

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Kebutuhan akan papan merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia selain sandang dan pangan. Manusia pada umumnya mempunyai kebutuhan tempat tinggal untuk berteduh dan berlindung, yakni rumah. Rumah adalah surga bagi keluarga, selain untuk berlindung rumah juga sebagai tempat untuk berkomunikasinya antar anggota keluarga dan juga sebagai tempat berkumpulnya sebuah keluarga. Rumah merupakan kebutuhan pokok bagi setiap manusia, sehingga permintaan pengadaan rumah dari tahun ke tahun pun akan terus mengalami peningkatan seiring dengan pertumbuhan penduduk di setiap daerah. Adapun bagi masyarakat yang belum mempunyai kecukupan dalam keuangan untuk membeli atau membangun rumah dengan dana sendiri, bisa dengan cara mencicil dengan jangka waktu tertentu sesuai dengan kemampuan dan kebutuhan.

Pilihan ini dikarenakan adanya pembiayaan yang secara prinsip lebih ringan dalam pembayaran karena pembayarannya secara cicilan. Selain itu karena harga rumah yang terus membumbung menyebabkan jarang orang yang mampu membeli rumah secara tunai. Peluang inilah yang dimanfaatkan oleh banyak lembaga pembiayaan dan perbankan untuk menawarkan produk yang banyak dikenal dengan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR).

Dewasa ini kata kredit bukan hal yang asing dalam masyarakat, tetapi merupakan istilah yang sangat populer, baik di kalangan masyarakat perkotaan

maupun perdesaan. Dalam istilah sehari-hari kata kredit sering diartikan memperoleh barang dengan membayar cicilan atau angsuran di kemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari dengan cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian. Kegiatan perkreditan ini meliputi semua aspek ekonomi baik di bidang produksi, distribusi, konsumsi, perdagangan, investasi maupun bidang jasa (Kasmir: 2007, hlm 72).

Dengan demikian kegiatan perkreditan dapat dilakukan antara individu dengan badan usaha atau antarbadan usaha. Kemudian berkembang pula dengan badan usaha yang bersipat formal dan secara khusus bergerak di bidang perkreditan atau pembiayaan, yaitu bank dan lembaga keuangan lainnya.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang tergolong sebagai pihak yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*) (Gita Danupranata: 2013, hlm 103).

Pembiayaan dibedakan menjadi dua, yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan KPR termasuk dalam pembiayaan konsumtif, jenis pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan saat dipakai untuk memenuhi kebutuhan. KPR syariah merupakan salah satu alternatif pembiayaan pembelian rumah. Hampir semua bank sekarang mempunyai divisi syariah, yang salah satu produknya adalah KPR Syariah.

Ada dua macam akad yang berlaku untuk KPR yaitu akad *murabahah* (jual beli) dan akad *musyarakah mutanaqishah* (akad kepemilikan bertahap). Pada umumnya skema yang dipakai adalah skema jual-beli *murabahah*. Harga akhir rumah (harga pokok ditambah margin keuntungan bank) sudah disepakati dari awal. Pembeli tinggal mengangsur dengan angsuran tetap sesuai dengan harga akhir yang telah disepakati.

*Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli (Karim Adiwaman A: 2008, hlm 113).

Keuntungan dari KPR Syariah dengan basis pembiayaan *murabahah* tidak dipengaruhi oleh fluktuasi harga, karena cicilan dibayarkan secara *flat*. Dalam hal ini, bank syariah dan pihak nasabah sama-sama merasakan adanya kepastian. Bank syariah sudah dapat menentukan keuntungan dalam bentuk margin KPR Syariah, sedangkan nasabah tidak direpotkan oleh cicilan yang bersifat *floating*. Risiko *floating* suku bunga yang biasa dialami oleh nasabah KPR konvensional tidak akan terjadi dalam pembiayaan *murabahah* pada KPR Syariah.

Akad *musyarakah* yang terdapat dalam produk KPR adalah *musyarakah mutanaqishah* yaitu suatu penyertaan modal secara terbatas dari mitra usaha kepada perusahaan lain untuk jangka waktu tertentu, yang dalam dunia modern biasanya disebut modal ventura, tanpa unsur-unsur yang dilarang dalam syariah, seperti *riba*, *maisir* dan *garar*. Implementasi dalam operasional perbankan syariah merupakan kerjasama antara bank syariah dengan nasabah dalam pembelian rumah dan asset rumah tersebut jadi milik bersama, antara pihak bank syariah dan

nasabah. Besaran kepemilikan dapat ditentukan sesuai dengan jumlah dana yang disertakan dalam kontrak kerjasama tersebut. Selanjutnya nasabah akan membayar cicilan pokok dan uang sewan ke bank syariah. (<https://inrasyad.wordpress.com/tag/kpr-syariah/>, 09 Maret 2020 pukul 10:00 WITA). Biasanya maksimal pembiayaan bank 80% dari harga beli rumah dari *developer* dan 20% sisanya merupakan kontribusi uang muka dari nasabah. Salah satu bank syariah yang memiliki produk pembiayaan KPR adalah BNI Syariah.

BNI Syariah adalah salah satu lembaga perbankan di Indonesia. Diawali dengan pembentukan Tim Bank Syariah di tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan izin prinsip dan usaha untuk beroperasinya Unit Usaha Syariah BNI. Setelah itu BNI Syariah menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang dengan berlandaskan pada Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI ([www.bnisyariah.co.id](http://www.bnisyariah.co.id), 09 Maret 2020 pukul 10:30 WITA).

Dalam hal pembiayaan KPR BNI Syariah cabang Banjarbaru memiliki produk yang disebut dengan nama Griya iB Hasanah. Produk ini merupakan salah satu produk unggulan di Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Banjarbaru dalam hal pembiayaan. BNI Syariah KPR Syariah (Griya iB Hasanah) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah *indent*, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar

kembali masing-masing calon nasabah ([www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-kpr-syariah](http://www.bnisyariah.co.id/produk/bni-syariah-kpr-syariah), 12 Maret 2020 pukul 09:30 WITA)

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian secara mendalam mengenai persoalan tersebut dan menuangkannya ke dalam sebuah karya ilmiah yang berjudul “**Strategi Pemasaran Produk KPR di BNI Syariah KC. Banjarbaru.**”

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran produk KPR di BNI Syariah KC. Banjarbaru?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran produk KPR di BNI Syariah KC. Banjarbaru?

### **D. Signifikasi Penelitian**

Penulis berharap hasil dari penelitian ini bisa memberikan manfaat untuk:

1. Kepentingan studi ilmiah dalam bidang perbankan syariah.
2. Menambah wawasan dan ilmu pengetahuan penulis khususnya dan pembaca pada umumnya tentang masalah ini.
3. Pihak bank sebagai informasi yang bermanfaat untuk mengembangkan atau memperluas pemasaran pembiayaan khususnya pembiayaan Griya iB Hasanah pada BNI Syariah KC Banjarbaru.
4. Bahan kajian ilmiah dan terapan dalam bidang ekonomi khususnya pada perbankan syariah.

5. Bahan masukan kepada penulis untuk meningkatkan pengetahuan tentang KPR Syariah.
6. Bahan masukan bagi BNI Syariah Cabang Banjarbaru dan sebagai bahan perbandingan dalam mengadakan penelitian lebih lanjut tentang masalah ini.
7. Bahan kajian ilmiah untuk menambah khazanah perpustakaan Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin pada umumnya dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada khususnya.

#### **E. Definisi Operasional**

Untuk menghindari penafsiran yang berbeda dan dikhawatirkan keluar dari tujuan yang sebenarnya, maka penulis merasa perlu untuk memberikan batasan terhadap permasalahan yang sebenarnya yang akan dibahas yaitu *strategi pemasaran produk kpr di BNI syariah KC. Banjarbaru* adalah nasabah dan bank berkongsi dalam pengadaan suatu barang (biasanya rumah atau kendaraan) yang kepemilikannya bersama dimana semula kepemilikan bank lebih besar dari nasabah lama-kelamaan pemilikan bank akan berkurang dan nasabah akan bertambah atau disebut juga perkongsian yang mengecil. ( Muhammad Syafi'i Antonio. 1999, hlm 173).

Yang dimaksud dalam penelitian ini berkaitan dengan pelaksanaan, meliputi akad proses perkongsian antara pihak bank dan nasabah. pada produk Griya IB Hasanah yang difokuskan pada pembelian rumah (KPR).

## F. Kajian Pustaka

Dari hasil penelusuran yang dilakukan, penulis tidak menemukan penelitian yang identik dengan yang penulis lakukan. Namun, ada beberapa penelitian terdahulu yang membicarakan masalah KPR, yaitu:

1. Hunatun Kamilah (0901160153) Jurusan Perbankan Syariah IAIN Antasari Banjarmasin tahun 2013, yang berjudul *Pembiayaan KPR Indensnya BTN iB dengan Akad Istishna pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin*. Penelitian ini membahas tentang mekanisme dari pembiayaan KPR BTN indens iB dengan akad *istishna* pada BTN Kantor Cabang Banjarmasin serta untuk mengetahui mekanisme dari pembiayaan KPR BTN indens iB dengan akad *istishna* pada BTN Kantor Cabang Banjarmasin dan perspektif teori pembiayaan perbankan syariah.
2. Zulkifli (0901160184) Jurusan Perbankan Syariah IAIN Antasari Banjarmasin tahun 2013, yang berjudul *Manajemen Pembiayaan Hunian Syariah pada Bank Muamalat Cabang Banjarmasin*. Penelitian ini membahas tentang manajemen pembiayaan hunian syariah di Bank Muamalat Cabang Banjarmasin serta untuk mengetahui bagaimana tinjauan manajemen syariah pada pembiayaan hunian syariah yang dijalankan bank Muamalat Cabang Banjarmasin.
3. Norhayati (1101160226) Jurusan Perbankan Syariah IAIN Antasari Banjarmasin tahun 2013, yang berjudul *Mekanisme Pembiayaan KPR Dengan Akad Murabahah di BNI Syariah Cabang Banjarmasin*. Penelitian

ini membahas tentang mekanisme pembiayaan KPR dengan akad pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah Cabang Banjarmasin.

Berdasarkan penelaahan penulis terhadap penelitian-penelitian sebelumnya maka terdapat pokok permasalahan yang berbeda antara penelitian yang penulis kemukakan dengan sebelumnya, yaitu penelitian ini membahas strategi pemasaran produk KPR di BNI Syariah KC. Banjarbaru?

### **G. Sistematika Penulisan**

Untuk memperoleh pemahaman dalam pembahasan ini, maka penulis membuat sistematika penulisan yang terdiri dari:

BAB I Pendahuluan, pendahuluan merupakan bagian awal atau sebagai pengantar sebelum memasuki inti pembahasan yang menguraikan mengenai latar belakang masalah yaitu alasan mengapa memilih judul dan gambaran mengenai permasalahan yang diteliti. Setelah permasalahan tergambar selanjutnya dirumuskan dalam rumusan masalah, susun pula tujuan dari penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan. Definisi operasional untuk menghindari kesalahan dalam menginterpretasi sekaligus memperjelas maksud judul yang diteliti. Signifikansi penelitian merupakan kegunaan dari hasil penelitian yang dilakukan. Kajian pustaka untuk menghindari penelitian yang sama antara penelitian yang pernah dilakukan peneliti sebelumnya dengan penelitian yang akan diteliti oleh peneliti. Adapun sistematika penulisan yaitu susunan dari penelitian yang dilakukan secara menyeluruh.

Bab II Landasan Teori, Landasan teori merupakan teori-teori yang berkaitan dengan objek masalah yang diteliti dan ia akan menjadi dasar yang kuat untuk



mengetahui relevansi anatara teori dan aplikasinya dilapangan. Ini dapat diperoleh dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan juga sumber informan dari penelitian sebelumnya atau melalui media.

Bab III Metode Penelitian, merupakan uraian singkat mengenai tatacara penelitian sekaligus mempermudah penulis melakukan penelitian seperti menentukan dan membuat jenis, sifat, dan lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian agar penelitian yang dilakukan tepat sasaran, data dan sumber data juga diperlukan agar data yang diperoleh valid, kemudian teknik pengumpulan data yang digunakan untuk dokumentasi, wawancara agar data yang terkumpul benar dan akurat. Setelah data terkumpul, selanjutnya tahap pengolahan dan analisis data.

Bab IV Penyajian Data dan Analisis Data, merupakan hasil penelitian berupa gambaran umum lokasi penelitian seperti sejarah ringkas, visi dan misi, struktur organisasi data yang disesuaikan dengan metode penelitian terhadap teori yang ada serta jawaban-jawaban dari pernyataan yang telah disebutkan dalam rumusan masalah.

Bab V Penutup, merupakan simpulan terhadap permasalahan yang diteliti dan saran-saran yang berisi masukan bagi peneliti, objek penelitian, dan lain-lain.