

Keunggulan Produk Kredit Agunan Rumah BANK BTN KC JEMBER Dalam Meningkatkan Akses Modal Masyarakat

Muhammad Ahda Bardal Bilad¹, Nadia Azalia Putri²

Perbankan Syariah, Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

*muhammadahda337@gmail.com

Abstrak

Dunia perbankan terus berkembang dengan menawarkan berbagai jenis kredit baru untuk memenuhi kebutuhan finansial semua orang. Bank Tabungan Negara (BTN) sebagai bank dengan fokus utama dalam bidang pembiayaan perumahan, menghadirkan produk KAR dengan berbagai keunggulan kompetitif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempelajari keunggulan produk KAR Bank BTN dibandingkan dengan produk serupa di industri perbankan dalam hal suku bunga, fleksibilitas tenor, kemudahan persyaratan, dan proses pencairan dana. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif berdasarkan data sekunder dan wawancara dengan pihak bank dan nasabah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa KAR Bank BTN memiliki daya saing tinggi karena suku bunganya yang kompetitif, tenornya yang panjang hingga lima belas tahun, dan kemampuan untuk menyediakan dana untuk berbagai tujuan, seperti pendidikan, renovasi, atau hal lainnya. Produk ini memiliki banyak keunggulan yang membuatnya menjadi pilihan yang tepat bagi pelanggan yang mencari pembiayaan berbasis agunan rumah.

Kata Kunci: : Perbankan, Kredit Agunan Rumah, Bank BTN, pembiayaan, keunggulan produk.

PENDAHULUAN

Kredit Agunan Rumah (KAR) Bank BTN adalah jenis pinjaman di mana pemilik rumah memiliki kesempatan untuk mendapatkan uang dengan menempatkan rumah mereka sebagai jaminan. Berbagai kebutuhan keuangan, seperti modal usaha, renovasi rumah, pendidikan, dan lainnya, dapat dipenuhi melalui program ini. Dengan fokus pada sektor perumahan, Bank BTN menawarkan KAR dengan skema yang kompetitif, suku bunga yang bersaing, dan tenor yang fleksibel untuk memenuhi kebutuhan nasabah.

Selama kewajiban pembayaran cicilan dipenuhi sesuai perjanjian kredit, properti yang dijadikan jaminan dalam skema pendanaan ini akan tetap dimiliki oleh debitur/nasabah. Bagi orang-orang yang memerlukan dana besar tanpa harus menjual aset mereka, Kredit Agunan Rumah Bank BTN menjadi pilihan keuangan yang terpercaya dengan persyaratan yang sederhana dan proses yang transparan.

Namun, di balik manfaatnya, fasilitas ini juga memiliki risiko yang harus diperhitungkan, seperti kemungkinan penyitaan jika peminjam gagal memenuhi kewajiban pembayaran. Oleh karena itu, pemahaman yang baik mengenai peran dan dampak dari kredit dengan agunan rumah menjadi penting agar masyarakat dapat memanfaatkannya secara optimal dan bertanggung jawab.

METODE

Untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik, penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk mempelajari kebijakan, prosedur, dan pengalaman pelanggan Bank BTN KC Jember dalam memberikan kredit agunan rumah. Selain itu, melakukan wawancara menyeluruh dengan pegawai Bank BTN KC Jember terhadap pelanggan yang meminta kredit agunan rumah dan melihat secara langsung proses pengajuan kredit. Mengumpulkan data melalui pengamatan orang yang terlibat dalam proses pengajuan dan persetujuan kredit agunan rumah. Meneliti kebijakan perbankan dan laporan keuangan yang terkait dengan kredit agunan rumah. Penelitian ini memberikan wawasan mengenai efektivitas Kredit Agunan Rumah di BTN KC Jember sebagai solusi peningkatan akses modal bagi masyarakat dan pelaku usaha.

Instrumen dan Data Penelitian

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: Data Primer: Data ini diperoleh langsung dari penulis melalui metode wawancara, yang mencakup wawancara dengan lembaga terkait. Data Sekunder: Data ini diperoleh secara tidak langsung dari penulis. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sekunder. Dalam penelitian ini, kami telah

menggunakan berbagai teknik untuk mengumpulkan data dan informasi yang relevan. Beberapa teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data penelitian adalah :

- a. Wawancara, yang dapat didefinisikan sebagai proses interaksi atau kegiatan yang dilakukan oleh individu yang mengajukan pertanyaan tentang subjek penelitian. Dengan melakukan wawancara, para peneliti dapat mendapatkan informasi yang dapat diandalkan tentang topik penelitian mereka dan menerimanya.
- b. Pengamatan: Pengamatan adalah metode yang disimpan langsung dari lapangan. Selain itu, pengamatan juga dapat disebut sebagai metode yang dilakukan dengan melakukan pengamatan dan perekaman yang sistematis, logis, obyektif, dan rasional untuk kondisi nyata atau secara artifisial untuk fenomena tertentu.
- c. Dokumen: Teknik perekaman data dan informasi yang diperoleh dari surat, dokumen, catatan, dan majalah dikenal sebagai dokumen, salah satu contoh penggunaan teknik perekaman data ini. Dokumen, atau barang tertulis, berasal dari dokumen Word. Metode dokumentasi mencakup langkah-langkah yang diambil untuk mengumpulkan data dan merekamnya. Dalam pengumpulan data, metode dokumen mengejar data historis. Dokumen yang berkaitan dengan individu, peristiwa, atau kelompok peristiwa dalam konteks sosial sangat bermanfaat untuk penelitian kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tujuan utama operasi perbankan adalah menghimpun dana dari masyarakat, mengalokasikan kredit guna menopang perekonomian, menawarkan berbagai layanan keuangan, dan menangani risiko seiring dengan kemajuan digital guna mendorong stabilitas dan perluasan industri perbankan.

Penelitian menunjukkan bahwa Bank BTN telah menetapkan prosedur yang jelas untuk proses kredit agunan rumah, yang mencakup segala hal mulai dari pengajuan dan penilaian agunan hingga pencairan dana. Nasabah yang mematuhi prosedur ini biasanya akan segera mendapatkan persetujuan.

Analisis lebih lanjut mengungkapkan bahwa kebijakan kredit agunan rumah Bank BTN difokuskan pada prinsip kehati-hatian perbankan untuk mengurangi risiko. Lebih jauh, Bank BTN berkomitmen untuk melakukan inovasi layanan digital guna mempercepat proses pengajuan dan meningkatkan kepuasan nasabah. Selain itu, aspek yang menarik bagi nasabah dalam memilih kredit agunan rumah di Bank BTN adalah suku bunga dan tenor pinjaman yang fleksibel.



Gambar 1 : Konsep Kredit Agunan Rumah(KAR) BTN

Bank Tabungan Negara (BTN) mempunyai fasilitas khusus dalam produk Kredit Agunan Rumah (KAR) untuk memenuhi kebutuhan keuangan yang berbeda dari kliennya. Berikut adalah beberapa elemen yang bisa digunakan:

1. **Plafon Kredit Fleksibel**: BTN menawarkan plafon kredit tanpa batasan maksimal, memungkinkan nasabah mendapatkan dana sesuai dengan nilai agunan mereka.

2. **Tenor Hingga 15 Tahun:** Nasabah dapat memilih jangka waktu pinjaman hingga 15 tahun, yang memberikan fleksibilitas dalam mengatur angsuran bulanan.
3. **Suku Bunga Kompetitif:** BTN menawarkan suku bunga yang bersaing untuk debitur dan institusi saat ini. Debitur dengan penghasilan tetap dapat menerima suku bunga tetap 7,50% selama dua tahun pertama.
4. **Proses Pengajuan Kredit yang Mudah dan Cepat:** BTN memastikan proses pengajuan kredit yang mudah dan efisien, memudahkan nasabah mendapatkan dana yang dibutuhkan.
5. **Perlindungan Asuransi:** Setiap fasilitas KAR memiliki asuransi jiwa dan kebakaran, memberikan keamanan bagi nasabah selama masa kredit.
6. **Persyaratan yang Mudah:** BTN menetapkan persyaratan yang tidak memberatkan, seperti bahwa WNI harus berusia minimal 21 tahun, memiliki pekerjaan tetap, atau tidak memiliki utang.

Selain itu, BTN menggunakan teknologi digital untuk menyediakan layanan pengajuan KAR melalui aplikasi BTN Mobile. Ini membuat proses pengajuan pinjaman online lebih mudah bagi nasabah. BTN berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan finansial klien dengan produk dan layanan Kredit Agunan Rumah yang kompetitif.

Strategi pemasaran Bank Tabungan Negara (BTN) khusus untuk produk Kredit Agunan Rumah (KAR) yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan keuangan pelanggan dengan menggunakan properti sebagai agunan. BTN menerapkan strategi-strategi berikut:

- a) **Segmentasi Pasar (Segmenting):** BTN mengidentifikasi dan membagi pasar berdasarkan faktor-faktor tertentu, seperti demografi, kebutuhan keuangan, dan kepemilikan aset, sehingga memungkinkan BTN untuk menawarkan produk KAR yang sesuai dengan kebutuhan khusus setiap segmen.
- b) **Penentuan Target Pasar (Targeting):** Setelah segmentasi pasar, BTN menentukan target pasar yang paling potensial untuk produk KAR, seperti pemilik rumah yang membutuhkan dana tambahan untuk memperbaiki rumah mereka.
- c) **Posisi Produk (Positioning):** KAR diposisikan oleh BTN sebagai solusi pembiayaan yang fleksibel dan kompetitif dengan berbagai keunggulan, seperti suku bunga kompetitif dan tenor hingga 15 tahun.
- d) **Bauran Pemasaran (Marketing Mix 4P):**
 - Produk: Menawarkan fitur unggulan pada produk KA
 - Promosi: Mempromosikan diri Anda melalui berbagai cara, seperti iklan di media digital dan bekerja sama dengan developer atau agen properti.
 - Tempat: Memfasilitasi akses pelanggan dengan jaringan kantor cabang BTN yang luas dan platform digital seperti aplikasi BTN Mobile.
- e) **Analisis SWOT:** BTN biasanya melakukan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman produk KAR. Ini membantu mereka membuat keputusan strategis untuk meningkatkan daya saing produk di pasar. Dengan menerapkan strategi-strategi tersebut, BTN berkomitmen untuk memberikan pilihan pembiayaan terbaik kepada pelanggannya, khususnya dengan kredit agunan rumah.

Dengan menerapkan strategi-strategi tersebut, BTN berkomitmen untuk menghadirkan solusi pembiayaan yang terbaik bagi nasabah, terutama melalui produk Kredit Agunan Rumah. Peningkatan loyalitas nasabah menjadi salah satu kewajiban bankir di Indonesia, selain mencari nasabah baru. Dalam praktiknya meningkatkan loyalitas nasabah bank diperlukan manajemen strategi yang baik oleh organisasi atau perusahaan tersebut. Literatur ini menampilkan berartinya manajemen strategi dalam peningkatan loyalitas nasabah bank di Indonesia. Strategi yang digunakan antara lain Analisis SWOT, Strategi Menjalin Hubungan Berkelanjutan (Relationship Marketing), Strategi Customer Relationship Management (CRM), Implementasi Cross-Selling dan Strategi Corporate Social Responsibility (CSR).

KESIMPULAN

Strategi dari produk Kredit Agunan Rumah (KAR) Bank BTN KC Jember adalah untuk meningkatkan akses modal masyarakat dengan menggunakan aset properti sebagai jaminan. Melalui skema pembiayaan ini, Bank BTN menawarkan solusi kredit bagi individu dan perusahaan yang membutuhkan tambahan modal dengan suku bunga yang kompetitif dan tenor yang panjang.

Studi ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran KAR Bank BTN termasuk mengubah suku bunga, membuat proses persetujuan lebih mudah, dan digitalisasi layanan untuk mempercepat akses pembiayaan. Kerja sama dengan mitra strategis seperti pengembang properti dan lembaga keuangan lainnya juga memperluas jangkauan layanan KAR.

Meskipun produk ini meningkatkan akses modal, masalah seperti risiko kredit macet dan fluktuasi nilai agunan harus ditangani dengan kebijakan mitigasi risiko yang tepat. Kredit Agunan Rumah (KAR) Bank BTN dapat terus menjadi instrumen keuangan yang berguna untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat dengan mengoptimalkan strategi pemasaran, meningkatkan layanan digital, dan membuat kebijakan penilaian kredit yang lebih fleksibel.

DAFTAR PUSTAKA

Rachmanika Hangga Dewi ,UNS (Sebelas Maret University), 2012.Analisis Sistem Pemberian Kredit Agunan Rumah (Kar) Pada Bank Btn Cabang Surakarta

Tedi Widayat ,UNS (Sebelas Maret University), 2014.Strategi Pemasaran Produk Kredit Agunan Rumah (Kar) Pada Pt. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Solo

Sri Rahayu ,IAIN Parepare, 2020.Strategi Pemasaran Produk dalam Meningkatkan Minat Nasabah di BTN Syariah Parepare

Ahmadi M. A. ,Jurnal Manajemen Perbankan Keuangan Nitro (2023). MANAJEMEN STRATEGI DALAM MENINGKATKAN LOYALITAS NASABAH BANK

Kartika S.Kuraesin E.Sume S. A., Inovator (2014). PENGARUH SALES PROMOTION TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN PADA BANK TABUNGAN NEGARA (Persero) CABANG BOGOR

Setiawan A.Wiwaha A., E-Journal Widya Ekonomika (2019). Pengaruh Kualitas Produk Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Tabungan Padapt. Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk. Kantor Cabang Kelapagading Square

<https://www.btn.co.id/id-ID/Individual/Kredit-Konsumer/Produk-Kredit/Kredit-Agunan-Rumah-BTN>

<https://digilib.uns.ac.id/dokumen/detail/36905/Strategi-Pemasaran-Produk-Kredit-Agunan-Rumah-Kar-Pada-Pt-Bank-Tabungan-Negara-Persero-Tbk-Kantor-Cabang-Solo>