

Analisis probabilitas konversi nasabah KPR BTN menjadi nasabah pembiayaan KPR BTN syariah dengan pendekatan model logit

Didi Patria, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=99082&lokasi=lokal>

Abstrak

Salah satu strategi dalam tahap awal pendirian Unit Usaha Syariah Bank BTN adalah strategi pembentukan asset melalui konversi KPR BTN menjadi KPR BTN Syariah. Dengan adanya penempatan aset ini diharapkan BTN syariah dapat dengan cepat memberikan bagi hasil yang bersaing kepada nasabah dana pihak ketiga. Sehingga manajemen Bank BTN menargetkan Pembiayaan Murabahah KPR BTN Syariah Konversi sekitar 66 % dari keseluruhan rencana Pembiayaan BTN Syariah.

Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan probabilitas atau kecenderungan nasabah KPR BTN untuk melakukan konversi KPR BTN-nya menjadi Pembiayaan KPR BTN Syariah dengan menggunakan Teori Perilaku Konsumen dalam hal ini faktor demografi dan karakteristik produk yang dimiliki oleh nasabah KPR BTN sebagai dasar penentuan variabel yang hendak diukur. Variabel tersebut adalah jenis kelamin, usia, pendidikan, agama, pekerjaan, penghasilan, pengetahuan nasabah mengenai Bank BTN Syariah, jumlah kredit yang diterima nasabah dari Bank BTN, jumlah cicilan, jangka waktu kredit dan harapan terhadap BTN Syariah. Data yang digunakan adalah primer dengan wawancara mendalam. Jumlah sample 321 responden yang merupakan nasabah Bank BTN Kantor Cabang Jakarta Harmoni.

Data yang diperoleh kemudian dikelompokkan berdasarkan variabel kemudian dilakukan faktor analisis. Faktor Analisis adalah proses analisis untuk menilai variabel mana saja yang dianggap layak untuk dimasukkan dalam analisis selanjutnya. Kemudian untuk mengukur probabilitas atau kecenderungan kondisional atas suatu peristiwa adalah dengan metodologi regresi probabilitas yang disebut dengan model logit. Hasil regresi tersebut kemudian dijadikan patokan untuk menguji hipotesa yang dibuat peneliti. Setelah diuji, hasil regresi menunjukkan probabilitas atau kecenderungan tertariknya atau berminatnya seorang nasabah untuk mengkonversi KPR BTN-nya menjadi Pembiayaan KPR BTN Syariah yang paling tinggi adalah nasabah yang usianya antara 30 tahun sampai dengan 40 tahun, pendidikannya sarjana, agamanya Islam, penghasilannya di atas 10 juta rupiah dan KPR BTN yang dimilikinya adalah dengan jumlah Plafond di atas 100 juta rupiah, jangka waktunya di atas 10 tahun dan cicilannya antara 1,5 juta rupiah sampai dengan 3,5 juta rupiah.

<hr><i>One of the strategies in the initial stage of the founding of Shariah Business Unit Bank BTN is the asset establishment by means of the conversion of KPR 13TH into KPR BTN Shariah. Hopefully, this strategy could make BTN Shariah to give a competitive profit sharing to its customer more quickly. In line with that, the management of Bank BTN has targeted the percentage of the conversion of KPR BTN Shariah's Murabahah Financing is around 66% of the entirety of its financing plan.

The objective of this research is to depict the probability or the tendency of the customer of KPR BTN to convert its loan from KPR BTN into KPR Financing of BTN Shariah using customer behavior theory. In

this case, the demographic factor and the characteristics of the product are the basis of the determination of the measuring variable. The variables are sex, age, education, religion, occupation, income earnings, the customer knowledge about BTN Shariah, the amount of the loan accepted from Bank BTN, the amount of installment, the loan period, and the customer's hope from BTN Shariah. The data used is primary with deep interview. The size of sample is 32] respondents which are customers of Bank BTN Jakarta Harmoni Branch.

After having the interview, the data is grouped by the variables, and then the analysis factor is conducted. Analysis Factor is the analysis process to evaluate which variable is suitable to get into the further analysis. And then_ we measure the probability or conditional tendency of an event with the methodology of probability regression named Logic Model. The result of the regression is then set as the standard criterion for the hypothetical testing. From the testing, we can conclude that the most interested customer who want to convert its loan into Shariah Financing of KPR BTN Shariah is the customer with the criterion as follows: age within 30 until 40 years, education is undergraduates (SI), religion is Islam, income earnings is above 10 million rupiah, having loan from KPR BTN above 100 million rupiah, the loan period is above 10 years and the installment is within 1,5 million rupiah until 3,5 million rupiah.</i>