana prosedur pembiayaan KPR FLPP pada perumahan bersubsidi dengan akad murabahah pada PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara.

Landasan Teori

Strategi pemasaran adalah upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi. tujuan pemasaran adalah untuk mengetahui dan memahami pelanggan sedemikian rupa sehingga produk atau jasa itu cocok dengan pelanggan selanjutnya menjual dirinya sendiri. Dalam *marketing mix* perusahaan jasa khususnya, ada unsur-unsur atau elemen yang menjadi dasar pertimbangan pengambilan keputusan dalam pembuatan strategi komunikasi pemasaran, yaitu 4P ditambah 3P : *product, price, place, promotion, people process, dan physical evidence*.

Pemasaran islam (*Islamic Marketing*) merupakan sebuah proses dalam menciptakan, menawarkan dan memperjual-belikan produk maupun jasa tanpa melanggar kaidah-kaidah dalam islam.

Kredit Kepemilikan Rumah atau KPR adalah produk pembiayaan atau pinjaman yang diberikan kepada pembeli rumah dengan skema pembiayaan sampai dengan persentase tertentu dari harga rumah atau properti. Hingga saat ini KPR di Indonesia

masih disediakan oleh perbankan, meskipun sudah ada beberapa perusahaan pembiayaan (leasing) yang juga menyalurkan pembiayaan dari lembaga sekunder pembiayaan perumahan. Dengan KPR, masyarakat tidak harus menyediakan dana sejumlah harga rumah, namun cukup menyediakan dana sebesar uang muka saja dan sisanya dapat diangsur setiap bulan selama jangka waktu KPR.

Menurut Kemntrian PUPR KPR Bersubsidi adalah Kredit/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. Sedangkan FLPP atau Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan adalah dukungan fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan kepada MBR yang pengelolaannya dilaksanakan oleh Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat.(Pu.go.id., 2016)

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk natural certainty contracts, karena dalam murabahah ditentukan berapa required rate of profit-nya (keuntungan yang ingin diperoleh). Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.(M. L. I. Nasution, 2018, p. 2).

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Dengan melakukan pendekatan ke lapangan untuk menemukan hasil penelitian yang sebenarnya. Dimana penelitian ini tidak mengadakan perhitungan. Penelitian kualitatif deskriptif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberikan gambaran penyajian laporan. Data tersebut mungkin berasal dari naskah wawancara, dokumen pribadi dan dokumen resmi lainnya.

Subjek penelitian adalah subjek yang dituju untuk diteliti oleh peneliti. Dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai subjek penelitian pada PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara. Obyek pada penelitian ini adalah pelaksanaan pembiayaan KPR FLPP pada PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara.

Jenis data yang digunakan adalah data Kualitatif, Sumber Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari literatur pustaka sebagai bahan teoritik dan untuk memperoleh informasi yang nyata. Data-data tersebut akan dianalisis menggunakan data Primer dan Skunder. Metode pengumpulan data ialah teknik atau cara-cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data, melalui :*observasi*, wawancara, pengamatan, ujian, dokumentasi dan lainnya.

Analisis data yang digunakan dalam riset ini merupakan deskriptif kualitatif. Ialah metode mengurutkan, menguraikan dan memberitahu informasi yang terkumpul, tata cara ini digunakan untuk mengenali gambaran tentang upaya dan langkah apa saja strategi pemasarannya perusahaan untuk meningkatkan pembiayaan KPR FLPP serta bagaimana pihak bank dalam melaksanakan prosedur pembiayaan KPR FLPP pada perumahan bersubsidi dengan akad murabahah. Informasi hasil analisis dideskripsikan bersumber pada informasi hasil wawancara serta observasi.

Hasil dan Pembahasan

1. Strategi pemasaran pembiayaan KPR FLPP pada PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara

PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara merupakan salah satu bank dengan pembiayaan syariah yang memiliki produk pembiayaan salah satunya adalah pembiayaan kepemilikan rumah (KPR). Produk KPR PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara diberi nama KPR Sejahtera, BSI KPR Sejahtera adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang mampu memenuhi kebutuhan rumah subsidi dari pemerintah menggunakan prinsip syariah.

PT Bank Syariah Indonesia Tbk. KC Medan Aksara, sudah melakukan penyaluran dana FLPP sepanjang tahun 2021 adalah Rp 10. Milyar kepada nasabah di Kota Medan Area. Strategi pemasaran diperlukan dalam suatu perusahaan dengan maksud agar semua rencana yang telah ditentukan. PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara melakukan aktivitas pemasaran antara lain adalah pemasangan iklan korporat (Logo BSI dan gambar perumahan). Penempatannya dilakukan diberbagai media massa, baik cetak (surat kabar harian dan majalah) maupun elektronik (radio dan televisi). PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara juga melakukan penempatan iklan pada media luar ruangan (*billboard*) yang dianggap cukup efektif dalam proses sosialisasi. Dengan demikian PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara diharapkan mendapat citra positif dari masyarakat. Strategi yang digunakan oleh PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara untuk mengembangkan dan memasarkan produk Pembiayaan KPR FLPP adalah dengan metode Marketing Mix. 7P dalam memasarkan Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah FLPP.

Analisis Strategi *Product* (Produk)

Konsep produk merupakan suatu pengertian atau pandangan konsumen terhadap suatu produk yang dibutuhkan dan diinginkannya. Konsumen akan memiliki konsep atau pandangan tertentu terhadap suatu produk. Dalam hal ini salah satu produk yang dikeluarkan oleh PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara adalah produk KPR Sejahtera dengan akad murabahah.

Wawancara dengan Bpk M. Fadli Asmi (CBRM, BSI KC Medan Aksara) “Produk murabahah ini merupakan produk pembiayaan dimana pihak bank dapat sebagai mediasi antara yang berkepentingan, yaitu nasabah dan *developer* atau pengembang, maksudnya dalam hal ini adalah apabila nasabah menginginkan memiliki atau membeli rumah dari *developer*, sementara nasabah belum memiliki dana yang cukup untuk dapat membelinya. Maka bank dalam hal ini memberikan bantuan berupa pembiayaan dengan cara membeli dulu rumah yang diinginkan oleh nasabah terlebih dahulu dari *developer*, kemudian pihak bank menjual kembali rumah tersebut kepada nasabah dengan harga sesuai dengan pembelian pihak bank dari pihak *developer* dengan metode angsuran dan ditambah keuntungan bagi pihak bank yang telah disepakati antara pihak bank dan pihak nasabah sebelum transaksi jual beli dilakukan dengan syarat dan ketentuan tertentu yang harus dipenuhi calon nasabah seperti:”

1. Calon nasabah yang pasti belum memiliki rumah yang dibuktikan dengan surat keterangan dari kelurahan.

2. Calon nasabah berpenghasilan sebanyak-banyaknya sebesar Rp. 6.000.000 Bagi yang single (belum Menikah dan Rp. 8.000.000 Bai yang sudah menikah.
3. Calon nasabah tidak memiliki cicilan mobil
4. Serta ketentuan-ketentuan lainnya

Dapat di simpulkan bahwa PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara akan membeai rumah lebih dahulu dan dijual lagi pada nasabah dengan menggunakan KPR FLPP yang sesuai kebijakan pemerintah yang diperuntukan bagi masyarakat yang ingin memiliki tempat tinggal namun belum memiliki modal untuk memenuhinya maka masyarakat yang berpenghasilan rendah boleh mengajukan permohonan tersebut dengan kriteria-kriteria tertentu yang telah ditentukan.

1. **Analisis Strategi *Price* (Harga)**

Variabel harga merupakan komponen pemasaran yang langsung mempengaruhi persepsi konsumen, permintaan dan penawaran serta berujung pada pencapaian sasaran profit perusahaan. nilai jual rumah subsidi dengan produk Pembiayaan KPR FLPP yang ada di PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara adalah Rp. 150.500.000.

2. **Analisis Strategi *Place* (Lokasi)**

Sebuah perusahaan harus bisa memilih lokasi, karna jika salah dalam memilih lokasi maka akan menyebabkan meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan. Lokasi yang tidak strategis akan mengurangi minat nasabah untuk berhubungan dengan bank. Maka dalam hal ini lokasi menjadi sangat penting bagi sebuah perusahaan. Setelah membuat *strategic planning*, bank perlu memantau kekuatan-kekuatan yang lebih besar dalam lingkungan pemasaran, jika ia ingin mempertahankan produk beserta program pemasaran lainnya sesuai dengan perkembangan zaman.

3. **Strategi *Promotion* (Promosi)**

Sepanjang Tahun 2021 PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara sudah menyalurkan pembiayaan KPR FLPP sebesar Rp. 10 Milyar dan terus melakukan sosialisasi kepemilikan rumah / KPR FLPP. Upaya peningkatan jumlah nasabah melalui sosialisasi merupakan bentuk promosi yang tidak dapat langsung terlihat dampaknya.

4. **Analisis *People* (Orang/SDM)**

Strategi pemasaran yang digunakan dalam memasarkan Produk KPR agar tepat sasaran yaitu pemberlakuan Slip gaji serta Surat keterangan Berpenghasilan Rendah yang telah dikeluarkan oleh Desa dimana Nasabah berdomisili. Serta adanya penyingkiran nasabah yang dilakukan oleh Developer itu sendiri agar dapat memilih nasabah yang benar pantas mendapatkan Subsidi Perumahan dengan yang perumahan Platinum.

5. **Analisis *Physical Evidence* (Lingkungan Fisik)**

Pada strategi bukti fisik, PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara memperlihatkan ciri khas dengan berpedoman pada logo bank itu sendiri. Bangunan, produk (buku tabungan, kartu atm, hadiah promosi, dll), website, fasilitas (mobil kas, mesin atm, dll), seragam karyawan dibuat sedemikian rupa agar mampu memperlihatkan bahwa ini adalah milik PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara.

6. Analisis *Process* (Proses)

Pada strategi proses, PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksaramemberikan pelayanan sebaik mungkin kepada nasabah dengan memberikan penjelasan secara rinci terkait produk KPR FLPP dari akad hingga besaran margin yang diberikan agar tidak terjadi *miss information* terkait produk KPR FLPP yang telah diajukannya.

2. Prosedur pembiayaan KPR FLPP pada perumahan bersubsidi dengan akad murabahah

Akad murabahah menjadi alternatif pada model pembiayaan dalam pengadaan barang-barang kebutuhan nasabah. Karena pembiayaan melalui murabahah merupakan akad penyaluran dana yang prosesnya cepat dan mudah. Nasabah bisa mendapatkan barang dengan cepat sesuai yang diinginkan, ditambah kemudahan dalam pembayarannya yang bisa secara tunai maupun tangguh. Dalam pembayaran tangguh besar angsuran dan jangka waktu lamanya PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksarabisa ditentukan sesuai kesepakatan bersama antara bank dan nasabah. Pada PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara, menerapkan akad murabahah sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional dengan ketentuan umum (Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 04/DSNMUI/IV/2000 tentang Murabahah) yaitu :

Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip, menjadi milik bank.

Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.

3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima membelinnya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uangmuka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a. jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya

Dalam transaksi pembiayaan kepemilikan rumah yang diberikan oleh PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara ini menggunakan prinsip jual beli murabahah. Akad murabahah, dimanaPT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara menginformasikan terlebih dahulu kepada nasabah yang akan membeli. Hal ini sesuai dengan prinsip syariah bahwa bank menjelaskan harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati. Bank menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan akad pembelian barang, seperti menyampaikan rincian barang yg dijual, harga pokok perolehan barang, margin yang akan disepakati, total angsuran seluruhnya, uang muka yang dibayarkan, jangka waktu lamanya pembiayaan serta perjanjian-perjanjian yang dibuat oleh bank dengan ketentuannya yang harus dipenuhi nasabah.

Selanjutnya untuk proses dalam pengajuan pembiayaan, semua ketentuannya sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 04/DSNMUI/IV/2000 tentang Murabahah. Proses dalam pengajuan pembiayaan dengan akad murabahah sudah dilakukan PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara, hal ini menyatakan akad murabahah sudah dilaksanakan oleh PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No:04/DSNMUI/IV/2000 tentang Murabahah dan prinsip syariah bahwa bank sudah menjelaskan harga perolehan ditambah dengan margin yang disepakati.

PT Bank Syariah Indonesia,Tbk KC Medan Aksara dalam melaksanakan pembiayaan KPR FLPP sudah melaksanakan akad-akad itu, yaitu menggunakan prinsip jual beli dengan akad murabahah yang telah ditetapkan oleh ketentuan prinsip syariah. Pembayaran secara tangguh atau tidak secara tunai dalam penerapan produk Pembiayaan KPR FLPP diperbolehkan dalam syariah. Sebelum terjadinya akad murabahah antara pemohon dan bank syariah, terdapat beberapa tahapan yang harus dilalui dalam prosedur pembiayaan, dari pengisian aplikasi pembiayaan (*financing application*), evaluasi pembiayaan (*financing evaluation*), struktur pembiayaan (*financing*

structuring), penerbitan surat persetujuan permohonan pembiayaan, dan pelaksanaan akad. Tentunya proses ini untuk melihat tingkat resiko pembiayaan yang akan diberikan kepada pemohon bisa diterima dan disetujui oleh bank dengan menyesuaikan kebijakan yang telah ada. Adapun persyaratan yang harus di siapkan pemohon adalah :

Persyaratan

1. Penerima adalah Warga Negara Indonesia (WNI).
2. Penerima telah berusia 21 tahun atau telah menikah.
3. Penerima maupun pasangan (suami/istri) belum memiliki rumah dan belum pernah menerima subsidi pemerintah untuk pemilikan rumah.
4. Gaji/penghasilan Rp 6.000.000 bagi yang belum menikah dan Rp 8.000.000 bagi yang sudah menikah.
5. Masa kerja minimal 1 (satu) tahun bagi PNS.
6. Masa kerja minimal 3 (tiga) tahun bagi pegawai tidak tetap.
7. Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) atau Surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan Pajak Penghasilan (PPh) orang pribadi sesuai perundang-undangan yang berlaku.

Dokumen yang harus dilengkapi

1. Fotokopi KTP Suami dan Istri
2. Fotokopi Kartu Keluarga
3. Fotokopi Surat Nikah
4. Fotokopi NPWP
5. Fotokopi SK Pegawai Tetap
6. Slip Gaji 3 bulan terakhir
7. Rekening Bank Pembayaran Gaji 3 bulan terakhir /atau SPT tahunan 2 tahun terakhir (apabila penggajian tunai).
8. Fotokopi Sertifikat
9. Fotokopi IMB
10. Fotokopi PBB
11. Foto Berwarna 4 x 6

Dalam pelaksanaan akad ini harus ada pihak pemohon, pihak bank yang diwakilkan kepada *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)* bertugas memasarkan pembiayaan, menganalisa pembiayaan serta bertanggung jawab atas pembiayaan tersebut dan notaris serta dari pihak *developer*.



Gambar Skema Akad Murabahah pada KPR

Sumber : Data Primer 2023

Gambar di atas dapat dipahami bahwa:

1. PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara dan nasabah melakukan tawar menawar harga serta melakukan negosiasi terkait dengan persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah jika nasabah akan mengambil atau melakukan pembiayaan untuk membeli satu unit rumah melalui KPR.
2. PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara yang menjelaskan tentang terkait nya dengan harga pokok rumah, uang muka 10% dari harga rumah, margin atau keuntungan yang akan diperoleh nasabah, harga jual, jumlah bulan angsuran, biaya administrasi dan denda jika mengalami keterlambatan pembayaran angsuran serta akad yang bisa digunakan dalam pembiayaan.
3. Apabila terjadi kesepakatan maka PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara memberikan foto atau gambar rumah sesuai dengan apa yang menjadi keinginan nasabah kepada penjual atau *developer* untuk dibangun satu unit rumah sesuai dengan apa yang dipesan oleh nasabah. Disini bank membeli rumah terlebih dahulu sebelum akad, karena sesuai dengan ketentuan fatwa DSN Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip, menjadi milik bank.
4. PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara telah melakukan kesepakatan penggunaan akad murabahah dan apabila diwakilkan maka akan bank PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara akan mengganti dengan akad wakalah dengan nasabah.
5. PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara dan nasabah melakukan serah terima rumah yang sudah ditunjukkan oleh nasabah.
6. Nasabah juga membayar uang muka untuk pembiayaan Produk Pembiayaan KPR Sejahtera dan melakukan pembayaran cicilan yang dilakukan setiap satu bulan sekali kepada pihak bank.

Kesimpulan

Dari hasil penelitian, maka dapat di ambil kesimpulan bahwa:

1. PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara juga melakukan penempatan iklan pada media luar ruangan (billboard) yang dianggap cukup efektif dalam proses sosialisasi. Dengan demikian PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara diharapkan mendapat citra positif dari masyarakat. strategi yang digunakan oleh PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara untuk mengembangkan dan memasarkan produk Pembiayaan KPR FLPP adalah dengan metode Marketing Mix. 7P dalam memasarkan Produk Pembiayaan KPR FLPP yaitu dengan strategi *Product* (produk), Strategi *Price* (Harga), Strategi *Place* (Lokasi), Strategi *promotion* (promosi). Strategi *people* (Orang/SDM), Strategi *Physical Evidence* (Lingkungan Fisik), Strategi *Process* (Proses). PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara lebih banyak menggunakan akad pembiayaan murabahah. Murabahah sebagai akad yang digunakan dalam pembiayaan KPR FLPP adalah akad jual beli dengan

menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati”.

2. Mekanisme pelaksanaan pembiayaan kepemilikan rumah pada produk Pembiayaan KPR FLPP (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan) pada PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Medan Aksara dari tahap Aplikasi pembiayaan (*Financing Application*), Evaluasi Pembiayaan (*Financing Evaluation*), Struktur Pembiayaan (*Financing Structuring*), Penerbitan Surat Keputusan Pembiayaan, Pelaksanaan Akad, sampai dengan Pencairan pembiayaan sudah sesuai dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 04/DSNMUI/IV/2000 tentang Murabahah.

Daftar Pustaka

- Anggraeni, R., & Pernando, A. (2022). “Bank Syariah Indonesia (BRIS) Incar Tebar Pinjaman KPR Sejahtera FLPP ke 15.000 Nasabah.” *Bisnis.Com*. <https://finansial.bisnis.com/read/20220622/90/1546658/bank-syariah-indonesia-bris-incar-tebar-pinjaman-kpr-sejahtera-flpp-ke-15000-nasabah>
- Anggraini, T., J. Nasution, Y. S., & Sugianto. (2015). “Lembaga Keuangan Syariah Dan Dinamika Sosial.” FEBI UIN-SU Press.
- Burhan, A. (2022). “Pembiayaan KPR Capai Rp44,9 Triliun, BSI (BRIS) Perluas Pasar di Aceh.” *Ahmad Burhan*. <https://finansial.bisnis.com/read/20221017/90/1588370/pembiayaan-kpr-capai-rp449-triliun-bsi-bris-perluas-pasar-di-aceh>. Author: Fahmi Editor : Anggara Pernando
- Haryanto Rudy. (2021). MANAJEMEN PEMASARAN BANK SYARIAH (Teori dan Praktik). In *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Vol. 53, Issue 9). Duta Media Publishing.
- Kementrian Agama RI. (2018). “Al-Qur’an dan terjemahnya / Kementerian Agama RI, penerjemah, Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur’an, disempurnakan oleh Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur’an.” Tiga Serangkai Pustaka Mandiri.
- Kurniawan, D. A., & Abidin, M. Z. (2018). “PENGANTAR PEMASARAN ISLAM (Konsep, Etika, Strategi dan Implementasi).” Lembaga Penerbitan UNIDA Gontor.
- Musyafian. (2020). “Implementasi Akad Murabahah Pada Pembiayaan KPR Bersubsidi FLPP (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan) Pada BRI Syariah KCP Purwodadi.” Skripsi, UIN-Walisongo Semarang.
- Rahayu, R. N. (2018). “Perbandingan Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Konvensional dan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (Studi kasus pada Bank Tabungan Negara dan Bank Tabungan Negara Syariah di Malang).” Skripsi. UIN Maulana Malik Ibrahim, Malang.
- Savrilla, V. (2015). “Analisis Strategi Pemasaran Kredit KPR ersubsidi (FLPP) pada PT Bank Tabungan Negara (persero) Tbk. Kantor Cabang Makassar.” Skripsi. Universitas Hasanuddin, Makassar.
- Setyawan, D. (2020). “Efektivitas Penyaluran Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah Pada Perumahan Bersubsidi Dengan Akad Murabahah Di BRI Syariah Kantor

- Cabang Sidoarjo.*” Skripsi. UIN-Sunan Ampel ,Surabaya.
- Syahbudi, M., & Saragih, A. R. (2018). “*Pengaruh Variabel Makro Ekonomi Terhadap Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Di Indonesia.*” Penelitian Mandiri. UIN. Sumatera Utara.
- Veronika, A. (2020). “*Analisis Pembiayaan Program Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Dalam Meningkatkan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) Pemerintah Pada PT. Bank Sumut Syariah KCP Multatuli Medan.*” Skripsi, Universitas Muhammadiyah, Medan.
- Wahyudi, H., & Rofiudin, M. (2012). “*Analisis Prosedur Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Sejahtera Tapak Program Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) (Studi Kasus Pada Loan Servis Di PT Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pembantu Universitas Brawijaya Malang.* 43–66.
- Walida, S. (2021). “*Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan Pemilikan Rumah FLPP (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan) Dalam Menarik Nasabah Berpenghasilan Rendah Di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi.*” Skripsi. UIN Sumatera Utara, Medan.
- Zaki, K. (2020). “*MANAJEMEN SYARIAH “Viral Marketing Dalam Perspektif Pemasaran Syariah Studi Kasus Pada Perusahaan Start Up Sosial.*” CV Amerta Media.
- Zamzami, N. (2019). “*Mekanisme Pembiayaan Produk Kredit Perumahan Rakyat Melalui Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) PT Brisyarlah Cabang Kota Jambi.*” Skripsi. UIN-Sultan Thaha Saifuddin, Jambi.