STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN KPR DI BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU MOJOSARI PADA MASA PANDEMI COVID-19

SKRIPSI

Oleh :

ALDISAR SYAFAR

20171700231035

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH

INSTITUT PESANTREN KH ABDUL CHALIM

MOJOKERTO

2022

STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN KPR DI BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PPEMBANTU MOJOSARI PADA MASA PANDEMI COVID-19

SKRIPSI

Diajukan kepada:
Fakultas Syariah Institut Pesantren KH. Abdul Chalim
Untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan
Program Sarjana Perbankan Syariah

Oleh :
ALDISAR SYAFAR
20171700231035

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT PESANTREN KH ABDUL CHALIM
MOJOKERTO
2022

ABSTRAK

Syafar, Aldisar. 2022. **Strategi Pemasaran Pembiayaan KPR DI Bank Syariah Indonesia KCP Mojosari Pada Masa Pandemi Covid-19.** Skripsi Prodi Perbankan Syariah Fakultas Syariah Institut Pesantren KH. Abdul Chalim (IKHAC), Pembimbing 1. Ahmad Mukhlisuddin, S.E.I, M.E, 2**.** Rahman Yusri Aftian, S.H.I, M.E.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Pembiayaan, KPR.

Populasi masyarakat yang terus bertambah mengakibatkan semakin bertambahnya kebutuhan masyarakat akan rumah, maka tidak heran apabila permintaan masyarakat terhadap rumah akan terus bertambah seiring dengan waktu. Pemasaran yang merupakan salah satu aspek penting dalam sebuah pemasaran pada suatu lembaga keuangan dan merupakan sebuah proses yang berkelanjutan. Dalam strategi pemasaran yang tepat sasaran akan menghasilkan sebuah keberhasilan pada sebuah produk bank syariah baik itu produk penghimpunan dana ataupun penyaluran dana yang akan berpotensi meningkatkan nasabah serta loyalitas nasabah dalam sebuah bank syariah.

Tujuan penelitian untuk menganalisis strategi pemasaran pembiayaan KPR (kepemilikan rumah) di BSI KCP Mojosari khususnya pada masa pandemi covid-19. Jenis penelitian ini merupakan penelitian *field research* (penelitian lapangan) dengan menggunakan pendekatan kuliatatif, teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan berupa hasil bahwa penerapan strategi pemasaran dimasa pandemi covid-19 menggunakan strategi bauran pemasaran (*marketing mix)* dan tidak berbeda jauh dengan masa sebelum pandemi hanya saja pada kegiatan promosi menggunakan media sosial lebih ditingkatkan, dengan penggunaan media sosial dimasa pandemi dapat membantu serta memudahkan pihak bank dalam melakukan kegiatan pemasaran KPR (Kepemilikan Rumah) tanpa harus terjun langsung kelapangan karena adanya batasan menjaga jarak dimasa pandemi, pihak bank juga bekerjasama denga *developer* pada pembiayaan kepemilikan rumah.

ABSTRACT

Syafar, Aldisar. 2022. ***Maketing Strategy Financing KPR at Bank Syariah Indonesia KCP Mojosari on Pandemic Covid-19.*** *The Scription Departement of Sharia Banking Faculty of Sharia, Intitue KH. Abdul Chalim (IKHAC), Mentor* 1. Ahmad Mukhlisuddin, S.E.I, M.E, 2**.** Rahman Yusri Aftian, S.H.I, M.E.

Keyword: *Marketing Strategy, Financing, KPR.*

The population of the community continues to grow, resulting in the increasing demand for houses, so it is not surprising that public demand for houses will continue to increase over time. Marketing is one of the important aspects in marketing at a financial institution and is a continuous process. In a well-targeted marketing strategy, it will produce a success in a sharia bank product, whether it is a product of raising funds or distributing funds that will have the potential to increase customers and customer loyalty in an Islamic bank.

The purpose of the study was to analyze the marketing strategy of mortgage financing (home ownership) at BSI KCP Mojosari, especially during the covid-19 pandemic. This type of research is a field research (field research) using a qualitative approach, data collection techniques are carried out by interviews and documentation. Data analysis techniques, data presentation and conclusion drawing.

The results of this study show that the implementation of marketing strategies during the COVID-19 pandemic uses a marketing mix strategy and is not much different from the pre-pandemic period, only that promotional activities using social media are further enhanced, with the use of social media during the pandemic can help as well as making it easier for banks to carry out marketing activities for KPR (Home Ownership) without having to go directly to the field because of the limitation of maintaining distance during the pandemic, the bank also cooperates with developers on home ownership financing.

البحث مستخلص

سيافر ، الديسار.٢٠٢٢. إستراتيجية التسويق لتمويل الرهن العقاري في بنك الشريعة الإندونيسي KCP Mojosari أثناء وباء Covid-١٩. أطروحة برنامج دراسة المصرفية الإسلامية بكلية المدرسة الداخلية الإسلامية بمعهد KH. عبد الجليم (IKHAC) ، المشرف ، أحمد مخلص الدين،رح يسري من أفتيان

يقولالمفتاح: إستراتيجية التسويق ، تمويل الرهن العقاري.

يستمر عدد سكان المجتمع في النمو ، مما أدى إلى زيادة الطلب على المنازل ، لذلك ليس من المستغرب أن يستمر الطلب العام على المنازل في الزيادة بمرور الوقت. التسويق هو أحد الجوانب المهمة في التسويق في مؤسسة مالية وهو عملية مستمرة. في إستراتيجية تسويقية جيدة الاستهداف ، ستحقق نجاحًا في أحد منتجات البنك الشرعي ، سواء كان نتاجًا لجمع الأموال أو توزيع الأموال التي من شأنها زيادة ولاء العملاء والعملاء في بنك إسلامي.

كان الغرض من الدراسة هو تحليل استراتيجية التسويق لتمويل الرهن العقاري (ملكية المنزل) في BSI KCP Mojosari ، خاصة أثناء جائحة covid-١٩. هذا النوع من البحث هو بحث ميداني (بحث ميداني) باستخدام نهج نوعي ، ويتم تنفيذ تقنيات جمع البيانات عن طريق المقابلات والتوثيق. تقنيات تحليل البيانات وعرض البيانات واستخلاص النتائج.

تظهر نتائج هذه الدراسة أن تنفيذ استراتيجيات التسويق أثناء وباء COVID-١٩ يستخدم استراتيجية مزيج تسويقي ولا يختلف كثيرًا عن فترة ما قبل الجائحة ، فقط تلك الأنشطة الترويجية التي تستخدم وسائل التواصل الاجتماعي يتم تعزيزها بشكل أكبر ، باستخدام يمكن أن تساعد وسائل التواصل الاجتماعي أثناء الوباء وكذلك تسهل على البنوك القيام بأنشطة تسويقية لـ KPR (ملكية المنزل) دون الحاجة إلى الذهاب مباشرة إلى الميدان بسبب محدودية الحفاظ على المسافة أثناء الوباء ، يتعاون البنك أيضًا مع المطورين على تمويل ملكية المنزل.