

Regulasi Perbankan dan Kolaborasi Strategis Dalam Membentuk Skema Pembiayaan Konsumen Properti yang Fleksibel dan Berkelanjutan

Imam Santoso^{1*}, Yoan P.M Bahalau², Surya Danang³

^{1,2,3} Akademi Bisnis dan Keuangan Primaniyarta

* E-mail Korespondensi: imam.santoso@abkprimaniyarta.ac.id

Information Article

History Article

Submission: 10-06-2025

Revision: 21-08-2025

Published: 01-10-2025

DOI Article:

10.24905/permana.v17i3.1064

ABSTRAK

Studi ini menganalisis peran krusial regulasi perbankan dan kolaborasi strategis antara bank dan pengembang properti dalam menciptakan skema pembiayaan konsumen yang tidak hanya fleksibel namun juga berkelanjutan di Kota Surabaya. Sebagai salah satu pusat pertumbuhan ekonomi di Indonesia, sektor properti di Surabaya sangat bergantung pada akses pembiayaan yang mudah dan stabil bagi konsumen. Namun, kompleksitas pasar dan dinamika risiko memerlukan kerangka kerja yang kuat. Penelitian ini menyoroti bagaimana regulasi perbankan, yang dirancang untuk menjaga stabilitas sistem keuangan dan melindungi konsumen, secara langsung memengaruhi batasan dan peluang fleksibilitas skema pembiayaan yang ditawarkan pengembang. Di sisi lain, kolaborasi erat antara lembaga perbankan dan pengembang menjadi kunci untuk mengidentifikasi kebutuhan pasar lokal, mitigasi risiko bersama, serta merancang produk pembiayaan inovatif yang sesuai dengan kapasitas dan preferensi konsumen di Surabaya, sekaligus memenuhi standar kepatuhan regulasi. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif melalui studi kasus di Kota Surabaya, penelitian ini mengeksplorasi tantangan dan peluang dalam menyeimbangkan kepatuhan regulasi dengan inovasi produk pembiayaan. Hasilnya diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis bagi regulator, bank, dan pengembang untuk mengembangkan ekosistem pembiayaan properti yang lebih adaptif, inklusif, dan mendukung pertumbuhan sektor secara jangka panjang di wilayah tersebut.

Kata Kunci: Regulasi Perbankan, Kolaborasi Strategis, Pembiayaan Properti, Fleksibilitas dan Keberlanjutan

ABSTRACT

This study analyzes the crucial roles of banking regulations and strategic collaboration between banks and property developers in creating consumer financing

Acknowledgment

schemes that are not only flexible but also sustainable in Surabaya City. As one of Indonesia's key economic growth centers, Surabaya's property sector heavily relies on accessible and stable financing for consumers. However, market complexities and risk dynamics necessitate a robust framework. This research highlights how banking regulations, designed to maintain financial system stability and protect consumers, directly influence the limitations and opportunities for flexibility in financing schemes offered by developers. On the other hand, close collaboration between banking institutions and developers is key to identifying local market needs, mitigating shared risks, and designing innovative financing products that align with the capacity and preferences of consumers in Surabaya, while simultaneously meeting regulatory compliance standards. Employing a qualitative approach through a case study in Surabaya City, this research explores the challenges and opportunities in balancing regulatory adherence with product innovation. The findings are expected to provide strategic recommendations for regulators, banks, and developers to foster a more adaptive, inclusive, and long-term supportive property financing ecosystem in the region.

Keywords: *Banking Regulations, Strategic Collaboration, Property Financing, Flexibility, and Sustainability*

© 2025 Published by Permana. Selection and/or peer-review under responsibility of Permana

PENDAHULUAN

Sektor properti di Indonesia, khususnya di kota-kota besar seperti Surabaya, merupakan motor penggerak ekonomi vital yang sangat bergantung pada aksesibilitas pembiayaan konsumen, terutama Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Ketersediaan skema pembiayaan yang fleksibel dan berkelanjutan krusial untuk menjaga momentum pertumbuhan sektor ini. Meskipun demikian, penelitian kami menunjukkan bahwa Indeks Harga Properti Residensial (IHPR) dan inflasi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap proporsi KPR dalam portofolio kredit perbankan nasional. Ini berarti fluktuasi harga properti tidak memprediksi peningkatan proporsi KPR. Implikasinya bagi regulator adalah suku bunga acuan dapat digunakan untuk memprediksi peningkatan proporsi kredit properti hingga setahun ke depan. Mayoritas masyarakat mengandalkan skema pembiayaan, terutama Kredit Pemilikan Rumah (KPR), untuk mewujudkan kepemilikan properti. Oleh karena itu, ketersediaan skema pembiayaan yang fleksibel dan berkelanjutan menjadi krusial untuk menjaga momentum pertumbuhan

1794

sektor ini (Putera et al., 2024).

Dalam konteks pembiayaan properti, regulasi perbankan memegang peranan sentral. Bank Indonesia (BI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara berkala mengeluarkan kebijakan dan aturan yang bertujuan untuk menjaga stabilitas sistem keuangan, mengelola risiko kredit, dan melindungi kepentingan konsumen. Regulasi ini, seperti ketentuan rasio *Loan to Value* (LTV), suku bunga acuan, dan persyaratan uang muka, secara langsung memengaruhi batasan dan ruang gerak bank dalam menyalurkan kredit, yang pada gilirannya berdampak pada penawaran skema pembiayaan oleh para pengembang. Fleksibilitas yang diharapkan oleh konsumen, seperti besaran uang muka, tenor pinjaman, atau opsi pembayaran, seringkali harus disesuaikan dengan koridor regulasi yang berlaku. Ketidaksesuaian antara harapan pasar dan batasan regulasi dapat menghambat transaksi dan memperlambat perputaran investasi di sektor properti. Dari perspektif bank, studi ini mengkaji strategi mereka menyiasati fluktuasi suku bunga dan regulasi, seperti suku bunga *fixed* awal atau pembayaran berjenjang, untuk menjaga daya tarik KPR sambil mengelola risiko (Rodoni & Djami, 2022).

Untuk menciptakan skema pembiayaan properti yang optimal dan responsif, kolaborasi strategis antara bank (penyedia dana) dan pengembang (penyedia produk) sangat diperlukan. Pengembang memahami produk dan konsumen, sementara bank ahli dalam penilaian risiko kredit, manajemen portofolio, dan kepatuhan regulasi. Tanpa sinergi kuat, kesenjangan informasi atau perbedaan kepentingan bisa membuat skema pembiayaan tidak efisien, kurang menarik bagi konsumen, atau berisiko. Oleh karena itu, kolaborasi ini esensial untuk merancang produk pembiayaan inovatif dan memastikan skema tersebut berkelanjutan jangka panjang, mampu menopang pertumbuhan pasar tanpa menimbulkan risiko sistemik. Penelitian ini secara spesifik mengeksplorasi bagaimana inovasi produk KPR muncul dari sinergi ini, serta dampaknya terhadap aksesibilitas pembiayaan bagi konsumen properti dan strategi mitigasi risiko di sektor properti. Singkatnya, studi ini menjelaskan bagaimana kerja sama bank dan pengembang menghasilkan produk KPR yang lebih baik, memudahkan masyarakat memiliki rumah sekaligus mengurangi risiko bagi semua pihak (Aqilah S Rona 2024).

Mengingat karakteristik pasar properti Kota Surabaya yang dinamis, didukung pertumbuhan ekonomi stabil dan populasi yang terus bertambah, studi kasus di lokasi ini menjadi krusial. Kondisi spesifik Surabaya, termasuk preferensi konsumen lokal dan tren pengembangan properti, menawarkan gambaran mendalam tentang implementasi regulasi perbankan dan kolaborasi bank-pengembang di lapangan. Oleh karena itu, penting untuk meneliti interaksi ini guna menciptakan skema pembiayaan yang lebih fleksibel dan

berkelanjutan di sektor properti Surabaya (SaThierbach et al., 2015).

Penelitian ini memiliki urgensi tinggi karena menyoroti tantangan dan peluang dalam sektor properti di kota besar seperti Surabaya, yang merupakan motor penggerak ekonomi. Ketergantungan pasar pada Kredit Pemilikan Rumah (KPR) membuat pemahaman mendalam tentang skema pembiayaan yang optimal menjadi sangat krusial. Meskipun Indeks Harga Properti Residensial (IHPR) dan inflasi tidak memengaruhi KPR secara signifikan, penelitian menunjukkan bahwa suku bunga acuan regulator dapat memprediksi proporsi kredit properti, menegaskan pentingnya kebijakan bank. Studi ini menjadi vital untuk mengeksplorasi bagaimana kolaborasi antara bank dan pengembang dapat menghasilkan produk KPR inovatif yang lebih fleksibel dan berkelanjutan. Kesenjangan antara harapan konsumen dan batasan regulasi sering kali menghambat pertumbuhan pasar. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan menyediakan data empiris dan rekomendasi strategis untuk mengatasi kesenjangan tersebut, sehingga dapat meningkatkan aksesibilitas pembiayaan bagi masyarakat dan sekaligus menopang pertumbuhan pasar properti di Surabaya tanpa risiko sistemik.

Fenomena yang mendasari penelitian ini adalah tren pergeseran perilaku masyarakat yang semakin mengandalkan skema pembiayaan, terutama KPR, untuk membeli properti. Di saat yang sama, terdapat dinamika kompleks antara kebijakan regulator perbankan (Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan), strategi mitigasi risiko oleh bank, dan kebutuhan pasar yang menuntut skema pembiayaan yang fleksibel.

Di satu sisi, ada temuan menarik bahwa fluktuasi harga properti (IHPR) dan inflasi tidak memiliki korelasi signifikan dengan proporsi KPR. Sebaliknya, suku bunga acuan memiliki daya prediksi yang kuat terhadap proporsi kredit properti. Hal ini menunjukkan bahwa kebijakan moneter lebih dominan dalam memengaruhi pasar KPR dibandingkan kondisi pasar properti itu sendiri. Di sisi lain, terdapat fenomena kolaborasi yang belum optimal antara bank dan pengembang dalam merancang produk pembiayaan yang inovatif. Kurangnya sinergi dapat menciptakan produk yang tidak efisien atau kurang menarik bagi konsumen. Penelitian ini akan mengupas bagaimana kerja sama strategis dapat menghasilkan solusi pembiayaan yang lebih baik, sehingga dapat menunjang pertumbuhan sektor properti secara berkelanjutan, khususnya di kota besar dengan pasar yang dinamis seperti Surabaya. Berdasarkan data yang tersedia, berikut adalah data fenomena terkait sektor properti di Surabaya dalam 5 tahun terakhir, berfokus pada Indeks Harga Properti Residensial (IHPR), Inflasi Surabaya, dan Suku Bunga Acuan Bank Indonesia (BI-Rate).

Tabel 1. Perkembangan IHPR Dan Inflasi Kota Surabaya

Tahun	IHPR Surabaya (YOY)	Inflasi Surabaya (YOY)	BI Rate
2020	Stagnan	0.50%	Bervariasi
2021	Stagnan	0.32%	Bervariasi
2022	Meningkat signifikan	6.59%	Bervariasi
2023	Menurun	5.27% (Mei)	Bervariasi
2024 (Jan)	Menurun	-0.26%	Bervariasi
2025 (Agust)	Tumbuh	Bervariasi	5.0%

Meskipun Indeks Harga Properti Residensial (IHPR) dan inflasi di Surabaya menunjukkan fluktuasi signifikan, dengan IHPR stagnan pada 2020-2021 lalu meningkat tajam di 2022 dan menurun kemudian, serta inflasi yang melonjak pada 2022 dan mengalami deflasi pada 2024, data ini menegaskan bahwa kebijakan moneter, khususnya Suku Bunga Acuan (BI-Rate), menjadi instrumen utama pemerintah dalam menstabilkan dan mendorong pertumbuhan sektor properti, terbukti dengan penurunan suku bunga hingga 5.0% pada Agustus 2025.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif dengan studi kasus di Kota Surabaya untuk memahami implementasi regulasi perbankan dan kolaborasi bank-pengembang. Pengumpulan data akan melibatkan wawancara mendalam dengan otoritas perbankan (BI, OJK), perwakilan bank komersial, dan pengembang properti di Surabaya. Analisis dokumen (regulasi KPR, laporan bank, data pasar properti 2023-2025) juga akan dilakukan. Data akan dianalisis menggunakan metode analisis tematik atau konten untuk mengidentifikasi pola interpretasi regulasi, implementasinya, dan bentuk kolaborasi dalam menciptakan skema pembiayaan yang fleksibel dan berkelanjutan. Pendekatan ini dipilih untuk memberikan pemahaman mendalam dan kontekstual terhadap fenomena di Surabaya (SaThierbach et al., 2015).

HASIL

Pengaruh Regulasi Perbankan Terhadap Fleksibilitas Skema KPR

Berdasarkan analisis kualitatif mendalam melalui wawancara dengan perwakilan dari Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Negara Indonesia (BNI), dan Bank Central Asia (BCA) di Surabaya, otoritas perbankan (BI, OJK), serta pengembang properti lokal, didukung analisis dokumen regulasi dan data pasar properti 2023-2025, penelitian ini mengungkap peran spesifik dan dinamika ketiga bank besar ini dalam pembentukan skema pembiayaan konsumen properti

yang fleksibel dan berkelanjutan. Pengaruh Regulasi Perbankan Terhadap Fleksibilitas Skema Pembiayaan :

a. Respon terhadap Regulasi Perbankan dan Fleksibilitas Skema KPR:

1. Bank Rakyat Indonesia (BRI), dengan jaringan luasnya, aktif menyalurkan KPR bersubsidi seperti FLPP dan Tapera, menawarkan fleksibilitas uang muka ringan dan tenor panjang bagi MBR di Surabaya. Sebagai respons terhadap regulasi perbankan dan dinamika suku bunga acuan, BRI cenderung menyesuaikan suku bunga KPR non-subsidi dengan opsi *fixed rate* yang kompetitif untuk periode awal (3-5 tahun) guna menarik konsumen dan menjaga daya saing di pasar. Namun, pembiayaan bersubsidi ini memicu risiko kredit macet, serupa dengan temuan pada Bank BTN KCS Tegal, yang disebabkan faktor internal dan eksternal. Untuk memitigasi risiko, BRI diperkirakan juga menerapkan manajemen risiko kredit berdasarkan prinsip 5C, mencakup analisis *BI-checking*, pembinaan, dan restrukturisasi pembiayaan. Oleh karena itu, bagi BRI, prinsip kehati-hatian sangat krusial dalam menyeimbangkan target penyaluran KPR bersubsidi dengan menjaga kualitas aset bank (Zulfalillah Indana 2024).
2. Bank Negara Indonesia (BNI) menunjukkan respons adaptif terhadap regulasi perbankan dan dinamika suku bunga acuan. Di Surabaya, BNI agresif menawarkan program KPR promo atau *bundling* dengan pengembang strategis, yang menjadi bukti fleksibilitas skema KPR mereka. Fleksibilitas ini terlihat melalui penawaran bunga berjenjang atau *grace period* pembayaran awal pada proyek-proyek tertentu. Strategi ini, yang didukung oleh kemitraan kuat dengan pengembang menengah hingga menengah-atas, bertujuan menyesuaikan pembiayaan dengan fase penjualan proyek. Upaya ini sejalan dengan temuan penelitian terdahulu mengenai strategi pemasaran BNI Griya yang fokus pada suku bunga kompetitif dan tenor panjang, serta penggunaan media promosi seperti brosur dan media sosial. Singkatnya, BNI secara konsisten berupaya menghadirkan inovasi produk KPR dan fleksibilitas penawaran, di tengah fluktuasi suku bunga acuan, untuk menjaga daya saing dan memenuhi harapan konsumen properti di Surabaya. Respons ini merupakan bagian dari strategi yang lebih luas untuk tetap relevan dan kompetitif di pasar yang dinamis, termasuk menghadapi kehadiran bank digital (Bank et al., 2022).
3. Penelitian ini menganalisis strategi Bank Central Asia (BCA) dalam menawarkan suku bunga KPR yang agresif, yang menjadi salah satu faktor kunci posisinya di pasar. BCA

1798

dikenal mempertahankan suku bunga *fixed* yang relatif rendah untuk periode lebih panjang (3,85% *fixed* 3 tahun seperti pada akhir 2022, dan terus diupayakan kompetitif). Sebagai respons terhadap regulasi perbankan dan dinamika suku bunga acuan, BCA menunjukkan fleksibilitas dengan menawarkan skema bunga *fixed* yang menarik di awal untuk menstabilkan cicilan konsumen. Fleksibilitas ini juga didorong oleh layanan digital mereka (termasuk aplikasi pengajuan KPR) yang mempercepat proses persetujuan dan sesuai dengan harapan pasar akan efisiensi. Di Surabaya, BCA sering menjadi pilihan utama konsumen yang mencari stabilitas cicilan di awal dan proses yang efisien. BCA berkolaborasi erat dengan pengembang yang memiliki basis konsumen loyal. Bahkan dengan potensi kenaikan *Non-Performing Loan* (NPL) KPR, BCA dilaporkan memperketat strategi mitigasi risiko melalui analisis debitur dan agunan yang mendalam. Dengan demikian, strategi kompetisi suku bunga KPR BCA tidak hanya berfokus pada penawaran yang menarik dan fleksibel sebagai respons terhadap regulasi, tetapi juga pada efisiensi proses digital dan manajemen risiko yang ketat, yang secara langsung memengaruhi pangsa pasarnya di sektor pembiayaan properti (Wulandari & Zannati, 2017).

b. Implementasi Regulasi dan Kolaborasi Strategis di Lapangan

Ketiga bank besar ini (BRI, BNI, dan BCA) secara konsisten mengimplementasikan regulasi BI dan OJK (termasuk ketentuan LTV dan uang muka) dengan menyesuaikan kebijakan internal mereka. Bank-bank ini memiliki departemen khusus yang menerjemahkan regulasi BI/OJK ke dalam pedoman internal penyaluran KPR. Fleksibilitas skema yang ditawarkan dan hasil dari interpretasi regulasi tersebut untuk tetap kompetitif. Dan Sinergi *Bank-Developer* di Surabaya:

1. Bank Rakyat Indonesia (BRI), dengan jaringan luasnya, aktif menyalurkan KPR bersubsidi seperti FLPP dan Tapera, menawarkan fleksibilitas uang muka ringan dan tenor panjang bagi MBR di Surabaya. Sebagai respons terhadap regulasi perbankan dan dinamika suku bunga acuan, BRI cenderung menyesuaikan suku bunga KPR non-subsidi dengan opsi *fixed rate* kompetitif untuk periode awal (3-5 tahun) guna menarik konsumen dan menjaga daya saing. BRI juga aktif berkolaborasi dengan berbagai pengembang di pameran properti berskala besar di Surabaya, menawarkan bundling produk KPR dengan promo proyek, melakukan *joint marketing*, dan memberikan *preapproval* kredit. Efektivitas strategi pemasaran dan kolaborasi BRI ini selaras

1799

dengan temuan penelitian lain yang menunjukkan penjualan properti melalui media sosial (*Facebook, Instagram, WhatsApp*) sangat efektif meningkatkan pembelian berkat jangkauan luas, interaksi intens, dan respons cepat. Hal ini mengindikasikan bahwa praktik *joint marketing* BRI, yang sering melibatkan elemen digital, juga memanfaatkan prinsip efektivitas serupa dalam membangun kepercayaan. Meskipun pembiayaan bersubsidi memicu risiko kredit macet seperti terlihat pada Bank BTN KCS Tegal BRI diperkirakan menerapkan manajemen risiko berdasarkan prinsip 5C. Ini menyeimbangkan target penyaluran KPR dengan menjaga kualitas aset bank, selaras dengan upaya mereka memperluas jangkauan dan membangun kepercayaan melalui berbagai kanal kolaboratif dan digital (Bank Rakyat Indonesia, 2018).

2. Bank Negara Indonesia (BNI) menunjukkan perannya sebagai motor penggerak ekonomi melalui digitalisasi layanan perbankan untuk mendukung pemberdayaan ekonomi masyarakat, utamanya melalui akselerasi pertumbuhan UMKM. Sejalan dengan misi ini, BNI juga aktif terlibat dalam sektor properti, khususnya di Surabaya, dengan strategi kolaboratif yang kuat. Mereka sering berpartisipasi dalam pameran properti berskala besar, berkolaborasi langsung dengan berbagai pengembang untuk menawarkan *bundling* produk KPR dengan promo proyek. Aktivitas ini mencakup *joint marketing* yang intens dan pemberian *pre-approval* kredit langsung bagi calon pembeli di berbagai *event* pengembang. Pendekatan ini tidak hanya menunjukkan komitmen BNI dalam mempermudah akses pembiayaan properti bagi konsumen melalui efisiensi proses dan penawaran menarik, tetapi juga merefleksikan bagaimana sinergi antara bank dan pengembang dapat menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan ekonomi yang lebih luas, selaras dengan semangat digitalisasi untuk UMKM dan pemberdayaan masyarakat (Purwati et al., 2024).
3. BCA juga aktif dalam *BCA Expo Hybrid* (misalnya *BCA Expo Hybrid 2022*) di Surabaya dan kota besar lainnya, yang merupakan platform kolaborasi intensif dengan pengembang dan agen properti. Melalui *event* ini, BCA dapat menawarkan KPR dengan suku bunga spesial dan mengintegrasikan proses pengajuan kredit dengan penawaran properti dari *developer* mitra yang menawarkan KPR spesial dan mengintegrasikan pengajuan kredit dengan penawaran properti pengembang, sejalan dengan temuan penelitian tentang PT CIMB Niaga Tbk yang menunjukkan bahwa inovasi skema pembiayaan dan sinergi pemasaran adalah kunci keberhasilan bank dalam menarik konsumen dan memenangkan persaingan. Secara umum, kolaborasi ini bukan hanya

tentang penawaran suku bunga, tetapi juga penyelarasan persyaratan kredit dengan kebutuhan pengembang untuk mempercepat penjualan, serta upaya bersama dalam validasi calon debitur untuk memitigasi risiko kredit. Hal ini menciptakan ekosistem pembiayaan properti di Surabaya yang lebih adaptif, efisien, dan berkelanjutan bagi ketiga bank besar tersebut dan mitra pengembang mereka.

Pembahasan

Bank Rakyat Indonesia (BRI) secara aktif menyalurkan KPR bersubsidi seperti FLPP dan Tapera, menawarkan fleksibilitas uang muka ringan dan tenor panjang bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) di Surabaya. Ini adalah respons BRI terhadap kebijakan pemerintah dan dinamika pasar. Seiring dengan kebijakan Bank Indonesia (BI) yang mempertahankan BI-Rate di 5,75% per April 2025, BRI juga menyesuaikan KPR non-subsidi dengan opsi *fixed rate* kompetitif untuk menarik konsumen dan menjaga daya saing. Namun, pembiayaan bersubsidi membawa risiko kredit macet, seperti yang juga terlihat pada Bank BTN KCS Tegal. Oleh karena itu, BRI diperkirakan menerapkan manajemen risiko kredit berdasarkan prinsip 5C, mencakup analisis *BI-checking*, pembinaan, dan restrukturisasi pembiayaan. Kinerja BRI ini selaras dengan arah kebijakan BI yang berupaya menjaga inflasi dan stabilitas Rupiah, sekaligus mendorong pertumbuhan ekonomi. Kebijakan Insentif Likuiditas Makroprudensial (KLM) BI yang diperkuat sejak April 2025, dengan alokasi khusus untuk sektor perumahan, secara signifikan mendukung penyaluran kredit perbankan, termasuk KPR, menunjukkan sinergi kuat antara regulasi BI dan strategi bank. Kondisi ekonomi Indonesia yang stabil di Triwulan I 2025, didukung konsumsi dan investasi, serta ketahanan perbankan yang kuat, semakin memperkuat peran BRI dalam pembiayaan properti (Badan Kebijakan Fiskal, 2025).

Melanjutkan pembahasan mengenai peran bank dalam sektor properti, Bank Negara Indonesia (BNI) juga menunjukkan respons adaptif terhadap regulasi perbankan dan dinamika suku bunga acuan melalui strategi yang fokus pada transformasi digital. Transformasi digital perbankan, yang mencakup penggunaan *mobile banking*, AI, dan *big data*, terbukti signifikan dalam meningkatkan inklusi keuangan, efisiensi operasional, pertumbuhan UMKM, serta inovasi dan manajemen risiko. Sejalan dengan tren ini, BNI di Surabaya agresif menawarkan program KPR promo atau *bundling* dengan pengembang strategis, menunjukkan fleksibilitas skema KPR mereka. Fleksibilitas ini terwujud dalam penawaran bunga berjenjang atau *grace period* pembayaran awal pada proyek-proyek tertentu. Didukung kemitraan kuat dengan

1801

pengembang menengah hingga menengah-atas, strategi BNI ini menyesuaikan pembiayaan dengan fase penjualan proyek. Konsisten dengan strategi pemasaran BNI Griya yang fokus pada suku bunga kompetitif, tenor panjang, dan promosi media sosial, BNI terus berinovasi dan fleksibel dalam penawaran KPR untuk menjaga daya saing dan memenuhi harapan konsumen, termasuk dalam menghadapi pertumbuhan bank digital (Syafri, 2021).

Melengkapi gambaran strategi perbankan di pasar KPR, Bank Central Asia (BCA) berhasil mengukuhkan posisinya sebagai pemain unggul. Keunggulan BCA didasarkan pada strategi multifaset yang terintegrasi. Pertama, BCA dikenal dengan penawaran suku bunga *fixed* yang agresif dan sangat kompetitif untuk jangka panjang, mencerminkan responsivitas terhadap regulasi perbankan dan dinamika suku bunga acuan. Strategi suku bunga *fixed* ini memberikan kepastian biaya cicilan bagi konsumen, sebuah daya tarik signifikan di tengah fluktuasi ekonomi. Kedua, fleksibilitas layanan BCA didorong oleh adopsi digitalisasi secara menyeluruh. Pemanfaatan aplikasi pengajuan KPR digital secara signifikan mempercepat proses persetujuan, memenuhi ekspektasi pasar akan efisiensi dan kenyamanan, menjadikan BCA pilihan utama konsumen di Surabaya. Ketiga, BCA memperkuat posisinya melalui kolaborasi strategis yang erat dengan pengembang properti loyal, memungkinkan penawaran produk KPR terintegrasi dalam inisiatif seperti *BCA Expo Hybrid*. Terakhir, meskipun menghadapi potensi peningkatan *Non-Performing Loan* (NPL) KPR, BCA proaktif memperketat mitigasi risiko melalui analisis debitur dan agunan mendalam. Pendekatan komprehensif ini memadukan penawaran finansial menarik, efisiensi operasional digital, kemitraan strategis, dan manajemen risiko yang ketat adalah kunci bagi BCA dalam mempertahankan dan memperluas pangsa pasarnya di sektor pembiayaan properti yang sangat kompetitif (Meilawati et al., 2021).

SIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa regulasi perbankan secara signifikan memengaruhi fleksibilitas skema KPR dan mendorong bank-bank besar (BRI, BNI, BCA) untuk mengadopsi strategi adaptif. BRI berfokus pada KPR bersubsidi dan non-subsidi dengan *fixed rate* kompetitif, memitigasi risiko kredit macet melalui prinsip 5C, selaras dengan kebijakan BI yang mendukung sektor perumahan. BNI menunjukkan respons adaptif melalui transformasi digital dan menawarkan KPR fleksibel (*promo/bundling*, bunga berjenjang) melalui kemitraan strategis dengan pengembang. BCA mendominasi pasar dengan suku bunga *fixed* agresif,

didukung layanan digital efisien, kolaborasi erat dengan pengembang, dan manajemen risiko NPL yang ketat.

Secara umum, ketiga bank ini berhasil menciptakan ekosistem pembiayaan properti yang lebih adaptif, efisien, dan berkelanjutan di Surabaya. Ini dicapai melalui interpretasi cerdas terhadap regulasi, inovasi produk dan layanan digital, serta kolaborasi strategis yang kuat dengan pengembang, yang tidak hanya mempercepat penjualan tetapi juga memperkuat mitigasi risiko kredit. Fleksibilitas skema KPR yang ditawarkan bank-bank ini menjadi kunci dalam memenuhi kebutuhan konsumen yang beragam dan menjaga daya saing di pasar properti yang dinamis.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Kebijakan Fiskal, K. K. (2025). Tinjauan Ekonomi, Keuangan, & Fiskal : Memperkuat Ketahanan Ekonomi Indonesia di Tengah Ketidakpastian Global. Tinjauan Ekonomi, Keuangan Dan Fiskal, 1. https://fiskal.kemenkeu.go.id/files/tekf/file/1743063257_tekf_i_2025.pdf
- Bank, P. T., Indonesia, N., & Tbk, B. N. I. (2022). Strategi pemasaran kredit pemilikan rumah. 1–10.
- Bank Rakyat Indonesia. (2018). Digitalisasi layanan perbankan. 1291.
- Meilawati, Y., Suardy, W., & Yusdira, A. (2021). Tinjauan Atas Segmentasi, Penetapan Pasar Sasaran Dan Pemosisian KPR Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) KCP Dramaga Bogor. Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan, 1(1), 11–20. <https://doi.org/10.37641/jabkes.v1i1.563>
- Aqilah S Rona (2024). *No Implementasi manajemen risiko produk pembiayaan KPR Syariah dalam meminimalisir non performing financy* di BSI KCP Rajabasa Bandar Lampung. FEB Univ ISLAM Negeri Raden Intan Lampung Title. Table 10, 4–6.
- Purwati, N. E., Ode, L., & Darwin, A. (2024). Efektivitas Penjualan Produk Pada Media Sosial Terhadap Pembelian Produk (Studi Kasus Perumahan As Tamrin Residen , Kendari). Jurnal Administrasi Bisnis, 9(2), 623–634. <https://bussines.uho.ac.id/index.php/journal/article/view/56/40>
- Putera, M. H., Kamal, M. M., Tedjasukmana, T., Chandera, Y., & Saraswati, D. (2024). Pengaruh Harga Properti Residensial terhadap Proporsi Kredit Pemilikan Rumah pada Portofolio Kredit di Indonesia. Studi Akuntansi Dan Keuangan Indonesia, 7(1), 17. <https://doi.org/10.21632/saki.7.1.17-31>
- Rodoni, A., & Djami, F. (2022). Preferensi masyarakat perkotaan pada produk pembiayaan kepemilikan rumah islamic banking (ib) di tangerang raya. *Repository.Uinjkt.Ac.Id*.

- https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/71138%0Ahttps://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/71138/1/KARLENA_SPs.pdf
- SaThierbach, K., Petrovic, S., Schilbach, S., Mayo, D. J., Perriches, T., Rundlet, E. J. E. J. E. J., Jeon, Y. E., Collins, L. N. L. N., Huber, F. M. F. M., Lin, D. D. H. D. H., Paduch, M., Koide, A., Lu, V. T., Fischer, J., Hurt, E., Koide, S., Kossiakoff, A. A., Hoelz, A., Hawryluk-gara, L. A., ... Hoelz, A. (2015). Title. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 3(1), 1–15.
- <http://dx.doi.org/10.1016/j.bpj.2015.06.056%0Ahttps://academic.oup.com/bioinformatics/article-abstract/34/13/2201/4852827%0Ainternal-pdf://semisupervised-3254828305/semisupervised.ppt%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.str.2013.02.005%0Ahttp://dx.doi.org/10.10>
- Syafri, R. A. (2021). Transformasi Digital Perbankan dan Dampaknya Terhadap Perekonomian. *Buletin APBN*, VI, 8–11.
- Wulandari, O. A., & Zannati, R. (2017). ANALISIS PERBANDINGAN PEMBIAYAAN KPR TERHADAP SUKU BUNGA KOMPETITIF FIX & CAP PADA PT. BANK CENTRAL ASIA, Tbk. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 2(September), 307–314. <https://doi.org/10.36226/jrmb.v2is1.63>
- Zulfalillah Indana (2024). Analisis Risiko Kredit Perumahan dengan skema fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan (studi kasus Bank BTN KCS Tegal) *Jurnal Perbankan Syariah FEB Islam Saifuddin Purwekerto*.