

Analisis Strategi Kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) dalam Meningkatkan Jumlah Minat Nasabah Melalui Program Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) (Studi Kasus pada Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo)

Hanni Sagita Febriati¹, Nurul Lathifah²

Program Studi Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Email: hannisagitafebriati@gmail.com¹, n.lathifah@uinsa.ac.id²

Abstrak

Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) memiliki peran penting terhadap luasnya suatu wilayah dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Bank Tabungan Negara (BTN) Cabang Surabaya Bukit Darmo memiliki peran penting dalam mendukung sektor perumahan di Surabaya melalui program Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) dalam meningkatkan jumlah minat nasabah melalui program Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) (Studi Kasus pada Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo). Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif dengan melakukan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian dapat diketahui bahwa strategi kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) KC Surabaya Bukit Darmo yaitu memberikan kemudahan dalam mengakses KPR, mengembangkan program pemasaran dan promosi yang efektif, mengadakan program simulasi pinjaman, inovasi produk dan layanan, menjalin kemitraan dan berkolaborasi, melakukan pendampingan dan konsultasi. Serta ditinjau dari analisis SWOT. Selain itu, dengan adanya dukungan dari pemerintah dapat memberikan keuntungan bagi Bank BTN untuk menarik minat nasabah agar melakukan pengajuan pinjaman kredit KPR.

Kata kunci: *Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), Strategi Kebijakan, Analisis SWOT*

Abstract

Home Ownership Credit (KPR) has an important role in expanding an area and improving community welfare. Bank Tabungan Negara (BTN) Surabaya Bukit Darmo Branch has an important role in supporting the housing sector in Surabaya through the Home Ownership Credit (KPR) program. This research aims to analyze the policy strategy of Bank Tabungan Negara (BTN) in increasing the number of customers interested through the Home Ownership Credit (KPR) program (Case Study at Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo). The research method used is a descriptive qualitative method using data collection techniques

Hanni Sagita Febriati, Nurul Lathifah

Analisis Strategi Kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) dalam Meningkatkan Jumlah Minat Nasabah Melalui Program Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) (Studi Kasus pada Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo)

through interviews, observation and documentation. From the research results, it can be seen that the policy strategy of Bank Tabungan Negara (BTN) KC Surabaya Bukit Darmo is to provide convenience in accessing mortgages, develop effective marketing and promotional programs, hold loan simulation programs, innovate products and services, establish partnerships and collaborate, provide mentoring and consultation. And viewed from the SWOT analysis. Apart from that, support from the government can provide benefits for Bank BTN to attract customers to apply for KPR credit loans.

Keywords: Home Ownership Credit (KPR), Policy Strategy, SWOT Analysis

Pendahuluan

Rumah merupakan kebutuhan pokok yang sama halnya dengan makanan dan pakaian. Rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian dan sarana pembinaan keluarga (Siswono Yudohusodo (Rumah Untuk Seluruh Rakyat, 1991: 432). Rumah juga berperan sebagai sarana dalam membentuk karakter agar menghasilkan generasi muda yang berakhlak terpuji. Dengan demikian, rumah mempunyai peranan penting bagi kehidupan setiap manusia. Namun masih banyak dari mereka yang belum mempunyai rumah dikarenakan harga rumah melambung tinggi yang dimana mereka tidak mampu membeli rumah secara tunai.

Seiring berjalannya waktu, harga rumah yang terus menerus naik dapat dimanfaatkan oleh perbankan dan pihak lembaga lainnya untuk menawarkan produk mereka yaitu KPR (Kredit Pemilikan Rumah). Kredit Pemilikan Rumah (KPR), yang juga dikenal sebagai KPR, adalah sebuah layanan keuangan yang ditawarkan oleh lembaga perbankan kepada individu atau keluarga yang ingin memperoleh pinjaman untuk membangun, membeli, atau merenovasi rumah mereka. Menurut Hardjono (2008), KPR merupakan salah satu bentuk pembiayaan yang banyak diminati yang membantu individu atau keluarga untuk mewujudkan impian mereka memiliki tempat tinggal yang nyaman. Di Indonesia terdapat 2 jenis KPR yaitu KPR Subsidi dan Non Subsidi. KPR subsidi diperuntukkan bagi masyarakat yang berpenghasilan rendah, sedangkan KPR Non Subsidi diperuntukkan bagi masyarakat yang ingin membeli rumah dan ketentuan KPR ditentukan oleh pihak Bank sendiri.

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) merupakan salah satu instrumen penting yang dapat digunakan sebagai solusi pembiayaan perumahan, sehingga masyarakat mendapatkan akses yang lebih mudah dalam membeli atau membangun sebuah rumah. Adanya KPR, masyarakat akan mempunyai kepastian tempat tinggal yang lebih layak, dan nantinya hal tersebut juga memberikan kontribusi terhadap peningkatan kualitas dan stabilitas hidup.

Dengan demikian, hal tersebut dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Masyarakat akan memiliki kepastian tempat tinggal yang lebih baik, yang pada gilirannya dapat berkontribusi pada peningkatan kualitas hidup dan stabilitas sosial. Dengan demikian, selain memfasilitasi kepemilikan rumah. Bank BTN sering kali menjadi pilihan bagi banyak orang yang ingin memiliki rumah karena fokus utamanya pada pembiayaan perumahan. Bank Tabungan Negara (BTN) merupakan salah satu bank yang menyediakan program KPR bagi masyarakat yang ingin membeli rumah secara kredit. Kini bank BTN menjadi opsi utama masyarakat dalam melakukan KPR. Masyarakat menaruh kepercayaan yang tinggi terhadap BTN sebagai lembaga keuangan perbankan dalam menyalurkan pemberian kredit kepada nasabah.

Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) merupakan suatu program yang dimiliki oleh bank BTN untuk membantu nasabah yang tidak bisa membeli rumah secara tunai, dimana nantinya Bank BTN tersebut memberikan kredit kepada debitur untuk membeli rumah sebagai tempat tinggal. Bank BTN sendiri mempunyai tujuan untuk menjadi Bank yang terkemuka dalam produk KPR-nya. Pasar yang luas memberikan peluang bagi bank-bank yang memiliki program KPR agar lebih berkembang. Hal tersebut juga menjadi tantangan bagi bank BTN dalam menentukan target pasar agar tidak timbul dampak negatif pada bisnis secara keseluruhan yang dimana nantinya hal tersebut dimanfaatkan oleh kompetitor

Hanni Sagita Febriati, Nurul Lathifah

Analisis Strategi Kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) dalam Meningkatkan Jumlah Minat Nasabah Melalui Program Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) (Studi Kasus pada Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo)

untuk menjatuhkan Bank BTN. Semakin ketatnya persaingan antar bank untuk menarik sebanyak-banyaknya nasabah, maka bank harus mampu menawarkan inovasi pada produk dan layanan mereka.

Produk bank harus memberikan kemudahan dan memenuhi kebutuhan dan pelayanan nasabah. Pelanggan akan tertarik apakah bank menawarkan layanan yang menarik. Untuk mencapai keuntungan yang berkesinambungan maka pengelolaan perbankan harus dilakukan secara profesional. Jika bank mampu menghimpun dana dalam jumlah besar dari masyarakat (nasabah), maka usaha bank tersebut dianggap baik dan berhasil, dan bank dipercaya untuk menyimpan dana masyarakat. Dengan demikian, perlu adanya kebijakan yang dilakukan oleh BTN untuk meningkatkan jumlah minat nasabah serta mendapatkan kepercayaan dari nasabah untuk melakukan pembiayaan kredit rumah.

Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Subsidi dan KPR tanpa subsidi PT Bank Tabungan Negara Tbk (BTN) mencatatkan pertumbuhan sebesar 66% pada Februari 2024. Beberapa faktor mendorong pertumbuhan ini. Diantaranya: jumlah penduduk Indonesia yang mayoritas merupakan penduduk produktif dan penduduk usia kerja, pertumbuhan ekonomi Indonesia yang stabil didukung kuat oleh permintaan dalam negeri dan ekspor, serta meningkatnya realisasi penanaman modal dalam dan luar negeri (Ramon Armando) Sekretaris Perusahaan Bank BTN, (2024)). Pada tahun 2023, Bank Tabungan Negara (BTN) terus memimpin pasar hipotek di Indonesia dengan pangsa pasar sekitar 38,4%. Mayoritas realisasi hipotek bank ini berasal dari hipotek bersubsidi, sementara sisanya berasal dari pinjaman non-subsidi. Penting untuk dicatat bahwa generasi muda, yang berusia di bawah 40 tahun, merupakan lebih dari 86% dari peminjam baru. Potensi pertumbuhan di pasar hipotek pada tahun 2024 tetap signifikan, didorong oleh faktor demografi, ekonomi, dan investasi yang menguntungkan.

Sebagai contoh, lebih dari tiga perempat populasi di Indonesia bergantung pada hipotek untuk mendanai rumah mereka. Untuk memanfaatkan peluang ini, Bank BTN telah menetapkan target untuk meningkatkan tingkat tabungannya sebesar 10,58% pada tahun 2023 dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Selain

itu, berbagai kebijakan pemerintah telah diterapkan untuk mendukung perluasan pasar pinjaman perumahan, termasuk pengecualian PPN untuk pembelian rumah baru, yang diharapkan akan mendorong permintaan lebih lanjut untuk perumahan, terutama untuk rumah yang lebih besar. Berdasarkan latar belakang di atas, maka dilakukan penelitian untuk mengetahui strategi kebijakan Bank BTN dalam meningkatkan jumlah minat nasabah melalui program KPR (Kredit Kepemilikan Rumah). Penelitian ini juga dilakukan untuk mengetahui pentingnya peran KPR dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Erman Sutandar, Siti Maryam, Nugroho Agung Prasetyo (2022) yang berjudul “Strategi Promosi Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Bank Tabungan Negara” hasil penelitian dalam strategi promosinya, PT. Bank Tabungan Negara menggunakan cara untuk meningkatkan jumlah nasabah yaitu dengan melakukan Kanvassing yaitu pihak bank mendatangi langsung calon nasabah yang berada di seluruh wilayah. Kemudian melakukan mapping area yaitu tindakan memetakan wilayah yang akan dilakukan kunjungan oleh tenaga pemasar (AOM) untuk mencari tahu wilayah mana saja yang masih berpotensi untuk dilakukannya pemasaran produk. Jenis dan metode pendekatan penelitian yang digunakan sama-sama menggunakan metode deskriptif kualitatif sedangkan perbedaan penelitian terdapat pada lokasi penelitian yang berbeda.

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Adeliya Gita Silviana Putri, Rendy Andika Putra, M.F.Hidayatullah (2024) yang berjudul “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan KPR di Bank BTN KC Jember” hasil penelitian mekanisme strategi pemasaran yang diterapkan untuk produk KPR BTN bersubsidi atau non subsidi. Diantaranya menerapkan 4P bauran

Hanni Sagita Febriati, Nurul Lathifah

Analisis Strategi Kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) dalam Meningkatkan Jumlah Minat Nasabah Melalui Program Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) (Studi Kasus pada Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo)

pemasaran (Product, Price, Place dan Promotion) serta memperhatikan segmentasi, targeting, dan positioning. Metode dan teknik pengumpulan data sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif melalui wawancara. Sedangkan perbedaan penelitian terdapat pada lokasi penelitian yang berbeda.

Kajian Teoritis

Strategi Kebijakan

Strategi berasal dari kata Yunani *strategos*, yang berarti Jenderal. Oleh karena itu kata strategi secara harfiah berarti "Seni dan Jenderal". Kata ini mengacu pada apa yang merupakan perhatian utama manajemen puncak organisasi. Secara khusus, strategi adalah penempatan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan mengikat kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan strategi tertentu mencapai sasaran dan memastikan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai. Menurut Buzzel dan Gale strategi adalah kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan untuk manajemen, yang memiliki dampak besar pada kinerja keuangan. Kebijakan dan keputusan ini biasanya melibatkan sumber daya yang penting dan tidak dapat diganti dengan mudah.

Menurut Kenneth Andrew strategi adalah pola sasaran, maksud atau tujuan kebijakan serta rencana. Rencana penting untuk mencapai tujuan itu yang dinyatakan dengan cara seperti menetapkan bisnis yang dianut dan jenis atau akan menjadi apa jenis organisasi tersebut. Strategi kebijakan adalah rencana atau pendekatan yang dirancang untuk mencapai tujuan tertentu dalam suatu organisasi atau pemerintahan. Ini mencakup penetapan visi, misi, dan tujuan jangka panjang, serta langkah-langkah konkret untuk mencapai tujuan tersebut. Strategi kebijakan juga melibatkan analisis konteks, pengidentifikasian pemangku kepentingan, dan penentuan sumber daya yang diperlukan. Menurut James E. Anderson strategi kebijakan adalah pendekatan sistematis untuk mencapai tujuan yang diinginkan melalui analisis, perencanaan, dan tindakan yang terkoordinasi.

Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

KPR atau Kredit Kepemilikan Rumah merupakan salah satu jenis pelayanan kredit yang diberikan oleh bank kepada para nasabah yang menginginkan pinjaman khusus untuk memenuhi kebutuhan dalam pembangunan rumah atau renovasi rumah. Menurut berbagai laporan dari lembaga keuangan, Kredit Perumahan Rakyat (KPR) terbagi menjadi dua jenis utama: KPR Subsidi dan KPR Non-Subsidi. KPR Subsidi disediakan oleh bank sebagai bagian dari inisiatif pemerintah, seperti program Jamsostek, dengan tujuan utama untuk mendukung masyarakat berpenghasilan rendah dalam memiliki rumah sederhana dan sehat. Program ini mencakup berbagai bentuk subsidi, seperti pengurangan suku bunga atau bantuan dalam jumlah uang muka, sesuai dengan target kelompok berpenghasilan rendah. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman, masyarakat berpenghasilan rendah diberikan dukungan untuk memiliki rumah melalui kebijakan memudahkan dan/atau memberikan bantuan dalam pembangunan atau pembelian rumah. Hingga tahun 2023, pemerintah Indonesia telah memperkuat program ini melalui berbagai skema subsidi untuk memastikan semakin banyak keluarga berpenghasilan rendah dapat memiliki rumah yang layak. Data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan peningkatan signifikan dalam jumlah KPR subsidi yang disalurkan oleh bank, terutama oleh Bank Tabungan Negara (BTN), yang mencatatkan pertumbuhan KPR subsidi dan non-subsidi sebesar 66% pada 2023.

Di sisi lain, KPR Non-Subsidi adalah opsi kredit perumahan yang ditawarkan oleh bank untuk masyarakat umum tanpa adanya subsidi dari pemerintah. Jenis KPR ini memiliki suku bunga dan persyaratan yang diatur oleh masing-masing bank sesuai dengan kebijakan internal mereka, namun tetap patuh terhadap

Hanni Sagita Febriati, Nurul Lathifah

Analisis Strategi Kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) dalam Meningkatkan Jumlah Minat Nasabah Melalui Program Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) (Studi Kasus pada Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo)

regulasi yang berlaku. Produk ini biasanya ditujukan untuk pembelian rumah di pasar menengah ke atas dengan harga pasar yang ditentukan oleh pengembang perumahan. Pada 2023, banyak bank, termasuk bank swasta, telah meningkatkan fleksibilitas dan kompetitifitas dari KPR Non-Subsidi dengan menawarkan berbagai keuntungan seperti suku bunga tetap untuk jangka waktu tertentu, yang bertujuan untuk menarik lebih banyak nasabah. Kombinasi dari kedua jenis KPR ini menunjukkan komitmen pemerintah dan sektor perbankan dalam mendukung akses perumahan yang lebih luas dan inklusif, serta memperkuat sektor perumahan sebagai salah satu pilar utama dalam pembangunan ekonomi nasional.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif berfokus pada pemahaman orang dengan mendengar apa yang mereka katakan tentang diri dan pengalaman mereka (Salim & Syahru, 2012). Tujuan dari metode Penelitian kualitatif adalah berfokus pada proses dan pemaknaan hasilnya (Basri, 2014).

Penelitian kualitatif deskriptif disajikan berupa naratif daripada numerik untuk memecahkan sebuah permasalahan dalam penelitian ini. Lokasi penelitian yaitu di Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo yang beralamatkan di Jl. Mayjen HR. Muhammad No.399, Putat Gede, Kec. Sukomanunggal, Surabaya, Jawa Timur 60189. Teknik data dan sumber data yang didapatkan menggunakan data primer yaitu data hasil lapangan yang didapat dari sumber pertama, yaitu hasil wawancara secara langsung dengan staff Bank Tabungan Negara KC Surabaya Bukit Darmo yang berwenang, untuk pengambilan data atau informasi terhadap objek penelitian. Dan data sekunder yaitu mengambil dari beberapa dokumen, buku buku, internet dan sumber-sumber tertulis lainnya yang mengandung informasi yang berkaitan dengan masalah tersebut. Data yang didapatkan dari lapangan akan dikelompokkan dianalisis, dan dikompilasi untuk menggambarkan tentang strategi kebijakan Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo dalam memperluas akses wilayah perumahan melalui program KPR.

Teknik pengumpulan data sangat ditentukan oleh jenis data yang akan dikumpulkan. Terdapat tiga macam teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yaitu pengamatan (observasi), wawancara, dan dokumentasi.

Hasil Dan Pembahasan

Berdasarkan dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terdapat beberapa Strategi kebijakan Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo dalam meningkatkan jumlah minat nasabah melalui program Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), yaitu:

- a. Memberikan Kemudahan dalam Mengakses KPR Bank BTN Surabaya Bukit Darmo menyediakan berbagai skema KPR dengan persyaratan yang fleksibel, seperti KPR Subsidi dan KPR Non-Subsidi. Proses aplikasi yang cepat dapat memberikan kemudahan dalam menjangkau lebih banyak konsumen potensial. Selain itu, dalam jika ingin mengajukan pinjaman kredit KPR dilakukan secara offline dan online.
- b. Mengembangkan Program Pemasaran dan Promosi yang Efektif Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk KPR yang dimiliki oleh bank BTN KC Surabaya, seperti memberikan promo bunga yang sedang berlangsung untuk memanfaatkan pinjaman kredit KPR dengan biaya yang lebih rendah.
- c. Mengadakan Program Simulasi Pinjaman Masyarakat yang ingin mengajukan pinjaman kredit KPR dapat melakukan simulasi pinjaman yang dapat diakses melalui website BTN. Hal ini nantinya akan membantu calon debitur agar dapat memahami jumlah angsuran bulanan dan tenor yang sesuai dengan kemampuan dirinya masing-masing.

Hanni Sagita Febriati, Nurul Lathifah

Analisis Strategi Kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) dalam Meningkatkan Jumlah Minat Nasabah Melalui Program Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) (Studi Kasus pada Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo)

- d. Inovasi Produk dan Layanan Bank BTN selalu berinovasi dengan memperkenalkan produk KPR-nya dengan menarik sesuai dengan perkembangan pasar, seperti KPR BTN Gaess" untuk generasi milenial dengan fitur cicilan ringan dan tenor fleksibel, program tersebut ditujukan kepada masyarakat yang ingin mempunyai rumah di usia muda, untuk mengajukan pinjaman kredit KPR dapat dilakukan di usia minimal 21 tahun. Hal ini memberikan keuntungan bagi pemuda pemudi yang ingin berinvestasi dalam bentuk properti.
- e. Menjalin Kemitraan dan Berkolaborasi Membangun kemitraan dengan perusahaan asuransi, agen properti, pengembang, atau pemerintah daerah untuk meningkatkan visibilitas produk pembiayaan kredit. Melalui kemitraan ini, Bank BTN dapat menjangkau calon nasabah yang mungkin memerlukan pembiayaan untuk pembelian rumah atau investasi properti.
- f. Pendampingan dan Konsultasi Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo memberikan layanan konsultasi kepada nasabah yang ingin mengajukan pinjaman kredit KPR. Hal ini bertujuan untuk membantu debitur memahami dengan jelas persyaratan, prosedur, dan konsekuensi dari pinjaman yang mereka ajukan. Ini mencakup informasi tentang suku bunga, jangka waktu, biaya, dan hak serta kewajiban debitur.

Penjelasan di atas merupakan strategi kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) dalam memperluas wilayah perumahan. Dengan ini, penulis melakukan analisis terhadap kebijakan-kebijakan tersebut. Dalam melakukan analisis strategi kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) terhadap produk pembiayaan KPR, penulis menggunakan analisis SWOT sebagai alat untuk mengetahui tentang Kekuatan (Strenght), Kelemahan (Weakness), Peluang (Opportunities), dan Ancaman (Threatts) dari pembiayaan KPR dalam meningkatkan jumlah minat nasabah Bank Tabungan Negara (BTN) KC Surabaya Bukit Darmo :

a) Kekuatan (Strenght)

Pemerintah telah menetapkan BTN sebagai salah satu penyalur pembiayaan KPR terbaik yang dimana hal tersebut menjadi sebuah keuntungan bagi bank

BTN dalam memasarkan produk KPR-nya. BTN mengadakan pertemuan tahunan dan keikutsertaan BTN KC Surabaya Bukit Darmo dalam berbagai pameran properti merupakan sebagai bagian dari strategi pemasaran untuk memperkenalkan produk KPR mereka kepada masyarakat. Dari segi layanan, BTN KC Surabaya Bukit Darmo memberikan pelayanan yang baik dari awal nasabah mengajukan KPR hingga proses pelaksanaan akad

b) Kelemahan (Weakness)

Kekurangan Sumber Daya Manusia (SDM) yang Terampil untuk Mendukung Pemasaran Produk BTN, Khususnya KPR: Cabang ini kekurangan staf yang terlatih dengan baik untuk efektif dalam memasarkan produk KPR BTN, yang mungkin menghambat kemampuan bank untuk menarik calon nasabah. Promosi Konvensional oleh BTN Kadang Tidak Diterima dengan Baik oleh Publik, Menyebabkan Keraguan di Kalangan Calon Nasabah: Metode pemasaran tradisional yang digunakan oleh BTN mungkin tidak resonan dengan audiens target, yang mengakibatkan keengganan di kalangan calon nasabah untuk berinteraksi dengan produk bank. Komunikasi yang Kurang Memadai dengan Publik tentang Manfaat Produk KPR BTN Terdapat kekurangan dalam mengkomunikasikan keuntungan dari produk KPR BTN kepada publik, yang mungkin mengakibatkan kurangnya kesadaran dan pemahaman di kalangan calon nasabah.

c) Peluang (Opportunities)

Permintaan Tinggi akan Perumahan di Indonesia, Khususnya di Surabaya, Memberikan Peluang Signifikan bagi BTN untuk Menjual Produk KPR-nya Permintaan yang tinggi akan perumahan di Surabaya memberikan pasar yang subur bagi BTN untuk memanfaatkan dan meningkatkan penjualan KPR-nya. Sebagai Penyedia Terbaik KPR Menurut Pemerintah, BTN Memiliki Peluang

Hanni Sagita Febriati, Nurul Lathifah

Analisis Strategi Kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) dalam Meningkatkan Jumlah Minat Nasabah Melalui Program Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) (Studi Kasus pada Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo)

Besar untuk Menarik Calon Nasabah yang Mencari Pendanaan untuk Kebutuhan Perumahan Mereka Pengakuan BTN sebagai penyedia KPR terbaik oleh pemerintah meningkatkan kredibilitasnya dan memosisikannya secara menguntungkan untuk menarik nasabah yang mencari opsi pembiayaan perumahan. Berpartisipasi dalam Pameran Properti dan Acara Menyediakan Kesempatan Bagus bagi BTN untuk Mendapatkan Klien Baru dan Mempromosikan Produk KPR-nya Terlibat dalam pameran properti dan acara memungkinkan BTN untuk memamerkan penawaran KPR-nya kepada audiens yang ditargetkan yang sedang aktif mencari solusi perumahan, dengan demikian memperluas basis pelanggan.

d) Ancaman (Threats)

Persaingan yang semakin ketat di antara bank-bank yang menawarkan KPR telah menyebabkan BTN KC Surabaya Bukit Darmo berisiko kehilangan kepercayaan dari nasabahnya. Penawaran insentif dan proses pembiayaan yang lebih simpel dari bank-bank pesaing menjadi faktor yang mengganggu pertumbuhan pasar dan distribusi produk KPR dari Bank BTN. Bank-bank lain mengadopsi strategi pemasaran yang mirip dengan Bank BTN dalam menyediakan KPR, sehingga persaingan menjadi lebih ketat dan seragam dalam industri ini.

Tinjauan Terhadap Program KPR dan Strategi Bank BTN dalam Mendukung Perumahan Berkelanjutan di Surabaya. Komitmen Bank BTN dalam Akses Perumahan Bank BTN telah menunjukkan komitmen yang solid dalam mendukung akses perumahan yang terjangkau bagi warga Surabaya melalui inisiatif seperti Kredit Perumahan Rakyat (KPR). Dengan langkah-langkah strategis yang berfokus pada inklusivitas dan keberlanjutan, Bank BTN telah memainkan peran penting dalam memperluas jangkauan perumahan di kota ini. Beberapa strategi utama yang diambil oleh Bank BTN dalam mendukung pembangunan perumahan berkelanjutan di Surabaya meliputi :

a) Penguatan Aksesibilitas Pembiayaan

Bank BTN telah melaksanakan acara akad KPR dan KUR secara massal, menciptakan solusi pembiayaan rumah yang lebih inklusif. Acara ini memfasilitasi individu dari berbagai sektor pekerjaan, termasuk pekerja di sektor informal dan atlet, untuk memiliki rumah yang layak. Data menunjukkan bahwa pada tahun 2022, acara massal ini berhasil membantu lebih dari 10.000 keluarga di Surabaya memperoleh rumah impian mereka.

b) Sinergi dengan Pemerintah Setempat

Kerjasama erat dengan pemerintah Surabaya telah dilakukan, terutama dalam mendukung Program Sejuta Rumah. Program ini bertujuan untuk menyediakan perumahan yang terjangkau bagi masyarakat berpenghasilan rendah dan menengah. Pada tahun 2023, program ini berhasil meningkatkan jumlah rumah yang dibangun dan disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan, dengan dukungan finansial dan logistik dari Bank BTN.

c) Fokus pada Konstruksi Berkelanjutan

Bank BTN memperkenalkan pembiayaan untuk proyek konstruksi yang ramah lingkungan. Kebijakan ini tidak hanya berfokus pada peningkatan kualitas hidup warga Surabaya tetapi juga mempertimbangkan dampak lingkungan. Bank BTN mendukung proyek-proyek yang menggunakan teknologi hijau dan bahan bangunan ramah lingkungan. Hingga akhir 2023, lebih dari 30 proyek perumahan ramah lingkungan telah didanai oleh Bank BTN di Surabaya.

d) Menawarkan KPR yang Lebih Akrab

Bank BTN menawarkan opsi KPR dengan tingkat bunga yang lebih rendah dan biaya administratif yang terjangkau. Langkah ini mempermudah warga

Hanni Sagita Febriati, Nurul Lathifah

Analisis Strategi Kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) dalam Meningkatkan Jumlah Minat Nasabah Melalui Program Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) (Studi Kasus pada Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo)

Surabaya untuk memiliki tempat tinggal yang nyaman. Menurut laporan tahunan Bank BTN, pada tahun 2023, terjadi peningkatan distribusi KPR sebesar 15% di Surabaya, yang diharapkan dapat menyokong pertumbuhan akses perumahan yang lebih luas.

Penjelasan di atas menunjukkan bahwa Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo berkomitmen untuk terus memperkuat dukungan perumahan yang inklusif dan berkelanjutan di Surabaya. Dengan strategi yang berfokus pada aksesibilitas, kerjasama dengan pemerintah, konstruksi berkelanjutan, dan opsi KPR yang terjangkau, Bank BTN berupaya meningkatkan standar hidup masyarakat. Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo berharap dapat memacu pembangunan perumahan yang berkelanjutan di masa depan, sejalan dengan visi mereka untuk menyediakan perumahan yang layak bagi semua lapisan masyarakat.

Simpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa strategi kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) KC Surabaya Bukit Darmo dapat dikatakan efektif dalam meningkatkan jumlah minat nasabah melalui program KPR-nya. Dapat dilihat bahwa fasilitas pinjaman yang diberikan oleh bank BTN memiliki kedudukan pasar yang sangat strategis dalam mendukung berbagai aspek ekonomi dan sosial di Indonesia. Selain itu, dengan adanya dukungan dari pemerintah dapat memberikan keuntungan bagi Bank BTN untuk menarik calon debitur agar melakukan pengajuan pinjaman kredit KPR. Bank BTN merupakan salah satu bank yang efisiensi operasionalnya semakin meningkat dari waktu ke waktu, terbukti dengan konsistensi Bank BTN dalam meningkatkan pelayanan melalui Bank Prioritas dengan produk Bancassurance. Melakukan kerjasama dengan beberapa pihak perusahaan asuransi sehingga disisi lain kerja sama ini mendapatkan keuntungan bagi bank dalam menambah laba perusahaan. Selain itu, Bank BTN konsisten pada bisnis inti (*Core Bussiness*) dalam pembiayaan

perumahan sesuai dengan visit Bank BTN sendiri yang ingin menjadi Bank termuka dalam pembiayaan.

Adapun saran dari penelitian ini adalah Bank BTN perlu meningkatkan program edukasi mengenai manfaat dan proses KPR untuk meningkatkan literasi keuangan masyarakat. Kampanye edukatif yang efektif akan membantu masyarakat memahami fasilitas Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) yang tersedia dan mendorong mereka untuk memanfaatkan produk ini, sehingga Bank Tabungan Negara (BTN) dapat memperkuat posisinya dalam sektor Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), serta terus menjadi pilihan utama masyarakat dalam pembiayaan perumahan.

Daftar Pustaka

- Agustinus Sri Wahyudi. Manajemen Strategi, (Jakarta: Binarupa Aksara,1996) hal:19
- Anonim. (2023). Akad KPR Massal Bukti Pemerintah Hadir Permudah Masyarakat Miliki Rumah.
- Anonim. (2023). Menteri BUMN Apresiasi BTN Optimalisasi Pembiayaan Rumah Rakyat.
- Bank Tabungan Negara. (2020). Laporan Keberlanjutan 2020. <https://www.btn.co.id/assets/pdf/laporan-keberlanjutan/sr-btn-2020-ind.pdf>
- Bank Tabungan Negara. (2021). Laporan Keberlanjutan 2021. <https://www.btn.co.id/assets/pdf/laporan-keberlanjutan/sr-btn-2021-ind.pdf>
- Basri. (2014). *Metodologi Penelitian Sejarah*. Bandar Lampung: Restu Agung.
- Dendawijaya, L. (2005). *Manajemen Perbankan*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Hardjono. (2008). *Mudah Memiliki Rumah Idaman Lewat KPR*. Jakarta: PT. Pusaka Grahatama.
- <https://www.jawapos.com/properti/012442614/akad-kpr-massal-bukti-pemerintah-hadir-permudah-masyarakat-miliki-rumah>

Hanni Sagita Febriati, Nurul Lathifah

Analisis Strategi Kebijakan Bank Tabungan Negara (BTN) dalam Meningkatkan Jumlah Minat Nasabah Melalui Program Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) (Studi Kasus pada Bank BTN KC Surabaya Bukit Darmo)

<https://www.rri.co.id/jawa-timur/daerah/352469/menteri-bumn-apresiasi-btn-optimalisasi-pembiayaan-rumah-rakyat>

Mayasari, S. (2024). Bank Tabungan Negara (BBTN) Catat Pertumbuhan KPR Subsidi dan Non Subsidi 66%. <https://amp.kontan.co.id/news/bank-tabungan-negara-bbtn-catat-pertumbuhan-kpr-subsidi-dan-non-subsidi-66>

Otoritas Jasa Keuangan. (2017). *Kajian Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan: Kredit Pemilikan Rumah (KPR)*. Otoritas Jasa Keuangan.

Otoritas Jasa Keuangan. (2018). Kredit Pemilikan Rumah (KPR). <https://konsumen.ojk.go.id/MinisiteDPLK/images/upload/201807131448401.KPR.PDF>

Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktek, Cet. 1 (Jakarta: GemaInsani, 2001), hal: 153-157

Syahrum, & Salim. (2012). Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Citapustaka Media.

Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.

Yudohusodo, S. (1991). Rumah Untuk Seluruh Rakyat. Jakarta: INKOPPOL.