

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Secara filosofi, bank syariah adalah bank yang aktifitasnya meninggalkan masalah riba. Dengan demikian, penghindaran bunga yang dianggap riba merupakan salah satu tantangan yang di hadapi dunia Islam dewasa ini. Para ekonom muslim telah mencurahkan perhatian besar guna menemukan cara untuk menggantikan sistem bunga dalam transaksi perbankan dan keuangan yang lebih sesuai dengan etika Islam. Upaya ini dilakukan sebagai upaya membangun model teori ekonomi yang bebas bunga dan pengujiannya terhadap pertumbuhan ekonomi, alokasi, dan distribusi pendapatan. Oleh karena itu, mekanisme perbankan bebas bunga yang biasa disebut dengan bank Syariah didirikan.¹

Meskipun diskusi tentang bank syariah sebagai basis ekonomi Islam sudah dimulai dilakukan pada awal tahun 1980, namun kehadiran bank syariah di Indonesia masih relatif baru yaitu pada sekitar tahun 1990-an. Sedangkan prakarsa untuk mendirikan bank syariah di Indonesia dipelopori oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990.²

PT Bank Muamalat Indonesia (BMI) merupakan pelopor bank syariah pertama yang ada di Indonesia, yang akte pendiriannya di tanda

¹Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah*, Jakarta: Erlangga, 2010, h. 4-5.

²Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011, h. 215.

tangani tanggal 1 November 1991. Sejak mulai beroperasinya PT Bank BMI tepatnya pada bulan Mei 1992, bank syariah mulai eksis di Indonesia dan ini merupakan babak baru dalam dunia perbankan syariah. Dasar hukum yang menjadi dasar penerapan *dual banking system* di Indonesia, yakni terselenggarakannya dua sistem perbankan (konvensional dan syariah) secara berdampingan diatur dalam berbagai peraturan Perundang-Undangan yaitu Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 yang kemudian disempurnakan dengan Undang-Undang No. 10 tahun 1998 dan Undang-Undang No. 23 Tahun 1999.³

Pendirian bank Muamalat ini diikuti oleh bank–bank perkreditan rakyat syariah (BPR syariah). Walaupun demikian, keberadaan dua jenis lembaga keuangan tersebut belum sanggup menjangkau masyarakat lapisan bawah. Oleh karena itu, dibentuklah lembaga–lembaga simpan–pinjam yang di sebut *baitul maal wattamwil* (BMT).⁴

Baitul Mal Wa tamwil (BMT) merupakan balai usaha mandiri terpadu yang isinya berisikan lembaga *bait al-mal wa at-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha–usaha produktif dan investasi dalam rangka meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha mikro atau lapisan bawah.⁵ Maka tidaklah salah jika BMT itu didirikan kerana untuk mengisi kekurangan BMI dan BPRS yang belum bisa menjangkau masyarakat lapisan bawah. Selain merupakan lembaga pengelola dana masyarakat yang

³Machmud dan rukmana, *Bank ...*, h. 97.

⁴Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Adipura, 2003, h. 32.

⁵Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Watamwil*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2013, h. 23.

memberikan pelayanan tabungan, pinjaman kredit dan pembiayaan, BMT juga dapat berfungsi mengelola dana sosial umat di antaranya menerima titipan dana zakat, infak, sedekah, dan wakaf. Semua produk pelayanan dan jasa BMT dijalankan menurut prinsip syariah, yakni prinsip bagi hasil.⁶ Secara kelembagaan BMT didampingi atau didukung oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK)⁷

Perkembangan BMT begitu pesat dan cepat, bagaikan jamur dan BMT kini tersebar luas di seluruh Indonesia. Banyak BMT–BMT baru yang terus didirikan, baik di kabupaten maupun kecamatan. Hal ini disebabkan diantaranya karena masyarakat lebih banyak memperoleh kemudahan dan keuntungan dari BMT yang tidak masyarakat peroleh sebelumnya dari lembaga–lembaga keuangan syariah. Salah satu BMT yang kini berdiri di kecamatan Kebumen adalah KJKS BMT ALFA NUSA.

Pendirian KJKS BMT ALFA NUSA di wilayah Kebumen berawal dari keinginan beberapa tokoh masyarakat di lingkungan Kecamatan Kebumen yang diantaranya ingin ikut aktif dalam mengembangkan Lembaga Keuangan Syariah di Kabupaten Kebumen dan mempermudah pelayanan umat dalam rangka peningkatan simpanan dan pembiayaan serta pemberdayaan ekonomi umat Islam pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Rencana itu ternyata didukung oleh pengurus MWC NU Kebumen. Dari hasil sosialisasi yang dilakukan oleh tokoh–tokoh masyarakat tersebut, terkumpullah 20 orang pendiri yang siap dengan segala

⁶*Ibid*, h. 34-35.

⁷Sudarsono, *Bank ...*, h. 96.

konsekuensinya. Akhirnya, pada tanggal 19 Januari 2006 KJKS BMT ALFA NUSA resmi beroperasi. BMT yang secara kelembagaan kehadirannya didampingi oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) merupakan Koperasi Jasa Keuangan yang dimiliki dan ditumbuh kembangkan oleh masyarakat secara swadaya.⁸

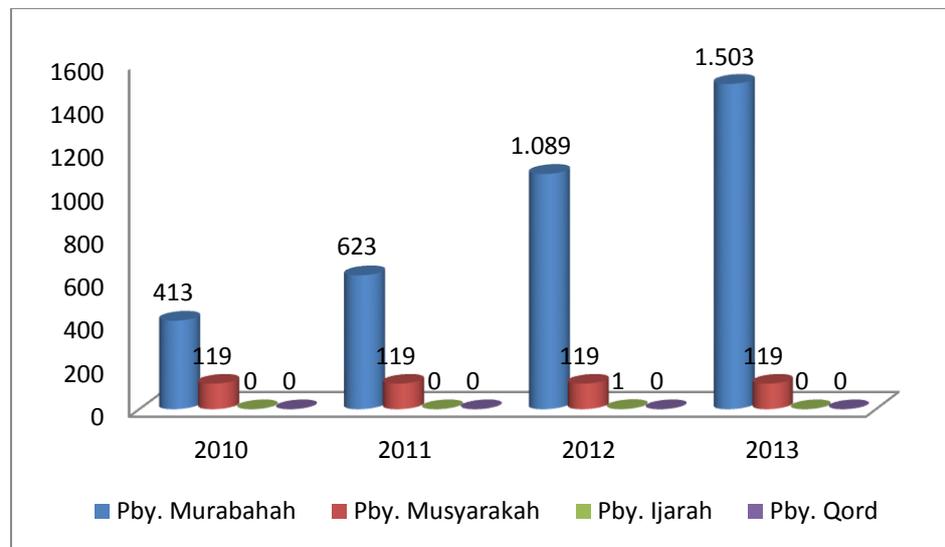
KJKS BMT ALFA NUSA memulai usahanya dengan aset awal sebesar Rp. 23.800.000,00 dan sampai saat ini asetnya mencapai milyaran rupiah.⁹ Sebagai Koperasi Jasa Keuangan yang terbilang baru tentu itu bukan pencapaian yang mudah, dibutuhkan strategi yang jitu untuk terus mempertahankan kinerja KJKS BMT ALFA NUSA yang berkembang. Koperasi Jasa Keuangan Syariah ini berupaya mendorong kegiatan penyimpanan dan membantu pembiayaan pengusaha mikro serta konsultasi usaha dan lain sebagainya. Produk yang ditawarkan pun bermacam-macam diantaranya: simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela yang terdiri dari simpanan *mudharabah*, simpanan pendidikan, simpanan haji, simpanan kurban, simpanan walimah, simpanan kelahiran, simpanan berjangka, dan simpanan amanah. KJKS BMT ALFA NUSA juga mempunyai empat produk pembiayaan, diantaranya pembiayaan *Murabahah*, pembiayaan *Musyarakah*, pembiayaan *Ijarah*, dan pembiayaan *Qord*. Namun nyatanya pembiayaan yang disalurkan belum bisa merata, dalam arti jumlah calon anggota dan pembiayaan yang satu dengan yang lain tidak seimbang. Berdasarkan hasil pengamatan, selama empat tahun berurut-turut hanya

⁸Modul Sejarah Bendiri KJKS BMT ALFA NUSA.

⁹Modul Sejarah Bendiri KJKS BMT ALFA NUSA.

pembiayaan *murabahah* saja yang terus mengalami kenaikan baik dari segi calon anggota maupun pencapaian pembiayaan.¹⁰ Hal ini dapat kita lihat dari grafik berikut:

Grafik 1. Pertumbuhan Jumlah Anggota Biasa Pembiayaan
Periode 2010 – 2013



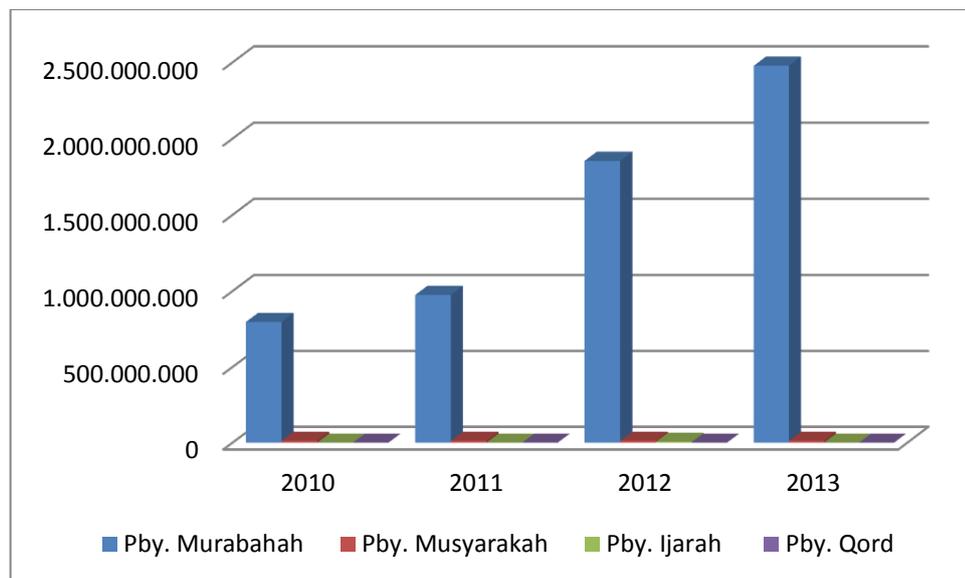
Sumber : RAT KJKS BMT ALFA NUSA KEBUMEN Tahun 2010 -
2013

Dapat disimpulkan dari grafik di atas bahwa anggota biasa yang melakukan pembiayaan *murabahah* di tahun 2010 sejumlah 413, tahun 2011 sejumlah 623, tahun 2012 sejumlah 1.089 dan tahun 2013 sejumlah 1.503. Anggota biasa yang melakukan pembiayaan *musyarakah* dari tahun 2010-2013 tidak mengalami peningkatan yaitu hanya sejumlah 19 anggota biasa saja, anggota biasa yang melakukan pembiayaan *ijarah* dari tahun 2010-2013 hanya ada 1 calon anggota yaitu di tahun 2012, sedangkan pembiayaan *qord* selama

¹⁰RAT KJKS BMT ALFA NUSA.

empat tahun yaitu dari tahun 2010-2013 tidak ada anggota biasa yang menggunakannya. Maka dapat disimpulkan bahwa hanya pembiayaan *murabahah* yang paling diminati oleh anggota biasa dan selalu mengalami peningkatan di setiap tahunnya.

Grafik 2. Pertumbuhan Pencapaian Pembiayaan Periode 2010 – 2013



Sumber : RAT KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen Tahun 2010 - 2013

Kesimpulan dari grafik di atas adalah bahwa hasil pencapaian pembiayaan hanya mengalami kenaikan di pembiayaan *murabahah* saja, itu terbukti selama empat tahun berturut-turut yaitu dari tahun 2010-2013 jumlah pencapaian pembiayaan *murabahah* selalu mengalami peningkatan yaitu dengan jumlah di tahun 2010 sebesar Rp. 797.608.450,00 tahun 2011 sebesar Rp. 974.718.800,00 di tahun 2012 sebesar Rp. 1.853.654.100 dan di tahun 2013 sebesar Rp. 2.478.191.500,00.

Salah satu pembiayaan yang telah banyak memberikan kontribusi dalam menghasilkan keuntungan bagi KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen adalah pembiayaan *murabahah*. Begitu banyak anggota biasa yang melakukan pembiayaan *murabahah* dibandingkan dengan pembiayaan yang lainnya. Hal ini membuat saya selaku peneliti merasa penasaran dan tertarik ingin meneliti tentang bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah* sebagai upaya meningkatkan kinerja BMT, karena anggota biasa pembiayaan *murabahah* selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Permasalahan tersebut menjadi sangat menarik untuk pengkajian lebih dalam. Untuk itu judul yang peneliti ambil adalah “**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI KJKS BMT ALFA NUSA KEBUMEN SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KINERJA BMT**”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen sebagai upaya meningkatkan kinerja BMT?
2. Bagaimana peluang dan tantangan yang dihadapi KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen?

C. Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang ada di KJKS BMT ALFA NUSA KEBUMEN sebagai upaya meningkatkan kinerja BMT.
2. Untuk mengetahui peluang dan tantangan yang dihadapi KJKS BMT ALFA NUSA.

Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan yang bernilai ilmiah bagi pengembangan ilmu pengetahuan, dapat menambah informasi, wacana, kepada pembaca supaya dapat mengetahui tentang KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen sehingga menimbulkan keinginan ingin bergabung menjadi calon anggota maupun anggota KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen.

2. Manfaat Praktis

Supaya dapat membantu memberikan pengertian kepada masyarakat luas bahwa KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen bebas dari bunga dalam pembiayaan.

D. Tinjauan Pustaka

Bagian ini merupakan pemaparan teori-teori, konsep-konsep generalisasi hasil penelitian terdahulu yang relevan dan dijadikan sebagai landasan teoritis untuk pelaksanaan penelitian ini, diantaranya :

Penelitian yang dilakukan oleh Susi Dewi Ratna (09240062) tahun 2009, dari UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, dengan judul Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Murabahah* di Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Citra Buana Syariah Yogyakarta. Fokus penelitian ini adalah pengembangan produk pembiayaan *murabahah*. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif, sumber data yang dipakai peneliti adalah dengan cara observasi dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukan bahwa strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BMT Citra Buana Syariah Yogyakarta adalah dengan melakukan promosi terus-menerus, mengadakan pertemuan-pertemuan, jeli melihat kompetitor produk. Sedangkan faktor yang mendorong pengembangan produk pembiayaan *murabahah* adalah ketatnya persaingan dengan bank-bank umum yang juga menyediakan pembiayaan dan juga semakin banyaknya masyarakat yang mencari pembiayaan berbasis syariah.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Anisatul Farochah (062411078), dari IAIN Walisongo Semarang, dengan judul Penerapan Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana KJKS Bina Niaga Utama (BINAMA) Cabang Weleri Dalam Meningkatkan Keunggulan kompetitif. Fokus dari penelitian ini adalah strategi pemasaran produk unggulan KJKS Binama Cabang Weleri. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan, sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, metode pengumpulan data yang digunakan adalah dengan cara observasi, kuesioner, dokumentasi dan analisis data. Hasil dari penelitian ini adalah strategi produk

dengan cara menentukan motto, menciptakan merek yang mudah diingat, terkesan modern, dan memiliki arti.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Ubaedul Mustofa (072311048), dari IAIN Walisongo Semarang tahun 2012, dengan judul Studi Analisis Pelaksanaan Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Modal Kerja di Unit Mega Mitra Syariah (M2S) Bank Mega Syariah Kaliwungu. Fokus dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan akad *murabahah* pada produk modal pembiayaan modal kerja dan untuk mengetahui bagaimana analisis hukum Islam terhadap pelaksanaan akad *murabahah*. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, sumber data diperoleh dari data primer (secara langsung). Menggunakan metode pengumpulan data yaitu dengan interview, observasi dan dokumentasi. Dari hasil penelitian ini diketahui bahwa pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada produk pembiayaan modal kerja belum memenuhi ketentuan syariah, karena dari segi syarat rukunnya ada beberapa aspek yang belum sesuai dengan ketentuan syariah karena dalam pelaksanaan akad ada tambahan berupa akad *wakalah* yang pelaksanaan dilakukan secara bersamaan.

E. Metodologi Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan yaitu penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif lebih ditunjukkan untuk mencapai pemahaman mendalam mengenai organisasi atau peristiwa khusus, ketimbang

mendeskripsikan bagian permukaan dari sampel besar dari sebuah populasi.¹¹

Penelitian kualitatif sifatnya deskriptif analitik. Data yang diperoleh seperti hasil pengamatan, hasil wawancara, hasil pemotretan, analisis dokumen, dan catatan lapangan. Peneliti segera melakukan analisis data dengan pola atas dasar data aslinya. Hasil analisis data berupa pemaparan mengenai situasi yang diteliti yang disajikan dalam bentuk uraian naratif.¹²

Penelitian kualitatif juga bersifat induktif. Penelitian kualitatif tidak dimulai dari deduksi teori, tetapi dimulai dari lapangan, yakni fakta empiris. Peneliti terjun ke lapangan, mempelajari suatu proses atau penemuan yang terjadi secara alami, mencatat, menganalisis, menafsirkan dan melaporkan, serta menarik kesimpulan-kesimpulan dari proses tersebut.¹³

2. Metode Pengumpulan Data

Dalam metode pengumpulan data peneliti menggunakan tiga teknik, yaitu :

a. Observasi (Pengamatan)

Observasi merupakan suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan penelitian secara teliti, serta pencatatan secara sistematis. Tujuan observasi yaitu mengerti ciri-ciri

¹¹Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013, h. 84.

¹²*Ibid*, h. 87.

¹³*Ibid*, h. 88.

dan luasnya signifikansi dari interelasinya elemen–elemen tingkah laku manusia pada fenomena sosial serba kompleks dan pola–pola kultur tertentu.¹⁴

b. Wawancara

Wawancara adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu yang merupakan proses tanya jawab lisan dimana dua orang atau lebih berhadapan secara fisik.¹⁵ Wawancara dapat dibagi menjadi tiga kelompok :

1) Wawancara Terstruktur

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Dalam melakukan wawancara, peneliti sebelumnya telah menyiapkan instrument penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan peneliti mencatatnya.¹⁶

2) Wawancara Semiterstruktur

Jenis wawancara ini sudah termasuk dalam kategori *in-dept interview*, dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan

¹⁴*Ibid*, h. 143.

¹⁵*Ibid*, h. 160.

¹⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: ALFABETA, 2009, h. 233.

secara lebih terbuka, di mana pihak yang diajak wawancara dimintai pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.¹⁷

3) Wawancara tak Berstruktur

Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah terstruktur secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.¹⁸

Dalam wawancara ini peneliti menggunakan ke tiga kelompok wawancara, yaitu wawancara terstruktur, semi terstruktur dan wawancara mendalam. Dengan cara bertatap muka langsung dengan responden dan menanyakan langsung pertanyaan– pertanyaan.

c. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan metode dokumentasi adalah dengan cara mencari data atau informasi dari buku–buku, catatan–catatan, RAT, brosur, buku panduan, dll. Teknik pengambilan data dengan menggunakan metode ini di anggap lebih mudah

¹⁷*Ibid.*

¹⁸*Ibid.*

dibandingkan dengan teknik pengambilan data yang lain seperti angket, wawancara, observasi maupun tes.

Pelaksanaan metode ini dapat dilakukan secara sederhana, peneliti cukup memegang check-list untuk mencatat informasi atau data yang sudah ditetapkan.¹⁹

3. Jenis Data dan Sumber Data

a. Jenis Data

Jenis data yang peneliti gunakan adalah jenis data kualitatif, hal ini sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian ini, serta pendekatan yang peneliti gunakan yaitu pendekatan penelitian deskriptif kualitatif. Menurut Bogdan Taylor penelitian kualitatif diartikan sebagai salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati.²⁰ Data kualitatif dalam penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan keadaan yang sebenarnya atau apa adanya yang berkaitan dengan variabel yang diteliti yaitu strategi pemasaran dan upaya meningkatkan kinerja BMT.

b. Sumber Data

Dalam penelitian yang bersifat *field research* (penelitian lapangan), data penelitian berupa data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh peneliti langsung dari objek

¹⁹Jusuf Soewadji, *Pengantar Metodologi Penelitian*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012, h. 160.

²⁰*Ibid*, h. 51-52.

yang diteliti. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari dokumen, publikasi yang sudah dalam bentuk jadi.²¹

4. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan bagian sangat penting dalam penelitian karena dari analisis ini akan diperoleh temuan, baik temuan *substantive* maupun formal. Pada hakikatnya, analisis data adalah sebuah kegiatan untuk mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberi kode atau tanda, dan mengatagorikannya sehingga diperoleh suatu temuan berdasarkan fokus atau masalah yang ingin dijawab.²²

Dalam teknik analisis data ini penulis menggunakan teknik analisis kualitatif, yaitu mengumpulkan data yang diperoleh melalui hasil wawancara, catatan lapangan atau dokumentasi, dan lembar observasi yang kemudian data tersebut dipaparkan, dibahas dan disimpulkan.

Analisa data menggunakan teknik sebagai berikut :

a. Metode Induktif

Metode induktif merupakan suatu proses berfikir yang berangkat dari fakta-fakta khusus, peristiwa-peristiwa kongkrit kemudian dari fakta-fakta itu ditarik generasi yang bersifat umum.²³

b. Metode Deskriptif

Dalam metode ini data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar dan bukan angka-angka. Hal ini disebabkan adanya penerapan

²¹Soewadji, *Pengantar ...*, h. 147.

²²Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktek*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013, h. 209.

²³Hadi, *Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Erlangga, 1987, h. 42.

metode kualitatif, selain itu semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti.²⁴

Dalam pembahasan metode ini berangkat dari pengetahuan yang bersifat umum kemudian peneliti hendak menilai suatu kejadian bersifat khusus. Dengan demikian laporan penelitian akan berisi kutipan data untuk memberikan gambaran dalam penyajian laporan tersebut, data ini diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi resmi dari KJKS BMT ALFA NUSA KEBUMEN.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika pembahasan dalam penyusunan skripsi ini akan dibagi menjadi lima bab, yaitu:

BAB 1 : Pendahuluan

Bab ini meliputi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB 11 : Tinjauan Pustaka

Bab ini menguraikan landasan teoritis yang digunakan dalam pembahasan masalah yang disajikan dalam bab satu. Teori dalam bab ini merupakan dasar dalam menganalisis dan menyelesaikan masalah secara aplikatif dan obyektif.

²⁴Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Bandung: Remaja Roksadanakarya, 2013, h. 6

BAB 111 : Gambaran Umum Tentang KJKS BMT ALFA NUSA Kebumen

Bab ini menguraikan tentang sejarah KJKS BMT ALFA NUSA, legalitas KJKS BMT ALFA NUSA, visi, misi, tujuan dan motto KJKS BMT ALFA NUSA, produk-produk yang dimiliki KJKS BMT ALFA NUSA, struktur organisasi, program kerja dan data perkembangan keuangan KJKS BMT ALFA NUSA.

BAB 1V : Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah

Bab ini menguraikan tentang strategi pemasaran pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh KJKS BMT ALFA NUSA serta peluang dan tantangan yang di hadapai oleh KJKS BMT ALFA NUSA

BAB V : Kesimpulan dan Saran

Dalam bab terakhir ini mengungkap kesimpulan yang ditarik dari permasalahan dan pembahasan yang ada, serta saran-saran yang diharapkan dapat membantu memecahkan masalah bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan berguna sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya.