



IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN KREDIT KEPEMILIKAN RUMAH (KPR) PADA PT. BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG PADANG

Romi Susanto¹⁾, Akel Virdianto²⁾

^{1,2)} Akademi Keuangan dan Perbankan Padang
akelvirdianto05@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine how the formulation of marketing strategies, implementation and evaluation are used by PT. Bank Muamalat Padang Branch. The methodology used in this study uses a qualitative approach, namely by conducting library research, namely data collection techniques using written sources. Field research, namely data collection techniques using observation methods, interviews with the kpr marketing department, public relations department, and back office of Bank Muamalat Padang Branch which is responsible for marketing kpr products so as to obtain accurate data in the research process being studied.

Keywords: Home ownership credit marketing strategy

Submit : July 30th, 2025

Acceptance : July 31th, 2025

PENDAHULUAN

Sejak awal kelahirannya, perbankan syariah dilandasi dengan kehadiran dua gerakan renaissance islam modern: *neo revivalis* dan modernis. Tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan berlandaskan etika ini adalah sebagai upaya kaum muslimin untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya berlandaskan Al-Qur'an dan As-sunah.

Upaya awal penerapan sistem profit dan *loss Sharing* tercatat di Pakistan dan Malaysia sekitar tahun 1940-an, yaitu adanya upaya mengelola dan jamaah haji secara non konvensional. Rintisan institusional lainnya adalah Islamic Rural Bank di Desa Mit Ghamr pada tahun 1963 di Kairo, Mesir. Setelah dua rintisan awal yang cukup sederhana itu, bank islam tumbuh dengan sangat pesat. Sesuai dengan analisa Prof. Khursid Ahmad dan laporan International Association of Islamic Bank, hingga akhir 1999 tercatat lebih dari dua ratus lembaga keuangan islam yang beroperasi di seluruh dunia, baik di negara-negara berpenduduk muslim maupun di Eropa, Australia, maupun Amerika (Antonio:2001).

Berkembangnya bank-bank syariah di negara-negara islam berpengaruh kepada Indonesia. Prakarsa untuk mendirikan Bank Islam di Indonesia dilakukan pada tahun 1990. Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990 menyelenggarakan lokakarya bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya Jakarta, 2-25 Agustus 1990. Berdasarkan amanat Munas IV MUI, dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan Bank Islam di Indonesia. Bank Muamalat Indonesia lahir sebagai hasil

kerja tim perbankan MUI tersebut. Akte Pendirian PT. Bank Mualamat Indonesia di tandatangani pada tanggal 1 November 1991. Pada saat penandatanganan akte pendirian ini terkumpul komitmen pembelian saham sebanyak Rp. 84 miliar (Antonio, 2001).

Pada awal pendirian PT. Bank Mualamat Indonesia, keberadaan bank syariah ini belum mendapat perhatian yang optimal dalam tatanan industri perbankan nasional. Landasan hukum operasi bank yang menggunakan sistem syariah ini hanya dikategorikan sebagai “bank dengan sistem bagi hasil”, tidak terdapat rincian landasan hukum syariah serta jenis-jenis usaha yang diperbolehkan. Hal ini sangat jelas tercermin dari undang-undang nomor. 7 Tahun 1992. Dimana pembahasan perbankan dengan sistem bagi hasil diuraikan hanya sepintas lalu dan merupakan “sisipan” berkala. (Antonio, 2001)

Dengan begitu perbankan syariah saling bersaing dan meluncurkan produk-produk, salah satunya yaitu produk Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), sebagai lembaga bisnis, perbankan syariah harus memiliki daya tarik untuk memasarkan produk KPR dalam menarik konsumen. Hal ini dikarenakan semakin meningkatnya pertumbuhan pasar KPR dan daya saing yang meningkat pada setiap perbankan syariah, karena bisnis KPR dianggap sebagai instrumen investasi yang menguntungkan serta daya beli masyarakat yang bertambah setiap tahunnya dalam produk KPR.

Dalam menghadapi persaingan tersebut, perbankan syariah harus memiliki strategi yang efektif untuk memasuki segmen pasar. Salah satu strategi yang banyak digunakan adalah startegi pemasaran. Startegi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting untuk keberhasilan dalam perusahaan pada umumnya dan pada bidang pemasaran khususnya. Dalam pemasaran perlu ditinjau segi kemampuan perusahaan menyediakan produk dalam jumlah yang tepat seperti yang diminta konsumen. Selain itu perlu dikaji harga, saluran distribusi iklan dan promosi penjualan yang lain. (Reksohadiprodjo, 1987). Dengan demikian startegi pemasaran harus dapat memberikan gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang dilakukan perusahaan dalam menggunakan setiap kesempatan atau panduan pada beberapa sasaran pasar guna mencapai tujuan tersebut.

Bank Mualamat merupakan salah satu bank yang memiliki produk pembiayaan kredit pemilikan rumah (KPR). Produk KPR Bank Mualamat diberi nama mualamat iB. KPR Mualamat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu nasabah untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen dan condotel termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (*take-over*) KPR dari bank lain dengan dua pilihan akad yaitu akad murabahah (jual-beli) atau musyarakah mutanaqishah (kerjasama sewa).

METODE PENELITIAN

Metode Pengumpulan Data

Dalam melaksanakan penelitian penulis menggunakan metode kualitatif deskriptif dimana metode tersebut menggabungkan penelitian yang diambil dari lapangan dan perpustakaan.

a. Studi Lapangan (*field research*)

Penelitian langsung pada objek yang bersangkutan dengan meneliti hasil data



yang diperoleh. Penelitian ini dapat membantu penulis dalam melengkapi data yang diperlukan, dengan kegiatan yang dilakukan mewawancarai pihak-pihak yang bersangkutan.

b. Studi ke Perpustakaan (*Library Research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat dan membaca referensi penelitian terdahulu yang terdapat di perpustakaan.

Metode Analisis Data

Dalam menganalisis data, penulis menggunakan metode analisis data kualitatif sebagai metode penelitian yang menjelaskan secara deskriptif tentang implementasi strategi pemasaran kredit kepemilikan rumah (KPR) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang.

ANALISA DAN PEMBAHASAN

Pengertian Bank

Bank Menurut Albertus (2017) adalah lembaga usaha keuangan pasar umumnya didirikan berdasarkan persetujuan dari perusahaan untuk menerima simpanan uang serta pinjaman uang karena dapat menerbitkan surat hutang. Serta menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam meningkatkan kehidupan rakyat banyak. Menurut Kasmir (2007), bank merupakan badan usaha yang kekayaannya dalam bentuk asset keuangan (*financial asset*), serta bermotifkan profit dan juga sosial jadi tidak hanya mencari keuntungan.

Bank merupakan lembaga usaha keuangan pasar yang didirikan berdasarkan persetujuan dari perusahaan untuk menerima simpanan uang serta pinjaman uang karna bisa menerbitkan surat hutang (Firnando, 2021). Menurut Undang-Undang RI No tahun 1998 tentang perbankan (pasal 1 ayat 2), bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya dalam bentuk kredit dan bentuk lainnya guna meningkatkan kehidupan rakyat banyak. Menurut bank berupa lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan lainnya.

Pengertian Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Pada PT. Bank Muamalat

Menurut Pratama & Fernos (2019), Kredit Pemilikan Rumah (KPR) merupakan jenis kredit yang ditujukan kepada seseorang untuk memiliki hunian atau kebutuhan konsumtif lainnya dengan agunan berupa rumah. KPR iB Hijrah adalah Pembiayaan Kepemilikan Rumah yang memudahkan calon nasabah mewujudkan rumah impian yang lebih berkah, mudah, nyaman dan sesuai dengan prinsip syariah. Selain untuk pembelian rumah, jenis pembiayaan ini juga dapat digunakan untuk fasilitas take over, renovasi, pembelian barang dan kebutuhan konsumtif lainnya dengan mengagunkan rumah.

Menurut Muhamad (2002) KPR IB adalah produk pembiayaan yang akan membantu masyarakat untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (*take-over*) KPR dari bank

lain dengan dua pilihan akad yaitu akad murabahah (jual-beli) atau musyarakah mutanaqishah (kerjasama sewa).

Menurut Umam (2016) KPR dalam hal ini menjadi perwujudan dari peranan bank sebagai intermediary dan peranan sebagai intermediary ini tidak hanya ada pada bank konvensional melainkan juga terdapat pada bank syariah, yaitu mengarahkan dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat. Bedanya, bank syariah dalam melakukan kegiatan usahanya tidak berdasarkan bunga tetapi berdasarkan prinsip syariah yaitu prinsip pembiayaan keuntungan dan kerugian.

Fungsi Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) berfungsi untuk membantu masyarakat memiliki rumah dengan cara mencicil. KPR dapat digunakan untuk membeli rumah baru, merenovasi rumah, membeli ruko, apartemen, atau tanah, berikut adalah beberapa fungsi (KPR):

a. KPR untuk pembelian rumah

Siapa pun dapat membeli sebuah hunian baru dengan mengajukan pinjaman atau KPR ke program KPR pembelian. Lewat program pinjaman ini, bisa memiliki rumah baru dengan cara membelinya dan rumah tersebut nantinya akan menjadi jaminan.

b. KPR untuk renovasi rumah

Baik bank swasta maupun BUMN di tanah air memiliki fasilitas KPR yang dapat digunakan untuk merenovasi rumah. Namun, masing-masing bank memiliki keunggulan tersendiri dan syaratnya pun berbeda-beda. Beberapa jenis KPR yang bisa diajukan seperti KPR Multiguna yang pada prosesnya, mengajukan kredit multiguna hanya perlu modal berupa agunan atau jaminan. Jika ingin mengajukan KPR untuk melakukan perbaikan rumah, maka bisa memberikan sertifikat tanah sebagai jaminan.

c. KPR untuk pembelian tanah

KPT atau Kredit Pembelian Tanah merupakan salah satu solusi yang bisa ditempuh apabila ingin membeli sebidang tanah namun belum sanggup menyiapkan dana dalam jumlah besar. Fasilitas cicilan, pinjaman, maupun pembiayaan ini akan diberikan oleh bank kepada pemohon yang akan melakukan pembelian tanah atau kavling lahan. Secara umum produk layanan ini hampir sama dengan Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Yang membedakan hanya objek yang dibelinya saja. Objek untuk kredit tanah umumnya adalah lahan kosong yang belum didirikan bangunan.

d. KPR untuk pembelian apartemen

Tingginya permintaan apartemen membuat harganya semakin meningkat dan banyak orang kesulitan untuk membelinya. Siapa pun tetap bisa mendapatkan unit apartemen murah meski memiliki gaji pas-pasan dengan mengajukan Kredit Pembelian Apartemen (KPA).

e. KPR take over

Pada dasarnya KPR take over adalah perpindahan dari bank awal pengajuan kredit ke bank lain yang dapat menguntungkan nasabah. Jenis KPR ini sangat cocok digunakan bagi yang ingin mengubah jenis suku bunga supaya tidak keberatan dalam membayar angsuran.



f. KPR untuk pembelian ruko

Siapa pun juga bisa membeli properti lain seperti ruko atau rumah toko dengan memanfaatkan program KPR Pembelian. Setelah pembelian berlangsung, nantinya ruko tersebut juga akan menjadi jaminannya.

Tujuan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

Tujuan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) adalah untuk membantu seseorang memiliki rumah tanpa harus membayar lunas di awal. KPR dapat digunakan untuk membeli rumah, renovasi rumah, mengajukan KPR rumah lewat bank antara lain:

- a. Tujuan Bank Muamalat memberikan KPR, antara lain:
 - 1) Membantu nasabah mewujudkan impian memiliki rumah.
 - 2) Memberikan solusi pembiayaan perumahan yang sesuai kebutuhan nasabah.
 - 3) Memberikan produk dan layanan perbankan yang menjawab keinginan calon nasabah.
- b. Beberapa keuntungan mengajukan KPR rumah lewat bank antara lain:
 - 1) Meringankan beban pembelian rumah, terutama di fase awal kredit, saat harga-harga properti semakin melonjak.
 - 2) Terlindungi secara hukum karena KPR bank terjamin keamanannya.
 - 3) Menjadikan rumah sebagai aset, investasi, dan passive income, contohnya rumah atau apartemen disewakan selama masa kredit.
 - 4) Mewujudkan keinginan untuk punya rumah saat usia aktif kerja.

Unsur Unsur Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

Unsur-unsur kredit kepemilikan rumah (KPR) meliputi kreditur, debitur, objek KPR, jangka waktu KPR, kepercayaan, kesepakatan, risiko, bunga pinjaman. Selain itu, dalam proses KPR, debitur juga harus memenuhi beberapa tahapan, seperti: Mendapatkan surat persetujuan pengajuan kredit, menentukan waktu pelaksanaan akad kredit, membayar biaya KPR, menandatangani perjanjian kredit.

Berikut adalah unsur-unsur KPR.

- a. Kreditur adalah pihak yang memberikan pinjaman kepada debitur.
- b. Debitur adalah pihak yang membutuhkan pinjaman dana.
- c. Kepercayaan adalah keyakinan bahwa pinjaman akan diterima kembali pada waktu yang disepakati.
- d. Kesepakatan adalah perjanjian yang ditandatangani oleh debitur dan kreditur.
- e. Jangka waktu adalah masa pengembalian kredit.
- f. Risiko adalah faktor risiko yang bisa disebabkan oleh debitur yang tidak membayar cicilan.
- g. Bunga pinjaman adalah keuntungan bagi pihak kreditur.

Manfaat Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank Muamalat memiliki banyak manfaat, diantaranya:

- a. Uang muka ringan: mulai dari 0%
- b. Angsuran tetap: memudahkan perencanaan keuangan
- c. Jangka waktu pembiayaan panjang: hingga 25 tahun
- d. Skema angsuran fleksibel: berjenjang atau fixed
- e. Program apresiasi: untuk nasabah loyal dan mitra payroll Bank Muamalat

- f. Proses cepat: terutama untuk nasabah payroll Bank Muamalat
 - g. Pilihan akad sesuai kebutuhan: tersedia Murabahah dan Musyarakah Mutanaqisah
 - h. Bebas riba: karena dirancang sesuai dengan prinsip syariah
- Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah memiliki banyak manfaat, diantaranya: bebas riba, transparansi biaya, pembagian risiko, fleksibilitas pembayaran, kesesuaian dengan prinsip syariah.

Berikut ini adalah beberapa keuntungan KPR Syariah:

- a. Bebas riba
KPR Syariah tidak dikenakan bunga, sehingga tidak menambah beban pembayaran.
- b. Transparansi biaya
Biaya-biaya terkait pembiayaan rumah, seperti biaya administrasi dan asuransi, dijelaskan dengan jelas.
- c. Pembagian risiko
Bank dan nasabah berbagi risiko dalam kepemilikan properti.
- d. Fleksibilitas pembayaran
Nasabah dapat memilih untuk membayar angsuran bulanan, triwulanan, atau tahunan.
- e. Kesesuaian dengan prinsip syariah
KPR Syariah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, seperti tidak ada pembayaran bunga atau riba.
- f. Keterbukaan dan keadilan
Bank syariah mengedepankan transparansi dan keadilan dalam setiap produknya.
- g. Dukungan terhadap kebutuhan tempat tinggal
KPR Syariah dapat membantu lebih banyak masyarakat untuk memperoleh akses terhadap pembiayaan rumah.

Faktor Faktor Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

Faktor-faktor yang mempengaruhi KPR iB Hijrah di Bank Muamalat meliputi biaya administrasi, biaya notaris, biaya asuransi, dan biaya appraisal. Berikut adalah penjelasannya.

- a. Biaya administrasi adalah biaya yang dikenakan untuk KPR iB Hijrah di Bank Muamalat.
- b. Biaya notaris adalah biaya yang dikenakan untuk KPR iB Hijrah di Bank Muamalat.
- c. Biaya asuransi adalah biaya yang dikenakan untuk KPR iB Hijrah di Bank Muamalat, meliputi asuransi jiwa dan kebakaran.
- d. Biaya appraisal adalah biaya yang dikenakan untuk KPR iB Hijrah di Bank Muamalat, jika diperlukan.

Keunggulan KPR IB Hijrah Muamalat

Bank Muamalat mengeluarkan produk unggulannya yaitu produk KPR Syariah yang dikenal dengan nama KPR iB muamalat yang merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukun, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang



besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon, berikut adalah beberapa keunggulannya:

- a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
- b. Minimal pembiayaan Rp. 25.000.000,- dan maksimum Rp. 5.000.000.000,-
- c. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan waktu 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun dan disesuaikan dengan kemampuan pembayaran
- d. Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan.
- e. Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
- f. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat.
- g. Dilakukan di seluruh Kantor Cabang Bank Muamalat.

Prosedur Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Pada PT. Bank Muamalat

Prosedur prosedur pemberian Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada bank muamalat Indonesia. Berikut adalah prosedur pemberian Kredit Kepemilikan Rumah (KPR).

- a. Mengisi formulir permohonan pembiayaan.
- b. Melengkapi persyaratan administratif.
- c. Menyerahkan dokumen ke bank.
- d. Konfirmasi data dan dokumen.
- e. Analisa kelayakan kredit.
- f. Analisa keuangan.
- g. Persetujuan kredit.

Persyaratan umum pada produk KPR iB Muamalat:

- a. Pemohon minimal berusia minimal 21 tahun, pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum.
- b. 55 tahun untuk pegawai (usia pensiun).
- c. 60 tahun untuk pengusaha, professional.
- d. Karyawan/wiraswasta/profesiionl dengan masa kerja minimal 2 tahun.
- e. Mempunyai penghasilan tetap dan mampu mengangsur.
- f. Memenuhi persyaratan berdasarkan penilaian Bank.

Data Jumlah Nasabah KPR IB Hijrah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang Yang Tersalurkan Dari Tahun 2022-2024

Jumlah nasabah Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada PT. Bank Muamalat Cabang Padang dari tahun 2022-2024, pada Tahun 2022 jumlah nasabah KPR pada PT. Bank Muamalat Cabang Padang berjumlah 252 debitur. Pada tahun 2023 jumlah nasabah PT. Bank Muamalat Cabang Padang 227 debitur dan pada tahun 2024 jumlah nasabah KPR pada PT. Bank Muamalat Cabang Padang 224 debitur, berikut adalah tabel dari jumlah nasabah KPR PT. Bank Muamalat Cabang Padang.

Tabel 1
Data Realisasi KPR Tahun 2022 s/d 2024

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1.	2022	252 Debitur
2.	2023	227 Debitur
3.	2024	224 Debitur

1. Dari tahun 2022 ke 2023

$$\frac{252-227}{252} \times 100\% = \frac{25}{252} \times 100\% = 9.92\% \text{ (Penurunan).}$$

2. Dari tahun 2023 ke 2024

$$\frac{227 - 224}{227} \times 100\% = 1.32\% \text{ (Penurunan).}$$

3. Dari tahun 2022 ke 2024

$$\frac{252 - 224}{252} \times 100\% = 11,11\% \text{ (Penurunan).}$$

Dari tahun 2022 ke tahun 2023 terjadi penurunan sebesar 9,92% cukup signifikan, dan pada tahun 2023 ke 2024 penurunan menjadi lebih kecil hanya 1,32% yang menunjukkan stabilitas, selanjutnya pada keseluruhan dari tahun 2022 ke tahun 2024 jumlah nasabah menurun sebesar 11,11% faktor penyebab terjadinya penurunan nasabah inflasi, resesi/penurunan daya beli bisa menyebabkan nasabah mengurangi aktivitas perbankan atau menarik dana.

Menurut penulis strategi pemasaran produk KPR PT. Bank Muamalat Cabang Padang yang dilakukan belum maksimal, dilihat dari tiga tahun kebelakang 2022-2024 jumlah nasabahnya berkurang di setiap tahunnya hal ini terlihat dari tahapan strategi pemasaran yang dilakukan, produk KPR Bank Muamalat Cabang Padang dalam beberapa tahun kedepan diharapkan dapat semakin meningkat, karena bertambahnya minat masyarakat dari tahun ke tahun untuk pembiayaan KPR, selain itu produk KPR Bank Muamalat Cabang Padang diharapkan dapat menjadi produk KPR yang unggul di mata masyarakat dan sebagai pencitraan bank syariah yang bagus, selain itu dilihat dari kebutuhan masyarakat rumah sudah menjadi kebutuhan pokok dan tempat tinggal, maka dipandang perlu untuk terus meningkatkan marketing dan terutama dalam hal SDM.



SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, maka Implementasi Strategi Pemasaran Produk Kepemilikan Rumah (KPR) Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang dapat di simpulkan Implementasi Strategi-strategi yang dilakukan PT. Bank Muamalat dalam pemasaran produk KPR IB hijrah ini belum sesuai dengan tujuan dari implementasi tersebut, agar dapat mewujudkan visi dan misi perusahaan. Tahapan yang pertama seperti pengenalan dimana Bank Muamalat mengenalkan produk serta keunggulannya kepada masyarakat bertujuann untuk dikenal masyarakat. Dalam mengenalkan produk dan keunggulannya kepada masyarakat Bank Muamalat melakukan promosi dengan menggunakan periklanan, promosi penjualan (*sales promotion*), publisitas (*publicity*) dan penjualan pribadi (*personal selling*). Tahapan yang kedua untuk memaksimalkan imlementasi atau strategi pemasaran KPR IB hijrah yaitu meningkatkan kualitas produk dan ciri baru produk dalam hal ini, Bank Muamalat selalu mengupdate margin untuk bersaing dengan bank lain, memasuki segmen pasar baru dengan cara melihat potensi pasar dan meningkatkan promosi kepada masyarakat, hingga implementasi dan strategi pemasaran KPR IB hijrah ini dapat terlaksana dengan maksimal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih penulis sampaikan kepada pimpinan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abaharis, H., Julian, R. D., & Susanto, R. (2025). Pengaruh Display Product, Store Location Dan Hargaterhadap Keputusan Pembelian Pada Reni Mart Di Painan. *YUME: Journal of Management*, 8(1.1), 164-178.
- Alanshari, F., & Marlius, D. (2018, December). *Prosedur Pemberian Kredit KPR Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) TBK Cabang Pembantu Bukittinggi*.
- Andayani, N. P. A. S. D., & Susanti, F. (2024). ANALISIS PENGARUH PROMOSI DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KECANTIKAN DI SUBUR FASHION CENTER. *Jurnal Akademik Ekonomi Dan Manajemen*, 1(4), 291-300.
- Anwar, S. ., Marlius, D., & Hidayat, H. (2024). Keputusan Pembelian Paket Kartu Data Telkomsel Dilihat dari Bauran Promosi. *Jurnal Ekobistek*, 13(4), 264–271.
- Ariyanti, C. D., & Fernos, J. (2025). Pengaruh Disiplin Kerja dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Negeri Sipil pada Biro Umum Sekretariat Daerah Provinsi Sumatera Barat. *Jurnal Pendidikan Kritis dan Kolaboratif*, 1(2), 503-507.
- Badri, J., Putra, Y. D., & Susanto, R. (2025). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kepuasan Nasabah Terhadap Loyalitas Nasabah Bank Nagari Cabang Tapan Di Pesisir Selatan. *YUME: Journal of Management*, 8(1), 1165-1175.

- Candra, C., Fernos, J., & Rahmatullah, R. (2024). Remote Work Revolution: Examining the Impact of Hybrid Work Models on Employee Engagement and Productivity. *YUME: Journal of Management*, 7(3), 1665-1675.
- Dona, E. (2025). Pengaruh Pajak Hotel dan Pajak Restoran terhadap Pendapatan Asli Daerah: Studi Kasus di Provinsi Sumatera Barat. *Jurnal Pundi*, 9(1), 75-88.
- Dona, E., & Kalstum, R. H. (2025). How Live Streaming, Product Quality, and Content Marketing Drive Purchase Intentions in the Thrift Fashion Sector?. *Economics and Digital Business Review*, 6(2), 1417-1428.
- Dona, E., & Minda, M. N. (2025). Pengaruh Worklife Balance, Reward dan Disiplin Kerja terhadap Kinerja Pegawai pada Balai Diklat Keagamaan Padang. *GEMILANG: Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 5(3), 715-732.
- Dona, E. (2024). Investasi Infrastruktur Sumatera Barat dari Kontribusi Pendapatan Asli Daerah dan Dana Bagi Hasil. *JURNAL PUNDI*, 8(2), 173-182.
- Fernos, J., & Yolanda, E. Z. (2025). Pengaruh Reward dan Punishment terhadap Kinerja Karyawan pada PT Bank Nagari Cabang Utama Sumatera Barat. *GEMILANG: Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 5(3), 470-487.
- Fitriani, K. L., & Susanti, F. (2025). DAMPAK KENAIKAN TARIF PPN TERHADAP TINGKAT KEMISKINAN DI INDONESIA. *Jurnal Rumpun Manajemen dan Ekonomi*, 2(1), 20-31.
- Hakim, F. (2021). Strategi Pemasaran Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Pada PT Bank Syariah Indonesia. Skripsi Program Studi Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 114.
<https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/57798>
- Hendarti, R., Susanto, R., & Gustina, L. (2024). Evaluating the Effectiveness of Employee Development Programs: Measuring Impact on Retention and Job Satisfaction. *YUME: Journal of Management*, 7(3), 1635-1643.
- Herlin, M., & Susanti, F. (2024). PENGARUH PERSEPSI KONSUMEN DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA MOBIL MITSUBISHI DI PT. DIPO SUMBAR. *Jurnal Bina Bangsa Ekonomika*, 17(2), 1398-1412.
- Igamawarti, D., & Susanti, F. (2024). Ekuitas Merk Dan Keterlibatan Pelanggan Terhadap Minat Beli Di E-Commerce Tiktok Shop: Studi Kasus Pada Konsumen Celana Jeans Wanita Ditoko Jiniso. *JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS EKONOMI*, 2(1), 372-384.
- Kpr, R., Bank, D. I., & Cabang, M. (2016). Implementasi Pemasaran Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Di Bank Muamalat Cabang Cirebon.268472599. 1(1), 80–91.
- Laroza, L., Martha, L., Susanti, F., Mayliza, R., & Sumiati, S. (2025). Dampak Stres Kerja dan Beban Kerja pada Turnover Intention di Bank Nagari Sumatera Barat. *GEMILANG: Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 5(3), 507-523.



- Magdalena, M., Fernos, J., & Radiska, S. (2025). Digital Marketing Dan Gaya Hidup Pada Keputusan Pembelian Kosmetik Ms Glow Di Kota Padang. *YUME: Journal of Management*, 8(1.1), 221-234.
- Marlius, D., & Putri, S. (2025). Keputusan Pembelian Berdasarkan Kualitas Produk, Harga dan Promosi. *Jurnal Pundi*, 9(1), 27-38.
- Marlius, D., & Salamanang, W. (2025). Pengaruh Kompetensi Teknis, Kemampuan Interpersonal Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Di Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Provinsi Sumatera Barat. *Economics and Digital Business Review*, 6(2), 1363-1369.
- Marlius, D. (2025). Dampak Influencer Marketing, Price Discount Dan Bonus Pack Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Produk Fashion Shopee. *Economics and Digital Business Review*, 6(2), 1270-1279.
- Marlius, D., & Sagita, V. (2025). Pengaruh Servant Leadership Dan Integritas Terhadap Kinerja Karyawan Pada PDAM Kota Padang. *Economics and Digital Business Review*, 6(2), 177-183.
- Marlius, D., & Wulandari, V. (2025). Pengaruh Kepercayaan, Kepuasan Pelanggan dan Citra Perusahaan terhadap Loyalitas Pelanggan pada MG Store Padang. *ARZUSIN*, 5(2), 755-772.
- Novrial, N., & Susanti, F. (2025). Pengaruh Kompensasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Outsourcing Pada Divisi Housekeeping Di PT. Graha Sarana Duta Telkom Property Indonesia, Sumatera Barat. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(2), 2786-2795.
- Nurfaliza, N., & Susanti, F. (2024). Customer Value Terhadap Customer Satisfaction Di Rumah Makan Ampalu Raya Ulak Karang Padang. *Economics and Digital Business Review*, 5(1), 269-280.
- Regen, R., Jamhari, J., Marlius, D., & Dona, E. (2025). The Effect Of Training, Workload And Place Of Duty On Employee Discipline. *Jurnal Ekobistek*, 14(1), 1-7.
- Regen, R., Helia, S., Marlius, D., Dona, E., & Fernos, J. (2024). Pendidikan, Pelatihan (DIKLAT) dan Pengembangan Pegawai untuk Meningkatkan Kinerja Pegawai. *Majalah Ilmiah UPI YPTK*, 49-55.
- Susanti, F., & Nora, F. (2025). Kinerja Pegawai Berdasarkan Kompetensi Kerja, Motivasi Kerja, dan Komitmen Kerja. *Jurnal Pundi*, 9(1), 39-52.
- Susanti, F. (2025). KUALITAS PELAYANAN DAN KEPERCAYAAN TERHADAPLOYALITAS KONSUMEN STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN J&TCARGO CABANG. *Jurnal Keuangan dan Manajemen Terapan*, 6(2).
- Susanti, F., & Gusman, A. (2025). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Tarif Dan Fasilitas Terhadap Kepuasan Pelanggan Pengguna Bus Trans Padang Koridor 1. *Economics and Digital Business Review*, 6(2), 1072-1083.
- Susanti, F., & Lestari, V. E. W. (2024). Etika Bisnis dan Kualitas Produk terhadap Loyalitas Nasabah Bank BPR Lengayang. *AKSIOMA: Jurnal Sains Ekonomi dan Edukasi*, 1(7), 304-317.
- Syuhada, I. A., Studi, P., Keuangan, A., Terapan, P. S., Bisnis, F., Ekonomika, D. A. N., & Indonesia, U. I. (2024). Implementasi Pembiayaan Produk Kredit

Pemilikan Rumah (KPR) Griya Untuk Milenial (Gaul) Pada PT BJB
KCK Banten.

Zumayjah, M. I., & Tirtajaya, M. D. (2022). Strategi Pemasaran KPRS Bank
Syariah Mandiri. *At-Tamwil: Journal of Islamic Economics and Finance*,
1(2), 129–143. <https://doi.org/10.33558/attamwil.v1i2.5722>