EVALUASI PRODUK PEMBIAYAAN PEMILIKAN RUMAH (PPR) DI BANK BPD DIY SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

Disusun oleh

AZHARRA'FAH BUDIFAISA

20213011

PROGRAM STUDI ANALISIS KEUANGAN

PROGRAM SARJANA TERAPAN

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

MEI 2024

HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi dengan judul **Evaluasi Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia** yang disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Terapan pada Program Studi Analisis Keuangan, Program Sarjana Terapan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, sejauh yang saya ketahui bukan merupakan tiruan atau duplikasi dari Skripsi yang sudah dipublikasikan dan atau pernah dipakai untuk mendapatkan gelar Sarjana Terapan di lingkungan Universitas Islam Indonesia maupun di perguruan tinggi atau instansi manapun, kecuali bagian yang sumber informasinya dicantumkan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 19 Juni 2024

Azharra'fah Budifaisa

20213011

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi terapan dengan judul **Evaluasi Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia** disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Terapan pada Program Studi Analisis Keuangan, Program Sarjana Terapan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, dan disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian Skripsi.

Yogyakarta, 19 Juni 2024

Pembimbing	Mengetahui, Ketua Program Studi
Dr. Phil Ninik Sri Rahayu, S.E., M.M.	Dr. Phil Ninik Sri Rahayu, S.E., M.M.
052130103	052130103

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi terapan dengan judul **Evaluasi Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia**, telah dipertahankan dalam ujian wawancara dan diterima sebagai syarat untuk menjadi Sarjana Terapan Program Studi Analisis Keuangan, Program Sarjana Terapan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, pada tanggal 28 Juni 2024

Tim Penguji

Penguji I,	Penguji II,
Dr. Phil Ninik Sri Rahayu, S.E., M.M.	Annisa Rahima, S.E., M.Ec.Dev.
052130103	182131302

Mengesahkan
Ketua Program Studi

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA ★ YOGYAKARTA ★ FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

Dr. Phil Ninik Sri Rahayu, S.E., M.M.
052130103

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur penuis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayat-Nya. Dengan ketulusan hati dan ungkapan terimakasih skripsi ini penulis persembahkan kepada:

Kedua Orang Tua dan Adek

Bapak Wahyu Budi Raharjo dan Ibu Puji Hayati Budirahayu yang selalu mendoakan untuk kebaikan anak-anaknya, selalu memberikan kasih sayang, cinta, dukungan dan motivasi tanpa putus hingga penulis menyelesaikan tugas akhir ini. Adik tersayang Azhartamma Zuhal Budi Azka yang selaku memberikan dukungan dan semangat agar penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.

Keluarga Besar

Keluarga besar Trah Soetardi dan Trah Doelatif yang selalu memberi doa serta dukungan untuk penulis selama menjalankan perkuliahan, kegiatan magang hingga penulisan tugas akhir ini.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur atas kehadirat Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan karunia-Nya sehingga penuis dapat menyelesaikan laporan riset terapan yang berjudul "**Evaluasi Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia"**.

Laporan riset terapan ini menjadi salah satu syarat menyelesaikan Program Studi Sarjana Terapan (D4) Analisis Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika serta mendapatkan gelar Sarjana Terapan (S.Tr.E.) dengan tepat waktu. Dalam kesempatan yang baik ini, penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Phil. Ninik Sri Rahayu selaku Ketua Program Studi Analisis Keuangan dan Dosen Pembimbing yang telah membimbing penulis dalam Menyusun laporan skripsi terapan.
2. Bapak Rio Widjanarko selaku Pimpinan Kantor Bank BPD DIY Cabang Pembantu UII yang telah mengizinkan, membantu dan memberi dukungan kepada penulis untuk melakukan penelitian di tempat.
3. Keluarga besar Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII yang telah ikut membantu penulis dalam melakukan penelitian.
4. Bapak/Ibu dosen Program Studi D4 Analisis Keuangan dan Keluarga besar D4 Analisis Keuangan Angkatan 2020 yang telah memberi dukungan penuh.
5. Orang tua dan adik tercinta yang telah memberikan doa restu dan dukungan dari awal hingga akhir perkuliahan.
6. Teman-teman magang Bank BPD DIY Syariah KCP UII yang telah saling mendukung dan menguatkan pada saat kegiatan magang.
7. Teman-teman luar prodi dan kampus yang telah memberi dukungan.
8. Serta semua pihak yang telah membantu terwujudnya laporan magang ini.

Penulis juga menyadari bahwa laporan riset terapan ini jauh dari kesempurnaan, untuk itu kritik dan saran yang konstrukti sangat penulis harapkan untuk perbaikan kedepannya.

Yogyakarta, 19 Juni 2024

Azharra’fah Budifaisa

Evaluasi Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia

Abstraksi

Bank BPD DIY Syariah KCP UII selaku bank daerah di Provinsi D.I. Yogyakarta turut serta dalam memberikan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) namun pada tahun 2023 nasabah yang mengajukan mengalami penurunan, hanya ada 2 nasabah yang mengajukan pembiayaan. Tujuan dari penelitian ini yaitu 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). Metode yang digunakan yaitu kualitatif deskriptif dengan melakukan wawancara dengan informan dari Bank BPD DIY Syariah KCP UII. 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 pengjuan produk.

Kata kunci: pembiayaan, KPR, analisis SWOT

Evaluation of Home Ownership Financing (PPR) Products at Bank BPD DIY Syariah Sub-Branch Office of the Islamic University of Indonesia

Abstract

Bank BPD DIY Syariah KCP UII as a regional bank in D.I. Province. Yogyakarta is also involved in providing Home Ownership Financing (PPR), but in 2023 customers who apply will experience a decrease, there are only 2 customers who apply for financing. The aim of this research is to launch this Product using SWOT analysis and also provide policies that can be developed by Bank BPD DIY Syariah aimed at increasing customer interest in Home Ownership Financing (PPR) Products. The method used is descriptive qualitative by conducting interviews with informants from Bank BPD DIY Syariah KCP UII. The results of this research are the strengths, weaknesses, threats and opportunities of PPR Products as well as policies that can be developed for PPR Products, including carrying out active marketing with developers, training (HR) especially Account Officers (AO), creating promos, changing margin determination and financing terms, and additional goals for Product sales.

Keywords: *Financing, KPR, SWOT Analysis*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME i
HALAMAN PERSETUJUAN ii
HALAMAN PENGESAHAN iii
HALAMAN PERSEMBAHAN iv
KATA PENGANTAR v
ABSTRAKSI vii
DAFTAR ISI viii
DAFTAR TABEL x
DAFTAR LAMPIRAN xi
BAB I PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 2
1.3 Tujuan Penelitian 3
1.4 Manfaat Penelitian 3
BAB II KAJIAN PUSTAKA 4
2.1 Telaah Pustaka 4
2.1.1 Pembiayaan 4
2.1.2 Kredit Pemilikan Rumah 7
2.1.3 Analisis SWOT 8
2.2 Penelitian Terdahulu 9
BAB III METODE 12
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian 12
3.2 Desain Penelitian 12
3.3 Sumber Data dan Sampel Penelitian 12
3.3.1 Data Primer 12
3.3.2 Data Sekunder 12
3.3.3 Sampel Penelitian 13
3.4 Teknik Pengumpulan Data 13
3.5 Teknik Keabsahan Data 14

3.6 Teknik Analisis Data 14
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 15
4.1 Deskripsi Data 15
4.1.1 Pengertian Produk Pembiyaan Pemilikan Rumah (PPR) 15
4.1.2 Tujuan dan Jenis Pembiayaan 15
4.1.3 Akad Pembiayaan 16
4.1.4 Jangka Waktu Pembiayaan 16
4.1.5 Margin/Bagi Hasil/*Ujrah* Pembiayaan 16
4.1.6 Persyaratan Calon Nasabah 17
4.1.7 Alur Pengajuan Pembiayaan 18
4.2 Pembahasan 19
4.2.1 Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman (SWOT) dari Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) pada Bank BPD DIY Syariah 19
4.2.2 Kebijakan yang Dapat Dikembangkan oleh Bank BPD DIY Syariah dalam Mengembangkan Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) 25
BAB V PENUTUP 28
5.1 Kesimpulan 28
5.2 Implikasi 29
5.2.1 Impliasi Teoritis 29
5.2.2 Implikasi Praktis 29
5.3 Keterbatasan 29
5.4 Rekomendasi 30
DAFTAR PUSTAKA 31
LAMPIRAN 33

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Matriks Analisis SWOT 9
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu 9
Tabel 3.1 Daftar Informan 13
Tabel 4.1 Margin Pembiayaan 17
Tabel 4.2 Matriks Analisis SWOT 24

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Instrumen Penelitian 33
Lampiran 2 : Surat Keterangan Riset 51
Lampiran 3 : Daftar Riwayat Hidup 52
Lampiran 4 : Surat Keterangan Hasil Pindai Uji Kemiripan Naskah 53
Lampiran 5 : Bukti Wawancara 54
Lampiran 6 : Dokumentasi 54

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lembaga Keuangan (*financial institution*) adalah lembaga yang memiliki kegiatan yang berhubungan dengan keuangan, seperti menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat serta jasa keuangan lainnya (Afrianty et al., 2019). Lembaga perbankan menjadi salah satu lembaga keuangan yang memiliki nilai strategis dalam kehidupan ekonomi suatu negara (Saidi, 2018). Bank Syariah adalah bank yang mejalankan kegiatan usahanya dengan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Perbankan syariah juga bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat (Anggreni & Hanifuddin, 2021).

Lembaga keuangan syariah beroperasi pada tiga bidang, yaitu menghimpun dana dari masyarakat melalui produk yang ada, lalu menyalurkan dana kepada masyarakat melalui produk pembiayaan dan yang terakhir menyediakan jasa perbankan lain seperti menyediakan pembayaran listrik, air, pulsa dan lainnya. Pembiayaan adalah salah satu fasilitas penyedia dana yang disediakan oleh lembaga perbankan yang salah satu tujuannya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (Sejahtera, 2022). Kebutuhan dari pembiayaan pemilikan rumah dapat meringankan masyarakat dan juga memberikan peluang bagi bank sebagai penyedia dana. Dengan adanya fasilitas pembiayaan pemilikan dana ini dapat memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak, di mana masyarakat dapat memiliki sebah rumah dengan sistem dicicil sedangkan pihak bank dapat memperoleh keuntungan atau nisbah bagi hasil dari pinjaman kredit rumah tersebut (Sunarta, 2023).

Istilah “kredit” pada bank syariah biasa disebut dengan pembiayaan. Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan dana atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak lain untuk mengembalikan dana/tagihan setelah jangka waktu

tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Anggreni & Hanifuddin, 2021). Pembiayaan Pemilikan Rumah Syariah termasuk salah satu jenis pembiayaan konsumtif, pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk membiayai pembelian barang atau jasa yang akan memberi kepuasan kepada konsumen. Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) syariah dapat diartikan sebagai pembiayaan yang diajukan oleh konsumen kepada pihak bank dengan tujuan untuk membangun, merenovasi, membeli atau memperluas tanah dengan pembayaran angsuran setiap bulan sesuai dengan waktu yang telah disepakati antara kedua belah pihak serta untuk konsumsi pribadi, keluarga dan hasilnya menggunakan margin bukan hasil riba (Saidi, 2018). Permintaan dari produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) di tahun 2023 relatif berkurang, hal ini sejalan dengan wawancara dengan Yudha, 2023, selaku *Account Officer* (AO) Bank BPD DIY Syariah KCP UII yang menyatakan bahwa tujuan dari pembiayaan produk ini hanya untuk murni membeli Rumah dan memiliki jangka waktu angsuran pembiayaan maksimal 10 tahun untuk Rumah lama dan 15 tahun untuk rumah baru.

Berdasarkan latar belakang di atas untuk memberikan kontribusi praktis terhadap persoalan yang dihadapi Bank BPD DIY Syariah KCP UII, laporan riset terapan ini mengangkat topik yang dapat diterapkan di Bank BPD DIY Syariah KCP UII, maka laporan riset terapan ini berjudul **"Evaluasi Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia"**

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) dari produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) pada Bank BPD DIY Syariah?
2. Kebijakan apa saja yang dapat dikembangkan oleh Bank BPD DIY Syariah dalam mengembangkan produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR)?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengevaluasi Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) dengan menggunakan analisi SWOT.
2. Merumuskan kebijakan untuk meningkatkan minat nasabah pada Produk Pembiayaan Rumah (PPR).

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini penting untuk dilakukan terkait perbankan syariah Indonesia yang memiliki produk kredit rumah **Kontribusi Akademi,** penelitian ini berfokus pada analisis SWOT dan juga pengembangan kebijakan produk PPR yang telah cukup banyak kajian mengenai produk bank KPR antara lain pada penelitian (Mutmainnah, 2020), (Hutagalung, 2021), dan (Permana, 2023) namun penelitian yang berfokus secara khusus pada analisis SWOT produk PPR di Bank BPD DIY Syariah masih sangat terbatas. **Kontribusi praktis**. Hasil penelitian akan menjadi masukan untuk pengembangan kebijakan pada produk PPR di Bank BPD DIY Syariah agar mengalami peningkatan jumlah nasabah pada produk ini.

BAB II
KAJIAN PUSTAKA

2.1 Telaah Pustaka

2.1.1 Pembiayaan

Menurut Undang-Undang No 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Pembiyaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan yang atau tagihan yang berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengebalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Ulpah, 2020). Pembiayaan dalam istilah berarti kepercayaan. Pembiayaan yang bermakna (*trust*) berarti kepercayaan yang diberikan dari lembaga keunagan kepada nasabah untuk melaksanakan Amanah yang sudah diberikan, sehingga dana yang diberikan harus digunakan dengan baik dan benar serta memberi keuntungan bagi kedua belah pihak (Khatulisilva, 2021).

Secara umum tujuan pembiayaan terbagi menjadi 2 kelompok, yaitu pembiayaan untuk tingkat mikro dan pembiayaan untuk tingkat makro. Secara mikro tujuan pembiayaan meliputi (Ilyas, 2018):

1. Upaya memaksimalkan harta. Tujuan utama setiap usaha adalah menghasilkan laba usaha yang maksimal, untuk mendapatkannya perlu dukungan dana yang cukup.
2. Upaya meminimalkan risiko. Salah satu risiko yang timbul dari kegiatan usaha adalah risiko kekurangan modal, dimana risiko tersebut dapat diminimalkan melalui pembiayaan.
3. Pendayagunaan sumber ekonomi. Sumber saya ekonomi dapat dikembngkan dengan adanya sumber daya alam, sumber daya manusia dan sumber daya modal. Apabila sumber saya modal tidak ada maka diperlukan pembiayaan, dengan demikian pembiayaan dapat meningkatkan daya guna sumber daya ekonomi.

4. Penyaluran kelebihan dana. Pembiayaan dapat menjadi penyeimbang dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang mengalami kelebihan dana dengan yang mengalami kekurangan dana.

Sedangkan makro tujuan pembiayaan meliputi:

1. Peningkatan ekonomi umat. Bagi masyarakat yang tidak mendapatkan akses dalam bentuk ekonomi, melalui pembiayaan mereka dapat mengakses ekonomi dengan mudah.
2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha. Untuk melakukan pengembangan usaha diperlukan dana tambahan sehingga dana tambahan tersebut dapat diperoleh dari pembiayaan.
3. Meningkatkan produktifitas. Dengan adanya pembiayaan dapat memberikan peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan daya produksi usaha yang dimiliki.
4. Membuka lapangan kerja baru. Dengan dibukanya sektor usaha baru melalui pembiayaan maka sektor usaha baru tersebut dapat menyerap tenaga kerja baru.
5. Terjadinya distribusi pendapatan. Masyarakat yang memiliki usaha yang produktif dapat melakukan aktifvitas kerja.

Menurut sifat penggunaan, dikelompokan menjadi 2, yaitu (Ilyas, 2019):

1. Pembiayaan Produktif adalah pembiayan yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan produktif secara luas, seperti untuk meningkatkan usaha produksi, perdagangan atau untuk investasi.
2. Pembiayaan Konsumtif adalah pembiayaan yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, sepert kebutuhan yang habis untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut kebutuhannya, dikelompokan menjadi 2, yaitu (Ilyas, 2019):

1. Pembiayaan Modal Kerja adalah pembiayaan yang bertujuan memenuhi kebutuhan untuk peningkatan produksi baik secara kuantitatif (jumlah hasil produksi) maupun secara kualitatif (kualitas mutu hasil poduksi).
2. Pembiayaan Investasi adalah pembiayaaan yang bertujuan memenuhi kebutuhan barang modal serta fasilitas yang saling berkaitan.

Jenis pembiayaan pada bank syariah akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif (Ilyas, 2019). Jenis aktiva produktif bank syariah meliputi :

1. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil:
   a. Pembiayaan *Mudharabah* adalah pembiayaan yang berprinsip pembagian hasil dengan cara pihak I memberikan modal kepada pihak II untuk melakukan bisnis dan kedua belah pihak membagi keuntungan atau kerugian berdasarkan perjanjian bersama.
   b. Pembiayaan *Musyarakah* adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih pemilik modal untuk memberikan modalnya untuk suatu proyek dimana semua pihak berhak ikut serta, mewakilkan, atau mengugurkan haknya dalam manajemen proyek dengan keuntungan sesuai dengan perjanjian bersama.
2. Pembiayaan dengan prinsip jual beli:
   a. Pembiayaan *Musyarakah* adalah akad jual beli dengan menyertakan harga pokok perolehan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.
   b. Pembiayaan *Salam* adalah akad jual beli dengan pembayaran di muka dan penyerahan barang dikemudian hari.
   c. Pembiayaan *Istishna* adalah akad jual beli dimana pembayaran dapat dilakukan di awal, di tengah atau di akhir pemesanan barang.
3. Pembiayaan dengan prinsip sewa:
   a. Pembiayaan *Ijarah*
   b. Pembiayaan *Ijarah Muntahiyah Bittamlik*
   c. Surat Berharga Syariah
   d. Penempatan
   e. Pernyertaan Modal
   f. Penyertaan Modal Sementara
   g. Sertifikat *Wadiah* Bank Indonesia

Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan pembiayaan adalah berbentuk pinjaman yang disebut Pinjaman *Qardh*. Dana yang digunakan harus berasal dari

dana sosial seperti zakat, infaq, shadaqah (ZIS). Jadi pembiayaan *qardh* yaitu produk bank yang fungsinya untuk menajalankan kegiatan social (Ilyas, 2019).

2.1.2 Kredit Pemilikan Rumah

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah adalah satu satu produk pembiayaan dari bank syariah untuk memenuhi kebutuhan nasabah dalam pengadaan rumah tinggal, dengan cara nasabah mengangsur pembayaran selama jangka waktu yang sudah disepakati. Produk ini menggunakan akad *murabahah* dan *istishna* (Saidi, 2018). Produk KPR pada bank syariah umumnya berbeda dengan bank konvensional, perbedaan ada pada prinsipnya. Di perbankan syariah dikenal dengan konsep bagi hasil, sedangkan di perbankan konventional dikenal dengan konsep bunga (Khatulisilva, 2021).

Menurut (Willis, 2020), terdapat dua jenis KPR yaitu:

1. KPR Subsidi adalah KPR yang dibuat oleh bank yang berasal dari program pemerintah atau Jamsostek (Jaminan Sosial Ketenagakerjaan) yang memiliki tujuan membantu masyarakat menengah ke bawah yang ingin memiliki atau membeli rumah sederhana.
2. KPR Non Subsidi adalah produk KPR yang ditujukan untuk semua masyarakat dengan besar kebijakan pembiayaan telah diputuskan oleh kebijakan bank yang bersangkutan.

Pada Bank BPD DIY Syariah KCP UII menggunakan akad *murabahah* dan *istishna*.

1. Akad *Murabahah*, adalah akad gabungnan antara pemilik modal yang memberikan 100% dana kepada pengelola usaha yang memiliki kemampuan dalam usaha/pembagian keuntungan pada akad ini tergantung pada perjanjian yang sudah disepakati bersama (Willis, 2020). Menurut Warkum Sumitro, akad *mudharabah* diperlukan jaminan dimana bentuk dari jaminan yang ditetapkan bank syariah sama dengan yang ditetapkan pada bank konventional yaitu terdiri dari jaminan perorangan dan jaminan kebendaan (Kasmawati et al., 2022).
2. Akad *Istishna* adalah akad kontrak jual beli barang antara dua pihak berdasarkan pesanan dari pihak lain, dan barang pesanan akan diproduksi

sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya dengan harga dan cara pembayaran yang disetujui terlebih dahulu. Akad *Istishna* lebih cepat digunakan untuk membangun proyek, dan termasuk dalam jenis pembiayaan investasi (Riani et al., 2023).

2.1.3 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah cara mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan suatu perusahaan dengan menggunakan metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesess*), peluang (*opportunities*), ancaman (*threats*) dalam suatu spekulasi bisnis (Syah et al., 2021).

Menurut (Hasudungan, 2014) analisis SWOT memiliki beberapa fungsi antara lain:

1. Memandu strategi ke level yang lebih tinggi.
2. Mengidentifikasi faktor sukses internal seperti keahlian, budaya perusahaan, keunikan kualitas dan sumber daya.
3. Mengidentifikasi faktor sukses eksternal seperti ekonomi, regulasi ekosistem, pasar, teknologi dan sosial kultur.
4. Meningkatkan dan mempertahankan bisnis melalui keputusan strategi untuk pertumbuhan di masa depan kinerja produk dan layanan.

(Marpaung et al., 2022), menjelaskan bahwa terdapat empat unsur dari analisis SWOT, yaitu:

1. Kekuatan (*Strength*) adalah analisis yang mengarah pada unsur kekuatan yang dimiliki perusahaan tersebut seperti kelebihan yang dimiliki di suatu perusahaan yang lebih menekankan pada keunggulan perusahaan.
2. Kelemahan (*Weakness*) adalah analisis yang mengarah pada kelemahan yang dimiliki perusahaan dengan melakukan perbandingkan terhadap perusahaan lain.
3. Peluang (*Opportunity*) adalah unsur yang biasanya dibuat ada saat membangun bisnis karena dengan peluang dapat menghasilkan keunutngan bagi perusahaan.

4. Ancaman (*Threath*) adalah unsur yang sangat penting karena dapat menentukan apakah bisnis tersebut dapat bertahan di masa depan atau tidak.

Matriks SWOT menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal perusahaan dapat diantisipasi dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks ini dapat memberi kemudahan dalam merumuskan berbagai strategi (Muchlisin, 2020)**.**

Tabel 2.1 Matriks Analisis SWOT

IFAS / EFAS	***Strengths* (S)**	***Weakness* (W)**
	Daftar semua kekuatan yang dimiliki	Daftar semua kelemahan yang dimiliki
***Opportunities* (O)**	***STRATEGI* SO**	***STRATEGI* WO**
Daftar semua peluang yang dapat di identifikasi	Strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
***Threats* (T)**	***STRATEGI* ST**	***STRATEGI* WT**
Daftar semua ancaman yang dapat di identifikasi	Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : (Muchlisin, 2020)

Penjelasan:

1. **Strategi SO (*Strength-Opportunity*)**: berdasarkan jalan pikir perusahaan yaitu dengan memanfaatkan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. **Strategi ST (*Strength-Threath*)**: berdasarkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengantisipasi ancaman-ancaman yang ada.
3. **Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)**: berdasarkan memanfaatkan peluang dengan meminimalkan kelemahan yang ada.
4. **Strategi WT (*Weakness-Threath*)**: berdasarkan pada kegiatan yang memiliki sifat defentif dengan meminimalkan kelemahan perusahaan serta menhindari ancaman.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu

No.	Judul Skripsi (Tahun)	Tujuan	Metode	Keterangan
1.	Strategi Pemasaran Pembiayaan *Musyarakah*	Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran PT. Bank Syariah Indonesia KCP	Kualitatif, analisis deskriptif	Strategi pemasaran menggunakan marketing *mix* yaitu produk, *Price, Place, Promotion, people, dan process*.

	Mutanaqishah Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Gunung Tua (Hutagalung, 2021)	Gunung Tua terhadap pembiayaan *musyarakah mutanaqishah* dengan menggunakan analisis SWOT. Untuk mengetahui apa saja faktor yang menjadi kurangnya minat nasabah dalam pembiayaan *musyarakah mutanaqishah* pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Gunung Tua.		Dengan menggunakan analisis SWOT dapat dihasikan strategi pemasarannya. Ada beberapa factor kurangnya minat nasabah dalam pembiayaan *musyarakah mutanaqishah*.
2.	Analisis SWOT Produk Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dengan Akad *Murabahah* pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin (Mutmainnah, 2020)	Untuk mengetahui bagaimana produk KPR dengan akad *murabahah* pada Bank BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin. Untuk mengetahui bagaimana analisis SWOT terhadap produk pembiayaan kredit pemilikan rumah dengan akad *murabahah* pada Bank BNI Syariah kantor cabang Banjarmasin.	Metode kualitatif	Pengembangan strategi pemasaran pembiayaan KPR BNI Griya iB Hasanah yang bisa dilakukan Bank BNI Syariah kantor cabang Banjaramasin adalah memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman
3.	Analisis SWOT tentang Strategi Pemasaran Produk KPR BTN Bersubsidi iB di PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Banjarmasin (Ariyani, 2021)	Untuk mengetahui strategi pemasaran produk KPR BTN Bersubsidi iB di PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Banjarmasin Untuk mengetahui analisis SWOT strategi pemasaran produk KPR BTN Bersubsidi iB di PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Banjarmasin	Deskrisptif kualitatif	Strategi pemasaran yang digunakan PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Banjarmasin untuk memasarkan produk pembiayaan KPR BTN Bersubsidi iB adalah dengan marketing mix (bauran pemasaran). Elemen bauran pemasaran meliputi 4P, yaitu *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat/Saluran Distribusi), *Promotion* (Promosi) serta dengan strategi kerja sama dengan para *developer*. Dengan adanya analisis SWOT membuat BTN Syariah mampu bertahan dan unggul dari bank-bank lain karena BTN Syariah ditetapkan oleh pemerintah sebagai penyalur KPR terbaik dengan proses KPR Syariah selektif dan mudah.
4.	Analisis SWOT Strategi Pemasaran	Untuk mengetahui analisis SWOT dalam strategi pemasaran	Kualitatif,	Hasil peneliatian diperoleh formulasi strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah

	dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus BTN Syariah KCP Purwokerto) (Ridho Zain, 2022)	untuk meningkatkan jumlah nasabah BTN Syariah KCP Purwokerto		yaitu strategi SO: meningkatkan kualitas pelayanan, mengembangkan produk sesuai permintaan pasar, dan merawat hubungan dengan *developer* perumahan dan nasabah. Strategi WO: menambah bidang khusus pemasaran, memperluas jaringan pemasaran, dan meningkatkan kegiatan promosi. Strategi ST: mempertahankan ciri khas perusahaan dan memaksimalkan media sosial. Strategi WT: penyempurnaan mobile banking dan menciptakan pemasaran yang kreatif.
5.	Strategi Pemasaran Untuk Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah pada Produk Pembiayaan KPR di PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Cilegon (Permana, 2023)	Untuk mengetahui apa strategi pemasaran yang dilakukan pihak bank sebagai upaya meningkatkan jumlah nasabah di BTN Kantor Cabang Cilegon. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam pemasaran produk pembiayaan KPR di BTN Kantor Cabang Cilegon.	Metode kualitatif	Bank BTN KC Cilegon dikenal memiliki sistem pemasaran yang efektif berkat mekanisme strategi pemasaran yang diterapkan untuk produk KPR BTN bersubsidi. Di antaranya menerapkan 4P bauran pemasaran (*Product*, *Price*, *Place* dan *Promotion*) serta memperhatikan *segmentasi*, *targeting*, dan *positioning*. Bank BTN juga melakukan analisis SWOT. Bank BTN KC Cilegon dalam pelaksanaannya terdapat faktor-faktor yang mendukung serta faktor-faktor yang menghambat implementasi pemasaran.

Sumber : Diolah oleh penulis (2024)

Berdasarkan penelitian terdahulu yang telah diuraikan dapat disimpulkan persamaan pada tujuan penelitian yaitu untuk produk KPR dan strategi pemasarannya menggunakan analisis SWOT. Perbedaan dengan penelitian penulis yaitu pada tujuan penelitian untuk mengevaluasi produk PPR dengan menggunakan analisis SWOT dan merumuskan kebijakan untuk meningkatkan minat nasabah pada produk PPR yang ada di Bank BPD DIY Syariah. Pada penelitian terdahulu tepat penelitian dilakukan di bank nasional sedangkan penelitian penulis dilakukan di bank daerah.

BAB III
METODE

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank BPD DIY KCP UII yang berlokasi di *Boulevard* UII, Lodadi, Umbulmartani, Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Waktu penelitian 27 Mei 2024 – 6 Juni 2024.

3.2 Desain Penelitian

Desain penelitian yang dilakukan penulis adalah metode kualitatif dengan pertimbangan jumlah nasabah pada produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) di Bank BPD DIY Syariah KCP UII hanya ada 2 (dua) orang. Menurut Denzin & Lincoln (2017) penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan dengan cara multi metode yang melibatkan pendekatan interpretative, naturalistik untuk materi pelajarannya, dengan ini peneliti harus mempelajari hal-hal yang menggambarkan kondisi sesungguhnya (Rahadi, 2020).

3.3 Sumber Data dan Sampel Penelitian

3.3.1 Data Primer

Data primer merupakan data utama yang diperoleh dari subjek penelitian yang berupa data-data yang outentik. Ojektif, dan reliabel karena data akan digunakan sebagai dasar untuk menyelesaikan suatu masalah (Hasan et al., 2023). Data tersebut langsung dari hasil pertanyaan wawancara mengenai produk PPR yang berada di Bank BPD DIY Syariah KCP UII.

3.3.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang bukan diperoleh dari sumber penelitian, data ini bersifat pelengkap dan penguat data primer (Hasan et al., 2023). Data yang diperoleh dari literatur kepustakaan dan internet, seperti: buku, majalah, media tulis, laporan-laporan atau data lain dalam rutun waktu (*time series*).

3.3.3 Sampel Penelitian

Sampel penelitian dalam penelitian kualitatif dikenal dengan subjek, informan, atau responden (Hasan et al., 2023). Subjek penelitian yang dilakukan penulis dengan bertemu staf bank yang terlibat dalam produk Pembiayaan Pemilikan Rumah seperti pimpinan cabang pembantu dan *Account Officer* (AO) di Bank BPD DIY Syariah KCP UII.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini menggunakan 3 teknik pengumpulan data, antara lain (Waruwu, 2023)**:**

1. Observasi, dalam pengamatan tersebut, peneliti melakukan aktivitas pencatatan hal-hal yang diamati secara langsung. Aktivitas tersebut dapat dilakukan baik secara terstruktur maupun secara tidak terstruktur. Dalam kegiatan tersebut, peneliti dapat terlibat secara langsung, baik sebagai peserta maupun sebagai pengamat murni. Observasis dilakukan secara langsung di Bank BPD DIY Syariah KCP UII untuk menggali informasi mengenai produk Pembiayaan Pemilikan Rumah.
2. Dokumentasi, adalah teknik pengumpulan informasi melalui pencarian bukti yang akurat sesuai fokus masalah penelitian.
3. Wawancara, merupakan teknik penggalian informasi melalui percakapan secara langsung antara peneliti dengan partisipan. Wawancara dapat dilakukan secara tertruktur dan tidak terstruktur dengan maksud menggali berbagai informasi seputar fokus masalah penelitian. Pada penelitian ini penulis akan melakukan wawancara dengan staf bank seperti *Account Officer* (AO) dan pimpinan cabang pembantu Bank BPD DIY Syariah KCP UII.

Tabel 3.1 Daftar Informan

Kategori Narasumber	Jumlah	Topik Pembahasan
- Pimpinan Cabang	1	Informasi latar belakang
- *Account Officer* (AO)	3	Kekuatan produk PPR
		Kelemahan produk PPR
		Peluang produk PPR
		Ancaman produk PPR
		Rekomendasi kebijakan
Total	4	

Sumber : Diolah oleh penlis (2024)

3.5 Teknik Keabsahan Data

Teknik pemeriksaan keabsahan data pada penelitian kualitatif diantaranya yaitu (Mekarisce, 2020):

1. Uji Kredibilitas (*Credibility*), data dapat dinyatakan kredibel apabila adanya persamaan antara apa yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti.
2. Uji Transferabilitas (*Transferbility*), Transferabilitas menunjukkan derajat ketepatan atau sejauh mana dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana informan tersebut dipilih.
3. Uji Dependabilitas (*Dependability*), Dikatakan memenuhi dependabilitas ketika peneliti berikutnya dapat mereplikasi rangkaian proses penelitian tersebut.
4. Uji Konfirmabilitas (*Konfirmabilitay*), bentuk ketersediaan peneliti dalam mengungkapkan kepada publik mengenai bagaimana proses dan elemen-elemen dalam penelitiannya, yang selanjunya memberikan kesempatan kepada pihak lain untuk melakukan *assessment*/penilaian hasil temuannya sekaligus memperoleh persetujuan diantara pihak tersebut.

3.6 Teknik Analisis Data

Menggunakan analisis SWOT yang akan berfokus pada:

1. Kekuatan (*Strength*) dan Kelemahan (*Weakness*): Data diambil dari survei nasabah, wawancara, dan analisis keuangan akan digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal produk PPR. Ini akan melibatkan analisis kualitas layanan, kepuasan pelanggan, kinerja keuangan, dan proses internal.
2. Peluang (*Opportunity*) dan Ancaman (*Threath*): Menganalisis data eksternal, seperti tren pasar, analisis pesaing, pembaruan peraturan, dan laporan ekonomi, untuk mengidentifikasi peluang yang dapat dimanfaatkan dan ancaman yang perlu dimitigasi.

BAB IV
HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Data

4.1.1 Pengertian Produk Pembiyaan Pemilikan Rumah (PPR)

Pembiayaaan Pemilikan Rumah (BPD DIY Griya Syariah) adalah pembiayaan yang disalurkan Bank kepada perorangan/individu untuk membiayai kepemilikan atau pembelian properti baru yang siap huni maupun properti bekas pakai yang dibangun oleh pengembang atau pihak lain yang akan dipergunakan untuk rumah tinggal, dapat berupa rumah tapak atau rumah susun termasuk *take over* pembiayaan pemilikan properti dari bank lain (Surat Keputusan No. 0112/KR1006 tahun 2021 tentang Pembiayaan Pemilikan Rumah (BPD DIY Griya Syariah)).

4.1.2 Tujuan dan Jenis Pembiayaan

Menurut Surat Keputusan No. 0112/KR1006 tahun 2021 tentang Pembiayaan Pemilikan Rumah (BPD DIY Griya Syariah), tujuan penggunaan produk ini adalah untuk pemilikan properti siap huni (baru atau bekas pakai) dan *take over* kredit/pembiayaan pemilikan properti dari bank lain, dapat berupa:

1. Rumah Tapak, adalah bangunan yang berungsi sebagai tempat tinggal yang merupakan kesatuan antara tanah dan bangunan dengan bukti kepemilikan berupa surat keterangan, sertifikat, atau akta yang dikeluarkan oleh lembaga atau pejabat yang berwenang.
2. Rumah Susun, adalah bangunan gedung bertingkat yang dibangun dalam suatu lingkungan yang terbagi dalam bagian yang distrukturkan secara fungsional baik dalam arah horizontal maupun vertikal dan merupakn satuan yang masing-masing dapat dimiliki dan digunakan secara terpisah, yang berupa griya tawang, kodominium, apartemen, flat dan bangunan lainnya.
3. Rumah Toko, atau Rumah Kantor adalah tanah berikut bangunan yang izin pendiriannya sebagai rumah tinggal sekaligus untuk tujuan komersial yang berupa pertokoan, perkantoran, gudang dan bangunan lainnya.
4. Apartemen adalah bangunan gedung bertingkat yang dibangun dalam suatu lingkungan dan terbagi dalam bagian-bagian yang distrukturkan secara

fungsional dalam arah horizontal maupun vertical yang merupakan satuan-satuan yang masing-masing dapat dimiiki secara terpisah, terutama untuk hunian yang dilengkapi dengan bagian-bagian bersama dan tanah bersama (UU RI No. 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun).

4.1.3 Akad Pembiayaan

Menurut Surat Keputusan No. 0112/KR1006 tentang Pembiayaan Pemilikan Rumah (BPD DIY Griya Syariah), akad yang digunakan pada pembiayaan ini adalah:

1. Akad *Murabahah*, adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.
2. Akad *Istishna*, adalah akad pembiayaan barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan atau pembeli (*mustashni'*) dan penjual atau pembuat (*shani'*).
3. Akad MMQ (*Musyarakah Mutanaqishah*), adalah akad pembiayaan *musyarakah* yang kepemilikan aset atau modal salah satu pihak (*syarik*) berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya.

4.1.4 Jangka Waktu Pembiayaan

Menurut Surat Edaran No.0044/KR1006 tahun 2021 tentang Pedoman Pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah (BPD DIY Griya Syariah), maksimal jangka waktu pembiayaan yang dapat diberikan paling lama 180 bulan (15 tahun), dengan pertimbangan:

1. Sisa masa kerja dan ketentuan asuransi jiwa/penjaminan yang berlaku (pembiayaan harus lunas 6 bulan sebelum masa pension normal).
2. Kondisi fisik properti yang akan dibayai.

4.1.5 Margin/Bagi Hasil/*Ujrah* Pembiayaan

Menurut Surat Edaran No.0044/KR1006 tahun 2021 tentang Pedoman Pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah (BPD DIY Griya Syariah), margin/bagi hasil/*ujrah* pembiayaan diatur sebagai berikut:

Tabel 4.1 Margin Pembiayaan

No	Jangka Waktu	Margin/Bagi Hasil/*Ujrah* Setara (efektif p.a)	
		Murabahah	**MMQ**
1	s.d 60 bulan	9,00	9,00
2	>60 bulan sd 120 bulan	10,00	9,00
3	>120 bulan sd 180 bulan	11,00	9,00

Sumber : Surat Edaran No.0044/KR1006 tahun 2021 tentang Pedoman Pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah (BPD DIY Griya Syariah)

4.1.6 Persyaratan Calon Nasabah

Ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi bagi calon nasabah Pembiayaan Pemilikan Rumah yaitu:

1. Calon nasabah adalah Warga Negara Indonesia (WNI) yang memiliki pekerjaan dan penghasilan tetap/tidak tetap.
2. Bank memperlakukan nasabah suami dan istri sebagai 1 (satu) debitur atau nasabah kecuali terdapat perjanjian pemisahan harta yang disahkan oleh notaris.
3. Kategori calon nasabah:
   a. Aparatur Sipil Nagara (ASN) adalah Aparatur Sipil Negara yang telah ditetapkan secara sah sebagai ASN
   b. Anggota TNI/Polri aktif yang telah ditetapkan secara sah dengan masa kerja minimal 1 (satu) tahun.
   c. Karyawan BUMN/BUMD/Instansi Swasta/Yayasan/Instansi lain/Perusahaan dengan status pegawai tetap, minimal telah diangkat sebagai pegawai tetap selama 2 (dua) tahun.
   d. Professional (dokter, notaris, akuntan, dsb) dengan kriteria memiliki pengalaman di bidangnya minimal 1 (satu) tahun dan memiliki penghasilan yang dapat diverifikasi kebenarannya.
   e. Wiraswasta/pengusaha dengan kriteria memiliki pengalaman di bidang usahanya minimal 1 (satu) tahun berturut-turut dan memiliki penghasilan yang dapat diverifikasi kebenarannya.
4. Calon nasabah wajib menyerahkan dokumen sesuai persyaratan bank dan mengisi tambahan formular aplikasi permohonan berupa surat pernyataaan yang berisi keterangan mengenai fasilitas kredit/pembiayaan yang telah,

sedang dan akan (dalam proses pengajuan di Bank BPD DIY maupun bank lain) dinikmati oleh nasabah (formular terlampir).

5. Apabila calon nasabah tidak bersedia menyerahkan surat pernyataan dimaksud maka bank wajib menolak perohonan fasilitas pembiayaan yang diajukan.

4.1.7 Alur Pengajuan Pembiayaan

Berikut alur dari pengajuan Pembiayaan Pemilikan Rumah sejalan dengan wawancara bersama Perkasa, 2024:

1. Pengajuan permohonan: nasabah datang ke bank untuk bertemu bagian *Account Officer* (AO) untuk mengajukan pembiayaan.
2. Isi formulir: nasabah diminta untuk mengisi formular pengajuan yang berisi data diri dari nasabah tersebut.
3. Melengkapi persyaratan berkas: nasabah diminta untuk melengkapi persyaratan dalam pengajuan, syarat umum yang harus dipenuhi yaitu :
   a. Fotocopy kartu identitas (KTP) suami dan istri.
   b. Fotocopy Kartu Keluarga.
   c. Fotocopy surat keterangan WNI, ganti nama/akta lahir suami istri (untuk WNI non pribumi).
   d. Fotocopy buku tabungan/rekening koran 3 bulan terakhir.
   e. Fotocopy Surat Nikah (bagi yang telah menikah).
   f. Fotocopy NPWP pribadi (bagi pengajuan diatas Rp 100 juta atau sesuai ketentuan yang berlaku).
   g. Fotocopy pemilikan agunan (SHM, BPKB, dll).
4. Survei lapangan: pihak bank akan melakukan survei terhadap bangunan yang akan dibeli oleh nasabah. Apabila nasabah seorang pengusaha, usaha yang nasabah dirikan juga akan di survei.
5. Analisa nasabah: analisa ini mencakup 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral,* dan *Conditional*) antara lain (Sukmaningrum, 2023):
   a. *Character*: keyakinan bahwa seseorang benar-benar dapat mempercayai watak atau watak dari individu yang menerima pinjaman atau pembiayaan.

b. *Capacity*: untuk melihat nasabah dari segi kemampuannya dalam usaha yang berkaitan dengan pendidikannya juga diukur dari kemampuannya dalam memahami peraturan pemerintah.
c. *Capital*: untuk menguji efisiensi penggunaan modal dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) melalui pengukuran seperti likuiditas, solvabilitas, profitabilitas dan ukuran lainnya.
d. *Collateral*: jaminan baik fisik maupun nonfisik yang diberikan oleh calon nasabah.
e. *Conditional*: evaluasi pembiayaan juga harus dievaluasi berdasarkan kondisi ekonomi dan politik masing-masing industri saat ini dan ke depan, serta prospek bisnis industri yang dipimpinnya.

6. Analisis penilaian jaminan: nasabah diminta untuk melampirkan harga tanah dari kelurahan atau notaris.
7. Komite: komite dilaksanakan dengan sesama *Account Officer* (AO) atau *reviewer.* Kemudian melakukan komite dengan pejabat pemutus.
8. Validasi pajak: apabila sudah di setujui oleh pejabat pemutus, selanjutnya menunggu validasi pajak dari kantor perpajakan.
9. Pencairan dana: apabila sudah divalidasi, dana yang diajukan sudah bisa dicairkan kepada nasabah.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman (SWOT) dari Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) pada Bank BPD DIY Syariah

1. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan adalah analisis yang mengarah pada unsur kekuatan yang dimiliki perusahaan tersebut seperti kelebihan yang dimiliki di suatu perusahaan yang lebih menekankan pada keunggulan perusahaan (Marpaung et al., 2022). Sebagaimana dijelaskan oleh *Account Officer* 1 (Noor):

> "Yang pertama keunggulan itu bank BPD itu bank milik daerah, Dimana bank daerah memiliki karyawan seperti PNS atau ASN/DPRD/polisi/TNI dan sebagainya, nanti mereka bisa menggunakan sistem potong gaji termasuk dengan karyawan

> kampus UII dikarenakan juga bank BPD DIY KCP UII berada di kampus UII dan sudah berkerja sama dengan kampus UII mereka bisa melakukan pembiayaan dengan sistem potong dari gajinya jadi langsung dipotongkan dari gajinya dan tidak perlu transfer lagi ke rekeningnya, jadi nanti setelah pengajuan kemudian tandatangan *avalis* kemudian langsung dipotongkan gajinya" (Wawancara Mei, 2024)

Bank BPD DIY Syariah KCP UII merupakan bank daerah yang mejadi tempat menyalurkan gaji bagi Aparatur Sipil Negara (ASN), sekolah maupun universitas negeri/swasta. Salah satu universitas swasta yang bekerjasama dengan bank BPD DIY Syariah adalah Universitas Islam Indonesia. Pegawai atau karyawan dapat melakukan pembiayaan serta melakukan pelunasan dengan sistem potong gaji, sehingga dapat mempermudahkan nasabah hanya dengan melakukan tanda tangan *avalis* kemudian gaji yang di dapat dari perusahaan langsung masuk ke rekening Bank BPD DIY Syariah nasabah. Pihak bank akan melakukan memotong uang yang ada di rekening untuk dilakukan pelunasan angsuran tiap bulannya. Keunggulan produk PPR lain sebagaimana dijelaskan oleh Pimpinan Kantor Cabang Pembantu UII (Widjanarko):

> "Keunggulan dari pembiayaan dengan produk berbasis syariah adalah angsuran yang tetap atau fixed rate jadi tidak ada istilah di konventional floating rate atau bunga mengambang jadi angsuran dengan menggunakan prinsip syariah dari awal hingga akhir adalah tetap jadi tidak ada pembebanan yang berbeda dari awal hingga akhir yang dilakukan nasabah untuk pengembalian angsurannya." (Wawancara Juni, 2024)

Angsuran yang di tawarkan bank BPD DIY Syariah menggunakan system *fixed rate* atau angsuran tetap. Angsuran tetap yang dimaksud adalah nasabah akan melakukan pembayaran angsuran pembiayaan dengan jumlah nominal yang sama dari awal angsuran hingga akhir angsuran atau dianggap sudah lunas. Nasabah dapat mengetahui berapa jumlah nominal yang harus dibayar tiap bulannya. Keunggulan selanjutnya sebagaimana dijelaskan oleh *Account Officer* 2 (Prakasa):

> "Keunggulan utama produk PPR di kami adalah proses yang cepat dan mudah, pelunasan di awal tanpa dikenai denda/penalty" (Wawancara, Juni 2024)

Proses dalam pengajuan pembiayaan PPR ini dilakukan dengan mudah karena persyaratan pemngajuan pembiayaan yang mudah dipenuhi, nasabah yang sudah memenuhi semua persyaratan pengajuan pembiayaan makan pihak bank akan segera melakukan analisis pembiayaan dan akan memutuskan apakah nasabah tersebut dapat mencairkan pembiayaan sesuai ketentuan. Bank siap membantu nasabah dalam setiap proses pengajuan serta memandu nasabah apabila terdapat kendala pada saat pengajuan pembiayaan. Nasabah juga dapat melakukan pelunasan diawal sebelum jangka waktu pelunasan pembiayaan selesai tanpa dikenai denda atau *penalty* dari pihak bank.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan (*Weakness*) adalah analisis yang mengarah pada kelemahan yang dimiliki perusahaan dengan melakukan perbandingkan terhadap perusahaan lain (Marpaung et al., 2022). Sebagaimana dijelaskan oleh *Account Officer* 1 (Noor):

> "Kekurangannya SDM terkait AO (*Account Officer*), jadi di bank BPD DIY Syariah KCP UII ini AO nya hanya ada 1 jadi kurangnya pemasaran terhadap produk PPR ini mungkin karena lebih mengejar produk KUR atau Swaguna jdi kurangnya kami terhadap produk PPR tersebut. Marginnya cukup tinggi bisa menyentuh 11% apabila di bank lain seperti BSI bisa di 6,25%. Dengan jangka waktu yang minimal apabila di bank lain bisa sampai 30 tahun 35 tahun sedangkan di BPD DIY Syariah itu hanya menyampe 180 bulan. BPD hanya menyediakan PPR untuk rumah yang sudah jadi." (Wawancara, Mei 2024)

Kekurangan dari produk PPR ini ada pada margin yang cukup tinggi yaitu dapat menyentuh 11%. Bank BPD DIY Syariah dibandingan dengan bank lain memiliki perbandingan margin yang cukup jauh, bank lain memiliki margin hanya sekitar 5%-6%. Jangka waktu yang cukup pendek hanya 180 bulan atau 15 tahun dibandingkan dengan bank lain yang bisa menyentuh 30 tahun. Dampak dari margin yang tinggi dan jangka waktu pembiayaan yagng pendek yaitu nasabah lebih memilih produk pembiayaan lainnya. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM) dalam melakukan pemasaran terharap produk ini dan juga promosi di media social Bank BPD DIY Syariah dibandingkan dengan produk lain.

Kelemahan lain dari produk PPR ini juga dijelaskan oleh Pimpinan Kantor Cabang Pembantu UII (Widjanarko) dan *Account Officer* 3 (Nugroho):

> "Produk PPR terkait pihak pengembang sebagai pihak ketiga sebagai pihak penyedia fisiknya (bangunan) karena sifat pembiayaan PPR ini adalah siap huni dan itu kadang ada beberapa celah dalam artian kebutuhan nasabah untuk memiliki ada masa tunggu, jdi dalam hal ini yang difasilitasi BPD adalah rumah yang siap huni tapi apabila rumah itu rumah baru kan harus menunggu dari kesiapan pihak pengembang untuk menyelesaikan pembangunannya minimal 90% ataupun hanya administrasi-administrasi kecil yang mungkin masih bisa disusulkan apabila sudah terjadi akad dan itu bisa menjadi kendala dari tinggal seberapa mampu cepat pihak pengembang menyediakan bangunan tersebut bagi nasabah untuk bisa siap huni tapi kalau bangunan itu memang sudah bangunan rumah kedua atau second sudah bisa langsung di akadkan."(Wawancara, Juni 2024)

> "Untuk rumah lama hanya bisa di biayai maksimal di jangka waktu 10 tahun"(Wawancara, Juni 2024)

Kegunaan dari pembiayaan ini hanya diperuntukan untuk membeli rumah yang sudah jadi dan siap huni (*ready stock*) sehingga nasabah yang ingin membangun rumah dari 0 (nol) atau baru tahap pembangunan tidak dapat mengajukan pembiayaan ini.

3. Peluang (*Opportunity*)

Peluang (*Opportunity*) adalah unsur yang biasanya dibuat ada saat membangun bisnis karena dengan peluang dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan (Marpaung et al., 2022). Sebagaimana dijelaskan oleh Pimpinan Kantor Cabang Pembantu UII (Widjanarko) dan *Account Officer* 1 (Noor):

> "Mungkin di Indonesia produk PPR akan masih menjadi daya tarik karena dari indonesia sendiri masih memiliki lahan yang luas dan itu menjadi kesempatan kepada para pengembang dan juga membuka kesempatan juga bagi para pencari rumah untuk bisa memiliki rumah pada unit pertama atau kedua ataupun selanjutnya. Menurut saya produk PPR ini masih bisa tumbuh dikemudian hari terkait adanya permintaan yang masih berlanjut. Kemudian dari pihak bank sendiri kami juga harus invatif dalam meng *create* kira-kira produk PPR seperti apa terkiat dengan kebutuhan-kebutuhan terkini di pasarnya." (Wawancara, Juni 2024)

> "Di jogja juga sudah banyak *developer-developer* atau pengembang yang mendirikan rumah-rumah yang masuk dalam kriteria yang dapat diberikan PPR apalagi apartemen disini juga sudah banyak sekali." (Wawancara, Mei 2024)

Di Yogyakarta masih ada lahan kosong yang bisa didirikan rumah diatas lahan tersebut. Meningkatnya populasi dan strandar hidup mendorong banyak orang untuk membei rumah untuk dirinya sendiri sehingga permintaan dari produk ini akan tetap tinggi dalam jangka panjang. Pertumbuhan sektor properti yang tinggi dengan adanya *developer* atau pengembang yang aktif dalam menawarkan berbagai propertinya dan masuk ke dalam kriteria untuk mendapatkan pembiayaan PPR ini. Peluang lain yang bisa dilakukan terhadap produk PPR ini juga dijelaskan oleh *Account Officer* 2 (Perkasa) dan *Account Officer* 3 (Nugroho):

> "Diberikan promo yang menarik sehingga bisa penetrasi pasar" (Wawancara, Juni 2024)

Di bank BPD DIY Syariah belum menerapkan promo yang menarik untuk produk PPR ini. Promo bisa dilakuan untuk para calon nasabah yang baru melakukan pembiayaan pertama di Bank BPD DIY Syariah KCP UII. Promo yang menarik tidak hanya untuk menambah nasabah baru tetapi juga dapat meningkatkan loyalitas nasabah yang sudah ada.

4. Ancaman (*Threath*)

Ancaman (*Threath*) adalah unsur yang sangat penting karena dapat menentukan apakah bisnis tersebut dapat bertahan di masa depan atau tidak (Marpaung et al., 2022). Ancaman dari produk PPR sebagaimana dijelaskan oleh Pimpinan Kantor Cabang Pembantu UII (Widjanarko) dan *Account Officer* 2 (Perkasa):

> "Dari sisi produk tidak memiliki ancaman yang serius dalam artian dengan produk lain karena produk ini sangat spesifik sekali untuk kepemilikan rumah, namun untuk produk PPR menjadi kunci ancaman adalah kadang ada beberapa pengembang yang memberikan legalitas yang tidak sesuai dengan dasar hukumnya yang berlaku, seperti ada legalitas bank yang tidak sah dan itu akan menjadikan permasalahan dikemudian hari untuk pemilik rumah

> maupun untuk bank sendiri sebagai penyedia pembiayaannya." (Wawancara, Juni 2024)

> "Para *developer-developer* yang nakal dan suka menipu nasabah." (Wawancara, Juni 2024)

Permasalahan mengenai legalitas yang tidak sesuai dengan dasar hukum yang berlaku dapat menimbulkan berbagai masalah di kemudian hari baik bagi pemilik rumah maupun bagi pihak bank sebagai penyedia pembiayaan. Bertemu dengan *developer* yang nakal menjadi dalah satu ancaman bagi bank. *Developer* nakal bisa menimbulkan masalah serius terkair legalitas bangunan atau properti. Ancaman lain yang sebagaimana dijelaskan oleh *Account Officer* 3 (Nugroho):

> "Persaingan yang ketat mendorong bank untuk terus mengembangkan dan memperkenalkan produk-produk baru yang lebih menarik bagi calon nasabah." (Wawancara, Juni 2024)

Hampir di semua bank baik bank syariah atau bank konvensional sudah memiliki produk Kredit Pemilikan Rumah atau Pembiayaan Pemilikan Rumah.

Berdasarkan temuan hasil wawancara, berikut adalah rangkuman matriks SWOT menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal perusahaan dapat diantisipasi dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki (Muchlisin, 2020)**.**

Tabel 4.2 Matriks Analisis SWOT

IFAS / EFAS	***Strengths* (S)**	***Weakness* (W)**
	- Bank BPD DIY Syariah merupakan bank milik daerah. - Angsurannya tetap - Mudah dalam pengajuan pembiayaan - Pelunasan di awal tidak dikenai *penalty*	- Kurangnya SDM *Account Officer* - Margin yang tinggi - Jangka waktu yang pendek - Kegunaan dari pembiayaan hanya untuk membeli rumah siap huni
***Opportunities* (O)**	**STRATEGI SO**	**STRATEGI WO**
- Masih tersedia lahan kosong di Yogyakarta - Promo *bundling* produk	- Dukungan dari pemerintah daerah terhadap Bank BPD DIY Syariah harus dimanfaatkan karena pemerintah dapat menjadi salah satu investor bagi bank dan memberikan keyakinan yang penuh kepada masyakat untuk menjadi nasabah Bank BPD DIY Syariah.	- Mengubah kebijakan mengenai pemberikan margin produk dengan memberikan margin khusus yang diperuntukan untuk nasabah mitra yang bekerjasama agar ada ketertarikan untuk mengambil Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) ini. - Mengubah kebijakan mengenai jangka waktu angsuran dengan pemberian tambahan jangka waktu

		dalam pelunasan angsuran. - Menambah kebijakan mengenai tujuan pembiayaan di mana rumah yang dibeli hanya harus rumah yang siap huni (*ready stock*) dan rumah belum jadi (*indent*).
***Threats* (T)**	**STRATEGI ST**	**STRATEGI WT**
-Bertemu *developer* nakal -Persaingan antar bank	- Lebih berhati-hati mencari *developer* yang bisa dipercayai - Melakukan promosi yang efektif dan efisien guna menghindari ancaman baik dari bank atau lembaga keuangan lain yang sudah memiliki produk KPR.	- Lebih meningkatkan promosi di media social maupun di media promosi lain agar Masyarakat lebih mengenal produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR).

Sumber : Diolah oleh penulis (2024)

4.2.2 Kebijakan yang Dapat Dikembangkan oleh Bank BPD DIY Syariah dalam Mengembangkan Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR)

Berdasarkan analisis SWOT di atas terkait produk Pembiayaan Pemilikan Rumah pada Bank BPD DIY Syariah, berikut adalah kebijakan yang dapat dikembangkan dalam mengembangkan produk PPR:

1. Melakukan pemasaran aktif dengan *developer* yang dapat dipercaya dan perusahaan maupun instansi pemerintahan yang belum bekerjasama dengan Bank BPD DIY

Sebagaimana dijelaskan oleh Pimpinan Kantor Cabang Pembantu UII (Widjanarko), *Account Officer* 2 (Perkasa) dan *Account Officer* 3 (Nugroho):

> "Pemasaran aktif kepada kita Kerjasama dengan pihak pengembang kita juga bekerjasama dengan instansi-instansi yg berpotensi memiliki karyawan-karyawan yang belum memiliki rumah pertama dan itu menjadi suatu strategi kami melakukan pemasaran aktif dan juga diharapkan kedepan produk PPR ini banyak diketahui oleh orang umum" (Wawancara, Juni 2024)

> "Kerjasama dengan *developer-developer* terpercaya dan berkompeten." (Wawancara, Juni 2024)

> "Menjalin kerjasama dengan *developer*/pengembang di bidang property." (Wawancara, Juni 2024)

Bank dapat menjalin kerjasama dengan *developer* yang memiliki riwayat atau rekam jejak yang baik dalam menyelesaikan proyek dan memiliki citra reputasi

yan baik di mata Masyarakat. Masih ada instansi pemerintah atau sekolah negeri maupun swasta yang belum menjadi mitra dengan bank BPD DIY Syariah terutama di kantor cabang pembantu UII.

2. Pelatihan Sumber Daya Manusia (SDM) terutama *Account Officer* (AO)

Sebagaimana dijelaskan oleh *Account Officer* 1 (Noor):

> "Dari bank BPD DIY Syariah sendiri kurang dari SDM nya terutama AO nyam aka kami bisa mengkaji lagi keterbutuhan dari marketingnya itu sendiri biar bisa memasarkan semua produk terutama produk PPR dan produk lain yang cukup banyak. Tapi dengan AO yang terbatas maka focus kami terbagi-bagi antara untuk memasarkan produk 1 dengan produk lain. Jadi SDM sangat dibutuhkan saat ini untuk bank BPD DIY Syariah." (Wawancara, Juni 2024)

Pelatihan dan pengembangan diri *Account Officer* serta membuka rekrutmen khusus untuk menambah jumlah SDM. Penambahan *Account Officer* (AO) ini untuk mengoptimalkan pemasaran produk PPR atau produk lainnya agar merata jumlah nasabah peminat produk pembiayaan.

3. Membuat promo paket *bundling* produk bank BPD DIY Syariah

Sebagaimana dijelaskan oleh *Account Officer* 2 (Perkasa):

> "Diberikan promo yang menarik sehingga bisa penetrasi pasar." (Nurdin Yudha Prakasa)

Belum pernah ada promo terkait produk PPR ini. Pemberian promo yang menarik diharapkan dapat menarik minat nasabah untuk mengajukan pembiaayan PPR ini. Promo dapat berupa paket *bundling* dengan produk lain misalnya paket *bundling* dengan produk tabungan atau dengan produk deposito.

4. Perubahan penetapan margin produk

Sebagaimana dijelaskan oleh *Account Officer* 1 (Noor):

> "Terkait margin antara bank BPD DIY Syariah dengan bank lain terutama BSI karena kami menjual tidak hanya produk tetapi juga akadnya yang secara syariah jadi persaingan kami yang paling utama adalah di BSI jdi mungkin bisa dikaji dngan perbandingan

> margin, bisa asuransi nya, bisa dengan perbandingan dengan jangka waktu nya." (Wawancara, Mei 2024)
>
> "… Marginnya cukup tinggi bisa menyentuh 11% …" (Wawancara, Mei 2024)

Mengubah kebijakan mengenai pemberikan margin produk dengan memberikan margin khusus yang diperuntukan untuk nasabah mitra yang bekerjasama. Bank dapat mengkaji ulang untuk menurunkan margin agar tidak terlalu memberatkan nasabah.

5. Perubahan penetapan jangka waktu pembiayaan

Sebagaimana dijelaskan oleh *Account Officer* 1 (Noor):

> "Dengan jangka waktu yang minimal apabila di bank lain bisa sampai 30 tahun 35 tahun sedangkan di bpd diy syaariah itu hanya menyampe 180 bulan. BPD hanya menyediakan PPR untuk rumah yang sudah jadi." (Wawancara, Mei 2024)

Mengubah kebijakan mengenai jangka waktu angsuran dengan pemberian tambahan jangka waktu dalam pelunasan angsuran. Jangka waktu yan lebih panjang dapat menurunkan jumlah angsuran tiap bulan dan tidk akan memberatkan nasabah.

6. Penambahan tujuan dari pengjuan produk PPR

Sebagaimana dijelaskan oleh *Account Officer* 3 (Nugroho):

> "PPR merupakan salah satu produk pembiayaan bank BPD DIY Syariah yang berguna untuk pembelian rumah siap huni oleh nasabah." (Wawancara, Juni 2024)

Menambah kebijakan mengenai tujuan pembiayaan yang awalnya hanya diperuntukan untuk rumah siap huni (*ready stock*) menjadi pembiayaan yang bertujuan untuk membeli rumah yang belum jadi (*indent*).

BAB V
PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitia dan juga pembahasan di atas, dapat disimpulkan bahwa:

1. Analisis SWOT dari produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Bank BPD DIY Syariah KCP UII sebagai berikut:
   a. Kekuatan (*Streangth*): Bank BPD DIY Syariah merupakan bank daerah, angsuran yang ditawarkan yaitu angsuran tetap (*fixed rate*), mudah dalam pengajuan pembiayaan dan dapat melakukan pelunasan lebih awal tanpa dikenai *penalty*.
   b. Kelemahan (*Weakness*): kekurangan sumber daya manusia (SDM) terutama pada *Account Officer* (AO), margin yang tinggi, jangka waktu pembiayaan yang pendek, dan kegunaan pembiayaan yang hanya bisa untuk membeli rumah siap huni.
   c. Peluang (*Opportunity*): di Yogyakarta masih banyak tanah atau lahan kosong dan promo *bundling* produk.
   d. Ancaman (*Threath*): bertemu dengan *developer* nakal dan persangingan antar bank yang juga memiliki produk KPR.
2. Kebijakan yang dapat dikembangkan oleh Bank BPD DIY Syariah KCP UII untuk produk PPR sebagai berikut:
   a. Melakukan pemasaran aktif dengan *developer* yang dapat dipercaya dan perusahaan maupun instansi pemerintahan yang belum bekerjasama dengan Bank BPD DIY
   b. Pelatihan Sumber Daya Manusia (SDM) terutama *Account Officer* (AO)
   c. Membuat promo paket *bundling* produk bank BPD DIY Syariah
   d. Perubahan penetapan margin produk
   e. Perubahan penetapan jangka waktu pembiayaan
   f. Penambahan tujuan dari pengjuan produk PPR

5.2 Implikasi

5.2.1 Impliasi Teoritis

Berdasarkan penelitian tersebut yang menggunakan analisis SWOT untuk mengevaluasi produk PPR di Bank BPD DIY Syariah KCP UII dapat memberikan kontribusi penting pada teori manajemen strategis dalam konteks keuangan syariah. Analisis SWOT ini dapat membantu mengidentifikasikan faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja produk pembiayaan ini. Hasil studi akan memberikan referensi dan informasi teori tentang produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) di bank BPD DIY Syariah. Temuan penelitian ini antara lain yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari produk serta kebijakan yang bisa dikembangkan bank dalam mengembangkan produk ini. Pada penelitian yang dilakukan di Bank BTN cabang Cilegon di mana penelitian ini memiliki persamaan menganalisis menggunakan analisis SWOT tetapi perbedan ada di tujuannya, di tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran produk KPR.

5.2.2 Implikasi Praktis

Hasil penelitian ini sebagai masukan untuk Bank BPD DIY Syariah KCP UII antara lain:

1. Bank sebaiknya dapat mengajukan ke kantor cabang untuk penambahan *Account Officer.* Penambahan personel ini dapat meringankan beban yang ditanggung dan dapat memperluas promosi terkait produk.
2. Bank sebaiknya lebih gencar mempromosikan produk melalui media social seperti Instagram, facebook, dan lain-lain.

5.3 Keterbatasan

Penulis dalam melakukan penelitian ini memiliki beberapa keterbataan antara lain:

1. Keterbatasan informan yang akan diwawancara dikarenakan topik yang penulis angkat tidak semua staf memahaminya.
2. Keterbatasan waktu dikarenakan informan sedang sibuk oleh pekerrjaan yang saat itu bertepatan dengan akhir bulan serta ada informan yang sedang sakit.

3. Keterbatasan penulis yang tidak bisa bertemu dengan nasabah.

5.4 Rekomendasi

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan tentang Evaluasi Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah di Bank BPD DIY Syariah KCP UII, penulis merekomendasikan untuk penelitian selanjutnya yaitu:

1. Peneliti selanjutnya dapat meneliti terkait kepuasan nasabah dan pemahaman nasabah pada produk PPR di Bank BPD DIY Syariah.
2. Peneliti selanjutnya dapat melakukan metode lain yang dapat memperluas informasi terkait peningkatan jumlah nasabah produk.

DAFTAR PUSTAKA

Afrianty, N., Isnaini, D., & Oktarina, A. (2019). *Lembaga Keuangan Syariah*.

Anggreni, M., & Hanifuddin, I. (2021). Implementasi Perbankan Syariah dalam Menghadapi Peluang dan Tantangan Melalui UU No 21 Tahun 2008 Sesuai Fatwa Agama dan Negara Menuju Syariah yang Paripurna. *Maqashid Jurnal Hukum Islam*, *4*(2), 14–26.

Ariyani, L. (2021). *Analisis SWOT Tentang Strategi Pemasaran Produk KPR BTN Bersusidi iB di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Banjarmasin*.

Hasan, M., Harahap, T. K., Hasibuan, S., Rodliyah, I., Thalhah, S. Z., Rakhman, C. U., Ratnaningsih, P. W., Mattunruang, A. A., Silalahi, D. E., & Hasyim, S. H. (2023). Metode penelitian kualitatif. *Penerbit Tahta Media*.

Hasudungan, Ir. J. (2014). *Analisis SWOT Pada Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia*.

Hutagalung, R. P. (2021). *Strategi pemasaran pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Gunung Tua*.

Ilyas, R. (2018). Analisis sistem pembiayaan pada perbankan syariah. *Adzkiya: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah*, *6*(1).

Ilyas, R. (2019). Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah. *Asy Syar'iyyah: Jurnal Ilmu Syari'ah Dan Perbankan Islam*, *4*(2), 124–146.

Kasmawati, K., Rivaldi, M., & Saputra, R. A. (2022). Analisis Hukum Jaminan Pembiayaan Modal Usaha Dalam Akad *Mudharabah* Pada Perbankan Syariah. *Pamali: Pattimura Magister Law Review*, *2*(1), 43–60.

Khatulisilva, D. A. M. (2021). *Strategi Pemasaran Produk Kepemilikan Rumah (KPR) Griya Hasanah Di Bsi Kcp Sukabumi Cicurug City*.

Marpaung, M., Harahap, I., & Afriansyah, U. (2022). Analisis SWOT Pada Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, *8*(2), 2152–2158.

Mekarisce, A. A. (2020). Teknik pemeriksaan keabsahan data pada penelitian kualitatif di bidang kesehatan masyarakat. *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat: Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat*, *12*(3), 145–151.

Muchlisin, R. (2020). *Analisis SWOT (Pengertian, Tujuan, Aspek, Kuadran dan Matriks)*. https://www.kajianpustaka.com/2020/09/analisis-SWOT.html

Mutmainnah, M. (2020). *Analisis SWOT Produk Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dengan Akad Murabahah pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin*.

Permana, F. N. (2023). *Strategi Pemasaran untuk Upaya meningkatkan Jumlah Nasabah pada Produk Pembiayaan KPR di PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Cilegon*.

Rahadi, D. R. (2020). Konsep Penelitian kualitatif plus tutorial NVivo. *PT. Filda Fikrindo, Bogor*.

Riani, Y., Efiza, H. F., & Fitri, R. (2023). Penerapan Pembiayaan Akad *Istishna* Pada Bank Syariah. *Jurnal Multidisiplin Indonesia*, *2*(6), 896–903.

Ridho Zain, B. (2022). *Analisis Swot Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus BTN Syariah KCP Purwokerto)*.

Saidi, A. (2018). *Analisis Preferensi Pemberian Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Pada Bank Pembagunan Daerah Cabang Syariah KCP Uii Analysis Of Preference Of Giving Ownership Financing In Regional Development Banks Syariah Branch KCP UII*.

Sejahtera, K. R. P. (2022). *Analisis Manajemen Risiko Pada Pembiayaan*.

Sukmaningrum, D. A. S. (2023). Analisa Kelayakan Nasabah Menggunakan Metode Prinsip 5C Dalam Pembiayaan KPR. *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Sosial*, *6*(2), 32–42.

Sunarta, D. A. (2023). Realisasi Pembiayaan Pemilikan Rumah Subsidi berdasarkan Prinsip Perbankan Syariah. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, *3*(1), 110–117.

Syah, R. F., Fasa, M. I., & Suharto, S. (2021). Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah di Indonesia. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, *3*(3), 396–416.

Ulpah, M. (2020). Konsep pembiayaan dalam perbankan syariah. *Madani Syari'ah*, *3*(2), 147–160.

Waruwu, M. (2023). Pendekatan penelitian pendidikan: Metode penelitian kualitatif, metode penelitian kuantitatif dan metode penelitian kombinasi (Mixed Method). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, *7*(1), 2896–2910.

Willis, S. (2020). *Kebijakan Penjadwalan Ulang Sisa Pokok dan Tunggakan Pembiayaan dalam Metode Restrukturisasi pada Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Jakarta Pasar Minggu*.

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Instrumen Penelitian

Daftar Pertanyaan

1. Bolehkah saya ceritakan tentang peran Anda di Bank BPD DIY Syariah khususnya terkait dengan produk PPR?
2. Berapa lama Anda telah bekerja dalam peran ini dan di cabang ini?
3. Bolehkah saya minta untuk dijelaskan secara singkat mengenai produk PPR?
4. Menurut Anda apa saja keunggulan utama produk PPR yang ditawarkan Bank BPD DIY Syariah?
5. Bisakah Anda memberikan contoh feedback positif yang diterima dari pelanggan mengenai produk PPR?
6. Bagaimana perbandingan produk PPR dengan produk sejenis yang ditawarkan bank lain?
7. Tantangan atau kelemahan apa yang Anda temui pada produk PPR?
8. Bisakah Anda menjelaskan keluhan atau permasalahan pelanggan terkait produk PPR?
9. Apakah ada kesulitan operasional dan prosedural dalam pengelolaan produk PPR?
10. Peluang apa yang Anda lihat untuk meningkatkan atau memperluas produk PPR?
11. Apakah ada segmen pasar atau kebutuhan pelanggan yang belum tersentuh yang dapat dipenuhi oleh produk PPR?
12. Bagaimana teknologi atau inovasi dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan produk PPR?
13. Faktor eksternal apa saja yang menjadi ancaman terhadap keberhasilan produk PPR?
14. Bagaimana lanskap persaingan mempengaruhi produk PPR?
15. Apakah ada tantangan peraturan atau ekonomi yang berdampak pada produk PPR?

16. Menurut Anda, kebijakan atau strategi apa yang harus dikembangkan bank untuk meningkatkan produk PPR?
17. Apakah ada kebutuhan pelatihan atau sumber daya yang dapat membantu staf mendukung produk PPR dengan lebih baik?
18. Bagaimana bank dapat meningkatkan kesadaran dan kepuasan nasabah terhadap produk PPR?

Hasil Wawancara

Bella Rizqi Noor (*Account Officer 1*)

1. Bolehkah saya ceritakan tentang peran Anda di Bank BPD DIY Syariah khususnya terkait dengan produk PPR?

   Saya sebagai AO Bank BPD DIY Syariah KCP UII, bisa disebut sebagai marketing terkait dengan pembiayaan termasuk produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) yang biasanya ditawarkan untuk pembelian rumah namun disini produk PPR disediakan untuk pembelian rumah yang sudah jadi, kalau rumahnya belum jadi atau masih berbentuk rumah kami belum menyediakan PPR tersebut.
2. Berapa lama Anda telah bekerja dalam peran ini dan di cabang ini?

   Kalau dicabang syariah saya udah masuk sejak bulan Oktober 2023 tapi ditempatkan di KCP UII ini baru sejak per Februari terhitung sampai saat ini ada 3 bulan.
3. Bolehkah saya minta untuk dijelaskan secara singkat mengenai produk PPR?

   PPR disini disebut Pembiayaan Pemilikan Rumah di BPD itu ada bermacam-macam dapat berupa rumah tapak, rumah susun, rumah toko, rumah kantor atau apartement. Di Bank BPD DIY Syariah itu ada margin yang berbeda-beda tergantung dengan bulan (jangka waktu), yang pertama ada 60 bulan dengan margin 9% dengan menggunaakn akad *Murabahah* sedangkan apabila menggunakan akad MMQ yaitu sama 9%, kalua yang 120 bulan itu 10% dengan menggunakan akad *Murabahah* sedangkan dengan akad MMQ yaitu 9%, kalau 180 bulan itu 11% dengan meggunakan akad *Murabahah* sedangkan dengan akad MMQ yaitu 9%. Jadi apa bila mengguanakan akad

Murabahah marginnya berbeda-bedajika mengguanakan akad MMQ sama semua yaitu 9%. Disini bisa menggunakan sistem PNS atau Perusahaan yang sudah berkerjasama dengan Bank BPD DIY Syariah UII kalau PPR bisa dengan sistem potong gaji cuman nanti maksimal itu ada di 180 bulan nanti kalo PNS atau karyawan-karyawan perusahaan yang sudah ber MOU KCP Syariah UII itu minimal 6 bulan sebelum pensiun itu sudah harus lunas.

4. Menurut Anda apa saja keunggulan utama produk PPR yang ditawarkan Bank BPD DIY Syariah?

   Yang pertama keunggulan itu bank BPD itu bank milik daerah, Dimana bank daerah memiliki karyawan seperti PNS atau ASN / DPRD / polisi / TNI dan sebagainya, nanti mereka bisa menggunakan sistem potong gaji termasuk dengan karyawan kampus UII dikarenakan juga bank BPD DIY KCP UII berada di kampus uii dan sudah berkerja sama dengan kampus UII mereka bisa melakukan pembiayaan dengan sistem potong dari gajinya jadi langsung dipotongkan dari gajinya dan tidak perlu transfer lagi ke rekeningnya, jadi nanti setelah pengajuan kemudian tandatangan afalis kemudian langsung dipotongkan gajinya

   Yang kedua terkait dengan angsurannya di kami (BPD) itu tetap sedangkan di bank lain masih menggunakan sistem floating, Dimana apabila angsurannya tetap dari awal hingga akhir marginnya tetap sama, apabila floating itu biasanya margin akan naik mengikuti kenaikan dari rumahnya itu srndiri jadi apabila harga rumah diawal itu 10juta maka magin di awal akan per10 juta misalnya lebih murah maka di akhir pelunasan marginya akan lebih mahal, sedangkan di BPD itu apabila pasti angsurannya sama terus hingga nanti diakhir pelunasan.

5. Bisakah Anda memberikan contoh feedback positif yang diterima dari pelanggan mengenai produk PPR?

   Terkait dengan dampak positif yang diterima, terkait dengan lunasnya beberapa nasabah di BPD DIY Syariah

6. Bagaimana perbandingan produk PPR dengan produk sejenis yang ditawarkan bank lain?

Seperti bank mandiri dll tidak melayani seperti PNS / ASN dikarenakan MOU nya yang berbeda, kita bisa mengguanakan sistem potong gaji sedangkan yang lain tidak bisa, di bank lain sistem angsuran yang ditawarkan itu pasti sistemm floating dan bunga yang ditawarkan mungkin bunga majemuk atau bunga yang lain sedangkan di kit aitu menggunkan sistem flat atau angsurannya sama dari awal hingga akhir

7. Tantangan atau kelemahan apa yang Anda temui pada produk PPR?

   Yang pertama yaitu kekurangannya SDM terkait AO, jadi di bank BPD DIY Syariah KCP UII ini AO nya hanya ada 1 jadi kurangnya pemasaran terhadap produk PPR ini mungkin karena lebih mengejar produk KUR atau Swaguna jdi kurangnya kami terhadap produk PPR tersebut.

   Marginnya cukup tinggi bisa menyentuh 11% apabila di bank lain seperti bsi bisa di 6,25%,

   Dengan jangka waktu yang minimal apabila di bank lain bisa sampai 30 tahun 35 tahun sedangkan di bpd diy syaariah itu hanya menyampe 180 bulan

   BPD hanya menyediakan PPR untuk rumah yang sudah jadi

8. Bisakah Anda menjelaskan keluhan atau permasalahan pelanggan terkait produk PPR?

   Sampai sekarang belum ada permasalaha, belum ada keluhan atau complain terhadap produk PPR jadi mungkin persaingan syariah di sini (jogja) mungkin yang besar dengan bank bsi mungkin mereka dengan sadar datang untuk memproses pembiayaan ppr ini yang susuai akad syariah dimana mereka sudah menerima bunga yang lebih tinggi atau jangka waktu yang lebih rendah, makanya sampai saat ini belum ada keluhan

9. Apakah ada kesulitan operasional dan prosedural dalam pengelolaan produk PPR?

   Kalau terkait dengan operasional mungkin dengan tdi SDM nya , kalau procedural sampai saat ini belum ada si masih sesuai dengan SOP dari pusat.

10. Peluang apa yang Anda lihat untuk meningkatkan atau memperluas produk PPR?

Peluangnya sendiri adalah di daerah jogja masih banyak hunian atau apartemen atau perumahan-perumahan yang unitnya masih kecil seperti 6 unit sampai perumahan yang unitnya besar-besar sampai belasan unit jadi sebenernya kita masih bisa bersaing untuk bisa masuk ke dalam sana cuman dari peluang itu kami juga memiliki kelemahan, dari peluang yang besar cuman kelemahannya karen AO nya masih sedikit apalagi KCP UII hanya memiliki 1 AO saja dan pemasarannya jadi kurang maksimal untuk memasarkan semua produk bank jadi peluang itu susah tercapai

Di jogja juga sudah banyak *developer-developer* atau pengembang yang mendirikan rumah-rumah yang masuk dalam kriteria yang dapat diberikan PPR apalagi apartemen disini juga sudah banyak sekali.

11. Apakah ada segmen pasar atau kebutuhan pelanggan yang belum tersentuh yang dapat dipenuhi oleh produk PPR?

    Margin yang bisa dikatakan tinggi tpi masih bisa dikatakan masih bersaing dengan bank lain, mungkin mereka bisa menekan margin terkait PPR sedangkan BPD masih segitu aja margin PPR, karena memang di BPD ini produk PPR nya belum gencar untuk dipasarkan jadi mungkin masih harus di kaji lagi

12. Bagaimana teknologi atau inovasi dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan produk PPR?

    Inovasi mungkin kami harus mengkaji bnayak terkait margin dan jangka waktunya untuk memenuhi kebutuhan pasar.

13. Faktor eksternal apa saja yang menjadi ancaman terhadap keberhasilan produk PPR?

    Salah satunya adalah rata-rata margin yang lebih tinggi dari bank-bank lain dan marketing-marketing yang lebih sedikit dari bank lain dan jangka waktu yang lebih pendek dari bank-bank lain. Dari semua ini yang harus ditingkatkan lagi yaitu SDM nya

14. Bagaimana lanskap persaingan mempengaruhi produk PPR?

    Diberikan ilmu lagi atau diberikan motivasi lagi dalam pemasaran secara berkala dibandingkan sebelumnya terkait dnegan produk PPR ini, mungkin

bisa diajukan lagi pelatihan-pelatihan baru terkait PPR dan juga terkait kajian-kajian jangka waktu, syarat-syarat serta margin dan juga tujuan-tujuan lain mungkin bisa ditambah dengan rumah-rumah lain seperti rumah yang belum jadi atau setengah jadi itu sudah bisa diajuin pembiayaan

15. Apakah ada tantangan peraturan atau ekonomi yang berdampak pada produk PPR?

    Perubahan dalam regulasi perbankan dan syariah dapat mempengaruhi produk PPR. Misalnya, ketentuan tentang pembatasan suku bunga, persyaratan modal, atau standar syariah yang lebih ketat dapat mempengaruhi cara bank menawarkan produk PPR mereka.

16. Menurut Anda, kebijakan atau strategi apa yang harus dikembangkan bank untuk meningkatkan produk PPR?

    Terkait margin antara bank BPD DIY Syariah dengan bank lain terutama BSI karena kami menjual tidak hanya produk tetapi juga akadnya yang secara syariah jadi persaingan kami yang paling utama adalah di BSI jdi mungkin bisa dikaji dngan perbandingan margin, bisa asuransi nya, bisa dengan perbandingan dengan jangka waktu nya

17. Apakah ada kebutuhan pelatihan atau sumber daya yang dapat membantu staf mendukung produk PPR dengan lebih baik?

    Dari bank BPD DIY Syariah sendiri kurang dari SDM nya terutama AO nyam aka kami bisa mengkaji lagi keterbutuhan dari marketingnya itu sendiri biar bisa memasarkan semua produk terutama produk PPR dan produk lain yang cukup banyak. Tapi dengan AO yang terbatas maka focus kami terbagi-bagi antara untuk memasarkan produk 1 dengan produk lain. Jadi SDM sangat dibutuhkan saat ini untuk bank BPD DIY Syariah

18. Bagaimana bank dapat meningkatkan kesadaran dan kepuasan nasabah terhadap produk PPR?

    PPR itu produk pasti mungkin bisa dimasukan dalam nasabah yang memberikan impak besar karna PPR kan banyak, kami akan selalu silahturahmi masih dengan bertemu yang berkala.

Rio Widjanarko (Pimpinan Kantor Cabang Pembantu UII)

1. Bolehkah saya ceritakan tentang peran Anda di Bank BPD DIY Syariah khususnya terkait dengan produk PPR?

   Saya sebagai pemutus sesuai dengan kewenangan atau limit yang diberikan dalam hal ini apabila permohonan sampai dengan pafon tertentu itu menjadi kewenangan kami untuk diputus di BPD Capem Syariah UII apabila sudah melampaui limit dari kantor itu maka akan menjadi pemutus dijenjang berikutnya seperti pemimpin cabang.
2. Berapa lama Anda telah bekerja dalam peran ini dan di cabang ini?

   Untuk terkait roda pembiayaan di BPD DIY Syariah KCP UII mulai bulan Maret 2023
3. Bolehkah saya minta untuk dijelaskan secara singkat mengenai produk PPR?

   Di bank BPD DIY Syariah memiliki beberapa produk pembiayaan salah satunya yaitu produk pembiayaan untuk kepemilikan rumah dinamakan pembiayaan pemilikan rumah dengan nama produk adalah BPD DIY Griya Syariah dalam hal ini pembiayaan yang diperuntukan kepada perorangan atau individu dalam hal untuk kepemilikan rumah tinggal / property baru ataupun yang habis pakai / second dalam hal ini baik itu dari pengembang ataupun dari pemilik rumah tersebut
4. Menurut Anda apa saja keunggulan utama produk PPR yang ditawarkan Bank BPD DIY Syariah?

   Untuk jangka waktu untuk produk pemilikan rumah adalah pembiayaan yang berjangka Panjang itu dapat berjangka 10-15 tahun atau bahkan di beberapa bank bisa 20-25 tahun. Untuk di BPD DIY Syariah kita jangka waktunya 15 tahun untuk bangunan yang habis pakai, ada 1 keunggulan dari pembiayaan dengan produk berbasis syariah adalah angsuran yang tetap atau fixed rate jadi tidak ada istilah di konventional floating rate atau bunga mengambang jadi angsuran dengan menggunakan prinsip syariah dari awal hingga akhir adalah tetap jadi tidak ada pembebanan yang berbeda dari awal hingga akhir yang dilakukan nasabah untuk pengembalian angsurannya.

5. Bisakah Anda memberikan contoh feedback positif yang diterima dari pelanggan mengenai produk PPR?

   Untuk PPR sendiri bertujuan memberikan fasilitas pembiayaan kepada nasabah yang utamanya belum memiliki rumah tinggal, ada produk lain sebagai sarana kepimilikan rumah tinggal yang kedua maupun selanjutnya ada juga produk pembiayaan pemilikan rumah dengan menggunakan program pemerintah atau FLPP yang berdasarkan subsidi dari pemerintah jadi memang produk PPR adalah membantu dan memberikan fasilitas kepada siapa pun yang memang belum memiliki kemampuan untuk membeli rumah secara tunai dalam hal ini bank menjembatani bank BPD DIY Syariah dengan program pembiayaan pemilikan rumah Griya Syariah jadi kebutuhan akan pembelian rumah bisa dibantu secara PPR oleh pihak bank kemudian pengembalian atas cicilan dapat dalam bentuk angsuran sesuai kemampuan masing-masing nasabah secara perbulan berapa.

6. Bagaimana perbandingan produk PPR dengan produk sejenis yang ditawarkan bank lain?

   Dari bank BPD DIY Syariah memiliki keuanggulan memiliki prinsip syariah itu jelas fixed rate dalam artian margin tetap jdi angsuran yang dibebankan kepada nasabah dari mulai akad sampai dengan angsuran akhir itu tetap. Dan apabila memag nasabah memiiki kemampuan untuk melakukan pembayaran itu juga diperkenankan apabila dipertengahan memiliki rezeki untuk menutup jdi tetap diperkenankan

   Selain itu biaya administrasi yang cukup rendah,

   Biaya asuransi untuk baik itu jiwa baik itu kebakaran di bank BPD DIY Syariah kita termasuk yang rendah

7. Tantangan atau kelemahan apa yang Anda temui pada produk PPR?

   Produk PPR terkait pihak pengembang sebagai pihak ketiga sebagai pihak penyedia fisiknya (bangunan) karena sifat pembiayaan PPR ini adalah siap huni dan itu kadang ada beberapa celah dalam artian kebutuhan nasabah untuk memiliki ada masa tunggu, jdi dalam hal ini yang difasilitasi BPD adalah rumah yang siap huni tapi apabila rumah itu rumah baru kan harus

menunggu dari kesiapan pihak pengembang untuk menyelesaikan pembangunannya minimal 90% ataupun hanya administrasi-administrasi kecil yang mungkin masih bisa disusulkan apabila sudah terjadi akad dan itu bisa menjadi kendala dari tinggal seberapa mampu cepat pihak pengembang menyediakan bangunan tersebut bagi nasabah untuk bisa siap huni tapi kalau bangunan itu memang sudah bangunan rumah kedua atau second sudah bisa langsung di akadkan

8. Bisakah Anda menjelaskan keluhan atau permasalahan pelanggan terkait produk PPR?

   Kadang nasabah apabila terkait pihak ketiga bank mereka sudah ada yang DP namun diperjalanan kadang jangka waktu yang sudah ditentukan malah mundur dari kesepakatan, itu kadang kelemahan dari pihak nasabah jadi mereka harus menunggu dengan jangka waktu yang lebih panjang lagi baru bisa dilakukan pengikatkan akad untuk mereka bisa siap membeli rumah tersebut dan itu Kembali lagi kalau nasabah tersebut memang sudah berhitung secara sistematis untuk beberapa lama dia harus menyiapkan bangunan itu menjadi siap huni ternyata itu mundur jadi harus ada biaya lgi yang harus dikeluarkan untuk menanggung mencari tempat tinggal apabila rumah tersebut belum siap dihuni

9. Apakah ada kesulitan operasional dan prosedural dalam pengelolaan produk PPR?

   Kalau untuk pengeloaan sama seperti pembiayaan produk lainnya, tidak ada perbedaan secara siknifikan krena semua produk sama hanya berdasarkan skim-skim nya yg telah ditentukan.

   Mungkin pemantauan yang paling penting dalam hal PPR adalah yg pertama perizinan terkait legalitas bangunan itu sendiri, kemudian alas dasar sertifikat rumah itu sudah legal dari BPN sudah keluar sertifikat kemudian hak status kepemilikan sudah jelas kemudian bangunan itu sudah memiliki legalitas yg formil dan itu menjadikan keamanan buat pemilik rumah kedepannya

10. Peluang apa yang Anda lihat untuk meningkatkan atau memperluas produk PPR?

Mungkin di Indonesia produk PPR akan masih menjadi daya tarik karena dari indonesia sendiri masih memiliki lahan yang luas dan itu menjadi kesempatan kepada para pengembang dan juga membuka kesempatan juga bagi para pencari rumah untuk bisa memiliki rumah pada unit pertama atau kedua ataupun selanjutnya. Menurut saya produk PPR ini masih bisa tumbuh dikemudian hari terkait adanya permintaan yang masih berlanjut. Kemudian dari pihak bank sendiri kami juga harus invatif dalam meng create kira-kira produk PPR seperti apa terkiat dengna kebutuhan-kebutuhan terkini di pasarnya.

11. Apakah ada segmen pasar atau kebutuhan pelanggan yang belum tersentuh yang dapat dipenuhi oleh produk PPR?

    Untuk segmentasi PPR itu sangat luas, ada program PPR bersubsidi itu untuk golongan tertentu dalam artian kapasitas atau repairmen kapasitinya memang yang dianggap belum mampu namun mempunyai kebutuhan dan itu sudah dibantu oleh pemerintah dengan program FLPP pemilihan rumah bersubsidi selain itu juga ada program pembiayaan pemilikan rumah dengan rumah luasan mungkin dibawah 70 kemudian sesuai dengan segmentasinya juga ada yang menengah kemudian juga ada yang besar

12. Bagaimana teknologi atau inovasi dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan produk PPR?

    Mungkin nanti dari kerjasama dengan pihak pengembang sekarang juga sudah banyak pemasaran-pemasaran dari sisi produk pengembang nanti dapat menggunakan media teknologi informasi pengembang nanti mereka memiliki produk-produk untuk dipasarkan melalui media sosial nanti akan dikaitkan dengan informasi dari bank. Nanti kami juga mempunyai website atau media sosial yg terkait dengan informasi-informasi produk ini dan nanti akan memudahkan nasabah yang mungkin ingin mengetahui dulu kemampuan dari repaimen mereka, mereka juga bisa melakukan simulasi dengan menggunakan aplikasi-aplikasi yang sudah disediakan oleh bank jadi mereka bisa berhitung dari sisi kepemilikan rumah yang diinginkan seperti apa yang

bisa diambil kemudian jangka waktu yang bisa mereka ambil mereka bisa bersimulasi sendiri dan juga berhitung secara umum dulu.

13. Faktor eksternal apa saja yang menjadi ancaman terhadap keberhasilan produk PPR?

    Pesaing dari PPR karena keterbatasan lahan terutama di kota-kota besar itu yang menjadikan PPR itu semakin kecil otomatis karena keterbatasan lahan maka rumah bukan menjadi horizontal malah menjadi vertical dan menjadikan rumah susun, na untuk stratak kepemilikannya sendiri rumah susun dan rumah tapak kan berbeda dan itu yang menjadi salah satu ancaman karena stratak kepemilikannya berbeda kemudian pola legalitasnya juga berbeda, tapi untuk dari sisi produk tidak memiliki ancaman yang serius dalam artian dengan produk lain karena produk ini sangat spesifik sekali untuk kepemilikan rumah, namun untuk produk PPR menjadi kunci ancaman adalah kadang ada beberapa pengembang yang memberikan legalitas yang tidak sesuai dengan dasar hukumnya yang berlaku, seperti ada legalitas bank yang tidak sah dan itu akan menjadikan permasalahan dikemudian hari untuk pemilik rumah maupun untuk bank sendiri sebagai penyedia pembiayaannya

14. Bagaimana lanskap persaingan mempengaruhi produk PPR?

    Untuk dikota2 besar yang memiliki keterbatasan lahan, maka akan berubah karena untuk lahan di kota besar tidak diperuntukan untuk perumahan horizontal maka otomatis yang dibutuhkan adalah perumahan yang berbentuk vertical maka akan ada perubahan status dari yang sebelumnya tanah dengan SHM menjadi bangunan guna pakai karena statusnya rumah susun dan itu menjadi salah satunya persaingan di industry pembiayaan perumahan walaupun secara prinsip pemilikan rumah tapi secara konteks legalitasnya yang berbeda antara rumah susun dengan rumah tinggal atau tapak

15. Apakah ada tantangan peraturan atau ekonomi yang berdampak pada produk PPR?

    Untuk tantangan kedepannya mungkin karena keterbatasan lahan otomatis bagaimana menyiasati kepemilikan rumah jika dahulu memiliki luas lahan minimal 100 tapi dengan keterbatasan lahan makan berkurang menjadi lebih

kecil lagi dan itu menjadi tantangan ketentuan peraturan nanti tidak boleh melakukan penjualan lahan diatas berapa ratus meter dan juga konsekuensi bangunan yang bisa dibangun diatas lahan tersebut rasio nya menjadi lebih kecil dikarenakan oleh keterbatasan lahan yang harus disediakan untuk lahan hijau dan juga lahan resapan, mungkin mungkin nanti pemerintah membuat regulasi peraturan-peraturan guna menyiasati dikemudian hari dikarenakan problematika keterbatasan lahan

16. Menurut Anda, kebijakan atau strategi apa yang harus dikembangkan bank untuk meningkatkan produk PPR?

    Untuk ditataran pemerintah dan juga sebagai kami yang dilapangan mungkin nanti terkait kewenangan untuk aturan main itu lebih banyak ditataran kantor pusat sesuai prinsip di lapangan kami yg sebagai pemasar kami tetap melakukan strategi pemasaran seperti biasa, pemasaran aktif kepada kita Kerjasama dengan pihak pengembang kita juga bekerjasama dengan instansi-instansi yg berpotensi memiliki karyawan-karyawan yang belum memiliki rumah pertama dan itu menjadi suatu strategi kami melakukan pemasaran aktif dan juga diharapkan kedepan produk PPR ini banyak diketahui oleh orang umum

17. Apakah ada kebutuhan pelatihan atau sumber daya yang dapat membantu staf mendukung produk PPR dengan lebih baik?

    Di setiap produk pembiayaan pasti ana nilai yang harus diketahui dulu terkait dengan dasar hukumnya, untuk produk PPR ini juga memiliki kunci-kunci terutama di bagian legalitas seperti pihak bank harus lebih teliti dalam mengkaji legalitas dasar tanahnya SHM kemudian statusnya, jangan sampai nasabah dan pihak bank tertipu oleh kelihaian pada pihak pengembang untuk memberikan dokumen-dokumen palsu, terkait dengan legalitas bangunannya sendiri itu juga sesuai kewajiban pemerintah memberikan regulasi pada setiap bangunan harus memiliki perizinan bangunan maka setiap petugas atau pihak bank harus memberikan terus mengedukasi nasabah bahwasannya peraturan-peraturan tersebut yang akan menjadi kunci bahwasannya kedepannya nasabah akan memiliki rumah yang tidak bermasalah lagi, yang penting juga

salah satunya bagaimana petugas di lapangan memiliki kemampuan untuk selain menghitung kemampuan dari para nasabah dengan rasio tertentu dan juga menghitung apakah kesesuaian nilai jual dengan nilai pasar yang berlaku pada saat itu sesuai apa belum

18. Bagaimana bank dapat meningkatkan kesadaran dan kepuasan nasabah terhadap produk PPR?

    Terkait kepuasan biasanya kami akan memintakan kepada pihak nasabah atau pihak pengguna bagaimana mereka terlayani atas produk tersebut kemudian dalam artian mereka juga akan menjadi nasabah berulang apabila mereka merasa terlayani dengan baik katas produk yang digunakan dan juga terkait kesadaran sendiri kita tetap mengedukasi nasabah memberikan sharing informasi bhwasannya terkait kepemilikan rumah sendiri nasabah harus waspada terkait dengan adanya masalah perpajakannya kemudian masalah legalitasnya dan juga nanti terkait wilayah lahan yang akan dipilih itu juga nanti menjadikan informasi buat mereka bukan hanya sekedar mereka punya rumah untuk membeli dan bisa dihuni kedepannya mereka juga memiliki nilai tambah lainnya, mereka nyaman mereka aman dan juga mereka dapat nilai plus dari kepemilikan rumah tersebut

Tambahan :

Produk PPR ini termasuk produk yang cukup klasik karena hampir disemua bank dan lembaga keuangan baik di syariah maupun di konvensional memiliki produk ini, karena memang di Indonesai sendiri itu masih menjadi produk yang menarik karena kebutuhan atas rumah meningkat terus setiap tahun dan juga atas keterbatasan lahan tadi yang berkurang akan menjadikan banyak permintaan tinggal bagaimana kita sebagai lembaga keuangan meng create produk tersebut menjadi produk yg aman dan juga memberikan nilai tambah bagi nasabah tidak hanya sekedar memiliki tapi juga jangka panjangnya mereka juga ada, nilai kenyamanan dari produk ini.

Nurdin Yudha Prakasa (*Account Officer 2*)

1. Bolehkah saya ceritakan tentang peran Anda di Bank BPD DIY Syariah khususnya terkait dengan produk PPR?

   Peran saya sebagai marketing pembiayaan yang turut memasarkan produk PPR
2. Berapa lama Anda telah bekerja dalam peran ini dan di cabang ini?

   Sudah 7 tahun
3. Bolehkah saya minta untuk dijelaskan secara singkat mengenai produk PPR?

   Produk PPR ada produk pembiayaan khusus untuk pembelian rumah baik itu rumah baru maupun rumah lama, jangka waktu maksimal 15 tahun dengan margin yang ringan
4. Menurut Anda apa saja keunggulan utama produk PPR yang ditawarkan Bank BPD DIY Syariah?

   Keunggulan utama produk PPR di kami adalah margin yang rendah dan proses yang cepat dan mudah, pelunasan di awal tanpa dikenai denda/penalty
5. Bisakah Anda memberikan contoh feedback positif yang diterima dari pelanggan mengenai produk PPR?

   Pelanggan/nasabah merasa sangat terbantu dan lebih nyaman dengan PPR Syariah
6. Bagaimana perbandingan produk PPR dengan produk sejenis yang ditawarkan bank lain?

   Produk sejenis di bank lain margin lebih tinggi dan model step up (angsuran bisa naik di tahun-tahun tertentu), sedangkan di kami angsuran tetap setiap bulan sampai lunas
7. Tantangan atau kelemahan apa yang Anda temui pada produk PPR?

   Kelemahan produk peruntukannya hanya untuk pembelian rumah jadi tidak bisa untuk bangun, renovasi dan semacamnya. Belum ada inovasi produk terkait promo-promo
8. Bisakah Anda menjelaskan keluhan atau permasalahan pelanggan terkait produk PPR?

Keluhan jangka waktu maksimal hanya sampai 15 tahun, di bank lain bisa 20-30 tahun

9. Apakah ada kesulitan operasional dan prosedural dalam pengelolaan produk PPR?

   Selama ini tidak ada kesulitan operasional maupun procedural

10. Peluang apa yang Anda lihat untuk meningkatkan atau memperluas produk PPR?

    Diberikan promo yang menarik sehingga bisa penetrasi pasar

11. Apakah ada segmen pasar atau kebutuhan pelanggan yang belum tersentuh yang dapat dipenuhi oleh produk PPR?

    Bisa karena menyasar semua kalangan

12. Bagaimana teknologi atau inovasi dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan produk PPR?

    Dengan konten yg menarik di medsos sehingga dapat menarik nasabah

13. Faktor eksternal apa saja yang menjadi ancaman terhadap keberhasilan produk PPR?

    Para *developer-developer* yang nakal dan suka menipu nasabah

14. Bagaimana lanskap persaingan mempengaruhi produk PPR?

    Persaingan cukup ketat dengan bank pesaing, bank lain menawarkan promo yang menarik

15. Apakah ada tantangan peraturan atau ekonomi yang berdampak pada produk PPR?

    Tantangannya terkait IMB/PBG yang prosesnya lama

16. Menurut Anda, kebijakan atau strategi apa yang harus dikembangkan bank untuk meningkatkan produk PPR?

    Membuat promo dan bundling produk yang menarik, kerjasama dengan *developer-developer* terpercaya dan berkompeten

17. Apakah ada kebutuhan pelatihan atau sumber daya yang dapat membantu staf mendukung produk PPR dengan lebih baik?

    Sudah ada pelatihannya

18. Bagaimana bank dapat meningkatkan kesadaran dan kepuasan nasabah terhadap produk PPR?

    Bank sering dan rutin berkomunikasi dengan para nasabah PPR, sehingga kebutuhan apa dari nasabah bisa dapat dilayani dengan baik. Service excellent kepada nasabah dapat membuat nasabah tersebut loyal dan akan terus menghubungi kami

Muhammad Aziz Eko Nugroho (*Account Officer 2*)

1. Bolehkah saya ceritakan tentang peran Anda di Bank BPD DIY Syariah khususnya terkait dengan produk PPR?

   Peran seorang *Account Officer* dalam salah satu produk bank yaitu memasarkan produk bank tersebut kepada nasabah/masyarakat. Tentunya selain pemasaran juga seorang *Account Officer* juga sebagai tim analis untuk pengajuan pembiayaan seperti salah satunya PPR
2. Berapa lama Anda telah bekerja dalam peran ini dan di cabang ini?

   Kurang lebih 1 tahun (sejak 2023)
3. Bolehkah saya minta untuk dijelaskan secara singkat mengenai produk PPR?

   PPR merupakan salah satu produk pembiayaan bank bpd diy syariah yang berguna untuk pembelian rumah siap huni oleh nasabah.
4. Menurut Anda apa saja keunggulan utama produk PPR yang ditawarkan Bank BPD DIY Syariah?

   Margin flat sampai dengan lunas, jangka waktu bisa sampai 15 tahun, dapat di fasilitasi asuransi jiwa dan kebakaran
5. Bisakah Anda memberikan contoh feedback positif yang diterima dari pelanggan mengenai produk PPR?

   Nasabah loyal dengan bank BPD DIY Syariah dan merasa terbantu dengan adanya fasilitas pembiayaan ini
6. Bagaimana perbandingan produk PPR dengan produk sejenis yang ditawarkan bank lain?

   Tentunya tidak kalah menarik dan dapat bersaing dalam segi angsuran per bulannya.

7. Tantangan atau kelemahan apa yang Anda temui pada produk PPR?
   Untuk rumah lama hanya bisa di biayai maksimal di jangka waktu 10 tahun
8. Bisakah Anda menjelaskan keluhan atau permasalahan pelanggan terkait produk PPR?
   Tidak ada, sejauh ini belum ada keluhan dari nasabah
9. Apakah ada kesulitan operasional dan prosedural dalam pengelolaan produk PPR?
   Tidak ada, sampai saat ini lancer-lancar saja tidak ada kesulitan maupun hambatan
10. Peluang apa yang Anda lihat untuk meningkatkan atau memperluas produk PPR?
    Pendekatan kepada pegawai baru/pns yang baru diangkat karena mereka memiliki potensi untuk pembiayaan pemilikan rumah
11. Apakah ada segmen pasar atau kebutuhan pelanggan yang belum tersentuh yang dapat dipenuhi oleh produk PPR?
    Sejauh ini aman dan tidak ada kendala
12. Bagaimana teknologi atau inovasi dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan produk PPR?
    Dengan adanya bantuan dari teknologi terkini dapat menbantu dalam hal memasarkan produk PPR bank BPD DIY Syariah serta dapat lebih efisien waktu untuk pemasaran.
13. Faktor eksternal apa saja yang menjadi ancaman terhadap keberhasilan produk PPR?
    Faktor bencana alam seperti gempa bumi, tanah longsor, dll
    Persaingan dari bank lain atau lembaga keuangan non-bank dalam menawarkan produk PPR dengan kondisi yang lebih menguntungkan
14. Bagaimana lanskap persaingan mempengaruhi produk PPR?
    Persaingan yang ketat mendorong bank untuk terus mengembangkan dan memperkenalkan produk-produk baru yang lebih menarik bagi calon nasabah.
15. Apakah ada tantangan peraturan atau ekonomi yang berdampak pada produk PPR?

Perubahan dalam kebijakan pajak yang berkaitan dengan pembelian atau pembiayaan properti dapat mempengaruhi daya tarik produk PPR.

16. Menurut Anda, kebijakan atau strategi apa yang harus dikembangkan bank untuk meningkatkan produk PPR?

    Menjalin kerjasama dengan *developer*/pengembang di bidang property

17. Apakah ada kebutuhan pelatihan atau sumber daya yang dapat membantu staf mendukung produk PPR dengan lebih baik?

    Tentu saja sblm diterjunkan ke lapangan seluruh pegawai baru telah dibekali ilmu dan beberapa pelatihan yg dpt menunjang produk' perbankan

18. Bagaimana bank dapat meningkatkan kesadaran dan kepuasan nasabah terhadap produk PPR?

    Memberikan pelayanan yg terbaik kepada nasabah

Lampiran 2 : Surat Keterangan Riset

BANK BPD DIY syariah

SURAT KETERANGAN MAGANG

No : 0667 / HM 0000

Assalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

Bank BPD DIY Cabang Syariah dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Azharra'fah Budifaisa
NIM : 20213011
Prodi : Sarjana Terapan Analisis Keuangan
Fakultas : Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas : Universitas Islam Indonesia

Bahwa **benar** mahasiswa yang bersangkutan telah melakukan kegiatan magang di PT. Bank BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII selama 6 (enam) bulan, terhitung sejak tanggal **18 September 2023 - 18 Maret 2024**. Selama kegiatan magang tersebut mahasiswa telah melakukan tanggungjawab serta tugas dengan **baik**.

Demikian surat keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 19 Maret 2024
BANK BPD DIY
CABANG SYARIAH

Imam Tarjono
Pemimpin Bidang Pelayanan dan Operasional

Kantor Pusat: Jl. Tentara Pelajar No. 7 Yogyakarta 55231, Telp. (0274) 561614 (hunting) Fax. (0274) 562303.
Unit Usaha Syariah/Cabang Syariah: Jl. Magelang Km. 5,5 Sinduadi, Mlati, Sleman, Telp.(0274) 550740, 550741, Fax (0274) 513381
SK 0154

Lampiran 3 : Daftar Riwayat Hidup

Daftar Riwayar Hidup

Nama lengkap	:	Azharra'fah Budifaisa
Tempat, tanggal lahir	:	Klaten, 19 November 2001
Alamat		Tanggul, Rt: 10 Rw: 05, Kalitengah, Wedi, Klaten, Jawa Tengah
No. Telp	:	081328982654
E-mail	:	azharrafahbudifaisa@gmail.com / 20213011@students.uii.ac.id
Riwaya Pendidikan	:	SMK Negeri 1 Klaten (Otomatisasi Tata Kelola Perkantoran) SMP Negeri 1 Wedi
Pengalaman Organisasi	:	Koperasi Mahasiswa UII – Ketua Bidang Riset dan Pengembangan (Rispen) periode 2023/2024 Koperasi Mahasiswa UII – Staf Bidang Riset dan Pengembangan (Rispen) periode 2022/2023
Pengalaman Kepanitiaan	:	Rapat Anggota Tahunan KOPMA UII 2022 – Divisi PDD Rapat Anggota Tahunan KOPMA UII 2021 – Divisi PDD

Lampiran 4 : Surat Keterangan Hasil Pindai Uji Kemiripan Naskah

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja
Ringroad Utara, Condong Catur, Depok
Sleman, Yogyakarta 55283
T. (0274) 881546, 883087, 885376;
F. (0274) 882589
E. fe@uii.ac.id
W. fecon.uii.ac.id

SURAT KETERANGAN HASIL TES KEMIRIPAN

No.: 780/Ka.Div/10/Div.PP/VI/2024

Bismillaahirrahmaanirrahiim.

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama	:	**Azharra'fah Budifaisa**
Nomor Mahasiswa	:	**20213011**
Dosen Pembimbing	:	**Dr. Phil. Ninik Sri Rahayu, S.E., M.M.**
Program Studi	:	**Analisis Keuangan**
Judul Karya Ilmiah	:	**Evaluasi Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia**
Nomor Hp	:	**081328982654**

Karya ilmiah yang bersangkutan di atas telah melalui proses tes kemiripan (*similarity test*) menggunakan **Turnitin** dengan hasil **6% (enam persen)** sesuai aturan batas minimal dinyatakan lolos yang diberlakukan di Universitas Islam Indonesia yaitu sebesar 20% (dua puluh persen).

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb

Yogyakarta, 20 Juni 2024

Kepala Divisi Pengelolaan Pengetahuan,

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA ★ YOGYAKARTA ★ FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

Suwardi, S.IP., M.IP

Lampiran 5 : Bukti Wawancara

https://drive.google.com/drive/folders/1YjkkM9afTw6LGa3O5YbFgR7sDUAj6t9E?usp=sharing

Lampiran 6 : Dokumentasi