

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Perkembangan perekonomian suatu negara tidak terlepas dari adanya lembaga keuangan. Lembaga keuangan berperan sebagai penjaga stabilitas keuangan dalam perekonomian negara tersebut. Oleh karena itu, kerjasama antar berbagai pihak, khususnya melalui lembaga keuangan, sangat diperlukan untuk mendorong perkembangan ekonomi.

Ada dua jenis lembaga keuangan, yaitu lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan non perbankan. Lembaga keuangan perbankan memegang peranan strategis dalam mendorong sektor riil, dengan tujuan meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi dan berperan penting dalam aktivitas perekonomian. Sebagai lembaga intermediasi, peran perbankan mencakup penghimpunan dan penyaluran dana masyarakat secara efektif dan efisien, dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Indonesia.<sup>1</sup>

Pada dasarnya perbankan di Indonesia saat ini di bagi dalam dua bentuk, yaitu bank konvensional dan bank Syariah. Bank konvensional mulai berdiri pada tahun 1946, dengan awal berdirinya bank BRI pada saat itu di kenal dengan Bank Rakyat Indonesia.<sup>2</sup> Sedangkan bank Syariah yang pertama kali berdiri di Indonesia yaitu Bank Muamalat Indonesia (BMI). Bank Muamalat Atau (BMI) berdiri pada tahun

---

<sup>1</sup> M.F Hidayatullah, dosen STAIN jember jurusan Syariah, Vol 12, No 1 oktober 2014. Hal 67.

<sup>2</sup> Hermansyah, *undang undang perbankan Syariah* (Jakarta:rajawali press,2009)h.19

1992. Perbankan Syariah di Indonesia terus berkembang meskipun perkembangan yang agak lambat.<sup>3</sup>

Di Indonesia sendiri yang dimana masyarakatnya mayoritas menganut agama islam hadirnya bank syariah yang salah satunya termasuk BSI yang merger pada tahun 2021 dari tiga bank Syariah diantaranya Bank BRI Syariah, Bank Mandiri Syariah dan Bank BNI Syariah mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dan menjadi salah satu alasan nasabah menghindari bunga bank, kemudian dengan hadirnya bank Syariah ini tidak menutup kemungkinan bahwa semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan hadirnya perbankan syariah untuk meningkatkan kemaslahatan masyarakat, serta semakin terbukanya pandangan masyarakat Indonesia mengenai pentingnya bertransaksi secara Syariah, karena bertransaksi secara Syariah dianggap lebih aman, nyaman, menguntungkan, dan juga lebih menerapkan prinsip kehati-hatian, karena dalam perbankan syariah semuanya diatur berdasarkan prinsip syariah yang sesuai syariat Islam.<sup>4</sup>

BSI Kcp Surabaya Diponegoro merupakan perbankan Syariah terbesar di indonesia yang melakukan transaksi secara Syariah dengan melakukan penghimpunan dan penyaluran dana ke masyarakat. Dalam pelaksanaan penyaluran dana BSI Kcp Surabaya Diponegoro banyak menawarkan produk sesuai dengan kebutuhan nasabah, salah satu produk pembiayaan yang ditawarkan yaitu pembiayaan

---

<sup>3</sup> Adiwarman karim, *bank islam analisis fiqih dan keuangan*, Jakarta: PT rajagrafindo persada 2010, hal 25

<sup>4</sup> Latifa M. Algaoud dan Mervyn K. Lewis, *Perbankan Syariah, Prinsip, Praktik, Prospek*, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2000), h.69.

pengambilalihan atau *take over* KPR Griya, yang singkatnya berarti pengambilalihan utang KPR atau *take over* KPR dari bank konvensional sebagai kreditur lama oleh bank BSI Kcp Surabaya Diponegoro sebagai kreditur baru.<sup>5</sup>

Pengalihan fasilitas kredit atau pengambilalihan KPR ini dilakukan berdasarkan kesadaran masyarakat akan besarnya kerugian yang terjadi pada pembiayaan konvensional yang membebankan bunga atas transaksi.<sup>6</sup> Kesadaran bahwa mereka dapat memperoleh fasilitas pembiayaan yang lebih baik dari bank konvensional, seperti tingginya plafon yang direkomendasikan, rendahnya margin, selain itu faktor angsuran yang dapat naik sewaktu-waktu ini merupakan suatu alasan nasabah di suatu bank konvensional seringkali memindahkan pembiayaannya ke bank syariah. Kesadaran akan penggunaan jasa lembaga keuangan syariah sangat penting untuk di laksanakan, karena pada hakikatnya jika umat-Nya menjalankan bisnis berdasarkan apa yang tertera pada Al-Qur'an dan hadist, maka semua itu akan menjadi *rahmatan lil alamin* bagi semesta alam.<sup>7</sup>

Namun sedikitnya jumlah pelanggan yang mengambil alih terjadi karena masyarakat belum memahami mekanisme dalam pengambilalihan. Selain itu, asumsi yang rumit mengenai persyaratan dokumen untuk pengajuan pengambilalihan Pembiayaan yang dilakukan oleh masyarakat juga menjadi salah satu penyebab

---

<sup>5</sup> Naja, D. (2019). Pembiayaan Take Over Oleh Bank Syariah. Uwais Inspirasi Indonesia

<sup>6</sup> Taufik, A. I. (2011). Agar KPR Langsung Disetujui Bank: Bagaimana Caranya. Media Pressindo.

<sup>7</sup> Alasan Bank Enggan Jor-Joran *Take Over* KPR”, <https://amp.kontan.co.id/news/ini-alasanbank-enggan-jor-joran-take-over-kpr>, diakses Tanggal 18 Januari 2022

rendahnya *take over* pembiayaan KPR.<sup>8</sup> Namun dengan adanya produk Pembiayaan *take over* KPR Griya, biasanya juga menjadi salah satu faktor kebutuhan penambahan dana baik untuk kebutuhan konsumtif maupun pengembangan usaha nasabah.<sup>9</sup>

Pada pembiayaan *Take Over* KPR di BSI Kcp Surabaya Diponegoro akad yang digunakan yaitu akad *murabahah*, akad *murabahah* merupakan akad jual beli dengan mengambil keuntungan, *murabahah* memiliki prinsip yang diterapkan melalui mekanisme jual beli barang secara cicilan dengan penambahan margin bagi bank, akan tetapi terdapat kekurangan yang ada dalam akad tersebut antara lain adalah tidak dapat *take over* dengan bank lain yang juga dalam produk *take over* nya menggunakan *murabahah*.<sup>10</sup>

Pada BSI Kcp Surabaya Diponegoro juga menawarkan banyak promosi untuk menarik minat nasabah yang ingin melakukan *Take over* KPR mulai dari keunggulan seperti angsuran yang pasti dari awal dan memiliki keunggulan seperti, dari pembiayaan ini mulai dari *free admin, free provisi, dan free appraisal*.

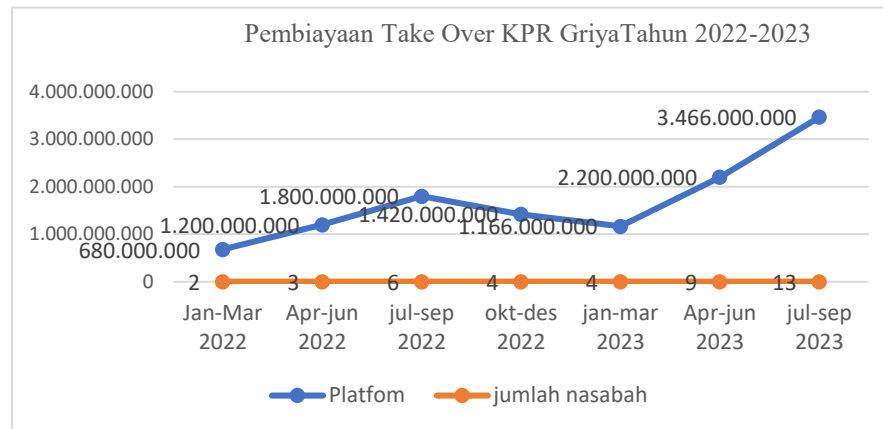
---

<sup>8</sup> Zahro, I. L. (2018). Mekanisme Take Over Pada Pembiayaan KPR iB dengan Akad IMBT di BRI Syariah KCP Purbalingga.

<sup>9</sup> Wawancara marketing officer, syah ridho Al mifta, 20 september, Surabaya 2023

<sup>10</sup> Isna Latifatul Zahro, *Mekanisme Take Over Pada Pembiayaan KPR iB Dengan Akad IMBT di BRI Syariah KCP Purbalingga* (Purwokerto, 2018)

**Gambar 1.2 Pembiayaan Take Over KPR di BSI Kcp Surabaya Diponegoro**



Sumber: Laporan pembiayaan Take over di BSI Kcp Surabaya Diponegoro.

Dari grafik triwulan di atas pada nasabah yang *Take Over* KPR dari konven ke BSI mengalami perubahan yang fluktuatif. Namun pada jumlah pembiayaan yang disalurkan tahun 2023 lebih besar dibandingkan tahun 2022. Data ini diambil dari bulan Januari 2022 sampai bulan September 2023. Dan berdasarkan wawancara peneliti dengan *marketing officer* pembiayaan KPR *Take over* di BSI Kcp Surabaya diponegoro jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan *take over* KPR Griya mulai dari Januari 2022 jumlah nasabah 15 nasabah, dengan pembiayaan sebesar Rp.5.100.000.000 dan tahun 2023 jumlah nasabah meningkat menjadi 26 nasabah dan dengan jumlah pembiayaan Rp. 6.832.000.000 sampai per tanggal 30 September 2023.

BSI Kcp Surabaya Diponegoro mempunyai beberapa strategi untuk menarik minat nasabah untuk melakukan *take over* KPR Griya karena strategi pemasaran sangat dibutuhkan, karena tidak hanya Bank Syariah Indonesia KCP Surabaya Diponegoro

yang memiliki produk pembiayaan *Take Over KPR*.<sup>11</sup> Terdapat bank-bank Syariah lainnya juga yang menawarkan produk yang sama.

Pertumbuhan jumlah nasabah pembiayaan *take over KPR* griya di BSI Kcp Surabaya Diponegoro ini tidak luput dari sebuah strategi pemasaran yang di lakukan oleh BSI Kcp Surabaya diponegoro. Dari jumlah nasabah yang ingin melakukan pembiayaan *take over* di BSI Kcp Surabaya Diponegoro, BSI Kcp Surabaya Diponegoro memiliki strategi yang efektif untuk pelaksanaan pemasaran produk *take over* ini, yakni dengan strategi marketing mix atau strategi bauran strategi empat P, *product, price, promotion, place*. Dengan berbagai cara seperti, membuat brosur, yang dimana pihak bank terjun langsung ke perumahan-perumahan elit yang ada di sekitaran Surabaya dan sidoarjo dan juga dengan cara *open table* setiap hari jum'at di instansi-instansi besar seperti rumah sakit dinas perhubungan Surabaya, dan juga menjalani kerja sama dengan *developer-developer*, keumudian mengikuti berbagai macam *event* tertentu perkantoran, dan sebagainya, dan melakukan pendekatan dengan nasabah-nasabah yang potensial atau menengah ke atas.<sup>12</sup>

Dari penjelasan diatas terdapat beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini yaitu penelitian yang dilakukan oleh Intan Ardela pada tahun 2021 dengan judul “analisis strategi promosi dalam meningkatkan jumlah nasabah produk KPR *take over* di BSI cabang madiun dan Dalam melakukan kegiatan promosi, pihak BSI Cabang Madiun” yang hasilnya ada beberapa faktor yang menjadi

---

<sup>11</sup> Wawancara marketing officer, syah ridho al-mifta, Surabaya, 20 Oktober 2023

<sup>12</sup> Wawancara marketing officer, syah ridho al-mifta, Surabaya, 20 Oktober 2023

penghambat terlaksananya kegiatan promosi. Faktor penghambat yang dihadapi oleh pihak BSI Cabang Madiun saat melakukan promosi yaitu kurangnya pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang bank syariah dan adanya *covid 19* sehingga mengharuskan pihak bank membatasi kegiatan langsung dengan masyarakat seperti sosialisasi. Hal tersebut membuat kegiatan promosi menjadi kurang maksimal.

Kesamaan penelitian ini terletak pada jenis metode penelitiannya, penelitian ini mengadopsi metode penyelidikan lapangan, perbedaannya terletak pada objek penelitiannya, dan juga pada strategi pemasarannya.

Selanjutnya penelitian dari Ayu Anggrianingsih (2020), “Strategi Promosi Sebagai Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Mataram”. Metode yang digunakan di penelitian ini yaitu dengan menggunakan metode kualitatif.

Persamaan pada penelitian ini terdapat pada metode penelitiannya yakni menggunakan penelitian lapangan, Adapun perbedaan yang terdapat pada penelitian ini adalah Penelitian ini melakukan kegiatan Strategi promosi yang dilakukan dengan cara mendatangi calon nasabah secara langsung yang berada di wilayah sekitaran mataram. sedangkan pada penelitian penulis menggunakan strategi bauran yang diantaranya mulai dari penjualan produk dengan strategi pembuatan brosur, *personal selling*, open teble, dan melakukan pemasaran pada media sosial seperti di Instagram, Watshapp, dan media sosial lainnya.dalam memasarkan produk, dan objek tempat penelitian yang dimana pada penelitian terdahulu ini peneliti melakukan penelitian di Bank Tabungan Negara cabang mataram.

Ada beberapa alasan peneliti ingin mengambil penelitian ini di antaranya bank Syariah Kcp Surabaya diponegoro salah satu Lembaga keuangan Syariah terbesar di Indonesia yang menawarkan produk *take over* khususnya pada pembiayaan KPR dari bank konvensional dalam upaya membantu masyarakat menghindari bunga bank seperti, membuat nasabah terbebani atas bunga bank yang tidak pasti setiap bulannya, tingginya plafon dan rendahnya margin yang ditawarkan, BSI Kcp Surabaya Diponegoro menawarkan produk *take over* dengan menetapkan strategi pemasarannya dengan strategi bauran atau *marketing mix* yang efektif dan efisien dalam menarik minat nasabah yang akan melakukan pembiayaan produk *take over* KPR di BSI Kcp Surabaya Diponegoro. Dan yang paling terpenting menawarkan banyak promosi seperti *free admin*, dan *free appraisal* dalam produknya.

Berdasarkan latar belakang di atas penulis sangat tertarik untuk meneliti di bank Kcp diponegoro dengan judul” Strategi Pemasaran Produk *Take Over* KPR Griya Dengan Menggunakan Akad *Murabahah* Dalam Upaya Menumbuhkan Minat Nasabah Di BSI Kcp Surabaya Diponegoro”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas rumusan masalah yang akan dibuat oleh peneliti adalah “ Bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan *take over* KPR griya dalam menumbuhkan minat nasabah di BSI KCP Surabaya Diponegoro”?

### C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan *Take Over* KPR griya dalam menumbuhkan minat nasabah di BSI Kcp Surabaya Diponegoro.

### D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat-manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini yaitu diantaranya manfaat teoritis, dan manfaat praktis adapun penjelasannya sebagai berikut :

#### 1. Manfaat teoritis

Kajian ini diharapkan dapat memperkaya khazanah keilmuan khususnya dalam hal strategi pemasaran, dan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya, khususnya yang berkaitan dengan “strategi pemasaran produk pembiayaan *take over* KPR griya di BSI Kcp Surabaya Diponegoro”

#### 2. Manfaat praktis

##### a. Bagi peneliti

Diharapkan dapat membantu peneliti dalam menambah khazanah keilmuan dan pendalaman pengalaman bidang serta sebagai bentuk pengaplikasian ilmu yang diperoleh oleh peneliti selama masa perkuliahan.

##### b. Bagi Instansi

Bagi BSI Kcp Surabaya Diponegoro penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan tambahan informasi/ilmu tentang pentingnya produk

pembiayaan *Take Over* dengan menggunakan akad *murabahah* di BSI Kcp Surabaya Diponegoro.

c. Bagi Lembaga

Dengan adanya penelitian ini, semoga bisa memberikan informasi dan mengembangkan khazanah keilmuan, dan dapat menjadi referensi keputusan dalam penelitian penelitian selanjutnya, khususnya penelitian yang terkait dengan Stretegi pemasaran produk *take over* KPR.

