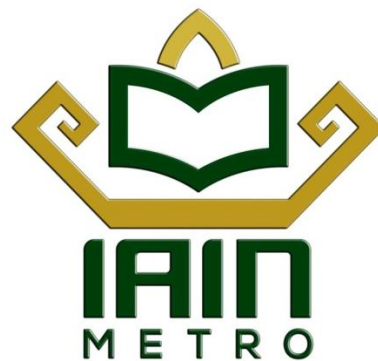


SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH PADA BMT LESTARI PUTRI SEJATI
RAMAN UTARA LAMPUNG TIMUR**

Oleh:

**TIWI SULISTIYA RINI
NPM. 1903020060**



**Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
TAHUIN 1444 H /2023 M**

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH PADA BMT LESTARI PUTRI SEJATI
RAMAN UTARA LAMPUNG TIMUR**

Diajukan Guna Memenuhi Tugas dan Sebagian Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

TIWI SULISTIYA RINI
NPM. 1903020060

Pembimbing: Fikri Rizki Utama M.S.Ak.,Akt

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1444 H / 2023 M

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan
Saudara Tiwi Sulistiya Rini**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di _____
Tempat

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **TIWI SULISTIYA RINI**
NPM : 1903020060
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : **STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH PADA BMT LESTARI PUTRI SEJATI
RAMAN UTARA LAMPUNG TIMUR**

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.
Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 08 Juni 2023
Pembimbing,



Eikri Rizki Utama, M.S.Ak.,Akt
NIP. 19910926 202012 1 014

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH PADA BMT LESTARI PUTRI SEJATI
RAMAN UTARA LAMPUNG TIMUR**

Nama : **TIWI SULISTIYA RINI**

NPM : 1903020060

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, 08 Juni 2023
Pembimbing,



Filri Rizki Utama, M.S.Ak.,Akt
NIP. 19910926 202012 1 014



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No. B-2410/In.28.3/D/PP.00-9/66/2023

Skripsi dengan Judul: STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT LESTARI PUTRI SEJATI RAMAN UTARA LAMPUNG TIMUR, disusun Oleh: TIWI SULISTIYA RINI, NPM: 1903020060, Jurusan: S1 Perbankan Syariah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Kamis/22 Juni 2023.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Fikri Rizki Utama, M.S.Ak.,Akt

Penguji I : Muhammad Hanafi Zuardi, S.H.I.,M.S.I

Penguji II : Alva Yenica Nandavita, M.E.Sy

Sekretaris : Iva Faizah, M.E


(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA BMT LESTARI PUTRI SEJATI RAMAN UTARA LAMPUNG TIMUR

**Oleh:
Tiwi Sulistiya Rini**

Pada dasarnya dalam mengembangkan strategi pembiayaan *murabahah* yang baik akan mampu memberikan kepuasan dan meningkatkan anggota, mempertahankan anggota yang ada untuk terus menggunakan pembiayaan *murabahah*, serta akan mampu pula untuk menarik calon anggota baru untuk mencobanya, strategi yang dioptimal pada akhirnya juga akan mampu meningkatkan image perusahaan sehingga citra perusahaan dimata masyarakat terus meningkat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan pembiayaan *murabahah* di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dengan teknik pengumpulan data wawancara, dan dokumentasi. Setelah data diperoleh, data dianalisis dengan menggunakan metode induktif.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis dapat diketahui bahwa dalam pengembangannya yaitu dengan produk yang sudah ada atau merumuskan kembali sebagian dari sifat-sifat pokok yang sudah ada seperti penambahan sektor usaha yaitu modal kerja atau investasi dengan akad *murabahah* yang dilakukan dalam strategi persaingan, strategis produk, strategi daur hidup produk, dan strategi bauran pemasaran (*Marketing Mix*) 5p.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Produk Pembiayaan Murabahah

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : TIWI SULISTIYA RINI

NPM : 1903020060

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 21 Juni 2023
Yang Menyatakan,



Tiwi Sulistiya Rini
NPM. 1903020060

MOTTO

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى ﴿٣٩﴾ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَى ﴿٤٠﴾ ثُمَّ يُجْزَاهُ
الْجُزَاءَ الْأَوْفَى ﴿٤١﴾ وَأَنَّ إِلَىٰ رَبِّكَ الْمُنْتَهَى ﴿٤٢﴾ (سورة النجم, ٣٩-٤٢)

Artinya: Dan bahwasanya seorang manusia tidak memperoleh selain apa yang telah diusahakannya. Dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya). Kemudian akan diberi balasan kepadanya dengan balasan yang paling sempurna, dan bahwasanya kepada tuhanmulah kesudahan (segala sesuatu). (Qs. An-Najm (53) : 39-42)¹

"Never give up, jangan pernah menyerah, jika jalan mu merasa sulit, percayalah tuhan kasih jalan ini, karena kamu mampu untuk melewatinya, and Where There's a will, There's a way"
(Peneliti)

¹ Kementrian Agama Republik Indonesia, Dalam "Al-Quran Indonesia" Diunduh Pada 22 juni 2023

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam kehidupan peneliti. Saya persembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada:

1. Kedua orang tua tercinta Ayahanda Suraji dan Ibunda Aisyah yang tak pernah lelah senantiasa mendukung, memotivasi dan mendoakan untuk keberhasilan peneliti dalam menyelesaikan studi.
2. Kakak aku yang tercinta Dian Hermanto yang senantiasa memberikan dukungan dan motivasi dalam menyusun skripsi ini.
3. Sahabat-sahabatku yang tercinta Hafidz, Alvina, Renita, Valen, Putri, Nisa, yang selalu menemaniku kemanapun, memberika semangat, dukungan dan do'a untuk keberhasilanku, serta sahabat-sahabat semasa SMK, Dena, Novi, dan Silvi yang mungkin kita jarang bertemu dan berkomunikasi tetapi kalian tetap sahabatku tercinta *thank's for all*.
4. Bapak Fikri Rizki Utama M.S.Ak.,Akt yang telah memberikan bimbingan serta mengarahkan peneliti dengan penuh kesabaran dalam menyusun skripsi ini.
5. Pihak BMT beserta anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur yang telah membantu dalam menyelesaikan riset penelitian.
6. Kepada seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) yang telah memberikan ilmu dan pembelajaran kepada peneliti selama proses perkuliahan.
7. Civitas Akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) dan Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Rasa Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, serta inayah-Nya kepada peneliti sehingga peneliti bisa menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA BMT LESTARI PUTRI SEJATI RAMAN UTARA LAMPUNG TIMUR”**.

Penyusunan skripsi ini sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan Pendidikan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyusunan dan penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, PIA., selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Ibu Dr. Siti Zulaikha, S.Ag, M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Riyan Fahlevi, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan S1-Perbankan Syariah.
4. Bapak Fikri Rizki Utama, M.S.Ak.,Akt selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan dukungan, bantuan, serta Masukan yang bersifat membangun bagi kesempurnaan dalam menyusun skripsi ini.

5. Kepada seluruh Bapak dan Ibu Dosen IAIN Metro yang telah memberikan ilmunya kepada peneliti selama masa perkuliahan.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam menyusun skripsi ini, maka peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran positif yang dapat membantu memperbaiki skripsi penelitian ini.

Metro, 21 Juni 2023
Peneliti,



Tiwi Sulistiya Rini
NPM. 1903020060

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Penelitian Relevan	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Teori Strategi Pengembangan Produk	16
1. Strategi	16
2. Pengembangan Produk	18
3. Tujuan Strategi Pengembangan Produk	23
B. Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i>	25
1. Pengertian Pembiayaan <i>Murabahah</i>	25
2. Tujuan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	27
3. Landasan Hukum <i>Murabahah</i>	27

C. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)	30
1. Pengertian Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)	30
2. Tujuan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)	31
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Sifat Penelitian	32
B. Sumber Data	33
C. Teknik Pengumpulan Data	34
D. Teknik Analisis Data	36
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Profil BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur	39
1. Sejarah BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur	39
2. Tujuan dan Visi-Misi BMT Lestari Putri Sejati	40
3. Struktur Organisasi BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur	41
4. Produk-Produk BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur	43
B. Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pada BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur	45
C. Analisis strategi Pengembangan Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pada BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur	54
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	63
B. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Produk-produk dan Jumlah Anggota pada Produk BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara	4
4.1 Data Jumlah Anggota Produk Pembiayaan	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
4.1 Struktur Organisasi BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara	41

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Outline
3. Alat Pengumpulan Data
4. Surat Tugas
5. Surat Research
6. Surat Balasan Izin Research
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Surat Keterangan Lulus Uji Plagiasi Turnitin
9. Formulis Konsultasi Bimbingan Skripsi
10. Foto-Foto Penelitian
11. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kegiatan perekonomian masyarakat saat ini mulai tumbuh dan berkembang pesat membentuk bermacam-macam usaha yang dapat meningkatkan kemandirian dan pertumbuhan ekonomi masyarakat. Bukti perkembangan bisnis jasa keuangan di Indonesia ditandai dengan semakin bertambah pesat berdirinya lembaga-lembaga keuangan, salah satunya lembaga keuangan Islam atau lebih dikenal Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Lembaga Keuangan Syariah merupakan badan usaha yang kegiatannya dibidang keuangan syariah dan asetnya berupa aset-aset keuangan maupun non-keuangan berdasarkan prinsip syariah.¹

Lembaga keuangan syariah terbagi menjadi dua bentuk yaitu lembaga keuangan bersifat perbankan dan non-perbankan, lembaga keuangan yang bersifat perbankan terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS), Usaha Unit Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Sedangkan lembaga keuangan yang bersifat non-Perbankan antara lain Badan Amil Zakat (BAZ), Baitu Maal Wat Tamwil (BMT), obligasi syariah, asuransi syariah, dan badan arbitrase syariah nasional.²

¹ Ahmad Rodoni, et. all., *Lembaga Keuangan Syariah*. (Jakarta Timur: Bestari Buana Murni, 2008), 6.

² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitu Maal Wat Tamwi (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press. 2004), 72-73.

Lembaga keuangan syariah yang berbentuk non-perbankan merupakan lembaga keuangan syariah yang tidak asing lagi dikalangan masyarakat. Karna lembaga ini sudah menjadi lembaga yang dibutuhkan bagi kalangan masyarakat dalam kebutuhan perekonomian, dan para pelaku usaha lainnya. Salah satu lembaga keuangan yang eksis dan menarik perhatian para kalangan pelaku usaha yaitu Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). BMT merupakan lembaga keuangan yang menghimpun dana masyarakat yang setara dengan koperasi, namun dalam sistem pengoprasiaanya hampir sama dengan perbankan syariah, hanya saja target, sasaran dan sekala pembiayaannya sama halnya dengan koperasi yakni pada sektor UKM.³

Eksistensi lembaga keuangan BMT dikalangan masyarakat indonesia sudah terjadi cukup lama, dimana lembaga ini lahir pada tahun 1991 dan mulai beroperasi pada 1992 dan telah mengalami kemajuan yang cukup pesat, hal ini dilatar belakangi oleh mayoritas umat muslim di indonesia.⁴ Dengan diwarnai pertumbuhan BMT atau lembaga keuangan lainnya yang cukup pesat, menjadikan keadaan tersebut berpengaruh pada timbulnya pesaing antar industri jasa keuangan yang sejenisnya. Pesaing yang terjadi tidak hanya terjalin pada tingkat bagi hasil yang ditawarkan suatu lembaga keuangan, sehingga lembaga keuangan akan sulit berkembang jika hanya bertumpu pada produk-produk yang mereka tawarkan saja. Mereka harus melihat dari berbagai sisi yang mampu memberikan nilai lebih dimata anggota atau calon anggota, karena anggota merupakan asset yang sangat berharga bagi lembaga

³ *Ibid.*, 73-74.

⁴ *Ibid.*, 71

keuangan tersebut. Setiap tahunnya persaingan akan semakin meningkat yang artinya produsen merek akan menghadapi persaingan yang semakin hari semakin meningkat dari merek domestik dan asing. Akibatnya biaya promosi meningkat dan margin keuntungan akan menurun.⁵

Strategi merupakan penentuan tujuan jangka panjang perusahaan dan adopsi tindakan-tindakan dan alokasi daya yang diperlukan untuk melaksanakan tujuan-tujuan tersebut.⁶ Adapun strategi yang digunakan yaitu strategi persaingan, strategi produk, dan strategi daur hidup produk. Pengembangan produk adalah suatu proses penemuan ide untuk barang dan jasa termasuk merubah, menambah atau merumuskan kembali sebagian dari sifat-sifat pokok yang sudah ada. Sehingga strategi pengembangan produk dapat diartikan sebagai cara yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mengembangkan produk lebih baik termasuk merubah, menambah, atau merumuskan kembali produk yang sudah ada untuk mencapai tujuan yakni produk yang ditawarkan laku dan dibeli oleh masyarakat.

Usaha dalam mengembangkan produk dapat menggunakan bauran pemasaran (*Marketing Mix*), yaitu variabel-variabel pemasaran yang dapat dikontrol, yang akan dikombinasikan oleh perusahaan untuk memperoleh hasil yang maksimal. Strategi pemasaran yang diterapkan untuk mendukung pencapaian sasaran bisnis terhadap masing-masing produk harus diperhatikan tujuh elemen yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), Promosi

⁵ Philip Kotler & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* Edisi 13 Jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 2008), 16.

⁶ Nanang Fattah, *Manajemen Strategik Berbasis Nilai*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 86

(*Promotion*), SDM (*People*), Proses (*Process*), Bukti Fisik (*Physical Evidence*), melalui bauran pemasaran (*Marketing Mix*) ini maka perusahaan dapat menentukan hal-hal yang berkaitan dengan produk itu sendiri, harga dari produk tersebut, pemilihan lokasi strategis, promosi yang digunakan, menentukan SDM pada tempat yang sesuai dengan kapasitasnya. Proses dalam penawaran produk hingga proses menangani keluhan pelanggan, dan bukti fisik dari produk tersebut, maka dengan begitu pengembangan produk akan lebih tepat, bermanfaat dan sesuai dengan tujuan perusahaan.

Berdasarkan prasurvey yang dilakukan di BMT Lestari Putri Sejati merupakan suatu lembaga ekonomi swadaya masyarakat (Koperasi) yang berdiri pada tahun 2004, yang tumbuh dan berkembang di wilayah kecamatan Raman Utara. Lembaga keuangan mikro syariah yang bertujuan menghimpun dana masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk produk-produk syariah. BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara memiliki beberapa jenis produk BMT seperti produk simpanan, dan produk pembiayaan syariah, yaitu:

Tabel 1.1
Produk-produk dan Jumlah Anggota pada Produk
BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara

Produk	Jumlah Anggota 2019	Jumlah Anggota 2020	Jumlah Anggota 2021
Simpanan	1835	1452	800
Pembiayaan	1020	935	550

Sumber: Data dari BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara

Adapun produk simpanan yang terdiri dari simpanan sukarela dan simpanan berjangka, untuk pembiayaan terdiri dari akad *murabahah*,

mudharabah, dan akad musyarakah yang diangsur harian, mingguan, dan juga bulanan sesuai dengan perjanjian diawal. Dalam angsuran jika dari pedagang pasar marketing yang akan menjemput sendiri, sedangkan biasanya anggota juga ada yang mengantarkan sendiri sesuai kesepakatan bersama. BMT Lestari Putri Sejati memiliki sasaran yang tepat dalam mencari anggota karena letaknya yang sangat strategis yaitu berada dipasar dan banyak masyarakat sekitar yang menjadi pedagang. Mayoritas masyarakat raman utara bekerja sebagai petani dan wirausaha, sehingga banyak anggota dari kalangan pedagang pasar, petani, dan masyarakat sekitar lokasi BMT yang menabung dan melakukan pembiayaan di BMT Lestari Putri Sejati.⁷

Menurut ibu Puji Lestari Selaku *Accounting Office* BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara mengatakan Bahwa beberapa Produk mengalami penurunan Anggota, pada masa pandemi *Covid-19* yang menyebabkan laba dalam perusahaan menurun. Dari berdasarkan data diketahui produk pembiayaan yang turun dari tahun 2019 berjumlah 1020 anggota, tahun 2020 berjumlah 935 anggota, sampai pada tahun 2021 turun menjadi 550 anggota. Namun dalam penurunan tersebut tidak hanya dipengaruhi oleh pandemi Covid-19, namun juga persaingan-persaingan dari perusahaan lainnya. Namun pihak BMT tetap berusaha untuk memasarkan produk-produknya dan tetap melakukan kegiatan oprasional sampai saat ini.⁸

⁷Wawancara dengan Ibu Indah Wahyuni, Selaku Kepala BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, Pada Tanggal 15 Desember 2022.

⁸Wawancara dengan Ibu Puji Lestari, Selaku *Accounting Office* BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, Pada Tanggal 03 Maret 2023.

Persaingan usaha yang sangat ketat juga terjadi di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara, menurunnya anggota dalam pembiayaan syariah, kurangnya kinerja terhadap karyawan BMT dalam melakukan pekerjaan, dan kurangnya minat dan kepercayaan masyarakat terhadap BMT. Penyebab masyarakat kurang mempercayai BMT yaitu dari beberapa isu terkait rumor BMT, seperti yang dilansir dari berita lampung new, terkait isu oknum BMT Amanah Sentosa Abadi yang berada di kecamatan pasir sakti, telah melakukan penggelapan dana terhadap simpanan anggota yang mencapai Rp.3 miliar lebih sebanyak 500 orang.⁹ Akibat dari berita tersebut berimbas pada semua BMT terutama pada BMT Lestari Putri Sejati. Sehingga dari isu tersebut masyarakat enggan dan kurang mempercayai BMT, maka BMT Lestari Putri Sejati perlu menerapkan strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* agar BMT dapat menghadapi persaingan usaha, memberikan modal kepercayaan terhadap masyarakat serta diharapkan akan membantu, dan mendorong kegiatan investasi dengan jangkauannya masyarakat luas agar mampu meningkatkan usaha-usaha mereka, meningkatkan laba yang akan dihasilkan oleh perusahaan. Serta BMT dapat mengambil tindakan-tindakan yang perlu sebagai suatu strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah*, yaitu dengan memperbaiki produk dan meningkatkan kinerja BMT.

Penelitian ini adalah pengembangan dari penelitian Selvia dan Rahman yang berjudul “Strategi pemasaran pembiayaan akad *murabahah* pada BMT

⁹ <http://lampung.antaranews.com/berita/293937/bupati-tiga-hal-penyelesaian-kasus-bmt-asa>, diakses pada tanggal 30 januari 2023 pukul 16.08.

NU Cabang Pragaan dalam meningkatkan profitabilitas”. Perbedaan dari penelitian tersebut yaitu dari strategi yang dilakukan, penelitian Selvia dan Rahman hanya menggunakan strategi pemasaran bauran (*Marketing Mix*) dan dalam metode penelitiannya dilakukan secara interaktif. Sedangkan dalam penelitian ini peneliti melakukan pengembangan dengan beberapa strategi yaitu strategi persaingan, strategi produk, dan strategi daur hidup produk, metode penelitian menggunakan cara berfikir induktif.

Atas permasalahan tersebut sehingga penulis tertarik melakukan penelitian yang dituangkan dengan judul **“STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT LESTARI PUTRI SEJATI RAMAN UTARA LAMPUNG TIMUR”**.

B. Pertanyaan Penelitian

Bagaimana strategi Dalam pengembangan produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur?

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui strategi yang dilakukan dalam mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* oleh BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian yang dilakukan dan permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis. Adapun manfaat penelitian tersebut antara lain :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi pembaca skripsi ini berkaitan dengan strategi pengembangan produk simpanan dan pembiayaan syariah meningkatkan keunggulan bersaing di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan pengetahuan serta wawasan mengenai praktek BMT khususnya yang berkaitan dengan produk pembiayaan *murabahah* kepada pembaca dan peneliti sendiri serta dapat membantu lembaga keuangan syariah (LKS) terkait strategi pengembangan produk pembiayaan syariah, menggunakan strategi yang sesuai dengan kondisi sekitar, sehingga dari strategi tersebut pihak bank dapat menentukan upaya terkait pengembangan produk, agar dalam melakukan strategi pengembangan dapat berjalan dengan yang di inginkan. Serta penelitian ini diharapkan dapat di manfaatkan sebagai masukan bagi pengelola dan memberikan saran kepada BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara terkait pengembangan produk dan memberikan pelayanan.

E. Penelitian Relevan

Penelitian relevan merupakan bagian yang memuat uraian secara sistematis mengenai hasil pnelitian terdahulu (*Prior Research*) tentang

persoalan yang akan dikaji.¹⁰ Penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Hasil penelitian Selvia dan Rahman yang berjudul “Strategi pemasaran pembiayaan akad *murabahah* pada BMT NU cabang pragaan dalam meningkatkan profitabilitas”.¹¹ Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT NU Cabang pragaan dalam meningkatkan profitabilitas dengan cara memaksimalkan pembiayaan, menghindari banyak pengeluaran, memunculkan produk baru adalah dengan cara mengengjot pembiayaan kepada anggota atau anggotanya. Untuk megimplementasikan pemasarannya yaitu dengan cara mendekati masyarakat.

Penelitian yang dilakukan akan memiliki kesamaan pada penelitian yang dilakukan yaitu sama-sama menggunakan strategi pemasaran, (*Marketing Mix*) dan produknya yaitu pembiayaan *murabahah*, akan tetapi penelitian ini juga memiliki perbedaan yaitu penelitian Selvia dan Rahman tidak menjelaskan lebih detail terkait *marketing mix* sedangkan penelitian ini menjelaskan teori *marketing mix* dengan teori terbaru 7p, peneliti tidak hanya menggunakan strategi pemasaran, namun juga menggunakan strategi dalam persaingan, strategi produk, srtategi daur hidup produk, kemudian mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* dengan produk yang sudah ada.

¹⁰ Zuhairi, dkk, Peedoman Penulisan Skripsi, (Metro: IAIN Metro, 2018),52.

¹¹ Hayati Selvia, Holilur Rahman, “Strategi Pemasaran Pembiayaan Akad *Murabahah* pada BMT NU Cabang Pragaan Dalam Meningkatkan Profitabilitas”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 8, No. 1, (2021).

2. Hasil penelitian Ramadhanty & Oktafia, Dengan judul “Strategi Pengembangan produk Pembiayaan Dalam Upaya Peningkatan Kapasitas UMKM pada BPRS UMMU di Bangil Pasuruan”.¹² Keberadaan BPRS UMMU sangat bermanfaat bagi masyarakat khususnya yang mempunyai usaha mikro kecil menengah karena adanya pembiayaan dapat membantu dari segi permodalan, meningkatkan kemampuan pedagang dan membantu menopang perekonomian di Bangil Pasuruan.

Penelitian yang dilakukan akan memiliki kesamaan pada penelitian yang dilakukan yaitu strategi pengembangan, serta produk yang dikembangkan. Akan tetapi penelitian ini memiliki perbedaan yaitu dari strategi yang dikembangkan produk pembiayaan dalam upaya peningkatan usaha UMKM, sedangkan penelitian yang saya teliti yaitu mengembangkan produk-produk BMT dengan produk pembiayaan *murabahah* dengan bauran pemasaran (*Marketing Mix*) serta strategi yang diterapkan.

3. Hasil penelitian oleh Sugianto, dengan judul “Pengembangan Baitul Maal Wat-Tamwil Untuk Pemberdayaan Ekonomi Umat”.¹³ Disimpulkan bahwa perlu dilakukan pembaharuan sistem pengelolaan dan evaluasi administrasi penyaluran BMT, melakukan perbaikan dalam manajemen pemberdayaan masyarakat secara maksimal dan pembaruan terhadap model dalam melakukan pengembangan BMT di Indonesia.

¹² Nila Safira Ramadhanty, Renny Oktafia, “Strategi Pengembangan produk Pembiayaan Dalam Upaya Peningkatan Kapasitas UMKM pada BPRS UMMU di Bangil Pasuruan”, *Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah*, Vol. 6, No.2, (2021).

¹³ Sugianto, “Pengembangan Baitul Maal Wat-Tamwil Untuk Pemberdayaan Ekonomi Umat”, *Jurnal Pendidikan dan Konselin*, Vol. 4, No. 4 (2022).

Penelitian yang dilakukan memiliki kesamaan pada penelitian yang dilakukan yaitu dari pengembangan, namun penelitian ini memiliki perbedaan yaitu dari faktor yang dikembangkan yaitu mengembangkan Baitul Maal Wat Tamwil dalam upaya peningkatan pemberdayaan ekonomi, sedangkan penelitian yang saya teliti yaitu strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* dengan bauran pemasaran (*Marketing Mix*) serta strategi yang diterapkan.

4. Hasil penelitian Ralahallo, dengan judul “Pengaruh Strategi Pengembangan Produk Terhadap Peningkatan Volume Penjualan PLYWOOD pada PT.Waenibe Wood Industri Kabupaten Baru”.¹⁴ Pengembangan produk berpengaruh positif yang signifikan terhadap volume penjualan hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi yang diperoleh lebih kecil dari nilai yang ditetapkan.

Penelitian yang dilakukan akan memiliki kesamaan yaitu pada strategi pengembangan produk dalam meningkatkan laba atau keuntungan dalam perusahaan. Akan tetapi penelitian ini memiliki perbedaan, penelitian Ralahallo yaitu pengaruh dalam pengembangan produk, dengan menggunakan strategi proaktif dan reaktif sedangkan penelitian ini mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* dengan strategi dalam persaingan, strategi produk, dan strategi daur hidup produk, serta dalam pengembangan produk menggunakan bauran pemasaran (*Marketing Mix*).

¹⁴ Bello Ai Betti Ralahallo, “Pengaruh Strategi Pengembangan Produk Terhadap Peningkatan Volume Penjualan PLYWOOD pada PT.Waenibe Wood Industri Kabupaten Baru”, *Jurnal Hipotesis*, Vol. 15. No. 2, (2021).

5. Hasil penelitian Amelia, dengan judul “Implementasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Haji”.¹⁵ Menunjukkan bahwa Bank Muamalat masih mengalami fluktuasi jumlah nasabah yang disebabkan oleh beberapa keunggulan kompetitor Bank Muamalat Kantor Cabang Malang memiliki produk unggulan yaitu produk tabungan haji dan selalu dilakukan pengembangan produk yang bertujuan meningkatkan jumlah nasabah.

Penelitian yang dilakukan akan memiliki kesamaan pada penelitian yang dilakukan yaitu strategi pengembangan produk, akan tetapi penelitian ini memiliki perbedaan dari produk yang dikembangkan yaitu mengembangkan produk dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan haji, sedangkan penelitian ini mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* dengan bauran pemasaran (*Marketing Mix*) pada BMT.

6. Hasil penelitian Harahap dan Ghazali, dengan judul “Peran Baitul Mall Wa Tamwil (BMT) Dalam Pengembangan Ekonomi Umat”.¹⁶ BMT harus mengevaluasi setiap aktivitasnya dalam rangka meningkatkan produk-produk yang ditawarkan BMT harus mengoptimalkan pengembangan dengan strategi yang jitu dan menarik agar masyarakat bisa kembali percaya pada BMT daripada lembaga keuangan yang konvensional.

¹⁵ Kiki Rizki Amelia, Rini Rahayu Kurniati, Ratna Niki Hardati, “Implementasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Haji”, *Jurnal Jiagabi*, Vol. 9, No. 2, (2020).

¹⁶ Soritua Ahmad Ramandani Harapan, Mohammad Ghazali, “Peran Baitul Mall Wa Tamwil (BMT) Dalam Pengembangan Ekonomi Umat”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 7, No. 1, (2020).

Penelitian yang dilakukan akan memiliki kesamaan pada penelitian yang dilakukan yaitu pengembangan, akan tetapi penelitian ini memiliki perbedaan yaitu dari strategi dan objek yang di kembangkan yaitu penelitian Harahap dan Ghozali mengembangkan ekonomi umat muslim tentang peran BMT, sedangkan penelitian ini mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* dengan bauran pemasaran.

7. Hasil penelitian Amerald, Saiful & Husain, dengan judul “Islamic Banking Strategies In Rural Area: Developmen Halal Tourism and Enhancing The Local Welfare”.¹⁷ Perbankan syariah dapat membentuk sepecial porpuse vehicle untuk menjalankan keuangan mikro dipedesaan.

Penelitian yang dilakukan akan memiliki kesamaan pada penelitian yang dilakukan yaitu strategi pengembangan, akan tetapi penelitian ini memiliki perbedaan yaitu dari segi pengembangan faktor dan objek yang dikembangkan dengan strategi *branchless*, penelitian tersebut menganalisis potensi kontribusi perbankan syariah guna mengembangkan pariwisata halal, sedangkan penelitian yang saya teliti yaitu mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* yang ada di BMT dengan bauran pemasaran.

8. Hasil Penelitian Permana & Adhiem, dengan judul “Strategi Pengembangan Baitul Mal Wat Tamwil Sebagai Sumber Pembiayaan

¹⁷ Fedi Ameraldo Saiful, Husain, “Islamic Banking Strategies In Rural Area: Developmen Halal Tourism and Enhancing The Local Welfare”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 4, No. 1, (2019).

Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”.¹⁸ Mengungkapkan bahwa BMT memiliki kekuatan untuk bersaing dengan lembaga jasa keuangan formal lain sebagai alternatif pembiayaan ditambah dengan adanya dukungan pemerintah daerah namun terdapat kendala yakni kesulitan permodalan, terbatas SDM dan kurangnya pemahaman masyarakat akan sistem keuangan syariah.

Penelitian yang dilakukan akan memiliki kesamaan pada penelitian yang dilakukan yaitu strategi pengembangan, akan tetapi penelitian ini memiliki perbedaan yaitu dari hal yang dikembangkan yaitu penelitian tersebut mengembangkan BMT sebagai lembaga jasa keuangan, sedangkan penelitian yang saya teliti yaitu mengembangkan produk pembiayaan *murabahah*.

9. Hasil penelitian Maulida Ardhiyanti, dengan judul “Strategi Pelayanan Produk Sisuka (Simpanan Suka Rela Berjangka) Dalam Meningkatkan Loyalitas Anggota di KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran”.¹⁹ Kualitas pelayanan yang dilakukan oleh KSPPS BMT Al-hikmah ungaran sudah memenuhi lima kriteria pokok untuk mengukur seberapa kualitas pelayanan yang diberikan yakni meliputi *Tangibles* (bentuk fisik), *Reability* (kehandalan), *Responsiveness* (ketanggap), *Assurance* (kepastian), *Empathy* (empati).

¹⁸ Sony Hendra Permana, Masyithah Aulia Adhiem, “Strategi Pengembangan Baitul Mal Wat Tamwil Sebagai Sumber Pembiayaan Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 24, No. 2, (2019).

¹⁹ Maulida Ardhiyanti, “Skripsi Strategi Pelayanan Produk Sisuka (Simpanan Suka Rela Berjangka) Dalam Meningkatkan Loyalitas Anggota di KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran”, (Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang), 2018.

Penelitian yang dilakukan akan memiliki kesamaan pada penelitian yang dilakukan yaitu minat masyarakat terhadap produk simpanan untuk mencapai pangsa pasar/laba, akan tetapi penelitian ini memiliki perbedaan yaitu penelitian Maulida meneliti strategi dalam pelayanan dalam meningkatkan loyalitas anggota sedangkan dalam penelitian ini strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* dengan bauran pemasaran.

10. Hasil Penelitian Afwan, dengan judul “Strategi Pengembangan Produk BMT Mitra Usaha Ummat Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing”.²⁰ Menunjukkan salah satu cara yang dilakukan BMT Mitra usaha Ummat untuk mengembangkan produk-produknya adalah dengan cara mengembangkan produk yang sudah ada dengan menggunakan sistim analisis SWOT.

Penelitian yang dilakukan oleh Afwan dengan penelitian yang dilakukan akan memiliki kesamaan pada penelitian yang dilakukan yaitu strategi pengembangan dengan mengembangkan produk-produk yang dimiliki, akan tetapi penelitian ini memiliki perbedaan yaitu penelitian Afwan mengembangkan semua produk yang terdapat di BMT Mitra Usaha Umat, sedangkan penelitian ini hanya tertuju dengan produk pembiayaan *murabahah* dan penelitian Afwan menggunakan teknik penelitian analisis SWOT sedangkan dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif.

²⁰ Afwan.H, “Skripsi Strategi Pengembangan Produk BMT Mitra Usaha Ummat Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing”, (Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia Yogyakarta), 2018.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Teori Strategi Pengembangan Produk

1. Strategi

Strategi berasal dari kata Yunani yaitu *stratagos* yang berarti menurut jenderal William F. Glueck dan Lawrence R. Jauch mendefinisikan strategi adalah suatu kesatuan rencana yang menyeluruh, komprehensif, dan terpadu yang diarahkan untuk mencapai tujuan perusahaan. Strategi berperan dalam mencapai suatu tujuan perusahaan. Strategi berperan dalam mencapai suatu tujuan, baik tujuan jangka pendek, tujuan jangka menengah, maupun tujuan jangka panjang.¹

Menurut Porter mendefinisikan strategi sebagai rumusan untuk bagaimana bisnis bersaing, apa tujuan seharusnya, dan apa kebijakan yang akan dibutuhkan untuk melaksanakan tujuan-tujuan tersebut. Strategi sebagai rencana diartikan sebagai tindakan diarahkan untuk mencapai seperangkat tujuan yang dimaksud, sesuai dengan konsep perencanaan strategi.² Secara umum, strategi didefinisikan sebagai cara untuk mencapai tujuan. Strategi merupakan rencana jangka panjang dalam mencapai tujuan yang terdiri atas aktivitas-aktivitas penting untuk mencapai tujuan.³

¹ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 197-198.

² Nanang Fattah, *Manajemen Strategik Berbasis Nilai*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 86

³ Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 2

Strategi mempunyai ruang lingkup yang luas dibidang pemasaran yaitu sebagai berikut:

a. Strategi dalam persaingan

Setiap unit usaha atau bisnis tentu memiliki banyak persaingan oleh karena itu perlu adanya strategi untuk bersaing langkah yang perlu dilakukan untuk menghadapi persaingan pasar yang bersifat monopoli tentu berbeda dengan langkah yang diperlukan untuk pasar yang bersifat oligopli. Oleh karena itu, dalam persaingan diperlukan kejelasan dan ketegasan dalam langkah yang perlu dilaksanakan.⁴

b. Strategi Produk

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kedalam pasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan.⁵ Produk yang ditawarkan oleh bank, baik produk layanan pembiayaan dan simpanan harus memiliki daya saing yang lebih baik dibandingkan dengan produk perusahaan pesaing. Semakin kuat upaya pihak bank dalam mempengaruhi minat anggota terhadap produk, maka akan semakin baik sehingga nasabah cukup mendatangi BMT tersebut untuk memperoleh berbagai produk dan layanan bank yang dibutuhkan.⁶

⁴ Pandji Anorga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000), 231

⁵ Triton, *Marketing Strategic (Manajemen Pangsa Pasar dan Daya Saing)*, (Nyutran: Tugu Publisher, 2008), 3

⁶ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014), 110

c. Strategi daur hidup produk

Daur kehidupan produk ialah tahap-tahap yang dilalui oleh suatu barang atau jasa sejak ia dimulai diperkenalkan dipasar hingga ia lenyap dari pasar tersebut.⁷

Dalam strategi produk perusahaan harus dapat melihat produk apa yang lebih dibutuhkan dan diinginkan oleh anggota sehingga perusahaan dapat diperoleh banyak anggota. Selain itu kualitas dan keberadaan produk juga harus diperhatikan sehingga tidak berpotensi terjadi penipuan.

2. Pengembangan Produk

Pengembangan produk merupakan salah satu usaha yang telah di rencanakan dan di lakukan dari pencarian ide-ide untuk secara sadar untuk memperbaiki sebuah barang-barang baru dan barang yang sudah ada, menambah atau merumuskan kembali sebagai dari sifat-sifat pokok yang sudah ada dalam segi corak, merek dan kuantitas sekaligus proses mencari inovasi guna menambah nilai terhadap produk lama. Pengembangan produk terdiri atas peningkatan penjualan produk yang diusahakan oleh suatu perusahaan dengan mengembangkan produk layanan yang sekarang.⁸ Para ahli mempunyai gambaran tentang definisi pengembangan produk telah banyak dikemukakan para ahli, antara lain:

- a. Menurut Kotler dan Armstrong mengatakan bahwa pengembangan produk adalah strategi untuk pertumbuhan perusahaan dengan menawarkan produk memodifikasi atau produk baru ke segmen pasar

⁷ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis.*, 231.

⁸Ahmad Mukhlisin, Aan Suhendri, "strategi pengembangan produk bank syariah di indonesia", *jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 3, No. 2, (2018), 192.

yang ada sekarang pengembangan konsep produk menjadi produk fisik dalam upaya memastikan bahwa ide produk bisa diubah menjadi produk yang bisa diwujudkan secara efektif.⁹

- b. Menurut Tjiptono mengatakan bahwa pengembangan produk adalah strategi untuk produk baru meliputi produk orisinal, produk yang disempurnakan, produk yang dimodifikasi, dan merek baru yang dikembangkan melalui riset dan pengembangan.¹⁰
- c. Menurut Alma Pengembangan produk adalah semua kegiatan yang dilakukan oleh pabrik atau produsen dalam menentukan dan mengembangkan produknya, memperbaiki produk lama, memperbanyak kegunaan dari produk yang sudah ada dan mengurangi biaya produksi.¹¹

Menurut Kotler dan Amstrong, strategi pengembangan produk dapat dilakukan dengan menganalisis bauran pemasaran (*Marketing Mix*) 7P guna untuk mencapai tujuan dalam pasar sasaran.¹² Antara lain sebagai berikut:

a. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan kegiatan bauran *marketing mix*, dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak

⁹ Philip Kotler dan Gray Amrstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2008), 309.

¹⁰ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: ANDI, 2008), 97.

¹¹ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 86.

¹² Philip Kotler dan Gray Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2012),

langsung. Promosi adalah kegiatan menawarkan suatu produk kepada konsumen dengan cara mempengaruhi konsumen.¹³ Terdapat empat macam sarana promosi yang digunakan oleh setiap bank dalam mempromosikan produk-produknya:

1) Periklanan (*Advertising*)

Periklanan merupakan sarana promosi yang digunakan oleh perusahaan untuk menawarkan produk, dan menginformasikan segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan dalam bentuk presentase promosi, ide, barang, atau jasa yang dibayar oleh sponsor tertentu dalam media promosi seperti menayangkan produk yang ditawarkan melalui surat kabar, radio, televisi, pemasangan reklame dan sepanduk, serta brosur yang dibagikan kepada masyarakat dengan berbagai bentuk lainnya.¹⁴

2) Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan (*Sales Promotion*) Merupakan usaha promosi yang dilakukan dengan harapan meningkatkan penjualan dalam jangka pendek. Dengan penjualan dalam jangka pendek dan agar anggota tertarik untuk membeli, maka diperlukan promosi penjualan yang menarik seperti pemberian diskon, kontes, kupon, atau sampel produk.¹⁵

¹³ *Ibid.*, 62

¹⁴ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 174

¹⁵ *Ibid.*, 178

3) Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Penjualan pribadi (*personal selling*) yaitu melalui para penjual, yang dikenal dengan sebutan pramuniaga, wiraniaga atau sales yang mendatangi pembeli kerumah-rumah (*Door To Door*), yang berhadapan langsung dengan mempengaruhi calon pembeli dengan segala cara berkomunikasi.¹⁶

b. Produk (*Product*)

Produk adalah mengelola unsur pokok termasuk perencanaan dan pengembangan produk dan jasa yang tepat untuk dipasarkan dengan mengubah produk atau jasa yang ada dengan menambah dan mengambil tindakan yang lain yang mempengaruhi bermacam-macam produk atau jasa.¹⁷ Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen

c. Harga (*Price*)

Strategi harga sangat dibutuhkan sesuai dengan lingkungan persaingan dan segmen pasar. Strategi yang dipilih umum adalah menggunakan “*Cost-Plus Pricing Method*” yaitu dengan penentuan harga jual dihitung berdasarkan total biaya. Namun demikian, manajemen dapat melakukan langkah dengan melihat kompetitor jika ada.¹⁸ Penetapan tingkat margin/nisbah bagi hasil pembiayaan dan

¹⁶ *Ibid.*, 180

¹⁷ Philip Kotler dan Gray Armstrong, 62-63

¹⁸ Nur Syamsyudin Buchori, *Koprasi Syariah (Teori & Praktik)* (Tangerang: Pustaka Afa Media Press, 2012), 89.

dana maupun imbalan (*Ujrah*) jasa perbankan memperhitungkan biaya yang harus ditanggung cabang sehingga dapat diperoleh hasil yang optimal.

d. Tempat (*Place*)

Tempat merupakan sebagai elemen dalam *Marketing Mix* dapat diartikan sebagai distribusi dan tempat usaha yang menentukan keberhasilan strategi pemasaran secara efektif.¹⁹ Menentukan tempat untuk menjual produk dengan tempat yang telah ditentukan layak atau tidaknya dalam suatu keberhasilan.

e. SDM (*People*)

Dimana hal ini bisa diinterpretasikan sebagai sumber daya manusia (SDM) dari perbankan syariah itu sendiri, baik secara langsung maupun tidak langsung. Yang akan berhubungan dengan pelanggan (*Customer*). SDM ini pun akan sangat berkorelasi dengan tingkat kepuasan para pelanggan. Menempatkan SDM pada tempat yang sesuai dengan kapasitasnya, memang memerlukan sebuah strategi manajemen SDM yang cukup baik. Sebab, jika strategi yang diimplementasikan keliru maka akan berakibat fatal terhadap tingkat kepuasan jangka panjang terhadap pelanggan.²⁰

f. Proses (*Process*)

Proses merupakan salah satu unsur suatu pemasaran untuk usaha jasa yang cukup mendapatkan perhatian serius dalam

¹⁹ Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta Selatan: Selemba Empat, 2013), 40

²⁰ *Ibid.*, 41

perkembangan ilmu pemasaran. Adapun proses dan mekanisme yaitu mulai dari melakukan penawaran produk hingga proses menangani keluhan pelanggan yang efektif dan efisien, proses ini akan menjadi salah satu bagian yang sangat penting bagi perkembangan bank syariah agar dapat menghasilkan produk berupa jasa yang prosesnya bisa berjalan efektif dan efisien.²¹

g. Bukti Fisik (*Physical evidence*)

Produk berupa pelayanan bank syariah merupakan suatu hal yang bersifat tidak berwujud (*Intangible*) atau tidak dapat diukur secara pasti seperti halnya pada sebuah produk yang berbentuk barang. Jasa bank syariah lebih mengarah kepada rasa atau semacam testimoni dari masyarakat sekitar yang pernah menggunakan jasa bank syariah. Cara bentuk pelayanan kepada anggota bank syariah ini juga merupakan bukti nyata yang seharusnya bisa dirasakan atau dianggap sebagai bukti fisik bagi para anggota.²²

3. Tujuan Strategi Pengembangan Produk

Tujuan pengembangan produk adalah untuk memberikan nilai maksimal bagi konsumen, memenangkan persaingan perusahaan dengan mempunyai nilai yang tinggi baik dalam desain warna, ukuran, kemasan, merek, dan ciri-ciri lainnya.

²¹ *Ibid.*, 41-42

²² *Ibid.*, 42.

Segala sesuatu yang direncanakan dan dilakukan tertentu memiliki tujuan tersendiri. Menurut Kotler dan Keller, tujuan dari strategi pengembangan produk adalah:

- a. Untuk memenuhi kebutuhan baru dan memperkuat reputasi perusahaan sebagai investor, yaitu dengan menawarkan produk yang lebih baru dari produk sebelumnya.
- b. Untuk mempertahankan daya saing terhadap produk yang sudah ada, yaitu dengan jalan menawarkan produk yang dapat memberikan jenis kepuasan yang baru. Bentuknya bisa bertambah terhadap nilai produk yang sudah ada maupun revisi terhadap produk yang telah ada.²³

Pengembangan produk sangat penting dilakukan karena dengan adanya pengembangan maka anggota atau anggota akan selalu tertarik untuk menggunakan produk-produk yang ditawarkan khususnya dalam hal ini pada lembaga keuangan. Selain itu, menurut Buchari Alma tujuan pengembangan produk adalah:

- a. Untuk memenuhi keinginan konsumen.
- b. Untuk menambah omzet penjualan.
- c. Untuk mendayagunakan sumber-sumber produksi.
- d. Untuk memenangkan persaingan.
- e. Untuk meningkatkan keuntungan dengan pemakaian bahan yang sama.
- f. Untuk mendayagunakan sisa-sisa bahan.
- g. Untuk mencegah kebosanan konsumen.

²³ Philip Kotler dan Gray Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, 234.

h. Untuk menyederhanakan produk pembungkus.²⁴

Untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan perusahaan tersebut maka diperlukan rancangan pengembangan produk baik dengan mempromosikan produk baru atau memperbaharui produk yang sudah ada.

B. Produk Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Lembaga keuangan Islam terlibat dalam pembiayaan sebagai sarana mendistribusikan uang kepada klien yang membutuhkannya. Dari semua distribusi pendapatan yang disediakan oleh Lembaga Keuangan Syariah, pembiayaan menawarkan pengembalian tertinggi.

Pembiayaan lembaga keuangan Islam bersimpangan dari pinjaman yang disediakan bank konvensional. Pengembalian investasi di lembaga keuangan Islam mengambil beberapa bentuk tergantung pada kontrak yang ditawarkan oleh Lembaga dari pada bunga.

Perjanjian pinjam meminjam atau perjanjian antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan bunga dikenal dengan perjanjian kredit menurut undang-undang Perbankan No.10 Tahun 1998. Kredit adalah pengalihan dana atau tagihan untuk berdalih dengan itu.²⁵

Pembiayaan didefinisikan oleh Undang-undang Perbankan No. 10 Tahun 1998 sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengannya, tergantung pada kesepakatan atau kesepakatan antara bank

²⁴ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, 86.

²⁵ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), 106

dengan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu. Waktu dengan insentif atau bagi hasil.²⁶ Pembiayaan yang diberikan kepada pengguna dana di Lembaga Keuangan Syariah berpusat pada prinsip syariah. Hukum yang diterapkan sejalan dengan hukum-hukum Islam.

Murabahah, atau akad jual beli, di mana penjual harus mengungkapkan kepada pembeli biaya pengadaan produk serta keuntungan yang disepakati. Menurut konsep ini, *murabahah* adalah akad jual beli produk dimana penjual menginformasikan kepada pembeli harga jual dan mendapatkan keuntungan berdasarkan margin yang telah disepakati kedua belah pihak. Harga barang dan kontrak (*Murabahah*) harus diungkapkan oleh penjual dalam jenis transaksi ini, dan pendapatan tambahan harus disetujui oleh penjual dan pembeli.²⁷

Akad *Murabahah* merupakan salah satu instrumen keuangan yang digunakan untuk melakukan alokasi kas. Sebagai akad jual beli, *murabahah* harus mengungkapkan kepada anggota harga pembelian produk serta keuntungan yang disepakati. Dalam *Murabahah*, penjual diharuskan untuk mengungkapkan sifat dari penawarannya, dan akad (*Murabahah*) dilaksanakan dengan keuntungan tambahan yang telah dinegosiasikan oleh pembeli dan penjual.

²⁶Rahmat Ilyas, "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah," *Jurnal Penelitian* (Bangka Belitung: STAIN Syaikh Abdurrahman Siddik, Vol. 9 No. 1 Februari 2015), 186

²⁷ Fatania Ramadlani, Mila Fursiana Salma Musfiroh, & Titik, Hinawati. (2022). Kontribusi Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro. *Jamasy: Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Perbankan Syariah*,. Vol. 2, No 2/2022, 64

Manfaat pembiayaan *murabahah* meliputi kemampuan anggota untuk membeli barang sesuai dengan preferensi dan kemampuan keuangan mereka, fakta bahwa pembayaran dilakukan dari waktu ke waktu daripada sekaligus, tidak adanya suku bunga atau sistem peminjaman uang, dan keterbukaan. antara bank dan anggota mengenai biaya modal serta pendapatan.

2. Tujuan *Murabahah*

Tujuan utama keuangan *murabahah* adalah untuk:²⁸

- a. Mencari margin (keuntungan), atau menerima pengembalian + pendapatan dari pendanaan.
- b. Membantu klien yang membutuhkan uang tunai operasi, dana investasi bank, atau keuangan untuk perusahaan mereka.
- c. Membantu pertumbuhan industri dan bantuan pemerintah. Mengingat masyarakat adalah penerima dana ini.

Berdasarkan tujuan tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa pemberian dana *murabahah* memberikan manfaat baik bagi penerima maupun pemberi.

3. Landasan Hukum *Murabahah*

- a. Al-Qur'an

²⁸ Selva Rachmayanti, Havis Aravik, Fadilla, "Analisis Strategi Pembiayaan *Murabahah* Bermaalah Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Bank Sumsel Babel Syariah Kantor Cabang Palembang", *Jurnal Ekonomi Bisnis Manajemen dan Akuntansi*, Vol. 1, No. 2 (2022), 172.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾ (سورة
النساء, ٢٩)

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu" (Q.S An-Nisa: 29).²⁹

Menurut ayat di atas, jual beli *murabahah* adalah sah karena berlaku secara umum. Ketika Allah berfirman, "Allah telah menghalalkan jual beli dan melarang riba," dia menunjukkan bahwa dia telah mengizinkan perdagangan *murabahah* sebelum secara tegas mengutuk riba. Hal ini menunjukkan betapa lebih banyak jual beli yang diperbolehkan daripada jual beli yang dilarang.

b. Al-Hadits

Dari suhaib ar-rumi r.a. bahwa Rasulullah saw. bersabda, "Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual." (HR Ibnu Majah).³⁰

Sebagaimana hadits diatas dapat diambil diartikan bahwa praktik jual eli dalam perbankan syariah itu pembiayaan yang digunakan untuk membantu anggota dengan menggunakan prinsip syariah sehingga mendapatkan sebuah keberadaan dari Allah SWT.

c. Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 4/DSN-MUI/VI/2000

²⁹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), 65

³⁰Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : dari teori ke praktik*, 102.

Berikut adalah beberapa klausula umum yang tertuang dalam fatwa DSN MUI No. 04/DSN/MUI/IV/2000 yang berlaku pada Akad *Murabahah* di bank syariah:

- 1) Akad *Murabahah* tanpa bunga harus di tanda tangani oleh bank dan anggota.
- 2) Peraturan syari'at Islam tidak melarang perdagangan barang.
- 3) Sebagai syarat, Bank mendanai seluruh atau sebagian harga pembelian produk yang telah disepakati kedua belah pihak.
- 4) Dengan syarat transaksi jual beli tersebut halal dan bebas riba, maka bank membeli barang-barang yang diminta oleh anggota atas nama anggota.
- 5) Bank wajib memberi tahu konsumen tentang semua informasi terkait pembelian, seperti apakah transaksi itu dibiayai.
- 6) Setelah itu, bank menawarkan produknya kepada konsumen (pelanggan) sebesar jumlah pembelian ditambah keuntungan. Dalam hal ini, Bank harus secara akurat memberi tahu klien tentang biaya barang dan biaya terkait.
- 7) Untuk jangka waktu yang disepakati bersama, klien membayar jumlah yang disepakati untuk item tersebut.
- 8) Bank dapat menyetujui pengaturan tertentu dengan anggota untuk mencegah penyalahgunaan atau kerugian terhadap pengaturan tersebut.

9) Akad jual beli *Murabahah* harus dibuat setelah produk diserahkan karena, secara teori, bank memiliki barang jika ingin bertindak sebagai agen anggota untuk mendapatkannya dari pihak ketiga tersebut.³¹

C. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

1. Pengertian Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

Baitul Maal Wat Tamwil atau BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Baitul Maal Wat Tamwil berdiri berdasarkan asas pancasila dan undang-undang dasar tahun 1945 serta berlandaskan prinsip syariah Islam, keimanan, keterpaduan, kekeluargaan, kebersamaan, kemandirian, dan profesionalisme.³² BMT merupakan singkatan dari Baitul Maal wa Tamwil. Secara harfiah Baitul Maal berarti rumah dana dan baitul tamwil berarti rumah usaha. Baitul maal wa tamwil dikembangkan berdasar sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan islam. Dimana baitul maal berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial. Sedangkan baitul tanwil merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.³³ Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti:

Zakat, infaq, dan shodaqoh. Sedangkan Baitul Tamwil sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan

³¹ Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), 246-247.

³² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), 126.

³³ *Ibid.*, 120.

berlandaskan syariah.³⁴ BMT adalah lembaga ekonomi atau keuangan syariah non-perbankan yang sifatnya informal karena lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya. Sebagai lembaga keuangan, BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat sebagai lembaga keuangan, BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kepada masyarakat. Sebagai lembaga ekonomi, BMT juga berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti perdagangan, industri, dan pertanian.³⁵

2. Tujuan Baitul Maal Wal Tamwil (BMT)

Didirikan BMT bertujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Terciptanya sistem, lembaga, kondisi kehidupan ekonomi rakyat banyak dilandasi oleh nilai-nilai salam (keselamatan) berintikan keadilan, kedamaian, dan kesejahteraan, melandasi tumbuh dan berkembangnya tiga perempat usaha mikro dan kecil di seluruh Indonesia sebelum tahun 2014.³⁶

³⁴ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Deskripsi dan Ilustrasi), (Yogyakarta: Ekonisia, 2012), 107.

³⁵ Nurul Huda. Et.al. *Baitul Maal Wat Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, (Jakarta: Amzah, 2016), 35.

³⁶ Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Watamwil* (Bandung: CV PUSTAKA SETIA, 2013), 23.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dilihat dari jenisnya penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu merupakan salah satu penelitian yang dilakukan di lapangan atau lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk meneliti gejala objektif yang terjadi di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk penyusunan proposal ilmiah.¹ Penelitian ini akan memaparkan data hasil penelitian yang diperoleh di lapangan yaitu di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan dalam melakukan pengembangan produk Pembiayaan *Murabahah*.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, yaitu suatu penelitian yang bersifat ilmiah yang dilakukan secara hati-hati, cermat, akurat, dan tepat.² Penelitian deskriptif dilakukan dengan tujuan utama untuk memberikan gambaran atau deskripsi tentang suatu keadaan secara objektif. Dapat disimpulkan bahwa penelitian deskripsi kualitatif merupakan penyajian hasil penelitian dengan cara menggambarkan tentang situasi yang dialami berkaitan dengan penelitian yang dilakukan untuk

¹ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), 96.

² Morissan, *Metode Penelitian Survei* (Jakarta: Kencana, 2012), 37.

memecahkan dan menguraikan masalah berdasarkan hasil pengamatan objek yang alamiah dan fakta tertentu. Di dalam peneliti ini yang dilakukan untuk memecahkan masalah mengenai permasalahan yang ada di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara agar dapat melakukan strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah*.

B. Sumber Data

Sumber data merupakan salah satu yang paling vital dalam penelitian. Menurut sugiyono sumber data adalah subjek yang memberikan data atau informasi penelitian yang dibutuhkan. Sumber data bisa berupa manusia, benda, dokumen, atau institusi ada dua jenis sumber data yaitu sumber data primer dan skunder.³

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan dua sumber data yang berkaitan dengan pokok permasalahan, yaitu sumber data primer dan sekunder. Adapun sumber data yang dimaksud adalah:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung diperoleh oleh peneliti dari sumber utama atau asli. Dalam hal ini peneliti melakukan penelitian langsung pada BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur. Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari wawancara kepada pihak BMT Lestari Putri Sejati yaitu Ibu Indah Wahyuni selaku kepala atau pimpinan, Ibu Puji Lestari sebagai *Accounting*

³Surya Murcitaningrum, *Pengantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Prudent Media, 2013), 19.

Office, Ibu Estikoma sebagai Teller di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.⁴

Pemilihan 8 anggota sebagai sumber data primer pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini yaitu misalkan orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita inginkan, atau mungkin sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti untuk menjelajahi objek atau situasi yang diteliti.⁵

Anggota sebagai sumber data primer pada penelitian ini ditentukan berdasarkan kriteria-kriteria sebagai berikut:

a. Subyek minimal telah 3 tahun melakukan pembiayaan *murabahah* di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur

b. Subyek melakukan akad *murabahah* (jual beli) di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur.

c. Anggota yang masih aktif dalam melakukan pembiayaan *murabahah* jual beli barang sampai sekarang berjumlah 10 orang

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data kedua yang di peroleh dan digali dari sumber sekunder. Dapat juga dikatakan bahwa data sekunder adalah bahan-bahan atau data yang menjadi pelengkap dari

⁴ *Ibid.*, 20

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 289.

sumber data primer. Sumber data sekunder merupakan sumber data yang digunakan sebagai pendukung dari penelitian dan hasil penelitian. Artinya sumber data sekunder ini diperoleh peneliti dari sumber yang telah ada seperti catatan, buku, jurnal, laporan pemerintah dan sebagainya.⁶

Adapun beberapa buku rujukan yang menjadi acuan peneliti, diantaranya sebagai berikut: M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Ahmad Mukhlisin, Aan Suhendri, “strategi pengembangan produk bank syariah di Indonesia”, *jurnal Ekonomi Syariah*, Gita Danupratama “*Manajemen Perbankan Syariah*”, Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah dari Teori dan Praktek*, Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil*. Philip Kotler dan Gray Amrstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Teknik wawancara adalah teknik untuk mengumpulkan data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai dengan data. Pencarian data dengan teknik ini dilakukan dengan cara tanya jawab secara lisan dan bertahap muka langsung antara seorang atau beberapa orang pewawancara dengan seorang atau beberapa orang yang diwawancara.⁷

⁶ Surya Murcitaningrum, *Pengantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, 21.

⁷ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2013), 151.

Jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara semiterstruktur, wawancara semiterstruktur digunakan untuk menemukan permasalahan secara terbuka, yang dimana pihak oleh wawancara dimintai pendapat, dan ide-idenya.⁸ Penelitian menggunakan teknik wawancara semiterstruktur karena peneliti akan menggali informasi dari pihak BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur yaitu kepada Ibu Indah Wahyuni selaku kepala atau pimpinan, Ibu Puji Lestari sebagai *Accounting Office*, Ibu Estikoma sebagai Teller di BMT Lestari Putri Sejati. Serta wawancara oleh 8 anggota yang melakukan pembiayaan di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara. Dengan metode ini peneliti dapat secara langsung mengenai penerapan pada pengembangan produk pembiayaan *murabahah*, peneliti mencari informasi yang dibutuhkan, untuk mencari permasalahan yang dihadapi pada strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah*.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi responden.⁹ Dokumentasi ini bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Data dokumentasi yang akan dikumpulkan sebagai bukti dalam penelitian ini berupa profil BMT Lestari Putri Sejati, brosur produk, formulir, dan hal-hal lainnya yang berkaitan dengan produk-produk pembiayaan *murabahah* di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.

⁸ Sugiyono, *Memahami penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 73.

⁹ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, 112.

D. Teknik Analisis Data

Analisis adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹⁰ Miles & Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sehingga tuntas. Aktivitas dalam analisis data, yaitu pengumpulan data, *data reduction* (reduksi data), *data display* (penyajian data), dan *conclusion drawing/verivication* (penarikan kesimpulan atau verifikasi).¹¹

Teknik analisis data dilakukan melalui beberapa tahap, Pertama pengumpulan data, yaitu dengan dokumentasi dan wawancara oleh karyawan dan anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur. Kedua reduksi data, dalam penelitian ini yaitu upaya untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas dan akurat tentang strategi pengembangan produk di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara. Ketiga penyajian data ini digunakan untuk mengungkap secara keseluruhan dari sekelompok data yang diperoleh agar mudah dibaca penyajian data diisi berupa uraian singkatan, skema, tabel, foto dan sejenisnya mengenai BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara yang berguna memudahkan dalam memahami apa yang terjadi dalam proses penelitian.

¹⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 319

¹¹ *Ibid.*, 321

Keempat kesimpulan, yaitu menjawab permasalahan mengenai upaya dalam pengembangan produk pembiayaan *murabahah* pada BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara yang kemudian ditarik kesimpulannya secara umum. Teknis analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis kualitatif, analisis data kualitatif yang bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu.¹²

Data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yaitu yang diangkat dari informasi tentang suatu fakta yang konkret tentang strategis pengembangan produk pembiayaan *murabahah* pada BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, kemudian ditarik kesimpulannya yang bersifat secara umum tentang upaya mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* di BMT Lestari Putri Sejati melalui strategi pemasaran dan pengembangan.

¹² *Ibid.*, 320

BAB IV

PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil BMT Lestari Putri Sejati

1. Latar Belakang Berdirinya BMT Lestari Putri Sejati

Pasar kota raman kecamatan raman utara adalah pasar yang tidak begitu ramai, namun didalamnya begitu banyak rentenir yang membelenggu para pedagang sayur dan pedagang kecil lainnya. Dari keadaan tersebut maka tercetuslah pemikiran untuk mengurangi penderitaan para pedagang kecil tersebut yang terjerat pinjaman pada rentenir dengan bunga yang tinggi. Selain itu mengurangi perkembangan para rentenir, juga ada keinginan untuk mengenalkan konsep syariah dengan sistem bagi hasil kepada masyarakat.

Berbekalan modal donasi dan cicilan simpanan pokok anggota, BMT Lestari Putri Sejati mulai menjalankan kegiatannya hanya terbatas pada 27 anggota tersebut dengan kemampuan yang terbatas. Namun setelah 3 orang pengelola mengikuti pelatihan BMT yang diselenggarakan oleh Pinbuk pada awal juni 2003 dan merasa mampu, maka BMT Lestari Putri Sejati mulai beroperasi melayani masyarakat di pasar Raman Utara dan sekitarnya.

Pada tanggal 19 Januari 2004 BMT Lestari memperoleh legalitas usaha dalam bentuk badan hukum koperasi yang dikeluarkan oleh kepala dinas perindustrian, perdagangan, dan hukum koperasi lampung timur

dengan nomor badan hukum: 25/BH/503/1/SK/2004 Tanggal 19 Januari 2004.¹

2. Tujuan dan Visi-Misi BMT Lestari Putri Sejati

BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara mempunyai tujuan dan visi misi yang akan dicapai sesuai dengan prinsip syariah, tujuan dan visi misi tersebut antara lain:²

a. Tujuan

- 1) Mengenalkan prinsip ekonomi syariah pada masyarakat
- 2) Mengurangi perkembangan rentenir yang ada di masyarakat
- 3) Mensejahterakan masyarakat disekitar BMT

b. Visi

Menjadi lembaga keuangan mikro syariah, berkualitas dan terpercaya

c. Misi

- 1) Meningkatkan pemahaman tentang prinsip ekonomi syariah terhadap anggota dan masyarakat.
- 2) Mengembangkan BMT sebagai gerakan pemberdayaan ekonomi sehingga terwujud masyarakat yang berkualitas disekitar BMT.
- 3) Melayani anggota dan masyarakat lingkungan agar tercapai kehidupan yang sejahtera.
- 4) Mengenalkan lembaga keuangan syariah atau BMT yang berpola syariah kepada seluruh lapisan masyarakat.

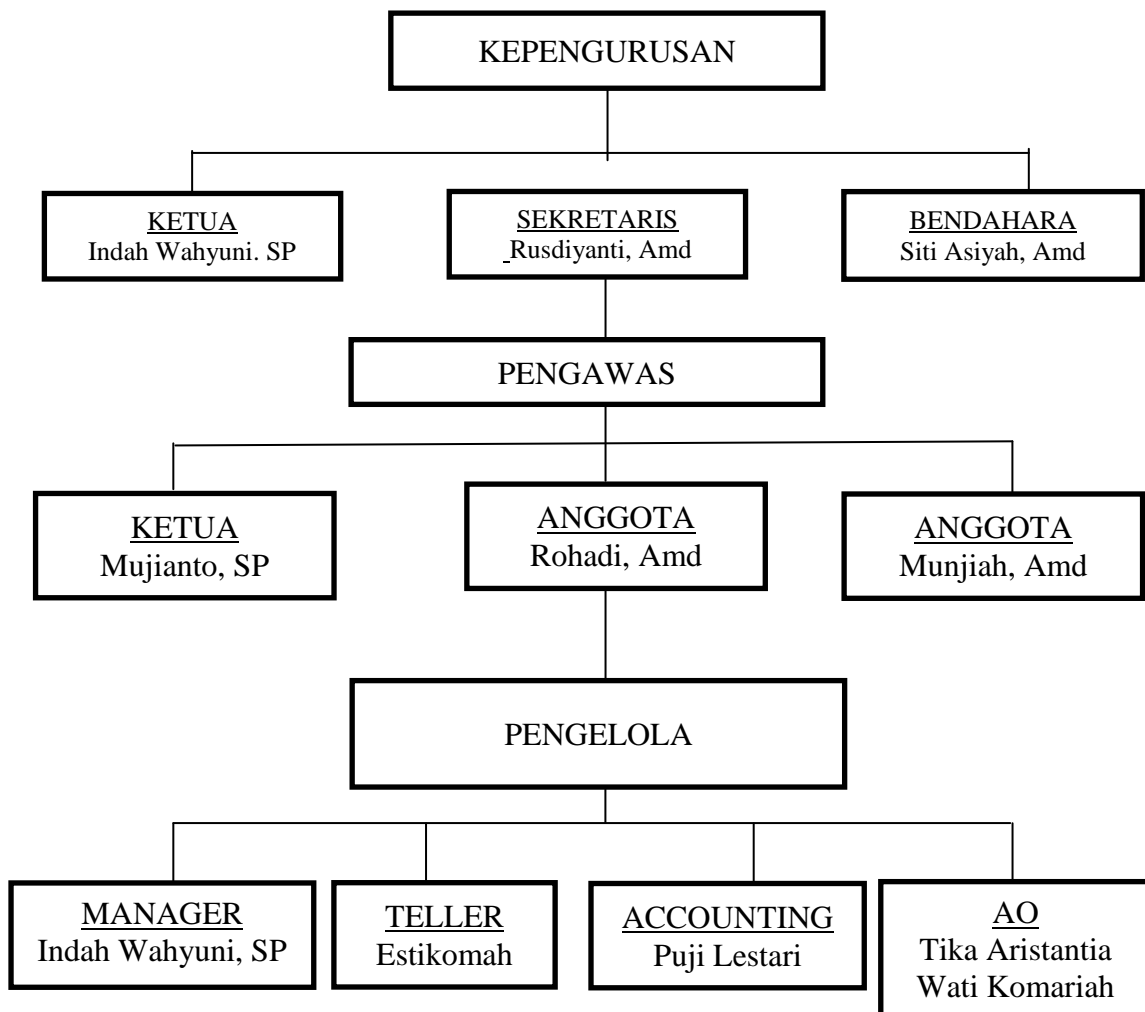
¹ Wawancara dengan Ibu Estikomariah, Selaku Teller BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 16 Mei 2023

² Wawancara dengan Ibu Estikomariah, Selaku Teller BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 16 Mei 2023

- 5) Mengangkat masyarakat dari lembaga keuangan lain yang tidak berpola syariah.

3. Struktur Organisasi BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT Lestari Putri Sejati³



Pengurus koperasi merupakan orang-orang yang dipilih untuk masa jabatan paling lama lima tahun sesuai dengan anggaran koperasi. Sepertiga anggota pengurus koperasi dapat dilihat dari orang-orang yang bukan

³ Wawancara dengan Ibu Estikomariah, Selaku Teller BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 16 Mei 2023.

anggota koperasi, sedangkan sisanya sebesar dua pertiga adalah harus benar-benar berhasil dari anggota koperasi. Pengurus koperasi bertanggung jawab langsung kepada rapat anggota. Tugas dan kewajiban pengurus koperasi adalah memimpin organisasi dan usaha koperasi serta mewakilinya di muka dan di luar pengadilan sesuai dengan keputusan-keputusan rapat anggota.

a. Ketua

Tugas dan tanggung jawab:

- 1) Mengendalikan seluruh kegiatan koperasi.
- 2) Memimpin, mengkoordinir, dan mengontrol jalannya aktifitas koperasi dan bagian-bagian yang ada di dalamnya.
- 3) Menerima laporan atas kegiatan yang dikerjakan masing-masing.
- 4) Menandatangani surat penting.
- 5) Memimpin rapat anggota tahunan dan melaporkan laporan pertanggung jawaban akhir tahun pada anggota.
- 6) Mengambil keputusan atas hal-hal yang dianggap penting bagi kelancaran kegiatan koperasi.

b. Sekretaris

Tugas dan tanggung jawab:

- 1) Membantu ketua dalam melaksanakan kerja.
- 2) Menyelenggarakan kegiatan surat menyurat dan ketatausahaan koperasi.

- 3) Mencatat tentang kemajuan dan kelemahan yang terjadi pada koperasi.
- 4) Menyampaikan hal-hal yang penting pada ketua.
- 5) Membuat pendataan koperasi.

c. Bendahara

Tugas dan tanggung jawab:

- 1) Merencanakan anggaran belanja dan pendapatan koperasi.
- 2) Memelihara semua harta kekayaan koperasi.
- 3) Membukukan transaksi ke Supplier > Rp 1 Juta.
- 4) Pengisian saldo.
- 5) Melakukan Cash Opname yang ada di kasir.

4. Produk-Produk BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara

Adapun produk yang ada di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara di bagi menjadi dua jenis yaitu produk simpanan dan produk pembiayaan.

Adapun penjelasannya sebagai berikut:

a. Produk Simpanan

1) Simpanan Sukarela

Simpanan ini dapat ditambah dan diambil kapan saja sesuai dengan kebutuhan dan keinginan anggota, tabungan simpanan atas nama perorangan (lembaga), setoran awal minimal Rp.10.000,- selanjutnya minimal Rp.5.000,-, simpanan ini menggunakan akad Wadiah/titipan yang penarikannya dan penyetorannya dapat dilayani kapan saja. Dalam tabungan ini BMT tidak wajib

memberikan hasil kepada penabung. BMT boleh memberikan bonus setiap bulan sesuai dengan kebijakan BMT.

2) Simpana Berjangka

Simpanan berjangka yaitu simpanan yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah*, simpanan ini hanya dapat diambil dan ditambah pada jangka waktu tertentu, saldo minimal Rp.1.000.000,-, bagi hasil yang sangat kompetitif.

b. Produk Pembiayaan Syariah

1) Pembiayaan *Murabahah* (jual beli)

Yaitu akad jual beli barang antara anggota dengan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara dengan menyatakan harga perolehan/harga beli/harga pokok yang ditambahkan keuntungan/margin yang disepakati kedua belah pihak. BMT membelikan barang-barang yang dibutuhkan anggota atau BMT memberi kuasa kepada anggota untuk membeli barang kebutuhan anggota atas nama BMT. Lalu barang tersebut dijual kepada anggota dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang diketahui dan disepakati bersama dengan angsuran selama jangka waktu yang telah ditentukan.

2) Pembiayaan *Mudharabah* (bagi hasil)

Yaitu akad kerjasama antara BMT selaku pemilik modal (*Shahibul Maal*) dengan anggota selaku pengelola usaha (*mudharib*) untuk mengelola usaha yang produktif dan halal. Dan

hasil keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati antara kedua belah pihak.

3) Pembiayaan *Musyarakah* (kerjasama)

Yaitu akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak atau lebih, dimana masing masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan risiko ditanggung bersama sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak.

B. Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala/manager BMT Lestari Putri Sejati yaitu data anggota pada tahun 2019 berjumlah 2855 anggota, 2020 berjumlah 2114 anggota, 2021 berjumlah 1200 anggota⁴. Produk pembiayaan di BMT Lestari dapat dikatakan menurun setiap tahunnya diakibatkan faktor alam dan persaingan. Hal ini dapat diketahui berdasarkan data anggota di BMT Lestari Putri Sejati selama tiga tahun terakhir, untuk lebih jelasnya peneliti akan tampilkan data anggota selama tiga tahun terakhir yaitu:

Tabel 4.1
Data Jumlah Anggota Produk Pembiayaan.⁵

No	Tahun	Anggota Pembiayaan
1	2019	1020
2	2020	935
3	2021	550

Lokasi BMT Lestari cukup strategis karena ada di kecamatan Raman Utara dan juga dekat dengan pasar kota raman sehingga sangat mudah

⁴ Wawancara dengan Ibu Indah Wahyuni, Selaku Kepala BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 16 Mei 2023.

⁵ Wawancara dengan Ibu Indah Wahyuni, Selaku Kepala BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 16 Mei 2023.

dijangkau oleh masyarakat kecamatan Raman Utara, tentunya menjadi pusat kegiatan perekonomian masyarakat.⁶

Prosedur akad pembiayaan *murabahah* merupakan akad jual beli yang merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi. Pembiayaan adalah salah satu produk yang diberikan untuk melayani masyarakat dalam pengembangan usaha. Pembiayaan *murabahah* pada BMT Letari Putri Sejati Raman Utara merupakan pembiayaan yang objeknya adalah berupa barang. Pihak bank harus menyediakan barang-barang yang dibutuhkan oleh anggota sesuai kesepakatan bersama, anggota membayar barang tersebut dengan cara angsuran dan juga bisa secara tunai. Ketika anggota menginginkan untuk membeli barangnya maka pihak BMT mencairkan sejumlah dana sesuai dengan harga barang yang diinginkan, dengan catatan pihak BMT menemani anggota untuk membeli barang yang diinginkan oleh anggota sehingga penyelewengan dalam pendanaan dapat dihindarkan.⁷ Pembiayaan *murabahah* dalam BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara mempunyai beberapa jenis pembiayaan yakni pembiayaan perabotan rumah tangga, seperti tv, kulkas, pembiayaan motor dll. pembiayaan-pembiayaan ini merupakan pembiayaan *murabahah* yang sudah jelas barangnya dan sesuai dengan akad

⁶ Wawancara dengan Ibu Indah Wahyuni, Selaku Kepala BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 16 Mei 2023.

⁷ Wawancara dengan Ibu Indah Wahyuni, Selaku kepala BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur 16 Mei 2023.

murabahah yakni jual beli barang.⁸ Syarat yang harus dilakukan terhadap calon anggota dalam melakukan pembiayaan *murabahah* yaitu:

1. Anggota yang melakukan pembiayaan harus mengisi formulir pengajuan pembiayaan.
2. Anggota harus memasukan permohonan dana dan dilengkapi persyaratan, untuk persyaratan yaitu:
 - a. Fotocopy KTP suami/istri (KTP Orang Tua)
 - b. Kartu Keluarga (KK)
 - c. Keterangan usaha
 - d. Jaminan
 - e. Draf barang yang ingin dibeli
3. Untuk anggota baru yang akan melakukan pembiayaan *murabahah* harus membuka rekening tabungan.
4. Perencanaan yaitu pengecekan proses data atau survey, orang yang memiliki karakter bagus atau tidak, bagaimana usaha anggota lancar atau tidak, jaminan mencukupi atau tidak untuk menutup pembiayaan jika terjadi kemacetan.
5. Pelaksanaan yaitu pengajuan disetujui atau tidak melalui Acccounting office, marketing dan manager yang akan melaksanakan pendampingan transaksi jual beli, jika disetujui pihak BMT Lestari Putri Sejati mempersiapkan berkas-berkas pengangkatan (diinput data oleh admin) dan memberikan informasi bahwa usahanya disetujui.

⁸ Wawancara dengan ibu Puji Lestari, Selaku *Accounting Office* BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 16 Mei 2023.

6. Pengawasan yaitu dilakukan pada saat pembelian barang oleh yang bertugas, diperiksa dari barang dan kuitansinya, lalu dibawa ke kantor untuk dilaksanakan akad pembeliannya.
7. Setelah akad lalu direalisasikan, barangnya akan diberikan langsung atau pembelian barang diserahkan oleh nasabah (wakalah).⁹ Penerapan akad *murabahah* BMT menerapkan sistem *Murabahah Bil Wakalah* yang artinya BMT mewakilkan kepada nasabah dalam pembelian barang. Dalam *murabahah* bil wakalah seharusnya anggota membeli barang atas nama BMT, tetapi dalam prakteknya anggota membeli atas nama sendiri.

Promosi yang dilakukan dengan memasarkan langsung produk-produk pembiayaan kepada masyarakat sekitar kecamatan raman utara, dan tentunya kepada pedagang di pasar dan sektor UKM. Selain itu kami menawarkan produk pembiayaan secara langsung dari mulut kemulut dan *Door To Door*. Strategi yang dilakukan yaitu promosi melalui penjualan pribadi (*Personal Selling*) jadi marketing menawarkan langsung kepada masyarakat untuk menjadi anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara. Dalam target anggota pembiayaan yaitu masyarakat sekitar kecamatan raman utara, dan pedagang pasar.¹⁰ Media khusus yang digunakan oleh BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara dalam mempromosikan hanya melalui teknik periklanan (*Advertising*)

⁹ Wawancara dengan Ibu Puji Lestari, Selaku *Accounting Office* BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 16 Mei 2023.

¹⁰ Wawancara dengan Ibu Puji Lestari, Selaku *Accounting Office* BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur. 17 Mei 2023.

berupa brosur-brosur saja dengan penjelasan terkait produk dan akad yang digunakan serta menjelaskan prinsip-prinsip akad yang bebas dengan riba.¹¹

Strategi produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara dalam melakukan pengembangan produk pembiayaan *murabahah* dengan mengembangkan produk yang sudah ada atau dengan merumuskan kembali sebagaimana dari sifat-sifat produk yang dijual untuk sektor usaha yaitu sektor modal kerja atau investasi, yang menggunakan akad *murabahah*, misalnya usaha grabatan (usaha sembako rumahan), penerapan akad *murabahah* pada pembiayaan modal kerja memiliki kelebihan yaitu mudah dilakukan, karena nasabah tidak perlu memberikan laporan keuangan usaha mereka kepada BMT selain itu juga menjadi alternatif anggota yang ingin menghindari riba. BMT Lestari Putri Sejati juga Memberikan kemudahan oleh anggota dalam membayar cicilan yaitu dengan menerapkan strategi jemput bola yang memudahkan para anggota saat bertransaksi, anggota tidak perlu datang langsung ke kantor untuk menabung atau melakukan pembiayaan. Cukup dengan menghubungi karyawan BMT Lestari, maka pihak BMT akan langsung datang ketempat anggota.¹²

BMT Lestari Putri Sejati Raman utara sampai saat ini masih menawarkan beberapa produk tersebut. Dalam pengembangan *murabahah* itu sendiri BMT Lestari Putri Sejati juga melakukan strategi yang dimulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan, yang bertujuan

¹¹Wawancara dengan Ibu Puji Lestari, Selaku *Accounting Office* BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 16 Mei 2023.

¹² Wawancara dengan Ibu Indah Wahyuni, Selaku Kepala BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 17 Mei 2023.

agar tidak ada penyelewengan wewenang atau penyelewengan dana tersebut. Namun dilihat dari banyaknya persaingan usaha yang menyebabkan penawaran produk kami lemah, mengakibatkan laba atau profitabilitas perusahaan menurun.¹³

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Emi Priyanti, ibu Emi Priyanti menjadi anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara selama 3 tahun lebih. Pelayanan yang diberikan karyawan cukup baik dan ramah. Ibu Emi Priyanti tidak hanya menggunakan produk pembiayaan *murabahah*, namun juga menggunakan produk simpanan sukarela. Pada tahun 2023 ibu Emi Priyanti melakukan akad jual beli lemari baju dengan harga Rp.3.200.000 yang di angsur selama 2 bulan dengan kesepakatan margin 2,5% = Rp.80.000, angsuran Rp.1.680.000/bulan. Memilih melakukan pembiayaan *murabahah* di BMT Lestari Putri Sejati dikarenakan lokasinya yang strategis dan mudah dijangkau, dekat dengan pasar, dan para pedagang pasar juga banyak yang menabung dan melakukan pembiayaan, jadi Ibu Emi Priyanti mempercayai untuk melakukan pembiayaan *murabahah* di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.¹⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Parmi. Ibu Parmi menjadi anggota pembiayaan di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara selama 3 tahun, Pelayanan yang diberikan oleh BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara sangat cukup memuaskan. Ibu Parmi tidak hanya menggunakan jenis produk

¹³ Wawancara dengan Ibu Indah Wahyuni, Selaku Kepala BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 17 Mei 2023.

¹⁴ Wawancara dengan Ibu Emi Priyanti, (Anggota Produk Pembiayaan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara), 24 Mei 2023.

pembiayaan *murabahah*, namun juga menggunakan produk simpanan berjangka. Pada tahun 2022 Ibu Parmi melakukan akad jual beli pupuk seharga Rp.980.000 dengan dengan kesepakatan margin 2.5% = Rp.24.500. Alasan ibu Parmi Memilih melakukan pembiayaan *murabahah* di BMT Lestari Putri Sejati dikarenakan sesuai dengan kebutuhan, lokasinya yang strategis dan mudah dijangkau, karna tidak jauh dari rumah dan dekat dengan pasar, para pedagang pasar juga banyak yang menabung dan melakukan pembiayaan di BMT Lestari Putri Sejati, Setiap anggota juga tidak perlu repot untuk datang ke BMT dikarenakan BMT Lesatri Putri Sejati Raman Utara sudah menerapkan sistem jemput bola.¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Renti, ibu Renti menjadi anggota pembiayaan *murabahah* BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara selama 3 tahun lebih. Pelayanan yang diberikan oleh marketing cukup baik, dan ramah, cukup memuaskan. Ibu Renti tidak hanya menggunakan jenis produk pembiayaan *murabahah* namun juga menggunakan produk simpanan sukarela. Pada tahun 2023 ibu Renti melakukan akad jual beli lemari dapur dengan harga Rp.2.300.000 angsuran 2 bulan dengan kesepakatan margin 2,5% = Rp.57.500, angsuran Rp.1.207.500/bulan. Memilih melakukan pembiayaan di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara karena lokasinya dekat mudah dijangkau, marketing setiap hari keliling jadi kita tidak perlu repot untuk datang kekantor, dan dekat dengan pusat pembelanjaan (pasar).¹⁶

¹⁵ Wawancara dengan Ibu Parmi, (Anggota Produk pembiayaan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara), 18 Mei 2023.

¹⁶ Wawancara dengan Ibu Renti, (Anggota Produk Pembiayaan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara), 24 Mei 2023.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno, Bapak Suparno menjadi anggota di BMT Lestari Putri Sejati selama 3 tahun. Pelayanan yang diberikan cukup memuaskan, dan sangat memudahkan para usaha ukm yang tidak perlu datang ke kantor, pihak BMT yang nantinya akan mendatangi ke rumah anggotanya. Bapak Suparno menggunakan produk simpanan sukarela dan pembiayaan *murabahah*. Pada tahun 2022 Bapak Suparno mengajukan pembiayaan *murabahah* jual beli pupuk dan bahan pertanian seharga Rp.1.060.000 dengan kesepakatan margin 2.5% = Rp.26.500, Memilih menjadi anggota di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara karena lokasinya yang dekat dengan rumah dan dengan pasar, memudahkan para yang memiliki usaha dipasar untuk menjangkaunya, kemudian produk-produknya sesuai dengan kebutuhan untuk pembagian marginnya juga tidak terlalu besar dan tidak memberatkan anggotanya.¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Wahyudi, Bapak wahyudi menjadi anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara selama 2 tahun. pelayanan yang diberikan sangat memuaskan, pelayanan yang paling disukai oleh bapak wahyudi yaitu BMT Lestari, memudahkan anggota dalam menabung, menarik tabungan dan membayar angsuran pembiayaan karena setiap hari diambil oleh karyawan jadi tidak perlu datang kekantornya langsung. Bapak wahyudi menggunakan jenis produk simpanan sukarela dan produk pembiayaan *murabahah*. Pada tahun 2023 Bapak Wahyudi melakukan akad jual beli mesin copper dengan harga Rp.3.500.000 di angsur selama 4

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Suparno, (Anggota Produk Simpanan dan Pembiayaan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur). 18 Mei 2023.

bulan dengan kesepakatan margin 2.5% = Rp.87.500 angsuran Rp.962.500/ bulan. Memilih melakukan pembiayaan di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara karena lokasinya dekat dengan rumah.¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Warsi, Ibu Warsi menjadi anggota di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara selama 4 tahun. Pelayanan yang diberikan baik, marketing juga ramah. Ibu Warsi menggunakan jenis produk simpanan sukarela dan produk pembiayaan *murabahah*. Pada tahun 2023 Ibu Warsi melakukan akad jual beli TV dengan harga Rp.3.100.000 diangsur selama 4 bulan dengan kesepakatan margin 2,5% = Rp.77.500 angsuran Rp.852.500/ bulan. Memilih melakukan pembiayaan di BMT Lestari karna lokasi sangat strategis dekat dengan pasar yaitu dekat dengan pusat kegiatan aktivitas Ibu Warsi yang berprofesi sebagai penjual toko sembako dirumah.¹⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Ummi, Ibu Ummi menjadi Anggota di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara selama 2 tahun. Untuk Pelayanan di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara cukup memuaskan, marketing juga ramah. Ibu Mariatun menggunakan jenis produk simpanan sukarela dan produk pembiayaan *murabahah*. Pada tahun 2021 Ibu Ummi melakukan pembiayaan akad *murabahah* jual beli kulkas seharga Rp. 2.800.000 diangsuran selama 2 bulan dengan kesepakatan margin 2.5% = Rp.140.000, angsuran Rp. 1.470.000/bulan. Memilih melakukan pembiayaan

¹⁸ Wawancara dengan Bapak Wahyudi, (Anggota Produk Simpanan dan Pembiayaan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara), 19 Mei 2023.

¹⁹ Wawancara dengan Ibu Warsi, (Anggota Produk Simpanan dan Produk Pembiayaan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara), 24 juni 2023.

di BMT Lestari karna lokasi sangat strategis mudah dijangkau, dekat dengan pasar.²⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Siti, Ibu Siti menjadi anggota di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara selama 4 tahun lebih. Untuk Pelayanan di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara sangat cukup memuaskan. Ibu Siti menggunakan jenis produk simpanan sukarela dan produk pembiayaan *murabahah*. Pada tahun 2023 Ibu Siti melakukan akad jual beli tempat tidur dengan harga Rp.2.500.000 diangsur selama 3 bulan, dengan kesepakatan margin 2,5% = Rp.62.500, angsuran Rp.895.833/ bulan. Memilih pembiayaan di BMT Lestari karna lokasi sangat strategis dengan usahanya dipasar, dan mudah dijangkau, kemudian anggota tidak perlu repot untuk datang ke BMT, karna setiap hari marketing keliling.²¹

C. Analisis Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur

Pengembangan produk merupakan salah satu usaha yang direncanakan dan dilakukan secara sadar untuk memperbaiki produk yang ada, atau merumuskan kembali sebagian dari sifat-sifat pokok yang sudah ada. Pengembangan produk terdiri dari penjualan-penjualan yang bertambah yang diusahakan oleh perusahaan-perusahaan dengan mengembangkan yang diperbaharui untuk pasar-pasarnya yang sekarang. Strategi dalam pengembangan produk terdiri dari tiga macam yaitu:

²⁰ Wawancara dengan Ibu Umi, (Anggota Produk simpanan dan Produk Pembiayaan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara), 07 juni 2023.

²¹ Wawancara dengan Ibu Siti, (Anggota Produk Simpanan dan Produk Pembiayaan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara), 24 Juni 2023.

1. Strategi Persaingan

Setiap unit usaha atau bisnis tertentu memiliki banyak persaingan oleh karena itu perlunya pelayanan strategi untuk bersaing. Dalam persaingan diperlukan kejelasan dan ketegasan langkah yang harus dilaksanakan. Strategi yang dilakukan oleh BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara untuk menghadapi persaingan usaha adalah meningkatkan kepercayaan anggota dengan rasa tanggung jawab yang tinggi dengan menjelaskan terkait produk pembiayaan syariah, tidak melakukan penyelewengan, jujur, memberikan pelayanan yang terbaik untuk para anggota maupun masyarakat.²²

Berdasarkan hasil penelitian, maka penelitian dapat mengatakan bahwa strategi yang dilakukan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara dalam menghadapi persaingan usaha sudah cukup jelas dan tegas dalam langkah-langkahnya yang intinya mendapatkan kepercayaan anggota dengan tanggung jawab yang besar, dan ^{tidak} melakukan penyelewengan. Hal ini sesuai dengan teori strategi persaingan diperluaskan kejelasan dan ketegasan langkah yang harus dilaksanakan terhadap anggota maupun calon anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.

2. Strategi Produk

Produk yang ditawarkan baik produk pembiayaan, dana maupun jasa-jasa harus memiliki daya saing yang lebih baik dibandingkan dengan produk pesaing. Pengembangan produk yang dilakukan oleh BMT Lestari

²² Wawancara dengan ibu Puji Lestari, Selaku *Accounting Office* BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 16 Mei 2023.

Putri Sejati Raman Utara, adalah dengan mengembangkan kembali produk yang sudah ada, serta menambahkan produk pembiayaan *murabahah* yang di jual dalam sektor usaha yaitu modal kerja atau investasi, yang nantinya produk akan lebih dibutuhkan oleh calon anggota.²³ pembiayaan *murabahah* ini yang menggunakan sistem bagi hasil kemudian syarat dan mekanismenya yang sangat mudah.

Berdasarkan hasil penelitian, strategi produk yang dilakukan oleh BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara dapat peneliti katakan cukup baik karena BMT Lestari telah mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* dengan menambahkan produk yang akan lebih menarik minat masyarakat terutama dikalangan masyarakat yang mayoritas usaha pedagang pasar, petani dan UMKM. Hal ini sesuai dengan teori bahwa produk yang ditawarkan oleh BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara baik produk pembiayaan, dana maupun jasa-jasa harus memiliki daya saing.

3. Strategi Daur Hidup Produk

Daur hidup produk merupakan tahap-tahap yang dilalui oleh usaha barang atau jasa sejak ia mulai diperkenalkan di pasar hingga ia lenyap dari pasar tersebut. Di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara sampai sekarang sistem pembiayaan syariah itu masih ada, masih jalan tapi untuk menawarkan keanggota itu yang sulit dan tidak ada yang mau saat ini karena kasusnya sudah banyak sehingga kita merasakan imbasnya, dan

²³ Wawancara dengan Ibu Indah Wahyuni, Selaku Kepala BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 17 Mei 2023.

perputaran juga sulit.²⁴ Daur hidup produk pembiayaan *murabahah* selama BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara berdiri dimulai dari awalnya pendirian BMT sampai saat ini. Sehingga dapat disimpulkan bahwa produk pengembangan yang ada di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara dimulai sejak awal peluncuran produk sampai kapanpun sehingga daur hidupnya bertahan lama akan tetapi terdapat siklus perubahan daur hidup produk yang saat ini kurang diminati oleh anggota.

4. Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

a. Produk (*Product*)

Berdasarkan teori produk berarti segala sesuatu yang ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi yang meliputi barang dan jasa.²⁵ Produk yang ditawarkan harus memiliki daya saing yang lebih baik dibandingkan dengan produk pesaing. Berdasarkan keterangan tersebut dapat dipahami bahwa produk merupakan suatu bentuk akad yang dimiliki oleh BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara yang terdiri dari produk simpanan dan pembiayaan *murabahah*. Sesuai dengan teori di atas produk yang ditawarkan harus memiliki daya saing agar mendapatkan perhatian maka dapat peneliti simpulkan bahwa produk pembiayaan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara sudah cukup bersaing dengan BMT yang lain, berdasarkan hasil wawancara

²⁴ Wawancara dengan ibu Puji Lestari, Selaku *Accounting Office* BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 16 Mei 2023.

²⁵ Philip Kotler dan Gray Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, 274.

narasumber tertarik menjadi anggota BMT Lestari Putri Sejati karena produk yang diinginkan sesuai dengan apa yang dibutuhkan anggota.

b. Harga (*Price*)

Berdasarkan teori penetapan harga ini yaitu dengan penentuan harga jual dihitung berdasarkan total biaya.²⁶ Penetapan harga harus mempertimbangkan kemampuan daya beli masyarakat. Berdasarkan keterangan tersebut dapat dipahami bahwa harga yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu Penetapan tingkat margin/nisbah bagi hasil pembiayaan dan dana maupun imbalan (*Ujrah*).

Penetapan tingkat margin/nisbah bagi hasil dalam pembiayaan dan imbalan maupun jasa dengan memperhitungkan biaya yang harus ditanggung cabang sehingga dapat memperoleh hasil yang optimal.

Margin yang diterapkan BMT sesuai dengan harga produk yang ditetapkan. Margin yang ditawarkan oleh BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara yaitu 2,5 %.²⁷ Penetapan margin sudah cukup baik tidak sama-sama merugikan dari kedua belah pihak dari pihak anggota maupun BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara. Hal ini sesuai dengan teori bahwa bagi hasil yang ditawarkan tentu sudah diperhitungkan oleh BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara untuk mencapai hasil yang optimal dan anggota juga merasa puas.

²⁶ Nur Syamsyudin Buchori, *Koprasi Syariah (Teori & Praktik)*, 89.

²⁷ Wawancara dengan ibu Puji Lestari, Selaku *Accounting Office* BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur, 2 Juni 2023.

c. Tempat (*Place*)

Berdasarkan teori, perusahaan memilih saluran distribusi atau menetapkan tempat untuk kegiatan bisnis. Tempat (*place*) sebagai elemen dalam *Marketing Mix* dapat diartikan sebagai distribusi dan tempat usaha yang menentukan keberhasilan strategi pemasaran secara efektif.²⁸ Lokasi BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara ini cukup strategis karena ada di kecamatan raman utara dekat dengan pasar Kota Raman yang menjadi salah satu pusat kegiatan perekonomian masyarakat. Tentunya ramai dan mudah dijangkau, dan para pedagang, petani dan peternak banyak yang menjadi anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara. Marketing setiap hari keliling dipasar maupun rumah-rumah sekitar kecamatan Raman Utara. Jadi jika ingin menabung atau membayar angsuran bisa langsung menghubungi marketingnya, jadi anggota tidak perlu repot untuk datang langsung, sehingga memudahkan masyarakat jika memiliki kesibukan.

Dilihat dari segi lokasi, maka dapat peneliti katakan strategi tempat (*Place*) di BMT Lestari Putri Sejati sudah cukup baik karena lokasi yang strategis, serta sistem yang digunakan marketing mendatangi langsung para anggota. Hal ini sudah sesuai dengan teori yaitu keputusan mengenai tempat (*Place*) memperhatikan sistem perusahaan dalam penjualan produknya.

²⁸ Nur Asnawi, *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan Isu-Isu Kontemporer*, 166

d. Promosi (*Promotion*)

Berdasarkan teori banyak pelaku bisnis menggunakan teknik promosi yaitu kegiatan menawarkan suatu produk kepada konsumen dengan cara mempengaruhi konsumen.²⁹ Promosi dibutuhkan untuk memperluas jaringan keanggotaan yang berasal dari masyarakat luas dengan memuji-muji produk dan menjelaskan keunggulan produknya. Berdasarkan keterangan tersebut promosi merupakan upaya yang dilakukan untuk menarik simpati atau minat calon anggota untuk ikut menjadi anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.

Promosi dilakukan dengan memasarkan langsung kepada masyarakat, pedagang dipasar, kelompok tani, kelompok pengajian yang ada di kecamatan Raman Utara. Media khusus yang digunakan berupa brosur, serta menawarkan produk ini secara langsung dari mulut-kemulut, atau sistem *door to door*. Strategi yang dilakukan yaitu strategi promosi (*Promotion*) melalui penjualan pribadi (*personal selling*) dan pengiklanan (*Advertising*) jadi marketing menawarkan langsung kepada anggota atau masyarakat, dan memberikan brosur BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara untuk menjadi anggota. Targetnya pedagang pasar, dan masyarakat khususnya di lingkungan kecamatan Raman Utara dan sekitarnya. Respon masyarakat dulu sangat antusias sekali untuk menabung dan mengajukan pembiayaan *murabahah*.

²⁹ Kasmir, *Pemasaran Bank*, 176

Promosi yang dilakukan oleh BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara dapat peneliti katakan kurang karena dalam teori disebutkan bahwa promosi dibutuhkan untuk memperluas jaringan keanggotaan terhadap masyarakat sekitar. Memperluas jaringan keanggotaan terdapat banyak cara apalagi di zaman sekarang yang sudah mengandalkan media sosial untuk mempromosikan produknya, dengan ini BMT dapat memperluas jaringan kepada calon anggota. Akan tetapi BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara belum memanfaatkan media sosial sebagai salah satu media promosinya.

e. SDM (*People*)

Berdasarkan teori Sumber Daya Manusia (SDM) pelayanan yang baik secara langsung maupun tidak langsung yang akan berhadapan dengan anggota. SDM sangat berkorelasi dengan tingkat kepuasan para pelanggan. Memerlukan sebuah strategi manajemen SDM yang cukup baik.³⁰ Berdasarkan keterangan tersebut dapat dipahami SDM (*People*) yang dimaksud yaitu memberikan suatu pelayanan yang baik terhadap anggota dan pemasaran harus memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup baik sehingga mampu untuk mempengaruhi anggota dalam mempromosikan produk jasa. kinerja karyawan juga sangat berpengaruh besar oleh tingkat kepuasan pelanggan.

³⁰ Gita Danupratana, *Manajemen Perbankan Syariah*, 41

Berdasarkan penelitian, SDM (*People*) yang dilakukan oleh BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara dapat peneliti katakan cukup baik karna BMT mampu memberikan pengaruh dalam pengembangan memberikan pelatihan dalam meningkatkan kualitas pelayanan kepada anggota. Namun dalam kinerja karwayan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara dapat peneliti katakan kurang karna dalam teori tersebut bahwa suatu perusahaan harus dapat berkorelasi dengan tingkat kepuasan para pelanggan. Dengan ini BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara perlu memberikan pelatihan terhadap kinerja karyawan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat peneliti sampaikan bahwa strategi pengembangan produk pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara meliputi strategi dalam persaingan, strategis produk, strategi daur hidup produk, dan strategi bauran pemasaran (*Marketing Mix*) 5p, sudah cukup baik akan tetapi perlu dikembangkan lagi. Strategi yang dilakukan yaitu strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* adalah dengan mengembangkan kembali produk yang ada seperti memasarkan kembali barang perabotan rumah tangga, seperti tv, kulkas dll, dan juga melayani pembelian motor, atau merumuskan kembali sebageian dari sifat-sifat pokok yang sudah ada seperti penambahan sektor usaha yaitu modal kerja atau investasi yang menggunakan akad *murabahah* seperti usaha grabatan (usaha sembako rumahan). Sistem pembiayaan mengguakan sistem bagi hasil dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara kedua belah pihak, dalam pembiayaan ini dimulai dengan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan. Untuk menghadapi persaingan usaha strategi yang dilakukan adalah meningkatkan kepercayaan anggota dengan rasa tanggung jawab yang tinggi, tidak melakukan penyelewengan, jujur, dan memberikan pelayanan terbaik untuk anggota maupun calon anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.

B. Saran

Saran yang dapat peneliti berikan untuk BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara sebagai pembenahan strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara untuk menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota yaitu melakukan pembenahan produk yang sudah ada untuk lebih ditingkatkan lagi, dan juga lebih dikembangkan lagi dalam memasarkan atau mempromosikan terhadap masyarakat. Memberikan produk yang lebih diminatin dan dibutuhkan oleh masyarakat dengan ini masyarakat akan lebih tertarik lagi untuk menjadi anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Ramandani Harapan Soritua, Mohammad Ghozali, "Peran Baitul Mall Wa Tamwil (BMT) Dalam Pengembangan Ekonomi Umat", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 7, No. 1, (2020).
- Ai Betti Ralahallo Bello, "Pengaruh Strategi Pengembangan Produk Terhadap Peningkatan Volume Penjualan PLYWOOD pada PT.Waenibe Wood Industri Kabupaten Baru", *Jurnal Hipotesis*, Vol. 15. No. 2, (2021).
- Al Arif M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Alma Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2012
- Ali Zainudin, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2010.
- Ameraldo Saiful Fedi, Husain, "Islamic Banking Strategies In Rural Area: Developmen Halal Tourism and Enhancing The Local Welfare", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 4, No. 1, (2019).
- Ardhiyanti Maulida, "Skripsi Strategi Pelayanan Produk Sisuka (Simpanan Suka Rela Berjangka) Dalam Meningkatkan Loyalitas Anggota di KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran", (Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang), 2018.
- Asnawi Nur, *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan Isu-Isu Kontemperer*, Depok: Rajawali Press, 2017.
- Buchori Nur Syamsyudin, *Koprasia Syariah (Teori & Praktik)*, Tangerang: Pustaka Aufa Media Press, 2012.
- Danupranata Gita, *Manajemen Perbankan Syariah*, Jakarta Selatan: Selemba Empat, 2013.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: CV. Diponegoro, 2005.
- Fattah Nanang, *Manajemen Strategik Berbasis Nilai*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.
- Fathoni Abdurrahmat, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: Rineka Cipta. 2011.
- Hasan Ridwan Ahmad, *Manajemen Baitul Mal Watamwil*, Bandung: CV PUSTAKA SETIA, 2013.

- Hendra Permana Sony, Masyithah Aulia Adhiem, “Strategi Pengembangan Baitul Mal Wat Tamwil Sebagai Sumber Pembiayaan Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 24, No. 2, (2019).
- Herdiana Abdurrahman Nana, *Manajemen Strategi Pemasaran*, Bandung: Pustaka Setia, 2015.
- Huda Nurul. Et.al. *Baitul Maal Wat Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, Jakarta: Amzah, 2016.
- Ilyas Rahmat, “Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah”, *Jurnal Penelitian* Vol. 9 No. 1, (2015)
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2004.
- Kotler Philip dan Gray Amrstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2008.
- Kotler Philip & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* Edisi 13 Jilid 1, Jakarta: Erlangg, 2008.
- Morissan, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: Rajawali Pres, 2013.
- Mukhlisin Ahmad, Aan Suhendri, “strategi pengembangan produk bank syariah di indonesia”, *jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 3, No. 2, (2018).
- Murcitaningrum Surya, *Pengantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Prudent Media, 2013.
- Rachmat, *Manajemen Strategik*, Bandung: CV Pustaka Setis, 2014
- Rachmayanti Selva, Havis Aravik, Fadilla, “Analisis Strategi Pembiayaan Murabahah Bermaalah Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Bank Sumsel Babel Syariah Kantor Cabang Palembang”, *Jurnal Ekonomi Bisnis Manajemen dan Akuntansi*, Vol. 1, No. 2 (2022).
- Ramadlani Fatania, Mila Fursiana Salma Musfiroh, & Titik, Hinawati. “Kontribusi Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro”, *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Perbankan Syariah*, Vol. 2, No 2 (2022).
- Ridwan Muhammad, *Manajemen Baitu Maal Wat Tamwi (BMT)*, Yogyakarta: UII Press. 2004.
- Ridwan Muhammad, *MANAJEMEN Baitul Maal Wat Tamwil*, Yogyakarta: UII Press, 2004.

- Rizki Amelia Kiki, Rini Rahayu Kurniati, Ratna Niki Hardati, “Implementasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Haji”, *Jurnal Jiagabi*, Vol. 9, No. 2, (2020).
- Rodoni Ahmad, et. all., *Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta Timur: Bestari Buana Murni, 2008.
- Sudarsono Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Deskripsi dan Ilustrasi), Yogyakarta: Ekonisia, 2012.
- Safira Ramadhanty Nila, Renny Oktafia, “Strategi Pengembangan produk Pembiayaan Dalam Upaya Peningkatan Kapasitas UMKM pada BPRS UMMU di Bangil Pasuruan”, *Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah*, Vol. 6, No.2, (2021).
- Selvia Hayati, Holilur Rahman, “Strategi Pemasaran Pembiayaan Akad *Murabahah* pada BMT NU Cabang Pragaan Dalam Meningkatkan Profitabilitas”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 8, No. 1, (2021).
- Sudarsono Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonesia, 2008.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2019.
- Sugiyono, *Memahami penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2014.
- Sugianto, “Pengembangan Baitul Maal Wat-Tamwil Untuk Pemberdayaan Ekonomi Umat”, *Jurnal Pendidikan dan Konselin*, Vol. 4, No. 4 (2022).
- Tjiptono Fandy, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: ANDI, 2008.
- Widya Hartanto Broto, Subagyo, “Kerangka Kerja Perencanaan dan Pengembangan Produk Sebagai Peningkatan Daya Saing Industri Kecil Menengah”, *Jurnal Teknosansi*, Vol. 8, No. 1, (2018).
- Zuhairi, dkk, *Peedoman Penulisan Skripsi*, Metro: IAIN Metro, 2018.,
- <http://lampung.antaranews.com/berita/293937/bupati-tiga-hal-penyelesaian-kasus-bmt-asa>, diakses pada tanggal 30 januari 2023 pukul 16.08.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Nomor : B-0702/In.28.1/J/TL.00/03/2023
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Fikri Rizki Utama, M.S.Ak., Akt. (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-
Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **TIWI SULISTYA RINI**
NPM : 1903020060
Semester : 8 (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH PADA BMT LESTARI PUTRI SEJATI RAMAN
UTARA LAMPUNG TIMUR

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 15 Maret 2023
Ketua Jurusan,



Muhammad Ryan Fahlevi M.M
NIP 19920829 201903 1 007

OUTLINE
STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
PADA BMT LESTARI PUTRI SEJATI RAMAN UTARA LAMPUNG
TIMUR

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan Penelitian
- D. Manfaat Penelitian
- E. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Teori Strategi Pengembangan Produk
 - 1. Strategi
 - 2. Pengembangan Produk
 - 3. Tujuan Strategi Pengembangan Produk

- B. Produk Pembiayaan *Murabahah*
 - 1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*
 - 2. Tujuan Pembiayaan *Murabahah*
 - 3. Landasan Hukum *Murabahah*
- C. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)
 - 1. Pengertian Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)
 - 2. Tujuan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Profil BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur
 - 1. Sejarah BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur
 - 2. Visi Dan Misi BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur
 - 3. Struktur Organisasi BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur
 - 4. Produk-Produk BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur
- B. Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur
- C. Analisis Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

Mengetahui,
Dosen Pembimbing



Fikri Rizki Utama, M.S.Ak.,Akt.
NIP. 199109262020121014

Metro, 5 April 2023

Mahasiswa Ybs,



Tiwi Sulistiya Rini
NPM. 1903020060

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)
STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
PADA BMT LESTARI PUTRI SEJATI RAMAN UTARA
LAMPUNG TIMUR

A. Wawancara Kepada Pimpinan dan karyawan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur


1. Bagaimana sejarah berdirinya BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur?
2. Apa visi dan misi BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur?
3. Bagaimana struktur organisasi BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur?
4. Apa saja produk yang ada di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara?
5. Berapa jumlah anggota produk pembiayaan murabahah BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara?
6. Apakah lokasi BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara terjangkau oleh calon anggota?
7. Bagaimana prosedur akad pembiayaan murabahah BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara?
8. Bagaimana cara mempromosikan produk pembiayaan murabahah di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara?
9. Apakah terdapat media khusus yang digunakan dalam mempromosikan atau memasarkan produk pembiayaan murabahah BMT Lestari Putri Sejati?
10. Bagaimana strategi yang dilakukan oleh BMT Lestari Putri Sejati untuk mengembangkan produk pembiayaan murabahah?

B. Wawancara Kepada Anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara

1. Berapa lama anda menjadi anggota di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara?
2. Bagaimana dengan pelayanan yang diberikan di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur?

3. Pada saat ini anda menggunakan jenis produk apa saja di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur?
4. Berapa Jumlah nilai akad pembiayaan Murabahah yang pernah dilakukan oleh anda di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara?
5. Berapa Jumlah Margin yang disepakati oleh anda, dan berapa angsuran perbulannya di BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur?
6. Berapa lama dalam angsuran di BMT Lestri Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur?
7. Kenapa anda memilih BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur dibandingkan BMT lain dalam melakukan transaksi dan pembiayaan?

Mengetahui,
Dosen Pembimbing



Fikri Rizki Ulama, M.S.Ak.,Akt.
NIP. 199109262020121014

Metro, 5 April 2023

Mahasiswa Ybs,



Tiwi Sulistiya Rini
NPM. 1903020060



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-1080/In.28/D.1/TL.01/04/2023

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **TIWI SULISTYA RINI**
NPM : 1903020060
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BMT Lestari Putri Sejati, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT LESTARI PUTRI SEJATI RAMAN UTARA LAMPUNG TIMUR".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 10 April 2023

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

Mengetahui,
Pejabat Setempat





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1079/In.28/D.1/TL.00/04/2023
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Pimpinan BMT Lestari Putri Sejati
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-1080/In.28/D.1/TL.01/04/2023,
tanggal 10 April 2023 atas nama saudara:

Nama : **TIWI SULISTYA RINI**
NPM : 1903020060
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BMT Lestari Putri Sejati, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT LESTARI PUTRI SEJATI RAMAN UTARA LAMPUNG TIMUR".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 10 April 2023
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

Lampung timur 16 Mei 2023

Lampiran :-

Perihal : **Izin Research**

Kepada Yth.

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Jl.Ki Hajar Dewantara 15A, Iring Mulyo Metro Timur
Kota Metro

Dengan Hormat,

Berdasarkan Surat Nomor B-1080/In.28/D.1/TL.01/04/2023, Tanggal 10 April 2023 perihal permohonan izin Research, dengan ini kami beritahukan bahwa kami menyetujui permohonan izin Research, atas nama saudari:

Naman : Tiwi Sulistiya Rini

NPM : 1903020060

Fakultas : S1 Perbankan Syariah

Bersama ini kami sampaikan bahwa mahasiswa tersebut diatas kami terima untuk melaksanakan penelitian dilembaga koprasi kami.

Demikian Izin Research ini kami sampaikan untuk dapat digunakan sebagaimana semestinya.

Kepala BMT Lestari Putri Sejati

Raman Utara, Lampung Timur

Indah Wahyuni, SP



IAIN
M E T R O

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-250/In.28/S/U.1/OT.01/05/2023**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : TIWI SULISTYA RINI
NPM : 1903020060
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2022 / 2023 dengan nomor anggota 1903020060

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 08 Mei 2023
Kepala Perpustakaan



[Handwritten Signature]
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
NIP 19750505 200112 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Tiwi Sulistiya Rini
NPM : 1903020060
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Murabahah Pada BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timur** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 21%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 12 Juni 2023
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Muhammad Ryan Fahlevi

NIP.199208292019031007



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.metrouniv.ac.id;E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Tiwi Sulistiya Rini**
NPM : 1903020060

Fakultas / Jurusan: FEBI/ Perbankan Syariah
Semester / TA : VIII / 2022-2023

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Selasa, 30/5/23	1) APD 1) Hasil wawancara diolah dg apa ? analisisnya dengan teori siapa ? 2) Wawancara proses SOP akad murabahah ? 3) Teori people ditanyakan di bab 4	
2	Senin, 5/6/23	1) wawancara ttg perhitungan margin nya ?	
3	Selasa, 6/6/23	1) Anggota masih butuh diwawancarai terkait jumlah margin & anggarannya. karena % kebutuhan croccet dan kepuasan / memberatkan Anggota Saat melakukan pembiayaan akad murabahah	
4	Kamis, 8/6/23	Acc Bjiian Muragasyah	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs.

Fikri Rizki Utama, M.S.Ak.,Akt
NIP. 19910926 202012 1 014

Tiwi Sulistiya Rini
NPM. 1903020060





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.metrouniv.ac.id;E-mail:iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Tiwi Sulistiya Rini**
NPM : 1903020060

Fakultas / Jurusan: FEBI/ Perbankan Syariah
Semester / TA : VIII / 2022-2023

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Rabu / 5/4/2023	1) APD direvisi 2) Outline seruaikan dg Pedoman IAIN Metro 3) APD harus ada referensi !	
2	Kamis / 6/4/2023	APD OK !	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs.


Fikri Rizki Utama, M.S.Ak.,Akt
NIP. 19910926 202012 1 014


Tiwi Sulistiya Rini
NPM. 1903020060



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Tiwi Sulistiya Rini

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah


NPM : 1903020060

Semester/TA : 7/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Rabu / 28/12/22	1) Judul skripsi 2) Penelitian terdahulu gunakan artikel yg sudah dipublis di jurnal 3) Pahami tujuan penelitian mu	
2	Rabu, 4/1/23	1) Teori belum ada 2) rojutan utama diperbaiki 3) Bab 2 diperbaiki 4) hari wawancara dgn okeanwanti di Bab 1 dan dilakukan setelah Sempro	
3	Rabu, 18/1/23	1) Pertanyaan penelitian dipahami lagi 2) Bab 3 diperbaiki, khususnya objek penelitian 3) teori pengembangan produk dieksplorasi	
4	Kamis / 26-1-23	1) Isv yg diangkat dieksplorasi 2) Penulisan Daftar Pustaka diperbaiki	
5	Jumat, 3-2-23	Acc proposal Sempro	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,


Fikri Rizki Utama, M.S.Ak.,Akt.

NIP. 199109262020121014


Tiwi Sulistiya Rini

NPM. 1903020060

DOKUMENTASI

1. Wawancara dengan Ibu Indah Wahyuni selaku ketua/pimpinan BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.



2. Wawancara dengan Ibu Puji Lestari selaku *Accounting Office* BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.



3. Wawancara dengan Ibu Estikomah selaku teller BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.



4. Wawancara dengan Ibu Emi Priyanti, anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.



5. Wawancara dengan Ibu Parmi sebagai petani, anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.



6. Wawancara dengan Ibu Renti, anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.



7. Wawancara dengan Bapak Suparno sebagai petani, anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara



8. Wawancara dengan Bapak Wahyudi sebagai usaha bengkel las, anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.



9. Wawancara dengan Ibu Ummi sebagai usaha pedagang sembako di pasar, anggota BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.



10. Wawancara dengan Ibu Warsi, anggota BMT Lestari Putri Sehati Raman utara



11. Wawancara dengan Ibu Siti, anggota BMT Lestari Putri Sehati Raman Utara.



12. Lembar pengajuan dalam melakukan pembiayaan di BMT Lestari Putri Sehati Raman Utara.

A document titled "LEMBAR PERMOHONAN PEMBIAYAAN" (Loan Request Form) from BMT Lestari Putri Sehati Raman Utara. The document is a form with various sections for personal information, financial details, and a declaration. The header includes the logo of BMT Lestari Putri Sehati Raman Utara and the text "LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH BMT LESTARI PUTRI SEHATI RAMAN UTARA". The form is divided into several sections: I. IDENTITAS PEMOHON, II. DATA KEUANGAN, III. DATA PERUSAHAAN, IV. DATA LAIN-LAIN, and V. LEMBAR DEKLARASI (MARTU PEMOHON/ANGGOTA). The form is filled out with handwritten information.

13. Brosur BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara.



RIWAYAT HIDUP



Tiwi Sulistiya Rini dilahirkan di Desa Rantau Fajar, Kecamatan Raman Utara, Kabupaten Lampung Timur Pada Tanggal 10 September 2000. Peneliti merupakan anak dari dua bersaudara. Putri dari pasangan Bapak Suraji dan Ibu Aisyah. Bertempat tinggal di Desa Rantau Fajar, Kecamatan Raman Utara, Kabupaten

Lampung Timur, Provinsi Lampung.

Adapun riwayat pendidikan yang telah ditempuh peneliti adalah sebagai berikut:

1. TK Brantasena Mandiri pada tahun 2005
2. SD Negeri 1 Rantau Fajar pada tahun 2013
3. MTS Nurul Huda Rukti Endah pada tahun 2016
4. SMK Negeri 1 Raman Utara pada tahun 2019

Kemudian pada tahun 2019 peneliti melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro. Pada akhir masa pendidikan, peneliti mempersembahkan skripsi yang berjudul: “Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada BMT Lestari Putri Sejati Raman Utara Lampung Timut”.