

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
DI KJKS BMT ALFA NUSA KEBUMEN
SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KINERJA BMT**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata I
Dalam Ilmu Ekonomi Islam**



Oleh :

FARIDA DWI ABEKTI

NIM 102411050

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN WALISONGO SEMARANG**

2014

Rahman El Junusi, SE., MM.

NIP. 196911182000003 1001

Jl, Nusa Indah 111/1106, Rt/Rw 004/005 Tambak Aji Ngaliyan Semarang

Mohammad Nadzir, SHL., MSI.

NIP. 19730923 200312 1002

Perum Taman Beringin Elok H-19 Rt/Rw 06/X11 Beringin Ngaliyan Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Skripsi

A.n. Sdr. Farida Dwi Abekti

Kpd. Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini saya kirim naskah skripsi dari saudara:

Nama : Farida Dwi Abekti

NIM : 102411050

Judul Skripsi : **“Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja BMT”**

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimuaqosyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 30 Oktober 2014

Pembimbing I



Rahman El Junusi, SE., MM.
NIP. 196911182000003 1001

Pembimbing II



Mohammad Nadzir, SHL., MSI.
NIP: 19730923 200312 1002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Telp.(024) 7601295 Semarang 50185

PENGESAHAN

Nama : Farida Dwi Abekti
NIM : 102411050
Jurusan : Ekonomi Islam
Judul : **STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI KJKS BMT ALFA NUSA KEBUMEN SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KINERJA**

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/ baik/ cukup pada tanggal :


17 Desember 2014

dan dapat diterima sebagai kelengkapan ujian akhir Program Sarjana Strata Satu (S1) guna memperoleh gelar sarjana dalam ilmu Ekonomi tahun akademik 2014/2015

Semarang, 17 Desember 2014

Dewan Penguji

Ketua Sidang


H. Ade Yusuf Mujaddid., M.Ag.
NIP. 19670119 199803 1 002


Penguji I,


Dr. H. Muchlis, M.Si.
NIP. 19610117 198803 1

Pembimbing I,


Rahman El Junusi, SE., MM.
NIP. 196911182000003 1001

Sekretaris Sidang


Mohammad Nadzir, SHI., MSI.
NIP. 19730923 200312 1002

Penguji II,


H. Taufiq Hidayat, Lc., MIS.
NIP. 19720307 200604 1 002

Pembimbing II,


Mohammad Nadzir, SHI., MSI.
NIP. 19730923 200312 1002



MOTTO

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا هَلْ اَدُّوْكُمْ عَلٰى تِجْرَةٍ تُّنْجِيْكُمْ مِّنْ عَذَابِ اَلِيْمٍ ﴿١٠﴾

Hai orang-orang yang beriman, sukakah kamu Aku tunjukkan suatu perniagaan yang dapat menyelamatkanmu dari azab yang pedih?(Surat Ash Shaff ayat 10).

PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

Atas doa dari mamah Siti Nafidatun Sangadati dan papah

Abdul Majid Purnomo Handoko SH yang tercinta, yang selalu sabar membimbing dan mengarahkan masa depan

Untuk unnie tersayang Rini Nur Wardani, dan kakak ipar Erwinsyah Fauzan, terima kasih atas do'a serta supportnya.

Keluarga bapak H. Abd. Basith yang telah memberikan kasih sayang dan perhatian seperti kedua orang tua peneliti.

Geby, Indah, Fajar, Salis, Dina, Afrida, Naning, Naimma yang telah setia menemani hari-hari selama di perkuliahan dan di koz serta dorongan untuk bisa lulus bersama.

Kawan EIBio, sangit community yang selalu kompak dan saling memberi semangat, semoga sukses milik kita semua.

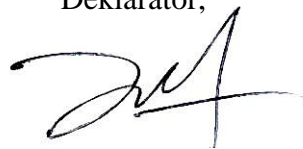
Aamiin

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, Penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 30 Oktober 2014

Deklarator,



Farida Dwi Abekti
NIM. 102411050

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Penulisan transliterasi huruf-huruf Arab Latin dalam skripsi ini berpedoman pada SKB Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987. Penyimpangan penulisan kata sandang [al-] disengaja secara konsisten agar sesuai teks Arabnya.

ا	A	ط	ṭ
ب	B	ظ	ẓ
ت	T	ع	‘
ث	ṯ	غ	G
ج	J	ف	F
ح	ḥ	ق	Q
خ	Kh	ك	K
د	D	ل	L
ذ	ḏ	م	M
ر	R	ن	N
ز	Z	و	W
س	S	ه	H
ش	Sy	ء	’
ص	ṣ	ي	Y
ض	ḍ		

Bacaan Madd:

ā = a panjang
 ī = i panjang
 ū = u panjang

Bacaan Diftong:

au = أو
 ai = أي
 iy = إي

ABSTRAK

Pada dasarnya pemasaran merupakan kebutuhan bagi lembaga, baik yang bergerak di bidang laba ataupun nirlaba, mengingat perkembangan pasar dan persaingan yang semakin ketat. Strategi pemasaran merupakan ujung tombak dari suatu rencana pemasaran dan sangat diperlukan dalam suatu KJKS BMT yang bertujuan agar rencana yang telah dibuat dapat terlaksana dan dapat tercapai sesuai dengan tujuan yang telah direncanakan serta diharapkan dapat meminimalisir tantangan yang ada dan dapat memanfaatkan peluang dengan sebaik mungkin.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah* yang ada di KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen serta untuk mengetahui peluang dan tantangan yang di hadapi KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen dalam upaya meningkatkan kinerja BMT.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif, yaitu dokumentasi berupa dokumen-dokumen yang ada di KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen seperti RAT, brosur dan buku panduan yang dimiliki KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen, wawancara, yaitu dengan cara peneliti mewawancarai langsung manager, bagian pembiayaan dan ketua pengurus 1 KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen dan observasi, yaitu peneliti mengamati langsung kejadian-kejadian yang berhubungan dengan pembiayaan *murabahah* yang ada di KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen.

Hasil penelitian menunjukan: 1) Strategi pemasaran yang dilakukan oleh KJKS BMT ALFA NUSA yaitu dengan cara menggunakan prinsip jiwa *spiritual marketing*, menciptakan produk pembiayaan *murabahah* dengan kisaran plafon Rp. 500.000,00-Rp. 1.000.000,00, jempot bola, nego tentang harga jual dan waktu pelunasan, menawarkan langsung kepada pemilik warung-warung atau toko-toko kecil yang berada di pinggir-pinggir jalan, para pedagang kaki lima yang ada di alun-alun Kebumen serta memasang spanduk, menjadi sponsor, menyebarkan brosur atau selebaran melakukan dakwah di bidang sosial serta ikut berpartisipasi menjadi relawan di daerah yang terkena musibah atau bencana dan menjalin kerja sama dengan BMT lain yang tergabung dalam Perhimpunan BMT Kabupaten Kebumen serta menjalin kerjasama dengan lembaga pendidikan 2) Peluang yang dihadapi yaitu letak kota Kebumen yang ada di jalur perdagangan, banyaknya para pengusaha mikro yang berpotensi mengembangkan usahanya namun terhalang oleh modal, di Kebumen Lembaga Keuangan Syariah masih sedikit. Sedangkan tantangan yang dihadapi adalah banyaknya Lembaga Keuangan formal atau Bank yang berusaha masuk ke bisnis perbankan dengan memberikan kredit murah, lembaga keuangan besar atau bank-bank besar telah menyedot dana dari masyarakat dengan mengambil segala segmen, usia KJKS BMT ALFA NUSA yang terbilang masih muda.

Kata kunci: Strategi pemasaran, pembiayaan *murabahah*, kinerja.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah yang telah memberikan kemudahan, kelancaran, ketenangan, dan kesehatan serta melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Di KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja BMT”** tanpa suatu halangan apapun. Sholawat serta salam penulis limpahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW yang senantiasa menjadi suri tauladan kita.

Dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari peran serta bantuan dari berbagai pihak, oleh karenanya pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. DR. H. Muhibbin, M.Ag selaku Rektor IAIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo Semarang beserta Pembantu Dekan I, II dan III.
3. Bapak H.Nur Fatoni, M.Ag selaku Kepala Jurusan Ekonomi Islam dan Bapak H. Ahmad Furqon, LC, MA. selaku Sekjur Ekonomi Islam.
4. Bapak Rahman El Junusi., SE., MM, selaku pembimbing I dan Bapak Mohammad Nadzir, SHI., MSI selaku pembimbing II
5. Semua dosen yang telah membimbing dan mengajar penulis selama belajar di IAIN Walisongo Semarang.
6. Seluruh staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

7. Seluruh staf dan karyawan perpustakaan Institut dan Fakultas.
8. Keluarga penulis yang senantiasa memberikan semangat, kasih sayang, dan doa tiada henti hingga terselesaikannya skripsi ini.
9. Seluruh teman EIB10 dan seluruh pihak yang tidak mungkin penulis sebut dan tulis satu persatu, terima kasih atas segala bantuan dan peran sertanya yang telah diberikan kepada penulis.

Dengan segala kerendahan hati dan juga puji syukur kepada Allah yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, semoga amal Bapak dan Ibu beserta para staf-stafnya dan juga semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu diterima semua amal shalehnya di sisi Allah SWT, Aamiin.

Akhirnya, skripsi ini dapat selesai, meskipun sangat sederhana dan masih banyak kekurangan mudah-mudahan dapat bermanfaat bagi semua orang dan khususnya bagi penulis sendiri.

Semarang, 30 Oktober 2014

Deklarator,

Farida Dwi Abekti
NIM. 102411050

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI.....	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GRAFIK	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
D. Tinjauan Pustaka	8
E. Metodologi Penelitian	10
F. Sistematika Penulisan.....	16

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran	18
1. Pengertian Strategi	18
2. Pengertian Strategi Pemasaran	19
3. Perumusan Strategi Pemasaran	19
4. Strategi Pemasaran (Bauran Pemasaran 4P)	21
5. Strategi Pemasaran Syariah	22
B. Pembiayaan	31
1. Pengertian Pembiayaan	31
2. Tujuan Pembiayaan	32
3. Jenis-Jenis Pembiayaan	33
4. Unsur-Unsur Pembiayaan	37
C. Pembiayaan Murabahah	38
1. Pengertian Pembiayaan Murabahah	38
2. Rukun dan Syarat Murabahah	40
3. Dasar Hukum Murabahah	41
D. <i>Baitul Maal Watamwil</i> (BMT)	42
1. Pengertian <i>Baitul Maal Watamwil</i>	42
2. Badan Hukum BMT	43
3. Tujuan BMT	44
4. Produk-Produk BMT	44
E. Kinerja <i>Baitul Maal Watamwil</i>	46
1. Pengertian Kinerja.....	46

2. Proses Penilaian Kinerja.....	46
3. Tujuan dan Manfaat Penilaian Kinerja.....	48

BAB III GAMBARAN UMUM KJKS BMT ALFA NUSA

A. Sejarah Berdirinya KJKS BMT ALFA NUSA	53
B. Legalitas KJKS BMT ALFA NUSA.....	56
C. Visi, Misi, Tujuan dan Motto KJKS BMT ALFA NUSA.	56
D. Produk-Produk KJKS BMT ALFA NUSA.....	58
E. Struktur Organisasi.....	60
F. Program Kerja	62
G. Data Perkembangan Keuangan	72

**BAB IV ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN
MURABAHAH SEBAGAI UPAYA MENINGKATAN
KINERJA BMT**

A. Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT ALFA NUSA.....	75
B. Analisis Dampak Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja BMT.	86
C. Peluang dan Tantangan yang Dihadapi KJKS BMT ALFA NUSA.....	92
D. Analisis SWOT.....	99

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	100
B. Saran.....	102
C. Penutup.....	103

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Perkembangan Keuangan.....	75
Tabel 2. Pertumbuhan Jumlah Anggota Biasa dan Pencapaian Pembiayaan Murabahah.....	89

DAFTAR GRAFIK

Grafik 1. Perkembangan Jumlah Anggota Biasa.....	5
Grafik 2. Perkembangan Pencapaian Pembiayaan Murabahah	6
Grafik 3. Perkembangan Jumlah Anggota Biasa.....	90
Grafik 4. Perkembangan Pencapaian Pembiayaan Murabahah.....	91
Grafik 5. Perkembangan Aset.....	93
Grafik 6. Perkembangan Modal.....	94
Grafik 7. Perkembangan Laba	95