

ABSTRAK

Lisa Ariyani. 2021. *Analisis SWOT Tentang Strategi Pemasaran Produk KPR BTN Bersubsidi iB di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Banjarmasin.* Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: Dra. Hj. Noorwahidah Haisyi, M.Ag.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Pemasaran, KPR BTN Bersubsidi iB.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh adanya program Fasilitas Likuiditas Penyaluran Perumahan BTN Syariah yang dirancang oleh KEMENPERA dan menjadi pelopor utama produk pembiayaan perumahan di Banjarmasin dalam memasarkan produknya. Produk pembiayaan ini menjadi jawaban atau solusi bagi masyarakat yang ingin memiliki rumah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis SWOT dan strategi pemasaran dari produk pembiayaan KPR BTN Bersubsidi iB. Jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan (*field research*). Metode yang digunakan bersifat deskriptif kualitatif. Data yang diperoleh menggunakan teknik wawancara dengan informan satu orang, observasi, dan dokumentasi. Teknik pengolahan data dengan *Editing, Organizing*, dan Penemuan hasil. Teknik analisis data dengan Reduksi Data, Penyajian Data, Verifikasi, dan Koleksi Data.

Hasil penelitian yaitu, pertama: Strategi pemasaran yang digunakan 4P, yaitu *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat/Saluran Distribusi), *Promotion* (Promosi) dan strategi kerja sama dengan *developer*. Kedua: dalam implementasinya tidak mengalami kendala, hanya terdapat pada nasabahnya. Ketiga: Analisis SWOT dari penelitian ini yaitu *Strength* (kekuatan) BTN Syariah ditetapkan sebagai kontributor utama dan penyalur KPR terbaik dalam program perumahan rakyat dari KEMENPERA, *Weakness* (kelemahan) adalah *Lending* (Penyaluran Dana) sangat selektif, *Opportunity* (peluang) sebagai bank pelopor produk pembiayaan KPR Syariah maka tidak sulit bagi BTN Syariah dalam memasarkan produknya, *Threat* (ancaman) adalah kompetitor atau bank pesaing.