

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan merupakan suatu lembaga yang menjadi perantara keuangan yang menyalurkan dana kepada masyarakat. Seiring berkembangnya zaman ke arah yang lebih modern, tidak sedikit dari kalangan masyarakat perkotaan dan pedesaan untuk menggunakan produk dan jasa perbankan untuk memenuhi kebutuhan serta mampu menyelesaikan Masalah di bidang perekonomiannya.

Perbankan Syariah sendiri Menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 perbankan syariah ialah sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah (BUS), unit usaha syariah (UUS), dan bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS). Bank Muamalat adalah Bank pertama yang menggunakan prinsip syariah. Awal mulanya berdiri disebabkan karena penduduk di Indonesia memeluk agama Islam sehingga Bank syariah memiliki peluang yang baik untuk perkembangan produk dan jasanya (Ismail, 2017).

Bank syariah merupakan lembaga keuangan syariah yang tentunya berpedoman penuh pada undang – undang dan prinsip – prinsip syariah. Produk yang di tawarkan dalam bank syariah terbagi menjadi tiga, dimana produk penghimpunan dana (*Funding*), produk penyaluran dana (*Financing*), dan produk jasa (*Service*).

Manajemen dana bank syariah merupakan upaya yang dilakukan oleh bank syariah untuk mengelola atau mengatur posisi dana yang diterima dari aktifitas *funding* untuk disalurkan kepada aktifitas *financing*, dengan tujuan

bank syariah tersebut untuk terus memenuhi kriteria likuiditas, profitabilitas dan solvabilitas (Mulyani & Jamilah, 2022).

Penerapan Akad jual beli merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh bank syariah dalam proses menyalurkan dana kepada masyarakat. Akad jual beli yang terdapat di bank syariah ada akad murabahah, akad salam, dan akad istishna. Namun akad yang paling populer yang sering digunakan oleh perbankan syariah adalah akad murabahah.

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 04/ DSNMUI/IV/2000, pengertian murabahah yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba (Ikhsan, 2023).

Pihak internal bank juga harus mempelajari strategi agar pemasaran produk dan jasanya bisa diminati nasabah. Strategi pemasaran dapat didefinisikan rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan (Tjiptono, 1995).

Kebutuhan dasar manusia salah satunya adalah memiliki rumah untuk tempat tinggal dan karena sebagai kebutuhan manusia maka rumah diminati banyak orang. Namun harga tanah untuk pembangunan rumah serta uang yang dikeluarkan pada saat pembangunan rumah tidak sedikit maka jarang orang mampu membangun rumah dari awal, sehingga membeli dengan mengangsur salah satu alternatif yang dipilih. Karena permasalahan inilah bank muncul dengan menyediakan pembiayaan pemilikan rumah (PPR). salah satunya Bank BJB Syariah KCP Majalengka.

Salah satu produk pembiayaan yang ditawarkan Bank BJB Syariah KCP Majalengka adalah Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) iB Masalah yang memberikan kemudahan untuk memiliki properti idaman berupa rumah, apartemen, ruko, kavling siap bangun, atau sekedar renovasi serta Bank BJB Syariah KCP Majalengka meluncurkan produk pembiayaan pemilikan rumah

(PPR) iB Masalah ini di latarbelakangi oleh tingkat permintaan pasar pembelian rumah yang semakin tinggi. SOP merupakan singkatan dari *Standard Operating Procedure*. Akad yang dapat digunakan adalah akad murabahah. (Yantika, 2017).

Pada produk konsumen pembiayaan pemilikan rumah (PPR) iB masalah Bank BJB Syariah mengalami pertumbuhan yang baik, tahun 2023 Bank BJB Syariah melakukan pembiayaan pemilikan rumah (PPR) iB masalah sebesar 1,588,607 dan dari hasil pembiayaan ini jauh lebih meningkat dari pembiayaan pemilikan rumah (PPR) iB masalah yang di lakukan Bank BJB Syariah pada tahun 2022 sebesar 1,291,006. Pertumbuhan yang baik ini jika di nominalkan meningkat sebesar 297,601 atau meningkat 23,05%.

Peningkatan pembiayaan pemilikan rumah (PPR) iB masalah ini tidak lepas dari hasil kerja sama antar pemangku kepentingan dalam merumuskan strategi pemasaran. Strategi pemasaran terkait dengan penciptaan dari bauran pemasaran yang memungkinkan sebuah bisnis untuk mencai tujuannya dalam pasar yang di targetkan (Agic et al., 2016). Strategi pemasaran yang di lakukan Bank BJB Syariah KCP Majalengka dalam produk jasanya melalui strategi bauran pemasaran atau *marketing mix 7P* yang terdiri dari beberapa elemen di antaranya produk (product), harga (price), place (lokasi), promosi (promotion), manusia (people), proses (proces), physical evidence (bukti fisik) (Prapannetivuth, 2015).

Bank BJB Syariah KCP Majalengka menetapkan usia minimal 21 tahun atau cakap hukum, Menurut Dewi (2008) Kecakapan hukum adalah kemampuan seseorang terhadap satu tindakan hukum dengan adanya akibat hukum yang telah ditentukan dalam peraturan perundang – undangan, kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum secara mandiri yang mengikat diri sendiri tanpa diganggu gugat (Irawan, 2023) dan maximal untuk soal fixed income sampai dengan 60 tahun untuk persetujuan pengambilan pembiayaan pemilikan rumah (PPR) iB Masalah. Dan sebelum Bank BJB Syariah KCP

Majalengka menyetujui pembiayaan tersebut, bank melakukan penilaian terhadap calon debitur dengan prinsip 5C yaitu karakter (character), kapasitas (capacity), jaminal (capital), colateral (modal), kondisi (condition) (Eprianti, 2019).

Nasabah yang berminat melakukan pembiayaan pemilikan rumah (PPR) iB Masalah Bank BJB Syariah KCP Majalengka harus membeli dengan harga 166.000.000 juta rupiah untuk satu unit rumah pada pembiayaan PPR Subsidi sedangkan harga satu unit PPR Non Subsidi itu tergantung perumahan yang dibeli dan tergantung pihak pengembang (developer). Harga tersebut belum di tambah margin dari harga tersebut, margin ini ditetapkan berdasarkan kebijakan pemerintah untuk PPR subsidi sedangkan untuk PPR non subsidi di tetapkan berdasarkan kebijakan Bank.

Untuk nasabah yang sudah melakukan pembiayaan pemilikan rumah (PPR) iB masalah di Bank BJB Syariah KCP Majalengka ada 518 nasabah terserbar di beberapa perumahan seperti perumahan panorama asri, bumi cikal asih, grand rahayu residence, alam jaya sukahaji, baribis silih asih, talaga indah residence, mulia land patria, mulia land ciledug, taman angggreg kuningan, taman luragung lestari, griya panyosogan amanah, grand pabedilan amanah, taman as – salam cikeusik, graha wanajaya indah, graha mas sukamukti, griya sindang amanah, griya sigong amanah, bumi gandamekar raya, graha kartika kenanga, dan griya banjar amanah.

Bank BJB Syariah KCP Majalengka juga bekerja sama dengan beberapa perusahaan developer seperti PT. Duta raya perkasa (2016), PT. Perum perumnas (2016), PT. Asp land development (2018), PT. Grand rahayu reaources (2018), PT. Mitra karya prospekta (2018), PT. Makmur jaya mulia sejahtera (2019), PT. Cakra kartika propertindo (2018), PT. Cherbon mulia abadi (2021), PT. Cherbon prima abadi (2021), PT. Geria putra annur (2021), PT. Cirebon raya abadi (2023).

Dengan demikian, berdasarkan uraian latar belakang di atas peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai implementasi dan strategi pemasaran pembiayaan PPR dalam akad murabahah. Maka melalui Skripsi ini penulis mengambil judul “Implementasi Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) iB Masalah Dan Strategi Pemasaran Bagi Nasabah Bank BJB Syariah KCP Majalengka”

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka identifikasi masalah utama yang di jadikan bahan penelitian ialah harga tanah, harga bahan bangunan dan harga rumah semakin meningkat mahal sehingga masyarakat tidak mampu untuk membeli cash, maka dari permasalahan ini masyarakat mengambil pilihan untuk membeli rumah dengan cara angsuran kepada bank.

C. Pembatasan Masalah

Pembatasan suatu masalah digunakan untuk menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran pokok masalah agar penelitian ini lebih terarah dan memudahkan dalam pembahasan. Maka Pokok penelitian ini menyajikan informasi mengenai implementasi pembiayaan pemilikan rumah (PPR) iB Masalah dan strategi pemasaran bagi nasabah Bank BJB Syariah KCP Majalengka.

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana implementasi pembiayaan pemilikan rumah (PPR) iB Masalah Bank BJB Syariah KCP Majalengka?
2. Bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah Bank BJB Syariah KCP Majalengka?

E. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas maka tujuan yang ingin di capai oleh peneliti dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui proses penerapan serta strategi yang ada pada Bank BJB Syariah atas pembiayaan murabahah untuk meningkatkan minat nasabah terhadap produk pembiayaan pemilikan rumah (PPR) iB masalahah.

Manfaat penelitian yang di harapkan dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Secara teoritis

Penelitian ini dapat meningkatkan pemahaman mengenai bidang keuangan syariah khususnya mengenai implementasi dan strategi pemasaran dalam pembiayaan pemilikan rumah (PPR) iB Masalahah di Bank BJB Syariah KCP Majalengka.

2. Secara Praktis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan tambahan bagi pihak Bank BJB Syariah KCP Majalengka agar kedepanya dapat berkembang lebih baik.
- b. Penelitian ini diharapkan bisa dijadikan referensi yang dapat Memberikan pengetahuan dan pemahaman yang mendalam bagi mahasiswa serta masyarakat mengenai penerapan dan strategi yang di lakukan.

F. Kajian Literatur

Dalam Melaksanakan Penelitian ini, Peneliti menggunakan beberapa literatur sebagai acuan untuk di Membandingkan Penelitian yang penulis lakukan dengan penelitian terdahulu. Diantaranya :

1. Rizky Fadlurrahman “Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Pada Perbankan Syariah” Skripsi tahun 2019, Fakultas Hukum, Universitas Sebelas Maret

Fokus penelitian Rizky Fadlurrahman ini untuk mengetahui konsep pelaksanaan jual beli murabahah dalam pembiayaan pemilikan rumah (PPR) Pada BTN Syariah dan untuk mengetahui dalam pelaksanaan pembiayaan ini terdapat unsur riba atau bebas riba.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh rizky fadlurrahman menunjukkan bahwasanya jual beli murabahah dalam pembiayaan pemilikan rumah pada BTN Syariah masih terdapat unsur riba dalam pelaksanaannya dan terdapat kegiatan restrukturisasi dalam pelaksanaan ketika mengalami kesulitan pembayaran di tengah berjalanya angsuran (Fadlurrahman, 2019).

Persamaan penelitian yang di lakukan oleh Rizky Fadlurrahman dengan Penelitian peneliti adalah sama membahas mengenai akad pembiayaan murabahah dalam pembiayaan pemilikan rumah.

Perbedaan penelitian terletak pada obyek penelitian. Penelitian terdahulu melakukan penelitian di Bank BTN Syariah Sedangkan peneliti sendiri melakukan penelitian di Bank BJB Syariah KCP Majalengka. Serta Peneliti Bukan hanya membahas mengenai konsep pelaksanaan pembiayaan murabahah akan tetapi dengan strategi yang di lakukan untuk Meningkatkan Pembiayaan Murabahah Pada Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR).

2. Rangga Ramdani “Analisis Minat Nasabah Memilih Pembiayaan Kepemilikan Rumah (PPR) Menggunakan Produk Griya IB Masalah PT. Bank BNI Syariah KC Mataram” Skripsi tahun 2022, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Mataram.

Fokus penelitian Rangga Ramdani ini untuk melihat alasan nasabah yang berminat terhadap Pembiayaan pemilikan rumah serta untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan PPR pada produk Griya IB Hasanah di bank BNI Syariah KC Mataram.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwasanya ada beberapa nasabah berminat menggunakan PPR pada produk Griya IB Hasanah di bank BNI KC mataram karena faktor internal yang meliputi kepribadian dan faktor eksternal pelayanan, margin keuntungan dan promosi. Kelebihan dari PPR Pada produk griya IB Hasanah ini bebas administrasi dalam pelaksanaannya akan tetapi terdapat kekurangan pada saat pelaksanaanya sering eror (Ramdani, 2022).

Persamaan penelitian yang di lakukan oleh Rangga Ramdani dengan penelitian peneliti ialah terletak pada Pembiayaan yang di teliti dimana keduanya meneliti mengenai Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR).

Terdapat perbedaan antara penelitian ini dan penelitian yang dilakukan peneliti. Yang pertama berfokus pada analisis Alasan nasabah Memilih pembiayaan Pemilikan rumah (PPR) Produk Griya IB Hasanah Di PT. Bank BNI Syariah KC Mataram, sedangkan yang terakhir fokus pada implementasi dan strategi pembiayan murabahah untuk meningkatkan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) IB Maslahah di Bank BJB Syariah KCP Majalengka.

3. Andi Benazir Daeng Pawenang “Penerapan Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Inden Ditinjau Dengan Fatwa MMQ No.73/DSN-MUI/XI/2008 Dan Fatwa IMFZ No.102/DSN-MUI/XI/2016 Studi Kasus Pada Permata Bank Syariah Pusat Tower III Bintaro” Skripsi Tahun 2022, Fakultas Syariah Dan Hukum, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.

Fokus penelitian ini adalah untuk menganalisis sejauh mana Permata Bank Syariah menerapkan pembiayaan pemilikan rumah inden sesuai dengan prinsip syariah, dengan menggunakan fatwa DSN-MUI tentang MMQ dan IMFZ sebagai tolok ukur. Hal ini didasarkan pada pertimbangan bahwa salah satu alasan diterbitkannya Fatwa DSN-MUI IMFZ adalah permintaan fatwa KPR Inden dari Bank Permata.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Produk PermataKPR IB Akad MMQ-IMFZ masih belum sepenuhnya sesuai dengan fatwa, karena porsi hishas dalam pembiayaan MMQ tidak dicantumkan dalam perjanjian, melainkan diganti dengan definisi komposisi pembiayaan. Padahal, hishas merupakan bagian penting dalam akad MMQ yang seharusnya tidak dipisahkan (Pawewang, n.d.).

Persamaan Penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan terletak pada produk yang di teliti dimana produk itu sendiri adalah pembiayaan pemilikan rumah.

Perbedaan penelitian ini dengan Peneliti ialah fokus penelitian, Penelitian ini berfokus pada analisis Penerapan pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan rumah inden ini sudah sesuai dengan prinsip syariah sedangkan penelitian yang peneliti lakukan fokus pada penerapan serta strategi itu sendiri.

4. Nur Sa'diyah "Implementasi Minimalisir Risiko Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Pada Developer Properti Syariah (Studi Kasus PT Indo Tata Graha Sidoarjo)" Skripsi tahun 2019, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Airlangga.

Fokus penelitian ini adalah untuk menganalisis bagaimana implementasi upaya minimalisasi risiko pada pembiayaan pemilikan rumah (PPR) yang dilakukan oleh PT Indo Tata Graha.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa potensi risiko pembelian rumah (PPR) di PT Indo Tata graha terdiri dari risiko-risiko sebagai berikut: risiko pembatalan, risiko pembayaran, risiko manajemen, dan risiko keterlambatan pembelian suatu produk. Untuk mengurangi besarnya kerusakan dan kerugian akibat risiko yang terjadi, PT Indo Tata Graha mempunyai teknik minimalisasi risiko yang terdiri dari dua tahapan yaitu Pre Loss Minimization dan Post Loss Mimimisation (SA'DIYAH, 2019).

Persamaan Penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan terletak pada produk yang di teliti dimana meneliti secara lebih lanjut dari imlementasi dalam produk pembiayaan pemilikan rumah (PPR).

Perbedaan penelitian ini dengan peneliti terletak pada fokus penelitiannya. Secara garis besar penelitian ini fokus pada implementasi untuk meminimalisir risiko pada pembiayaan pemilikan rumah (PPR) sedangkan penelitian peneliti fokus pada penerapan dan strategi untuk meningkatkan minat pada produk pembiayaan pemilikan rumah (PPR).

5. Ariah Basyirotu Nahla “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Griya Hasanah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia Kcp Pondok Pinang 1” Skripsi Tahun 2023, Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.

Fokus Penelitian ini untuk mengetahui strategi yang tepat dalam memasarkan produk PPR Griya Hasanah dalam meningkatkan jumlah nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Pondok Pinang 1.

Hasil penelitian ini menunjukan strategi pemasaran produk PPR Griya Hasanah yang digunakan oleh Bank BSI KCP Pondok Pinang 1 dalam meningkatkan jumlah nasabah menggunakan strategi bauran 7P hasilnya masih kurang tepat. Maka diperlukan upaya strategi

pembaharuan supaya terdeteksi situasi yang tidak diinginkan menggunakan analisa TOWS dan STP (Nahla, n.d.).

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan peneliti ialah fokus pembahasannya pada strategi pemasaran produk Pembiayaan Pemilikan rumah(PPR).

Perbedaan penelitian ini dengan peneliti ialah terletak pada obyek penelitian, Waktu Penelitian. Dimana obyek Penelitian ini bertempat di bank syariah indonesia KCP pondok Pinang 1 sementara Obyek penelitian peneliti bertempat di Bank BJB Syariah KCP Majalengka.

6. Mila Iranda “Analisis Kebijakan Financial To Value (Ftv) Sebagai Usaha Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Kepemilikan Rumah Di Bank Syariah Periode 2018-2020 (Studi Pada Bank Mandiri Syariah Kcp Kedaton, Bandar Lampung)” Skripsi Tahun 2022, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

Fokus penelitian ini adalah untuk menganalisis apakah kebijakan FTV dapat mengurangi pembiayaan bermasalah di bank syariah, serta untuk memahami perspektif Islam terkait kebijakan FTV yang menggunakan akad murabahah.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kebijakan Financing To Value (FTV) berpengaruh dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah di BSM. Karena beberapa faktor salah satunya penurunan terjadi pada saat Virus Covid-19 (MILA, 2022).

Persamaan Penelitian ini dengan penelitian yang di lakukan peneliti ialah terletak pada Produk perbankan yang diteliti dimana produk tersebut pembiayaan pemilikan rumah (PPR)

Perbedaan penelitian ini dengan peneliti terletak pada fokus pembahasan dan obyek penelitian serta waktu penelitian. Fokus penelitian ini untuk melihat pembiayaan bermasalah pada produk PPR periode

tertentu sedangkan peneliti membahas penerapan serta strategi PPR itu sendiri.

7. Muhamad Fajri Anhar “Analisis Restrukturisasi Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) (Studi Kasus BJB Syariah Kantor Cabang Pembantu Pondok Gede” Skripsi Tahun 2021, Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta

Fokus penelitian ini terdapat pada masalah utama yaitu Untuk memahami strategi Bank BJB Syariah KCP Pondok Gede dalam mengatasi tantangan pembiayaan, mekanisme penataan pembiayaan masyarakat yang memiliki rumah di bank, dan strategi Bank BJB Syariah KCP Pondok Gede dalam mengatasi pertumbuhan ekonomi. permintaan pembiayaan reorganisasi akibat pandemi COVID-19.

Temuan penelitian adalah strategi yang digunakan bank BJB Syariah KCP Pondok Gede untuk mengatasi kendala dengan program restrukturisasi yang sesuai dengan undang-undang pembiayaan di bank BJB Syariah tertera dalam Standar Operasional Peraturan (SOP) pihak bank. Dalam menangani meningkatnya pengajuan restrukturisasi pembiayaan saat pandemic covid-19 pihak bank BJB Syariah KCP Pondok Gede mempunyai 2 strategi yaitu menamai restrukturisasi tahun 2020 dengan restrukturisasi covid-19 dan menambahkan berkas persyaratan untuk dilampirkan oleh nasabah (Anhar, 2021).

Persamaan Penelitian ini dengan penelitian yang di lakukan peneliti ialah terletak pada Produk perbankan yang diteliti dimana produk tersebut pembiayaan pemilikan rumah (PPR) Dan Obyek Penelitian juga di instansi yang sama yaitu bank BJB Syariah.

Perbedaan Penelitian ini dengan peneliti ini terletak pada fokus penelitiannya, Dimana Peneltiian ini berfokus Untuk menganalisis dari Restrukturisasi yang disebabkan oleh gagal bayarnya nasabah sedangkan

peneliti fokus penelitiannya pada Penerapan serta strategi Untuk meningkatkan Produk PPR.

8. Frisca Oktari “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Murabahah Pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Periode 2013-2017)” Skripsi Tahun 2019, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung

Fokus Penelitian ialah untuk menguji pengaruh biaya overhead, bagi hasil dana pihak ketiga, dan volume pembiayaan murabahah terhadap penetapan margin murabahah untuk pembiayaan kepemilikan rumah pada Bank Syariah Mandiri periode tahun 2013-2017.

Hasil uji F menunjukkan bahwa secara simultan variabel Biaya Overhead, Bagi hasil DPK, dan Volume Pembiayaan Murabahah berpengaruh signifikan terhadap penetapan Margin Murabahah dengan nilai signifikan 0,000 (Oktari, 2020).

Persamaan Penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan peneliti ialah terletak pada Produk perbankan yang diteliti dimana produk tersebut pembiayaan kepemilikan rumah (PPR).

Perbedaan Penelitian ini dengan penelitian peneliti ialah penelitian ini fokus membahas faktor – faktor yang mempengaruhi margin untuk pembiayaan murabahah dalam ruang lingkup PPR, sementara penelitian peneliti fokus pada penerapan serta strategi pada pembiayaan murabahah untuk Produk PPR.

9. Siti Nurratih Mustikasari “Analisis Implementasi Akad Murabahah Pada Pembiayaan Pemilikan Rumah Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kc Bandar Jaya)” Skripsi Tahun 2019, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

Fokus penelitian ini bertujuan untuk memahami dan menjelaskan penerapan Akad Murabahah dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah di Bank Syariah Mandiri, serta sistem implementasi angsuran Akad Murabahah pada Pembiayaan Pemilikan Rumah di BSM Cabang Bandar Jaya dalam perspektif ekonomi Islam.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa bank sebagai penyedia dana menawarkan pembiayaan kepada nasabah yang membutuhkan, dengan memberikan kebebasan dalam memilih akad sesuai kebutuhan. Dari sudut pandang ekonomi Islam, sistem angsuran yang diterapkan oleh BSM KC Bandar Jaya sudah sesuai dengan prinsip-prinsip Islam (Mustikasari, 2019).

Persamaan Penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan ialah terletak pada fokus pembahasannya yaitu cara implementasi akad pembiayaan untuk Pembiayaan pemilikan rumah (PPR)

Perbedaan Penelitian ini dengan peneliti ialah terletak pada obyek tempat penelitian. Penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Mandiri sedangkan peneliti di lakukan di Bank BJB Syariah KCP Majalengka dan Pembahasan yang di lakukan peneliti tidak hanya membahas mengenai penerapannya saja tetapi membahas mengenai startegi untuk meningkatkan Pembiayaan Murabahah pada Produk Pembiayaan Rumah (PPR).

10. Azharra'fah Budifaisa "Evaluasi Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (Ppr) Di Bank Bpd Diy Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia" Skripsi Tahun 2024, Fakultas Bisnis Dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.

Fokus penelitian ini ialah untuk mengevaluasi produk ini menggunakan analisis SWOT dan juga memberikan kebijakan yang dapat dikembangkan Bank BPD DIY Syariah bertujuan meningkatkan minat nasabah terhadap produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR).

Hasil penelitian ini yaitu kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang produk PPR serta kebijakan yang bisa dikembangkan untuk produk PPR antara lain melakukan pemasaran aktif dengan developer, pelatihan (SDM) terutama Account Officer (AO), membuat promo, perubahan penetapan margin dan jangka waktu pembiayaan, dan penambahan tujuan dari pengajuan produk (Budifaisa, 2024).

Persamaan Penelitian ini dengan penelitian yang di lakukan peneliti ialah terletak pada Produk perbankan yang diteliti dimana produk tersebut pembiayaan pemilikan rumah (PPR).

Perbedaan Penelitian Ini dengan penelitian yang di lakukan Peneliti ialah terletak pada pembahasan. Penelitian ini pembahasannya fokus pada evaluasi produk pembiayaan pemilikan rumah sementara peneliti fokus pada penerapan serta strategi untuk meningkatkan pembiayaan pemilikan rumah.

Kajian Literatur dalam penelitian ini dilakukan bahwasanya untuk membuktikan judul yang peneliti ambil saat ini belum pernah di teliti sebelumnya dan tidak adanya plagiasi di dalam penulisan penelitian ini.

G. Kerangka Teori

Kerangka teori merupakan sebuah konsep yang menjelaskan hubungan antar variabel satu dengan variabel lainnya. Kerangka teori juga dapat di artikan sebagai point yang di bahas secara garis besar dalam suatu penelitian, dimana dari setiap point tersebut dijadikan sebagai alur bagaimana proses penelitian tersebut agar dapat memudahkan proses penelitian. Dalam penelitian ini peneliti menjelaskan mengenai teori tentang implementasi, strategi pemasaran, minat, pembiayaan pemilikan rumah.

1. Implementasi

Menurut Situmorang Chazali (2016) Keberadaan implementasi kebijakan merupakan hal yang sangat luas, mencakup bagaimana

implementasi dijadikan sebagai alat administrasi hukum sekaligus dipandang sebagai fenomena kompleks yang melibatkan proses atau hasil dari kebijakan tersebut. Situmorang juga menegaskan bahwa implementasi kebijakan merupakan salah satu tahap penting dalam kebijakan publik, yang memiliki peran sebagai variabel krusial dengan pengaruh besar terhadap keberhasilan kebijakan dalam menyelesaikan isu-isu publik. Keberhasilan suatu implementasi adalah bagian dari kapabilitas pelaksana dalam melaksanakan apa yang dicita-citakan (Permatasari, 2020).

Secara umum Implementasi dalam kamus besar Indonesia berarti pelaksanaan atau penerapan. Istilah suatu implementasi biasanya dikaitkan dengan suatu kegiatan yang dilaksanakan untuk mencapai tujuan tertentu. Implementasi merupakan sebuah penempatan ide, konsep, kebijakan, atau inovasi dalam suatu tindakan praktis sehingga memberikan dampak, baik berupa perubahan pengetahuan, keterampilan maupun nilai dan sikap (Haji, 2020).

2. Strategi Pemasaran

Strategi merupakan cara untuk mengantisipasi masalah dan kesempatan dimasa depan. Ada Beberapa manfaat adanya strategi ialah Memberikan arah dan tujuan perusahaan dimasa depan dengan jelas kepada seluruh karyawan, Mempermudah tugas eksekutif puncak dan mengurangi resiko, Untuk memonitor apa yang dikerjakan dan apa yang terjadi di dalam perusahaan, Dan Memberikan informasi kepada manajemen puncak dalam merumuskan cara untuk mencapai tujuan akhir dari perusahaan (Prabowo, 2019).

Menurut Philip Kotler Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarah pada usaha untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan me lalui proses pertukaran, Pemasaran termasuk salah satu kegiatan dalam perekonomian dan membantu penciptaan nilai ekonomi (Winarto, 2011).

Strategi pemasaran menurut Cravens & Piercy (2017) adalah jenis tantangan yang ditetapkan dan dilaksanakan oleh bisnis untuk mencapai tujuan pemasarannya. Hal ini termasuk mengidentifikasi target pasar, mengembangkan rencana tindakan, dan menetapkan sumber daya sehari-hari yang tepat untuk mencapai daya saing dan mencapai target yang telah ditetapkan (Darsana et al., 2023).

Bank BJB Syariah KCP Majalengka dalam produk jasanya melalui strategi bauran pemasaran atau *marketing mix* 7P yang terdiri dari beberapa elemen di antaranya produk (product), harga (price), place (lokasi), promosi (promotion), manusia (people), proses (proce), physical evidence (bukti fisik) (Prapannetivuth, 2015).

3. Minat

Secara etimologi, pengertian minat mengacu pada bisnis dan kemauan untuk belajar dan mencari sesuatu. Secara terminologi, minat adalah tidak adanya keinginan, kebahagiaan, dan pemahaman terhadap suatu hal tertentu. menurut Hilgar, minat adalah suatu proses tepat untuk berempati dan memusatkan perhatian pada sesuatu yang ternyata ditandai dengan perasaan senang dan puas. Menurut Andi Maprare, minat adalah keadaan mental yang tersusun dari berbagai unsur seperti perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut, atau perasaan lain yang mempengaruhi seseorang dalam kaitannya dengan suatu pikiran tertentu. Sederhananya, minat (minat) mengacu pada keinginan yang kuat atau kecenderungan yang kuat terhadap sesuatu. Menurut H.C. Witherington, minat adalah keyakinan bahwa suatu objek, orang, topik, atau keadaan mengandung banyak kebenaran tentang diri sendiri.

Minat juga dapat diartikan sebagai keinginan untuk menunjukkan perhatian dan kebajikan terhadap orang, aktivitas, atau situasi yang menjadi objek minat tersebut dengan bercirikan perasaan senang (Suharyat, 2009).

4. Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR)

Menurut kasmir (2008:25) KPR sendiri muncul karena adanya kebutuhan akan rumah yang lebih panjang dan luas tanpa terpengaruh oleh kebiasaan membeli masyarakat. Sebagai contoh, terdapat beberapa produk bank dengan jenis keanekaragaman yang berbeda-beda. KPR seringkali dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

a. KPR subsidi

KPR subsidi adalah suatu kredit yang di peruntukan kepada masyarakat yang memiliki kemampuan ekonomu menengah kebawah. Adapun bentuk dari subsidi ini sudah diatur oleh pemerintah, sehingga tidak semua masyarakat dapat mengajukan kredit jenis ini.

b. KPR non subsidi

KPR Non Subsidi adalah jenis KPR yang dapat diakses oleh seluruh masyarakat tanpa adanya pembatasan dari pemerintah. Ketentuan mengenai KPR ditentukan oleh masing-masing bank, sehingga analisis suku bunga pada bank konvensional atau margin pada bank syariah dilakukan berdasarkan kebijakan yang ditetapkan oleh bank tersebut (Satria & Setiani, 2018).

5. Pemasaran Syariah

Pemasaran syariah adalah penerapan suatu disiplin bisnis strategi yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah. Menurut Hermawan Kartajaya, Nilai inti dari pemasaran syariah adalah integritas dan transparansi, sehingga marketer tidak boleh bohong dan orang membeli karena butuh dan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan, bukan karena diskonya.

Konsep pemasaran syariah bukan hanya sebuah pemasaran yang ditambahkan karena ada nilai – nilai lebih pada pemasaran syariah saja, tetapi lebih jauhnya pemasaran berperan dalam syariah dan syariah berperan dalam pemasaran. Pemasaran berperan dalam syariah diartikan perusahaan yang berbasis syariah diharapkan dapat bekerja dan bersikap profesional dalam dunia bisnis, karena dengan profesionalitas dapat menumbuhkan kepercayaan konsumen.

Terdapat 4 karakteristik syariah marketing yang dapat menjadi panduan bagi para pemasar meliputi teistis (rabbaniyyah), etis (akhlaqiyyah), realistis (al – waqiyyah), dan humanitis (insaniyyah). Dalam pemasaran syariah juga terdapat beberapa nilai – nilai pemasaran syariah yang mengambil konsep dari keterlaksanaan sifat Rasulullah SAW yakni sifat shiddiq, amanah, fathanah, tabligh, dan istiqamah.

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (Field Research) dengan menggunakan pendekatan Kualitatif, dimana Peneliti mengamati dan berpartisipasi secara langsung tentang apa yang di kaji. Jenis Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dan teknis analisa dengan menggunakan metode deskriptif dengan melakukan analisa terhadap data yang di peroleh.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi yang menjadi tempat penelitian yaitu Bank BJB Syariah KCP Majalengka yang beralamat di Jl. Raya K.H Abdul Halim No.517, cigasong, Kecamatan majalengka, kabupaten majalengka, Jawa barat 45414.

3. Data Dan Sumber Data

Sumber data merupakan suatu yang sangat penting untuk digunakan dalam penelitian guna menjelaskan valid dan tidak validnya penelitian ini. Sumber data ada dua macam yaitu data primer dan data sekunder.

Sumber primer berupa data yang sudah diarsipkan, seperti di museum, pustaka, koleksi pribadi. Sumber sekunder seperti pekerjaan pekerja historis yang telah ditulis dengan tangan (Harahap, 2020).

a. Data Primer

Data Primer Yaitu data – data yang diperoleh secara langsung dalam bentuk wawancara, dokumentasi, dan observasi yang didapat dari PT. Bank BJB Syariah KCP Majalengka

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari literatur dan studi pustaka yang mendukung data utama tentang Penerapan dan strategi pembiayaan Murabahah pada produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) IB Masalah di PT. Bank BJB Syariah KCP Majalengka.

4. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu proses pengadaan data untuk keperluan penelitian. Adapun tehnik pengumpulan data yang di gunakan penelitian ini yaitu observasi, Wawancara dan dokumentasi.

a. Observasi

Observasi adalah metode yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap objek tertentu. Dimana peneliti secara

langsung Melakukan observasi selama kegiatan Praktik Magang pada bulan februari – April 2024 di Bank BJB Syariah KCP Majalengka.

Observasi yang dilakukan oleh peneliti adalah observasi partisipatif dengan data yang akan di ambil adalah tentang Penerapan serta strategi Pembiayaan ,murabahah pada produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) IB Masalahah di Bank BJB Syariah KC Majalengka

b. Wawancara

Wawancara Merupakan salah satu dari beberapa tehnik dalam mengumpulkan informasi atau data, Terdapat Macam – macam wawancara ada 3 macam : (Edi, 2016).

1) Wawancara terstruktur

wawancara terstruktur pewawancara menentukan terlebih dahulu data yang diperlukan. Wawancara juga menyusun pertanyaan- pertanyaan dengan cara-cara tertentu agar memunculkan jawaban jawaban yang berkorespondensi dengan kategori - kategori yang sudah ditentukan pada aspek teori.

2) Wawancara Semi Struktur

Wawancara jenis ini termasuk wawancara yang mendalam, dimana dalam pelaksanaanya lebih bebas juga di bandingkan dengan wawancara Terstruktur.

3) Wawancara Tidak Struktur

Wawancara ini merupakan wawancara bebas, peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang tersusun sistematis. Pedoman wawancara yang di gunakan hanya garis – garis permasalahan yang akan di tanyakan kepada informan.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur, oleh karena itu peneliti hanya mengantisipasi pertanyaan - pertanyaan yang akan diajukan kepada informan secara jelas dan ringkas sesuai dengan tujuan penelitian. *Account Officer* (AO) dan nasabah yang melakukan PPR pada Bank BJB Syariah KCP Majalengka menjadi subjek penelitian ini.

c. Dokumentasi

Dokumen merupakan jenis penelitian yang telah selesai dilakukan. Dokumen dapat berupa tulisan, ilustrasi, atau memuat karya monumental seseorang. Dokumen yang diperoleh oleh penulis yaitu dari brosur, buku yang ada di perpustakaan, majalah, internet dan lainnya.

5. Teknik Analisis Data

Setelah data lapangan diperoleh maka langkah selanjutnya adalah analisis data. Dalam penelitian kualitatif ada beberapa langkah yang dilakukan dalam menganalisis data. Salah satu model analisis data menurut Miles dan Huberman. Menurut Miles dan Huberman ada beberapa langkah yang dilakukan untuk menganalisis data kualitatif yaitu:

a. Reduksi data

Setelah data primer dan sekunder terkumpul, tahap kedua selesai dengan mengumpulkan data, membuat tema - tema, mengklasifikasikan, memusatkan perhatian, dan menyusun data dengan cara tertentu, serta membuat rangkuman - rangkuman dalam satu analisis, maka data tersebut diperiksa kembali dan disusun kembali dalam satu kesatuan. sesuai dengan permasalahan yang diselidiki. Setelah disusun, data yang memenuhi tujuan penelitian dituliskan dalam format kalimat sehingga dapat digunakan untuk menggambarkan masalah penelitian.

b. display data (penyajian data)

Analisis ini dilakukan dengan menyajikan data dalam format narasi. dimana peneliti menyajikan hasil datanya dalam bentuk kalimat bagan uraian, hubungan kategori - kategori yang telah ditetapkan sebelumnya, dan pendekatan yang sistematis.

c. penarikan kesimpulan

Pada kesimpulan reduksi data sudah ditunjukkan. Fakta ini tidak bersifat permanen, masih terdapat kemungkinan terjadinya pengurangan dan penambahan. Pada titik ini kesimpulan sudah disesuaikan dengan data akurat dan faktual yang diperoleh dari lapangan. Hal ini dicapai dengan melakukan pengumpulan data, analisis, triangulasi, klasifikasi, deskripsi, dan kesimpulan penarikan. Data-data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara disajikan secara jelas dan ringkas untuk mengidentifikasi bias (Harahap, 2020).

6. Keabsahan Data

Keabsahan atau Validitas data merupakan standar untuk menganalisis informasi yang dikumpulkan dari penelitian. Dalam penelitian kualitatif, semua informasi atau data dapat dianggap valid jika tidak ada perbedaan nyata antara data yang dikumpulkan dari objek yang diteliti dengan data yang dikumpulkan peneliti. Untuk menjamin keabsahan data, peneliti melakukan hal tersebut:

a. Triangulasi

Triangulasi adalah proses penilaian keandalan data dengan menggunakan berbagai teknik pengumpulan data dan ringkasan data dengan membandingkan hasil wawancara dengan kondisi objek penelitian di lapangan.

b. Pembahasan Teman Sejawat

Pembahasan teman sejawat merupakan suatu jenis refleksi yang dilakukan melalui diskusi antara rekan – rekan yang mempunyai kesamaan pengetahuan umum tentang apa yang terjadi di dunia (Sari et al., 2022).

c. Kecukupan Referensi

Kecukupan referensi merupakan unsur landasan dalam menganalisis data atau informasi yang telah diperoleh peneliti.

I. **Sistematika Penulisan**

Untuk memperjelas penelitian ini maka peneliti akan menjelaskan sistematika dalam penulisan ini, Yaitu

BAB I Pendahuluan : Pada bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian literatur, kerangka teori, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II kajian Teori : Pada bab ini membahas tentang teori - teori yang berkaitan dengan konsep pembiayaan pemilikan rumah (PPR).

BAB III Deskripsi Objek Penelitian : Pada bab ini menjelaskan tentang deskripsi dari objek penelitian seperti sejarah objek penelitian, visi dan misi objek penelitian, struktur organisasi objek penelitian, dan produk dan jasa layanan objek penelitian.

BAB IV Hasil Dan Pembahasan : Pada bab ini peneliti menguraikan terkait deskripsi data hasil penelitian serta temuan penelitian dan menguraikan pembahasan data dan hasil analisis data.

BAB V Penutup : Pada bab peneliti menguraikan kesimpulan dan saran. Bagian akhir terdiri dari daftar rujukan, lampiran – lampiran.