

ABSTRAK

Rini Arianti, 2018. *Strategi Pengembangan Pembiayaan Produk Hunian iB Ar-Rahman pada Bank Kalsel Kedai Syariah Paringin*. Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: (I) Noorwahidah Haisy, M.Ag. (II) Rohana Faridah, SE., MM

Kata Kunci: Pengembangan, Hunian iB Ar-Rahman

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh Strategi pengembangan produk yang dilakukan untuk mengantisipasi kondisi di masa depan. Pengembangan produk dimulai dari perusahaan sendiri. Dengan cara mengembangkan pemasaran dari sisi produk adalah langkah yang paling memungkinkan untuk dilakukan pertama kali karena produk utamanya telah diperkenalkan dan sudah tumbuh, sehingga masalah profitabilitas (kemampuan mendapatkan laba) serta popularitas dan kualitas sudah diterima di pasar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan pembiayaan produk Hunian iB Ar-Rahman Pada Bank Kalsel Kedai Syariah Paringin dan apa saja kendala yang dihadapi Bank Kalsel Kedai Syariah Paringin dalam mengembangkan produk Hunian iB Ar-Rahman.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*), yang bersifat kualitatif dengan menggunakan teknik wawancara. Subjek penelitian ini adalah karyawan yang berjumlah 3 orang di Bank Kalsel Kedai Syariah Paringin. Objek dalam penelitian ini adalah Strategi yang diterapkan oleh Bank Kalsel Kedai Syariah Paringin terhadap Pengembangan Pembiayaan Produk Hunian iB Ar-Rahman. Analisisnya dengan teknik analisis deskriptif dengan mengacu pada landasan teori yang ada.

Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu, *pertama*, Strategi pengembangan produk Hunian iB Ar-Rahman yang dilakukan Bank Kalsel Kedai Syariah Paringin dengan menggunakan beberapa strategi, yaitu: dengan menggunakan strategi pemasaran 4P (*produc, price, plice, promotion*) dan melakukan kerjasama dengan developer, memasarkan produk kepada instansi-instansi, membagikan brosur, promosi lewat spanduk, melakukan promosi penjualan (*sales promotion*). Strategi yang dilakukan Bank Kalsel Kedai Syariah Paringin dalam pembiayaan produk Hunian iB Ar-Rahman ini berjalan sangat lambat. *Kedua*: Kendala-kendala yang dihadapi oleh Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin ada dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Dalam faktor internal kendalanya yaitu adanya sektor ekonomi yang tidak boleh dibiayai seperti batubara dan karet yang mana pendapatan utama kabupaten Balangan saat ini disektor batubara dan karet dan daya saing produk dengan bank lain. Dalam faktor eksternal yang menjadi kendala adalah persaingan antar bank, dan minimnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah.