

SKRIPSI

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BPRS METRO MADANI KP METRO**

Oleh:

**ERLITA DWI APRILIA
NPM. 1903020016**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H / 2024 M**

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
DI BPRS METRO MADANI KP METRO**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Sebagai Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

ERLITA DWI APRILIA
NPM. 1903020016

Pembimbing: Atika Riasari, M.BA

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTIUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1446 H / 2024 M**



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax.(0725) 47296 Website: www.syariah.metrouniv.ac.id;
e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk dimunaqosyah**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro

Di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : Erlita Dwi Aprilia
NPM : 1903020016
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BPRS METRO MADANI KP METRO

Sudah disetujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk dimunaqosyah. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Metro, 16 Mei 2024
Dosen Pembimbing

Atika Riasari, MBA
NIP. 198807082019032007

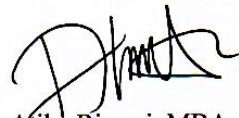
HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BPRS METRO MADANI KP METRO
Nama : Erlita Dwi Aprilia
NPM : 1903020016
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Sudah dapat kami setuju untuk disidangkan dalam sidang munaqosyah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, 16 Mei 2024
Dosen Pembimbing



Atika Riasari, MBA
NIP. 198807082019032007



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

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus15Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website:www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

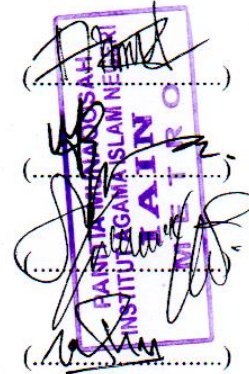
PENGESAHAN SKRIPSI

No: Ba-1743/In.28.3/D/PP-00.9/06/2024

Skrripsi dengan Judul: STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BPRS METRO MADANI KP METRO, disusun oleh: Erlita Dwi Aprilia NPM: 1903020016, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqsyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Rabu, 22 Mei 2024.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Atika Riasari, M. BA
Penguji I : Yuyun Yuniarti, M.Si
Penguji II : Muhammad Ryan Fahlevi, M.M
Sekretaris : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BPRS METRO MADANI KP METRO

Oleh:

ERLITA DWI APRILIA
NPM. 1903020016

Banyaknya persaingan antara lembaga keuangan bank maupun non bank yang menawarkan produk yang sama membuat BPRS Metro Madani harus memiliki strategi untuk mengembangkan produknya agar dapat bersaing. 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 dalam segi corak, merk dan kuantitas. Mengembangkan strategi pembiayaan *murabahah* yang baik akan mampu memberikan kepuasan dan meningkatkan nasabah, mempertahankan nasabah yang ada untuk terus menggunakan pembiayaan *murabahah*, serta akan mampu untuk menarik calon nasabah baru untuk menggunakan produk *murabahah*. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh upaya BPRS Metro Madani dalam mengembangkan produk pembiayaan *murabahahnya*.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan BPRS Metro Madani KP Metro. Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Adapun sifat penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data diperoleh dengan pendekatan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi secara langsung kepada pihak BPRS Metro Madani KP Metro dan nasabah yang menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa dalam pengembangan produknya yaitu dengan mengembangkan produk yang sudah ada dengan cara meningkatkan produk atau layanan dan memodifikasi produk pembiayaan *murabahah*. Dalam mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* BPRS Metro Madani KP Metro melakukan identifikasi kebutuhan nasabah untuk menarik minat nasabah. Strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* menekankan pada strategi pemasaran yang kuat yaitu dengan melakukan promosi secara terus menerus dalam mengembangkan produk *murabahahnya*. Pengembangan produk pembiayaan *murabahah* sudah baik karena setiap tahunnya jumlah nasabah dan jumlah pembiayaan *murabahah* mengalami kenaikan setiap tahunnya. Strategi pengembangan produk merupakan usaha untuk memperpanjang hidup produk (*product life cycle*).

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Produk Pembiayaan Murabahah, Siklus Hidup Produk (*Product Life Cycle*)

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ERLITA DWI APRILIA
NPM : 1903020016
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, 16 Mei 2024
Yang menyatakan



Erlita Dwi Aprilia
NPM. 1903020016

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ
تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”, (QS. Ali’Imran: 130)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmatnya, taufiq, hidayah dan innayah-Nya kepada peneliti beserta keluarga dan saudara lainnya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini peneliti persembahkan untuk :

1. Kedua orang tuaku tercinta Ayahanda Gunardi dan Ibunda Boinem yang telah memberikan kasih sayang, nasihat serta doa yang selalu beliau berikan sehingga peneliti mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana serta dukungan demi keberhasilan untuk mewujudkan cita-cita anaknya. Semoga Allah SWT selalu memberikan kelimpahan rahmat kebahagiaan dan kesehatan umur yang panjang dan melindungi kalian.
2. Kepada diriku sendiri Erlita Dwi Aprilia, terimakasih telah bertahan dan berjuang sampai sejauh ini. Terimakasih untuk tetap kuat hingga menyelesaikan skripsi ini.
3. Kakakku tersayang Eka Julianti yang tidak hentinya memberikan semangat serta nasihat dan seluruh hal baik yang diberikan kepada peneliti.
4. Keponakanku, Dyarka Saddam Alfatih dan Gaza Malik Alfalah terimakasih sudah menjadi pelipur lelah penulis dalam proses menempuh pendidikan selama ini. Terimakasih atas cinta yang diberikan kepada peneliti.
5. Dosen pembimbing Ibu Atika Riasari, M.BA. Terimakasih telah memberikan bimbingan yang tiada hentinya dan memberikan kritikan serta masukan yang membangun, pada akhirnya terselesaikannya skripsi ini sebagai tugas akhir mahasiswa.
6. Sahabat-sahabatku yang selalu membantu dan memberikan semangat serta dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini
7. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT Atas Taufik Hidayah dan Inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul “Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Murabahah* Di BPRS Metro Madani KP Metro” sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program Strata satu (S1) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Atas bantuan semua pihak dalam proses penyelesaian skripsi ini, tak lupa dengan rasa hormat penyusun sampaikan ucapan terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Siti Nurjanah, M.Ag.,PIA selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Muhammad Ryan Fahlevi M.M selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah.
4. Ibu Atika Riasari, M.BA selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberi motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan.

6. Kedua orang tua dan keluarga, teman-teman yang memberikan doa untuk keberhasilanku.
7. Semua pihak yang membantu memberikan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, maka peneliti mengharapkan kritik dan saran yang positif untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik. Peneliti berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk pembaca.

Metro, 16 Mei 2024
Peneliti,



Erlita Dwi Aprilia
NPM. 1903020016

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	vii
HALAMAN MOTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
D. Penelitian yang Relevan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi Pengembangan Produk.....	10
1. Pengertian Strategi Pengembangan Produk.....	10
2. Proses Pengembangan Produk	11
3. Syarat Keberhasilan Pengembangan Produk.....	14
4. Tujuan Strategi Pengembangan Produk	15
5. Strategi Siklus Hidup Produk	16
B. Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i>	18
1. Pengertian Pembiayaan <i>Murabahah</i>	18
2. Tujuan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	19

3. Landasan Hukum <i>Murabahah</i>	20
C. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)	21
1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)	21
2. Kegiatan Usaha BPR Syariah	22
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Sifat Penelitian	24
B. Sumber Data	25
C. Teknik Pengumpulan Data	26
D. Teknik Analisis Data	27
E. Teknik Keabsahan Data	30
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Lokasi Penelitian	32
1. Sejarah BPRS Metro Madani Kota Metro	32
2. Visi dan Misi BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro	33
3. Struktur Organisasi BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro ..	34
4. Produk-Produk BPRS Metro Madani Kantor Pusat	35
B. Deskripsi Data Hasil Penelitian	37
1. Prosedur Pembiayaan <i>Murabahah</i> Di BPRS Metro Madani KP Metro	37
2. Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> Di BPRS Metro Madani KP Metro	39
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	47
B. Saran	47
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

1. Tabel 1.1 Produk Pembiayaan Di BPRS Metro Madani KP Metro Periode 2020-2022 3
2. Tabel 4.1 Data Jumlah Nasabah Produk Pembiayaan *Murabahah* DI BPRS Metro Madani KP Metro 39

DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 2.1 Siklus Hidup Produk (*Product Life Cycle*) 16
2. Gambar 4.1 Struktur Organisasi..... 32

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1 : Surat Pembimbing Skripsi.....	57
2. Lampiran 2: Outline	58
3. Lampiran 3: Alat Pengumpulan Data (APD).....	60
4. Lampiran 4: Surat Tugas	63
5. Lampiran 5: Surat Research	64
6. Lampiran 6: Surat Balasan Izin Research	65
7. Lampiran 7: Surat Keterangan Bebas Pustaka	66
8. Lampiran 8: Surat Keterangan Uji Plagiasi	67
9. Lampiran 9: Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi.....	68
10. Lampiran 10: Transkrip Wawancara.....	78
11. Lampiran 11: Foto – foto Penelitian	86
12. Lampiran 12: Riwayat Hidup.....	90

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan saat ini telah banyak mengalami perkembangan yang cukup pesat. Banyak lembaga keuangan yang telah beroperasi atau memiliki peran aktif dalam mendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara, baik perbankan maupun non bank. Dalam melakukan kegiatan aktivitasnya lembaga tersebut memberikan produk maupun jasa kepada setiap nasabahnya untuk digunakan.

Seiring dengan perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) sekarang menjadi lembaga keuangan yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat terutama yang mempunyai usaha kecil atau menengah untuk membantu hal permodalan serta pembiayaan. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang pelaksanaan kegiatan usahanya didasarkan dengan prinsip syariah, dan didalam kegiatannya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran sesuai dengan UU No. 21 Tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah.¹

Pertumbuhan BPRS dan lembaga keuangan lainnya yang cukup pesat, menjadikan keadaan tersebut berpengaruh pada timbulnya pesaing antar industri jasa keuangan yang sejenisnya. Pesaing yang terjadi tidak hanya

¹M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Cv Pustaka Setia, 2017), 198.

terjalin pada tingkat bagi hasil yang ditawarkan suatu lembaga keuangan. Mereka harus melihat dari berbagai sisi yang mampu memberikan nilai lebih dimata nasabah atau calon nasabah, karena nasabah merupakan asset yang sangat berharga bagi BPRS. Setiap tahunnya persaingan akan semakin meningkat yang artinya produsen merek akan menghadapi persaingan yang semakin hari semakin meningkat dari merek dosmetik dan asing. Akibatnya biaya promosi meningkat dan margin keuntungan akan menurun.²

Pembiayaan memberikan fasilitas penyediaan dana dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah untuk memenuhi kebutuhan bagi pihak yang membutuhkan dana. Pembiayaan tersebut meliputi pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan dengan prinsip jual beli (*murabahah*), dan pembiayaan berdasarkan prinsip sewa menyewa (*ijarah*).³

Strategi merupakan penentuan tujuan jangka panjang perusahaan terhadap tindakan-tindakan dan alokasi daya yang akan digunakan untuk melaksanakan tujuan-tujuan tersebut. Strategi pengembangan produk perbankan merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan produk agar lebih baik, termasuk merubah, menambah atau merumuskan kembali produk yang ditawarkan agar laku dan di beli masyarakat.⁴

² Philip Kotler & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* Edisi 13 Jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 2008), 16.

³ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014). 121

⁴ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 79.

Berdasarkan survei yang dilakukan kepada Bapak Ajad Sudrajad selaku *marketing* di PT. BPRS Metro Madani KP Metro didapatkan informasi bahwa BPRS Metro Madani KP Metro merupakan salah satu lembaga keuangan yang menawarkan berbagai produk pembiayaan dengan prinsip-prinsip syariah. Produk-produk pembiayaan yang ada di BPRS Metro Madani KP Metro terdiri dari *Murabahah*, *Musyarakah*, dan *Ijarah*. Kesemua produk tersebut merupakan produk dari awal berdiri hingga sekarang.⁵

Tabel 1.1
Produk Pembiayaan Di BPRS Metro Madani KP Metro
Periode 2020-2022

Produk	Jumlah Nasabah 2020	Jumlah Nasabah 2021	Jumlah Nasabah 2022
<i>Murabahah</i>	180	198	217
<i>Musyarakah</i>	5	7	14
<i>Ijarah</i>	59	89	111

Sumber: BPRS Metro Madani KP Metro

Berdasarkan hasil tabel 1.1 dapat dilihat dari data pembiayaan bahwa pembiayaan *murabahah* mengalami kenaikan jumlah nasabah setiap tahunnya walaupun terjadi covid-19 yaitu ditahun 2020 sejumlah 180 nasabah, 2021 sejumlah 198 nasabah, dan ditahun 2022 sejumlah 217 nasabah. Hal tersebut berbanding dengan akumulasi jumlah nasabah di produk pembiayaan *musyarakah* yang hanya menarik nasabah sejumlah 5 orang ditahun 2020, 7 nasabah di 2021 dan 14 nasabah di 2022. Sedangkan pembiayaan *ijarah* dengan jumlah nasabah ditahun 2020 sejumlah 59 nasabah, 2021 sejumlah 89 nasabah, dan tahun 2022 sejumlah 111 nasabah. Walaupun produk

⁵ Wawancara dengan Bapak Ajad Sudrajad , Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 10 April 2024

pembiayaan *ijarah* mengalami kenaikan jumlah nasabah setiap tahunnya hal tersebut masih jauh terhadap minat masyarakat yang menggunakan produk pembiayaan *murabahah*.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Tri Wahyono selaku *marketing* di BPRS Metro Madani KP Metro bahwa produk pembiayaan yang paling diminati oleh nasabah adalah produk pembiayaan *murabahah*. Alasannya karena kebutuhan hidup paling banyak menggunakan prinsip *murabahah* dan produk yang paling mudah diakses serta dijalankan di masyarakat adalah *murabahah*. Perkembangan *murabahah* sejak tahun 2010 sampai dengan saat ini masih menjadi pembiayaan yang paling mendominasi karena memang pembiayaan tersebut laku dimasyarakat dan mudah. Pada pembiayaan *murabahah* dibagi menjadi pembiayaan *murabahah* konsumtif dan modal usaha. Misalnya pembelian konsumtif berpengaruh terhadap gaya hidup nasabah seperti pembelian kendaraan bermotor maupun perabotan rumah tangga yang memang dibutuhkan oleh ibu rumah tangga. Biasanya para ibu rumah tangga menggunakan pembiayaan *murabahah* yang bersifat konsumtif untuk membeli perabotan rumah tangga seperti membeli tv dinding yang memang sekarang *trend* menggunakan tv dinding yang tipis dan bukan tv tabung lagi. Dan seiring berkembangnya zaman sekarang ini juga banyak produsen kendaraan motor yang mengeluarkan motor vespa matic sehingga hal tersebut menjadi *trend* dikalangan remaja yang membuat orang tua berpikir untuk membelikan motor vespa matic itu untuk anaknya dengan menggunakan prinsip *murabahah*. Sedangkan pembiayaan *murabahah* modal

usaha adalah pembiayaan modal usaha seperti pembelian sawah atau lahan serta bibit dan obat-obatan untuk petani. Pada pembiayaan *murabahah* harus jelas mulai dari barang, harganya berapa, keuntungan yang didapat bank berapa, serta prosedur pembayarannya tunai atau mengangsur sesuai kesepakatan pihak BPRS dan nasabah.⁶

Dalam proses pengembangan produk, BPRS Metro Madani menekankan pada strategi pemasarannya dengan cara melakukan promosi secara terus menerus. Sedangkan proses yang tidak efektif dalam mengembangkan produk yaitu pada tahap pemasaran uji. Hal itu karena BPRS Metro Madani dalam tahap pemasaran uji dilakukan secara berjalan dan tidak menggunakan sampel produk. Sehingga dalam menilai apakah produk yang dikembangkan efektif atau tidak dilakukan seiring produk tersebut diperkenalkan dalam lingkungan pasar.⁷

Berdasarkan latarbelakang dan hasil wawancara yang peneliti lakukan bersama pihak BPRS, peneliti tertarik untuk mengkaji terkait strategi yang dilakukan oleh pihak BPRS Metro Madani dalam mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* ditengah covid-19. Oleh karena itu peneliti tertarik melakukan penelitian yang dituangkan dengan judul **“STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BPRS METRO MADANI KP METRO”**.

⁶ Wawancara dengan Bapak Tri Wahyono, Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 10 April 2024

⁷ Wawancara dengan Bapak Ajad Sudrajad, Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 10 April 2024

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka pertanyaan penelitian yang akan diajukan adalah: “Bagaimana Strategi BPRS Metro Madani KP Metro Dalam Mengembangkan Produk Pembiayaan *Murabahah*”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan diatas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro dalam mengembangkan produk pembiayaan *murabahah*.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang ingin diperoleh dari penelitian ini adalah:

- a. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan memberikan pengetahuan serta wawasan bagi pembaca skripsi ini yang berkaitan dengan mengenai praktek yang berkaitan dengan akad *murabahah* serta pengembangan produk pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro.
- b. Secara Praktis, penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi praktisi perbankan syariah dalam strategi pengembangan produk serta dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi peneliti berikutnya untuk membuat peneliti yang lebih baik.

D. Penelitian yang Relevan

Adapun penelitian yang relevan terhadap penelitian yang akan peneliti angkat yaitu sebagai berikut :

1. Hasil penelitian Ramadhanty & Oktafia, dengan judul “Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Dalam Upaya Peningkatan Kapasitas UMKM Pada BPRS UMMU Di Bangil Pasuruan”.⁸ Penelitian ini menyimpulkan bahwa keberadaan BPRS UMMU Bangil hadir ditengah masyarakat dalam membantu dan memudahkan korelasi antara pemodal dan peminjam. Dalam hal ini BPRS UMMU Bangil telah melakukan berbagai strategi agar menarik minat nasabahnya untuk bergabung kepada BPRS UMMU Bangil.

Berdasarkan penelitian terdahulu tersebut terdapat persamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu strategi pengembangan produk. Penelitian terdahulu membahas strategi yang dikembangkan produk pembiayaan dalam upaya peningkatan usaha UMKM, sedangkan penelitian saya yaitu mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani dengan mengembangkan produk yang sudah ada serta strategi yang diterapkan.

2. Hasil penelitian Amelia, dengan judul “Implementasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan

⁸ 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)

Haji,”⁹ Menunjukkan bahwa Bank Muamalat masih mengalami fluktuasi jumlah nasabah yang disebabkan oleh beberapa keunggulan para pesaing. Bank Muamalat KC Malang memiliki produk unggulan yaitu tabungan haji dan selalu dilakukan pengembangan produk yang bertujuan meningkatkan jumlah nasabah.

Penelitian yang dilakukan memiliki kesamaan dengan penelitian terdahulu yaitu strategi pengembangan produk, akan tetapi penelitian ini memiliki perbedaan dari produk yang dikembangkan yaitu mengembangkan produk tabungan haji, sedangkan penelitian ini mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* dengan mengembangkan produk yang sudah ada serta memodifikasi produk pembiayaan *murabahah*.

3. Hasil penelitian dari Setiayu, dengan judul “Analisis Pengembangan Produk Sebagai Bentuk Diferensiasi Take Over Pembiayaan Pensiun Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jember”.¹⁰ Menunjukkan bahwa strategi pengembangan produk adalah dengan menambahkan jumlah produk pra-pensiun dan meningkatkan kerjasama dengan banyak pihak. Hal itu sebagai bentuk *diferensiasi* personal, dimana menjadikan marketing mempunyai personalia yang terlatih.

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

¹⁰ Setiayu, *Analisis Pengembangan Produk Sebagai Bentuk Diferensiasi Take Over Pembiayaan Pensiun Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jember*, (Jember: IAIN Jember, 2020)

Penelitian yang dilakukan memiliki kesamaan dengan penelitian terdahulu yaitu membahas mengenai pengembangan produk, akan tetapi penelitian terdahulu dengan penelitian saya ini memiliki perbedaan dalam fokus kajian dan tujuan penelitiannya. Dimana penelitian terdahulu fokus kajian dan tujuan penelitiannya pengembangan produk pada pembiayaan dana pensiunan sedangkan penelitian saya adalah mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* dengan cara mengembangkan produk yang sudah ada.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pengembangan Produk

1. Pengertian Strategi Pengembangan Produk

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani “*stratagos*” yang diartikan sebagai “*the art of generalship*” atau seni seorang jendral perang dalam membuat rencana dalam memenangkan peperangan.¹ Secara umum, strategi merupakan rencana jangka panjang yang digunakan untuk mencapai tujuan.

Menurut Porter mendefinisikan strategi yaitu sebagai pola penentuan terhadap keputusan-keputusan dan tindakan untuk mengubah suatu kondisi yang diinginkan oleh organisasi atau perusahaan dimasa depan sebagai suatu bentuk respon atas tuntutan perubahan lingkungan organisasi. Strategi dilakukan untuk mengubah kondisi organisasi saat ini kearah kondisi yang diharapkan.²

Berdasarkan strategi yang dikemukakan diatas, dapat dipahami bahwa strategi adalah proses perencanaan suatu kegiatan yang dirancang untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Strategi adalah proses serangkaian keputusan dan tindakan yang menghasilkan rencana-rencana yang akan dilakukan untuk mencapai suatu tujuan perusahaan.

¹ Opan Arifudin dan Rahman Tanjung, *Manajemen Strategik Teori Dan Implementasi*, (Jawa Tengah: CV Pena Persada, 2020), 1.

² Nanang Fattah, *Manajemen Stratejik Berbasis Nilai*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 4.

Pengembangan produk merupakan pengembangan dari produk orisinal, peningkatan produk, modifikasi produk yang dikembangkan oleh perusahaan melalui usaha Riset Development (R&D) perusahaan sendiri. Pengembangan produk dapat dilakukan dengan cara membeli seluruh perusahaan, hak paten, atau mengambil lisensi dan produk orang lain. Cara lain juga dapat dilakukan dengan pengembangan produk baru (*new product development*).³

Pengembangan produk adalah suatu usaha yang direncanakan dan dilakukan secara sadar untuk memperbaiki produk yang ada, atau untuk menambah banyaknya ragam produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Pengembangan produk terdiri atas peningkatan penjualan produk yang diusahakan oleh suatu perusahaan dengan mengembangkan produk yang sekarang atau telah ada.⁴

Berdasarkan pengertian diatas, maka dapat dikatakan bahwa strategi pengembangan produk adalah rencana atau langkah yang dirancang oleh perusahaan atau organisasi untuk mengembangkan produk pemasarannya sesuai dengan kebutuhan konsumen agar produk tersebut bermanfaat, dikenal, dan digunakan oleh konsumen.

2. Proses Pengembangan Produk

Agar pelaksanaan pengembangan produk dapat berjalan dengan baik dan sesuai yang diharapkan, perlu diperhatikan tahap-tahap yang

³ Philip Kotler & Gary Armstrong, *Prinsi-Prinsip Pemasaran* Edisi 12, (Jakarta: Erlangga, 2008), 309.

⁴ Ahmad Mukhlisin, Aan Seuhendri, "Strategi Pengembangan Produk Bank Syariah di Indonesia", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 3, No. 2, (2018), 192.

dilakukan dalam melaksanakan pengembangan produk. Tahap-tahap pengembangan produk tersebut antara lain:

a. Penciptaan Ide

Tahap awal dari pengembangan produk dimulai dengan penciptaan ide. Penciptaan ide dapat diperoleh dari berbagai sumber, termasuk sumber internal dan eksternal seperti pelanggan, pesaing, distributor, pemasok dan lain-lain.⁵

b. Penyaringan Ide

Setelah tahap awal penciptaan ide, maka langkah selanjutnya adalah penyaringan ide. Penyaringan ide bertujuan untuk membantu menemukan ide baik dan membuang ide yang buruk. Untuk menyaring ide tersebut, perusahaan harus menyesuaikan ide yang ada dengan tujuan yang akan dikehendaki. Salah satu caranya adalah dengan menilai indeks tertimbang, artinya faktor-faktor yang akan memengaruhi peluncuran produk tersebut diberi bobot penilaian dan akhirnya diambil suatu kesimpulan apakah ide tersebut benar-benar meyakinkan.⁶

c. Pengembangan dan Pengujian Konsep

Ide yang menarik harus dikembangkan menjadi konsep produk (*product concept*) lalu dikembangkan dan dilakukan pengujiannya. Sedangkan pengujian konsep adalah uji konsep dengan sekelompok

⁵ Philip Kotler & Gary Armstrong, *Prinsi-Prinsip Pemasaran.*, 310.

⁶ *Ibid.*, 313.

konsumen sasaran untuk mengetahui apakah konsep tersebut mempunyai daya tarik yang konsumen.⁷

d. Pengembangan Strategi Pemasaran

Tahap berikutnya adalah pengembangan strategi pemasaran, merancang strategi pemasaran dilakukan untuk memperkenalkan produk ke pasar. Strategi pemasaran terdiri dari tiga bagian yaitu:

- 1) Bagian pertama: menggambarkan pasar sasaran, positioning produk yang direncanakan, tujuan penjualan, pangsa pasar dan laba untuk berapa tahun pertama.
- 2) Bagian kedua: memberikan kerangka bagi harga produk yang direncanakan, distribusi, dan anggaran pemasaran tahun pertama.
- 3) Bagian ketiga: menjelaskan rencana jangka panjang penjualan, tujuan laba dan strategi bauran pemasaran.

e. Analisis Bisnis

Analisis bisnis melibatkan peninjauan terhadap penjualan, biaya, dan proyeksi laba bagi produk apakah memenuhi tujuan perusahaan. Bila memenuhi, produk tersebut dapat menuju tahap pengembangan produk.

f. Pengembangan Produk

Pengembangan produk merupakan bagian dari langkah mengembangkan produk menjadi produk nyata untuk dapat memastikan bahwa ide produk dapat diubah menjadi produk yang dapat dikerjakan.⁸

⁷ *Ibid.*, 314.

⁸ *Ibid.*, 316.

g. Pemasaran Uji

Bila produk berhasil melewati tahap konsep dan pengujian produk, tahap berikutnya adalah pemasaran uji (*test marketing*), tahap dimana produk dan program pemasaran diperkenalkan pada lingkungan pasar yang realistis. Proses pengujian pasar tergantung pada biaya dan risiko penanam modal, keterbatasan waktu dan biaya penelitian.⁹

h. Komersialisasi

Tahap ini adalah tahap peluncuran produk ke pasar dimana perusahaan sebagai produsen akan memutuskan mengenai peluncuran produk ke pasar. Dalam tahap ini manajer berkewajiban dalam menentukan kapan (*when*), kepada siapa (*who*), dan bagaimana (*how*) produk itu akan dipasarkan.¹⁰

3. Syarat Keberhasilan Pengembangan Produk

Pengembangan produk yang berhasil meliputi beberapa syarat sebagai berikut:¹¹

a. Pengembangan Produk yang Berpusat Pada Pelanggan

Pengembangan produk yang berfokus pada pelanggan adalah pengembangan produk yang berfokus pada menemukan cara baru untuk memecahkan masalah pelanggan dan juga memberikan pengalaman yang memuaskan terhadap pelanggan.

⁹ *Ibid.*, 317.

¹⁰ *Ibid.*, 320.

¹¹ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 99.

b. Pengembangan Produk Baru Berdasarkan Tim

Pengembangan produk baru berdasarkan tim adalah pendekatan dalam mengembangkan produk meliputi departemen pemasaran, keuangan, desain, produksi, serta pemahaman pelanggan yang melewati beberapa tahapan dalam proses pengembangan produk untuk menghemat waktu dan meningkatkan efektivitas.

c. Pengembangan Produk yang Sistematis

Proses pengembangan produk terakhir hendaknya dilakukan dengan sistematis dan tidak acak. Perusahaan dapat menggunakan sistem manajemen, motivasi untuk mengumpulkan, meninjau, mengevaluasi, dan mengatur produk yang akan dikembangkan.

4. Tujuan Strategi Pengembangan Produk

Pengembangan produk sangat penting dilakukan karena dengan adanya pengembangan produk maka nasabah atau anggota akan tertarik untuk menggunakan produk-produk yang ditawarkan oleh BPRS. Adapun tujuan dari strategi pengembangan produk adalah:

- a. Memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah yang terus berubah (dinamis) seiring dengan perkembangan zaman.
- b. Menghidupkan kembali pertumbuhan dari simpanan atau pembiayaan yang sudah lesu.
- c. Menandingi penawaran baru dari perusahaan pesaing yang menawarkan produk baru terhadap nasabah.
- d. Memanfaatkan teknologi baru.¹²

¹² M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah.*, 79.

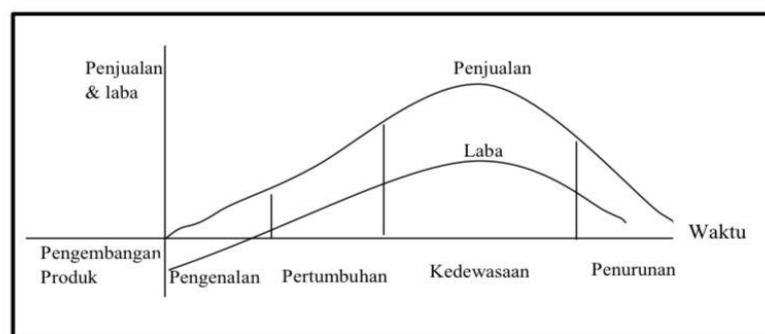
Untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan maka diperlukan rencana pengembangan produk baik dengan mempromosikan produk baru atau memperbaharui produk yang sudah ada.

Dalam keputusan pengembangan produk dan jasa harus mempertimbangkan tanggung jawab sosial perusahaan. Hal tersebut meliputi masalah kebijakan publik dan peraturan yang melibatkan tindakan meraih atau membuang produk, perlindungan hak paten, kualitas dan keamanan produk serta jaminan produk.

5. Strategi Siklus Hidup Produk

Siklus hidup produk (*Product life cycle*) merupakan perjalanan dari penjualan dan keuntungan produk selama masa hidupnya berawal dari dikeluarkannya produk oleh perusahaan kemasayarakat sampai menjadi tidak disenanginya produk tersebut. Siklus hidup memiliki lima tahap yaitu :

Gambar 2.1 Siklus Hidup Produk (*Product Life Cycle*)



Sumber: Manajemen Strategi Pemasaran, 2015

a. Pengembangan Produk

Pengembangan produk dimulai ketika perusahaan menemukan dan mengembangkan ide produk. Selama pengembangan produk, penjualan masih nol dan biaya investasi perusahaan menumpuk.

b. Pengenalan

Periode pengenalan menunjukkan lambatnya pertumbuhan pada saat produk diperkenalkan dipasar. Pada tahap ini produk belum terlalu dikenal oleh masyarakat sehingga harus dipromosikan.

c. Pertumbuhan

Dalam tahap ini, periode penerimaan dengan cepat oleh pasar dan terjadi peningkatan keuntungan.

d. Kedewasaan

Dalam tahap ini, terjadi perlambatan pertumbuhan penjualan karena produk telah diterima oleh sebagian besar pembeli potensial. Tingkat keuntungan tidak berada pada puncak dan juga tidak menurun karena meningkatnya pengeluaran pemasaran untuk mempertahankan produk dalam persaingan.

e. Penurunan

Dalam tahap ini, penjualan mulai menurun dan keuntungan jatuh.¹³

Dalam keputusan pengembangan produk dan jasa harus mempertimbangkan tanggung jawab sosial perusahaan. Hal tersebut meliputi masalah kebijakan publik dan peraturan yang melibatkan tindakan meraih

¹³ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran.*, 100-101.

atau membuang produk, perlindungan hak paten, kualitas dan keamanan produk serta jaminan produk.

B. Produk Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan: “Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.”¹⁴

Pengertian dari *murabahah* ialah akad jual beli terhadap barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang terhadap pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang disepakati sesuai jumlah tertentu. Perbedaan dengan harga jual dengan harga beli disebut dengan margin keuntungan.¹⁵

Dari beberapa definisi diatas maka penulis dapat menyimpulkan bahwa bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli kepada *supplier*, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah kepada *supplier*. Harga jual yang ditetapkan oleh bank adalah harga beli bank dari *supplier* dengan penambahan

¹⁴ Rahmat Ilyas, “Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah,” *Jurnal Penelitian* (Bangka Belitung: STAIN Syaikh Abdurrahman Siddik, Vol. 9, No. 1 Februari 2015), 186.

¹⁵ Elman Johari, Agnes Yolanda, *Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*, (Bengkulu: CV Sinar Jaya Berseri, 2023), 18.

keuntungan yang telah diketahui oleh nasabah dan disepakati oleh kedua belah pihak yaitu harga jual yang sudah termasuk margin keuntungan yang diperoleh.

Pembayaran transaksi *murabahah* dapat dilakukan dengan cara sekaligus membayar pada saat jatuh tempo atau dengan cara angsuran selama waktu yang telah ditentukan atau disepakati antara bank dan nasabah. Pembiayaan *murabahah* ini akan berguna sekali bagi seseorang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana pada saat itu. Seseorang pembeli meminta kepada bank agar membiayai pembelian barang dan bersedia menebusnya pada saat jatuh tempo sesuai dengan waktu yang telah disepakati.

2. Tujuan Pembiayaan *Murabahah*

Tujuan dari pembiayaan *murabahah* adalah untuk:

- a. Mencari keuntungan (margin) atau menerima pengembalian ditambah pendapatan dari pemberian pembiayaan tersebut.
- b. Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun untuk modal kerja.
- c. Membantu pertumbuhan industri dan membantu pemerintah, mengingat semain banyak pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat maka akan berdampak pada pertumbuhan di berbagai sektor. ¹⁶

¹⁶ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2018), 96.

Berdasarkan tujuan tersebut dapat disimpulkan bahwa pemberian dana *murabahah* memberikan manfaat bagi pihak penerima yaitu nasabah dan pemberi (BPRS).

3. Landasan Hukum *Murabahah*

Landasan hukum dalam praktik *murabahah* disahkan dalam fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*. Selain landasan hukum, *murabahah* dapat dilihat dari Al-Qur'an dan Al-Hadits¹⁷ :

a. Al-Qur'an

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ... ﴿٢٧٥﴾

Artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

(Al-Baqarah: 275)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.” (An-Nisa: 29)

Dari ayat diatas diatas, Allah melarang untuk melakukan transaksi dengan jual beli seperti riba, dan hendaklah memperoleh harta dengan cara yang benar sesuai aturan agama. Transaksi *murabahah* adalah sah dan halal karena berlaku seacara umum. Jadi terjadinya

¹⁷ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik* (Yogyakarta: Kalimedia, 2018), 192.

transaksi jual beli dalam bentuk apapun haruslah berdasarkan pada kerelaan satu sama lain dan tidak ada paksaan dari pihak manapun

b. Al-Hadist

Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah SAW. Bersabda, *“Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.”* (HR Ibnu Majah)

Sebagaimana hadits diatas, dapat diartikan bahwa praktik jual beli dalam perbankan syariah itu pembiayaan untuk membantu anggota dengan menggunakan prinsip syariah sehingga mendapatkan sebuah keridhaan dari Allah SWT.

C. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Menurut UU No. 21 Tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan bank yang pelaksanaan kegiatan usahanya didasarkan pada prinsip syariah, dimana dalam kegiatan usaha tersebut tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran.¹⁸

Berdasarkan pengertian diatas dapat diketahui bahwa BPRS adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang memiliki peran untuk melayani masyarakat tanpa memberikan jasa lalu lintas pembayaran. Pelaksanaan

¹⁸ Khairul Marlin, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Banten: Sada Kurnia Pustaka, 2023), 62.

aktivitas atau kegiatan usahanya berdasarkan dengan prinsip syariah dimana segala suatu kegiatan usaha dilakukan berdasarkan prinsip hukum Islam berdasarkan fatwa yang diterbitkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia serta sesuai dengan Al-Qur'an dan Al-Hadits.

2. Kegiatan Usaha BPR Syariah

Menurut UU No. 21 Tahun 2008 tentang kegiatan usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) meliputi beberapa hal, yaitu:

- a) Kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat, penghimpunan tersebut dalam bentuk:
 1. Simpanan berupa tabungan berdasarkan akad *wadi'ah* atau akad lainnya berdasarkan prinsip syariah.
 2. Investasi berupa deposito atau tabungan dalam bentuk lainnya berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain sesuai dengan prinsip syariah.
- b) Kegiatan penyaluran dana kepada nasabah, penyaluran dana tersebut dalam bentuk:
 1. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil menggunakan akad *mudharabah* atau *musyarakah*.
 2. Pembiayaan untuk transaksi jual beli menggunakan akad *murabahah*, *salam*, atau *istishna*.
 3. Pinjaman berdasarkan akad *qardh*.¹⁹

¹⁹ M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2017), 201.

4. Pembiayaan penyewa barang bergerak kepada nasabah berdasarkan akad *ijarah* dan sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bit tamlik*.
 5. Pengembalian utang berdasarkan akad *hawalah*.
- c) Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri atau kepentingan nasabah melalui rekening Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang ada di Bank Umum Syariah, Bank Umum Konvensional, serta Unit Usaha Syariah
- d) Menyediakan produk serta melakukan kegiatan usaha Bank Syariah lainnya sesuai dengan prinsip syariah atas persetujuan Bank Indonesia.²⁰

²⁰ *Ibid.*, 202.

BAB III

METODE DAN PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan atau alokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk meneliti gejala objektif.¹ Penelitian ini akan memaparkan data hasil penelitian yang diperoleh di lapangan yaitu di BPRS Metro Madani KP Metro untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan dalam melakukan pengembangan produk pembiayaan *murabahah*.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, yaitu mendeskripsikan objek, fenomena atau *setting* sosial yang dituangkan dalam tulisan yang bersifat naratif. Berisi kutipan-kutipan data (fakta) yang diungkap di lapangan untuk memberikan dukungan terhadap apa yang disajikan dalam laporan.²

Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan hasil data yang diperoleh dan mendeskripsikannya dalam bentuk tulisan sehingga dapat menggambarkan situasi yang terjadi. Dalam penelitian ini mencoba untuk mendeskripsikan atau memaparkan fakta tentang bagaimana pihak BPRS

¹ Dr. Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 6.

² Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jawa Barat: CV Jejak, 2018), 11.

Metro Madani KP Metro dalam melakukan strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah*.

B. Sumber Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua sumber yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan data yang didapat atau diperoleh langsung dilapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau orang yang bersangkutan yang memerlukannya. Sumber data primer disebut juga dengan sumber data yang langsung memberikan data kepada peneliti³. Dalam penelitian yang dilakukan ini, sumber data primer berasal dari: 2 staff *marketing* yaitu Bapak Ajad Sudrajad dan Bapak Tri Wahyono. dan nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro.

Teknik yang digunakan dalam pengambilan sample nasabah adalah *Purposive Sampling* sebanyak 4 orang, yaitu berdasarkan kriteria yang dibutuhkan oleh penelitian ini. Pada penelitian ini kriteria yang dibutuhkan seperti umur (30-60 tahun), pekerjaan, serta masyarakat yang tinggal di Metro dimana nasabah tersebut masih aktif dalam melakukan pembiayaan *murabahah* dan calon nasabah di BPRS Metro Madani .

³ M A Ambarwati, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Pati: Al Qalam Media Lestari, 2022), 117.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah penelitian yang menggunakan studi kepustakaan yang diperoleh dengan membaca, memahami, melalui literatur, buku-buku serta dokumen perusahaan.⁴ Sumber data yang peneliti gunakan berasal dari BPRS Metro Madani KP Metro seperti data jumlah pembiayaan *murabahah*, struktur organisasi, serta dokumentasi terkait BPRS Metro Madani KP Metro.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi secara langsung antara dua orang melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seseorang lainnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang akan di teliti dengan metode tanya jawab, berdasarkan tujuan tertentu. Data yang dikumpulkan oleh pewawancara harus bersifat asli atau fakta.⁵

Penelitian ini menggunakan metode wawancara semiterstruktur untuk mendapatkan data tentang strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro. Dalam hal ini peneliti akan melakukan wawancara dengan Ajad Sudrajad dan Bapak Tri Wahyono selaku staff *marketing* di BPRS Metro Madani KP Metro, serta nasabah dan calon nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro.

⁴ Sigit Hermawan, Amirullah, *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*, (Malang: Media Nusa Creative, 2016), 29.

⁵ Luh Putu Mahyuni, *Strategi Praktis Dan Penulisan Karya Ilmiah* (Syiah Kuala University Press 2021), 105.

2. Dokumentasi

Pengumpulan data dengan cara dokumentasi dapat dilakukan dengan cara mencatat peristiwa yang ada. Biasanya teknik ini dilakukan seseorang yang terbiasa melakukan pencatatan peristiwa yang terjadi dalam kehidupan masyarakat.⁶ Dokumen diperlukan untuk mendukung kelengkapan data yang diperlukan oleh peneliti. Dalam hal ini peneliti melakukan pengumpulan data dokumentasi berbentuk tulisan, dokumen-dokumen dari BPRS Metro Madani, brosur, pamflet, struktur organisasi dan jumlah banyaknya nasabah pembiayaan pada BPRS Metro Madani KP Metro.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif adalah proses mencari serta menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data, serta menjabarkannya secara sistematis, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari yang kemudian ditarik kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁷

Adapun tahapan dalam analisa data ini adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data (*Data Collection*)

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara serta dokumentasi kepada pihak BPRS Metro Madani KP

⁶ E Purba et al., *Metode Penelitian Ekonomi* (Yayasan Kita Menulis, 2021), 86.

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2019) 319.

Metro dan anggota BPRS Metro Madani KP Metro. Pada tahap awal melakukan penjelajahan secara umum terhadap situasi objek yang diteliti, semua yang dilihat dan di dengar semua. Kegiatan mengumpulkan data ini yaitu mengumpulkan data melalui hasil dari wawancara, dan dokumentasi terkait Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Murabahah* Di BPRS Metro Madani KP Metro.

2. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Data yang diperoleh dari lapangan perlu dicatat secara teliti dan rinci sehingga hal tersebut disebut dengan reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan kepada hal penting, dicari tema dan polanya. Data yang direduksi dapat memberikan struktur yang lebih jelas dan memudahkan peneliti untuk mengumpulkan data lain jika diperlukan.⁸

Kegiatan reduksi data dalam penelitian ini adalah mengumpulkan data catatan hasil wawancara dan hasil dokumentasi mengenai Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Murabahah* Di BPRS Metro Madani KP Metro, kemudian mencatat hal-hal yang dianggap penting berkaitan dengan penelitian. Jadi hal utama peneliti lakukan pada saat dilapangan yaitu peneliti meringkas hasil pengumpulan data kedalam konsep, kategori, tujuannya agar jelas dan nantinya mudah dipahami.

⁸ *Ibid.*, 323.

3. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah penyajian data/*mendisplay data*. Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.⁹

Dalam penelitian ini penyajian data dilakukan dengan menggabungkan informasi yang didapat dari kepala cabang dan kepala operasional cabang untuk mengungkap secara keseluruhan dari sekelompok data yang diperoleh serta agar mudah dibaca, penyajian data diisi dengan uraian singkat, skema, tabel, foto dan sejenisnya mengenai BPRS Metro Madani KP Metro yang berguna untuk memahami apa yang terjadi selama proses penelitian.

4. *Conslusion Drawing/Verification*

Langkah keempat dalam penelitian ini adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Sehingga dengan kesimpulan dalam penelitian ini dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal mengenai upaya dalam pengembangan produk pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro yang kemudian ditarik kesimpulannya secara umum.

Jadi pada saat dilapangan peneliti akan melakukan pencatatan pola-pola sistematis penelitian, pecatatan-pecatatan data wawancara yang telah didapatkan dari informan kepala cabang dan kepala operasional cabang

⁹ *Ibid.*, 325.

BPRS Metro Madani KP Metro mengenai strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah*. Dan akhirnya sampai pada penarikan kesimpulan, yang merupakan bagian akhir penelitian dalam menganalisis suatu masalah yang lebih spesifik dan tepat sesuai dengan teori yang ditentukan.

E. Teknik Keabsahan Data

Untuk memeriksa keabsahan data mengenai “Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Murabahah* Di BPRS Metro Madani KP Metro”, maka ada beberapa teknik keabsahan data yaitu:

1. Uji Kredibilitas

Kredibilitas merupakan kriteria untuk memenuhi nilai kebenaran dari data dan informasi yang dilakukan. Artinya, hasil penelitian ini harus dapat dipercaya oleh semua pembaca secara kritis dan dari responden sebagai informan. Dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber dan teknik.

Triangulasi sumber, yaitu menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber yaitu pihak BPRS Metro Madani dan nasabah. Triangulasi teknik, yaitu menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Dalam penelitian ini, triangulasi teknik dilakukan dengan cara melakukan wawancara terhadap staff *marketing* BPRS Metro Madani KP Metro dan data tersebut di cek dengan teknik berbeda yaitu dokumentasi.

2. Uji Transferabilitas

Bila pembaca penelitian ini memperoleh gambaran dari suatu hasil penelitian, maka laporan penelitian ini telah memenuhi standar transferabilitas. Oleh karena itu, peneliti harus membuat laporan dengan memberikan uraian yang jelas, rinci, sistematis, dan dapat dipercaya. Sehingga pembaca menjadi jelas atas hasil penelitian dan dapat memutuskan dapat atau tidaknya untuk mengaplikasikan hasil penelitian ini ditempat lain.

3. Uji Depanabilitas

Uji depandibilitas dalam penelitian ini dilakukan oleh dosen pembimbing yang dilakukan dengan cara melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian, apakah terjadi kesalahan dalam mengonseptualisasikan rencana penelitian, pengumpulan data, dan penginterpretasiannya.

4. Konfirmabilitas

Uji konfirmabilitas berarti menguji hasil penelitian, serta dikaitkan dengan proses yang dilakukan. Bila hasil penelitian merupakan proses dari penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar konfirmabilitas.¹⁰

¹⁰*Ibid.*, 372-373.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

1. Sejarah BPRS Metro Madani Kota Metro

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani (BPRS Metro Madani) salah satu lembaga keuangan yang menggunakan prinsip syariah Islam dalam kegiatan operasionalnya. Dasar hukum UU Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana diubah dengan UU Nomor 10 Tahun 1998 dan terakhir UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

PT. BPRS Metro Madani mulai beroperasi tanggal 20 September 2005, didirikan berdasarkan Akta Anggaran Dasar notaris Hermazulia,SH di Bandar Lampung No. 1 tanggal 03 Maret 2005 yang disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia (HAM) Nomor C-16872 HT.01.01.TH.2005 tanggal 17 Juni 2005. Izin usaha dari Bank Indonesia No 7/54/KEP.GBI/2005 tanggal 8 September 2005.

PT. BPRS Metro Madani merupakan BPR pertama di Kota Metro yang kegiatan operasionalnya berlandaskan prinsip syariah. PT. BPRS Metro Madani beralamatkan di JL. Diponegoro No. 5, Metro Pusat, Kota Metro Lampung dan memiliki satu kantor Kas Metro, satu Layanan Kas dan empat kantor cabang, yaitu:

- a. Kantor Kas Metro beralamatkan di Jl. Ki. Hajar Dewantara, Kampus Kota Metro yang mulai beroperasi pada tanggal 01 Oktober 2011.

- b. Layanan Kas yang beralamatkan di di RSUD Muhammadiyah Metro Mulyo Jati 16c, Jl. Soekarno Hatta, No. 42 yang mulai beroperasi sejak 15 Oktober 2012.
- c. Kantor Cabang pertama di Unit II Tulang Bawang sejak 14 Januari 2008.
- d. Kantor Cabang kedua di Kecamatan Kalirejo Kabupaten Lampung Tengah sejak 1 November 2009.
- e. Kantor Cabang ketiga di Daya Asri Kecamatan Tumijajar Kabupaten Tulang Bawang Barat sejak 23 Juli 2012.
- f. Kantor Cabang keempat di Jatimulyo Kabupaten Lampung Selatan sejak 26 Agustus 2013 dan Kantor Kas Metro di 15a Kampus Kota Metro sejak 1 Oktober 2011.¹

2. Visi dan Misi BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro

a. Visi

Terwujudnya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani yang Berkemajuan, Bermartabat, dan membawa Kemaslahatan Ummat.

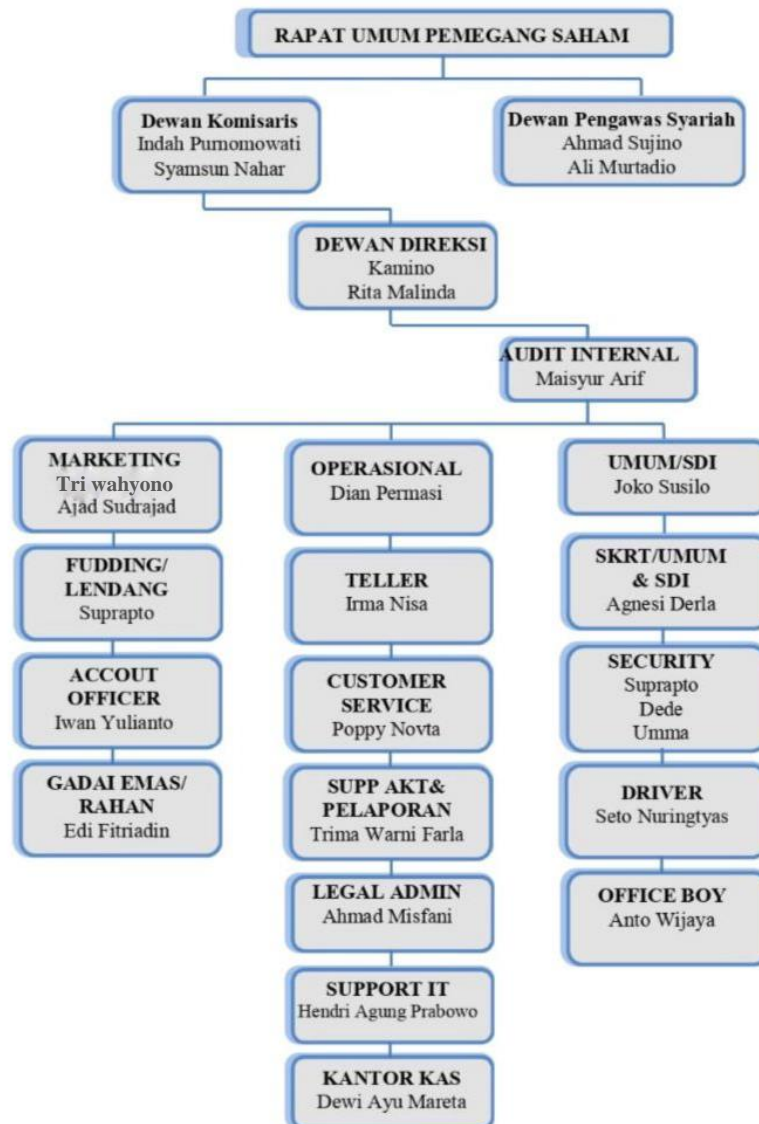
b. Misi

- 1) Menjalani usaha Perbankan sesuai syariah Islam yang sehat dan terpercaya.
- 2) Memberikan pelayanan terbaik dan professional kepada nasabah, share holder dan karyawan.²

¹ Dokumentasi BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro

3. Struktur Organisasi BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



Sumber: BPRS Metro Madani KP Metro

4. Produk-Produk BPRS Metro Madani Kantor Pusat

a. Produk Simpanan

1) Tabungan Pendidikan

Tabungan pendidikan merupakan tabungan dengan nisbah bagi hasil 10% dengan menggunakan akad *mudharabah*. Tabungan pendidikan digunakan bagi orang tua yang ingin mempersiapkan biaya pendidikan untuk anaknya seperti pembayaran SPP, daftar ulang, ujian dan kebutuhan lain yang berhubungan dengan pendidikan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati.

2) Tabungan Wadiah

Tabungan wadiah merupakan jenis tabungan yang bersifat titipan dan dapat diambil sewaktu-waktu oleh nasabah dengan setoran awal yang terjangkau yaitu Rp 25.000

3) Tabungan Haji

Tabungan haji adalah tabungan yang diperuntukkan bagi nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah* dengan setoran awal minimal Rp 100.000 dan tabungan ini tidak bisa diambil sewaktu-waktu kecuali untuk keperluan pendaftaran ibadah haji atau pelunasan ongkos naik haji.

4) Tabungan Walimah

Tabungan walimah merupakan tabungan yang diperuntukkan untuk kebutuhan biaya pernikahan yang tidak bisa diambil sewaktu-

waktu kecuali untuk keperluan pernikahan. Tabungan walimah menggunakan akad *mudharabah* dengan setoran awal Rp. 25.000.

b. Produk Pembiayaan Syariah

1) Pembiayaan *Murabahah*

Yaitu jual beli barang yang dilakukan antara nasabah dengan BPRS Metro Madani dengan menyatakan harga perolehan/harga beli/harga pokok yang ditambahkan keuntungan/margin yang disepakati antara nasabah dengan BPRS.

2) Pembiayaan *Musyarakah*

Yaitu merupakan akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak atau lebih, dimana masing-masing pihak sepakat untuk menanamkan modal dalam jangka waktu tertentu. Adapun pembagian hasil keuntungan berdasarkan pada hasil dari usaha yang dikelola, dan persentasenya sesuai dengan kesepakatan akad yang telah ditentukan.

3) Pembiayaan *Ijarah*

Yaitu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.

c. Pelayanan *Payment Point*

Merupakan pelayanan yang melayani pembayaran tagihan listrik, rekening listrik, dan transfer antar bank online.

B. Deskripsi Data Hasil Penelitian

1. Prosedur Pembiayaan *Murabahah* Di BPRS Metro Madani KP Metro

Pembiayaan *murabahah* merupakan sebuah akad jual beli barang dengan harga yang telah disepakati dengan menyebutkan harga pokok barang sebenarnya dan menyebutkan besar keuntungan yang akan diperoleh. Tujuan adanya produk pembiayaan *murabahah* adalah untuk memenuhi kebutuhan nasabah karna produk yang paling mudah dijalankan oleh nasabah adalah *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* digunakan untuk pembiayaan konsumtif dan modal usaha. Untuk kebutuhan pribadi seperti pembelian rumah, pembelian kendaraan bermotor, perabotan rumah dan kebutuhan lainnya. Untuk sektor modal usaha BPRS Madani KP Metro menyediakan modal untuk membeli bahan obat-obatan dan bibit dalam segmen pertanian serta menyediakan bahan material bangunan untuk modal usaha material toko bangunan. Nominal pembiayaan *murabahah* yang disediakan BPRS Metro Madani KP Metro maksimum Rp 500.000.000. Dengan waktu angsuran yang bervariasi yaitu 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan.³ Prosedur pendaftaran dalam melakukan pembiayaan *murabahah* yaitu:

- a. Nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan *murabahah* langsung datang ke kantor BPRS Metro Madani KP Metro, kemudian menemui *Customer Service* atau pihak marketing. Kemudian nasabah mengajukan permohonan pembiayaan dan melengkapi persyaratan yang diperlukan.

³ Wawancara dengan Bapak Tri Wahyono, Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 16 April 2024

Adapun syarat dan kelengkapan permohonan pembiayaan:

- 1) Fotocopy kartu identitas diri (KTP) yang masih berlaku
 - 2) Fotocopy kartu keluarga/KK
 - 3) Fotocopy buku nikah (jika sudah menikah)
 - 4) Fotocopy slip gaji terakhir dan surat keterangan bekerja
 - 5) Fotocopy rekening listrik
 - 6) Surat keterangan usaha
 - 7) Fotocopy jaminan (BPKB/SHM/HGB dll)
 - 8) Fotocopy tabungan/rekening koran selama tiga bulan terakhir
 - 9) Pas photo 4x6 suami/ istri
- b. Selanjutnya BPRS Metro Madani KP Metro memproses permohonan yang diajukan dengan menganalisis sesuai dengan yang ditetapkan. Analisis tersebut mengenai kelayakan calon nasabah serta kelayakan usaha dimana pihak BPRS mensurvey langsung dengan mengacu pada analisis 5c (*character, capacity, capital, condition*).
- c. Penyusunan proposal pembiayaan dengan melampirkan analisis singkat mengenai pengajuan pembiayaan nasabah yang dikatakan layak untuk diteruskan ke komite pembiayaan.
- d. Persetujuan komite pembiayaan terhadap pembiayaan yang diajukan oleh nasabah. Apakah pengajuan tersebut disetujui atau ditolak.
- e. Apabila calon nasabah sudah menyetujui dan memahami, selanjutnya calon nasabah akan melakukan akad dan menandatangani akad yang telah disepati terhadap kedua belah pihak.

2. Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Murabahah* Di BPRS Metro Madani KP Metro

BPRS Metro Madani adalah lembaga keuangan yang berada di wilayah Kota Metro yang menyalurkan dananya untuk semua pembiayaan. Seiring dengan banyaknya persaingan antar lembaga keuangan bank dalam menawarkan produknya membuat BPRS Metro Madani KP Metro tidak mau kalah dalam melakukan pengembangan terhadap produknya agar dapat bertahan dan dapat bersaing terhadap lembaga keuangan lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan *marketing* BPRS Metro Madani KP Metro produk pembiayaan *murabahah* dapat dikatakan meningkat setiap tahunnya sehingga BPRS Metro Madani KP Metro dapat dikatakan berhasil dalam mengembangkan produk pembiayaan *murabahah*, hal ini dapat diketahui berdasarkan data nasabah pembiayaan *murabahah* selama tiga tahun terakhir, untuk lebih jelasnya peneliti akan tampilan data nasabah selama tiga tahun terakhir yaitu:⁴

Tabel 4.1
Data Jumlah Nasabah Produk Pembiayaan *Murabahah* DI BPRS Metro Madani KP Metro

No	Tahun	Jumlah Nasabah Pembiayaan <i>Murabahah</i>	Jumlah Pembiayaan <i>Murabahah</i>
1	2020	180	Rp 5.891.513.949
2	2021	198	Rp 7.031.892.601
3	2022	217	Rp 7.185.784.599

Sumber: Data dari BPRS Metro Madani KP Metro

⁴ Wawancara dengan Bapak Tri Wahyono, Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 16 April 2024

Pembiayaan *murabahah* menjadi salah satu produk andalan di BPRS Metro Madani KP Metro hal tersebut dapat dilihat dari tabel 4.1 yang menunjukkan bahwa perkembangan produk pembiayaan *murabahah* mengalami kenaikan selama tiga tahun terakhir yang dimana pada tahun 2020 jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* sebanyak 180 nasabah dan jumlah pembiayaan *murabahah* sebesar Rp 5.891.513.949 , 2021 sebanyak 198 nasabah dan jumlah pembiayaan *murabahah* Rp 7.031.892.601 , serta ditahun 2022 sebanyak 217 nasabah dan jumlah pembiayaan *murabahah* sebesar Rp 7.185.784.599.

Strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro adalah dengan mengembangkan produk yang sudah ada dengan cara meningkatkan produk atau layanan serta memodifikasi produk pembiayaan. Selain itu strategi dalam mengembangkan produk yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani adalah mengidentifikasi kebutuhan nasabah dalam mengambil pembiayaan. Dalam mengembangkan produknya BPRS Metro Madani KP Metro juga bekerjasama dengan pemilik tanah kavling yang ada di sekitar Metro dan juga Lampung Timur serta bekerja sama dengan para petani yang kemudian melakukan sosialisasi tentang produk pembiayaan *murabahah*.⁵

Adapun proses yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro dalam mengembangkan produk pembiayaan *murabahah*, yaitu:

⁵ Wawancara dengan Bapak Ajad Sudrajad , Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 16 April 2024

a. Penciptaan Ide

Munculnya ide untuk mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* adalah dengan mengidentifikasi kebutuhan nasabah. Salah satu contohnya adalah produk griya madani. Produk griya madani hadir untuk membantu masyarakat yang ingin membeli rumah, renovasi rumah, bahkan pembelian lahan siap bangun dengan cara diangsur sesuai dengan kesepakatan yang disepakati.

b. Penyaringan Ide

Setelah ide produk griya madani tersebut muncul, kemudian ide tersebut di diskusikan bersama Dewan Pimpinan dan Dewan Pengawas Syariah untuk selanjutnya dikembangkan menjadi produk pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro.

c. Pengembangan dan Penyajian Konsep

Setelah ide yang diterima lolos, maka ide tersebut dikembangkan menjadi sebuah konsep berdasarkan prinsip syariah. Pengembangan tersebut berupa bentuk akad. Untuk griya madani sendiri akadnya adalah *murabahah* atau jual beli.⁶

d. Pengembangan Strategi Pemasaran

Tahap berikutnya adalah pengembangan strategi pemasaran. Hal pertama yang dilakukan adalah pasar sasaran. Pasar sasaran untuk griya madani ini sendiri untuk semua kalangan masyarakat yang ingin membeli rumah atau merenovasi rumah. Untuk strategi pemasarannya

⁶ Wawancara dengan Bapak Ajad Sudrajad, Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 16 April 2024

dilakukan dengan memperluas segmen pasar dengan menggunakan social media, seperti : Facebook, Instagram dan *personal selling* yang dilakukan oleh karyawan dengan mempromosikan produk pembiayaan *murabahah* menggunakan wa. Sedangkan promosi yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro adalah bekerja sama dengan lembaga amal Muhammadiyah di Metro seperti, Universitas Muhammadiyah, RS Muhammadiyah serta dengan cara jemput bola yaitu mengunjungi rumah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan *murabahah*. BPRS Metro Madani KP Metro berusaha untuk memaksimalkan pelayanan kepada nasabah agar dapat membangun kesetiaan nasabah. Pada produk pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro nominal yang disediakan bank minimum Rp 5.000.000 dan maksimum hingga Rp 500.000.000.

e. Analisis Bisnis

Dalam menganalisis bisnis, hal tersebut dilihat dari pertumbuhan produk dari tahun ke tahun. Jika jumlah pembiayaan *murabahah* atau jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro mengalami kenaikan dapat dikatakan bahwa permintaan pasar terhadap produk tersebut banyak diminati.

f. Pengembangan Produk

Setelah konsep produk dan pengujian bisnis terlewati, maka konsep tersebut dikembangkan menjadi produk yang akan ditawarkan kepada nasabah yaitu produk *griya madani*. Waktu dalam

mengembangkan produk tidak dapat dipastikan, karena proses pengembangan berjalan saja, dan program griya madani sudah berjalan 3 tahunan.

g. Pemasaran Uji

Dalam memperkenalkan pada lingkungan pasar dilakukan secara berjalan seiring dilakukannya perkembangan produk pembiayaan *murabahah* griya madani di BPRS Metro Madani KP Metro.⁷

h. Komersialisasi

Setelah dirasa waktu sudah tepat dan semua hal memenuhi syarat seperti berkas-berkas penunjang, maka produk griya madani siap di luncurkan dan dapat ditawarkan kepada nasabah.⁸

Salah satu contoh produk pembiayaan *murabahah* yang telah dikembangkan oleh BPRS Metro Madani adalah Griya Madani. Griya Madani adalah fasilitas yang diberikan oleh BPRS Metro Madani untuk pembiayaan kepemilikan rumah, pembelian tanah, maupun pembelian material bangunan dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*) dimana pembayaran dilakukan secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah disepakati dimuka. BPRS Metro Madani KP Metro dalam mengembangkan produk yang sudah ada dengan cara memodifikasi produk pembiayaan. Perubahan yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro dalam memodifikasi produknya, yaitu:

⁷ Wawancara dengan Bapak Ajad Sudrajad , Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 16 April 2024

⁸ Wawancara dengan Bapak Ajad Sudrajad , Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 16 April 2024

a. Mekanisme Pembayaran Pembiayaan

Pembayaran yang dilakukan dengan cara mengangsur sekarang bisa dilakukan dengan cara via transfer. Sebelumnya pembayaran angsuran hanya bisa dilakukan hanya dengan datang ke kantor. Dalam pembayaran via transfer BPRS Metro Madani KP Metro bekerja sama dengan BSI, Bank Muamalat, BRI Syari'ah, dan Bank Sinarmas Syari'ah.

b. Bentuk Kerja Sama

Untuk pembiayaan *murabahah* griya madani pengadaan material bangunan, dahulu masih bekerja sama dengan pihak umum biasa, namun sekarang sudah bekerja sama dengan pihak SMF. SMF adalah penyedia pembiayaan untuk perumahan rakyat dari pemerintah.⁹

Tujuan dilakukannya strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* adalah untuk mencapai target BPRS Metro Madani KP Metro dimana setiap tahunnya harus mengalami kenaikan dalam jumlah laba maupun outstanding sehingga dengan adanya strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* akan menghidupkan kembali pembiayaan yang akan mengalami penurunan serta dapat memenuhi kebutuhan nasabah yang berubah seiring berkembangnya zaman. Dimana banyak ibu rumah tangga terbantu dengan adanya produk pembiayaan *murabahah* ini karena dapat membantu memenuhi kebutuhan mereka dengan cara yang

⁹ Wawancara dengan Bapak Ajad Sudrajad, Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 16 April 2024

mudah yaitu dapat mengangsur sesuai dengan waktu yang ditentukan serta *margin* atau bagi hasil yang disepakati antara kedua belah pihak.¹⁰

Strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro dapat dikatakan berhasil karena setiap tahunnya mengalami peningkatan. Pengembangan produk yang berhasil ini meliputi beberapa syarat sebagai berikut:

1) Pengembangan Produk yang Berpusat Pada Pelanggan

Pengembangan produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro berpusat pada kebutuhan pelanggan yaitu dengan cara mengidentifikasi kebutuhan nasabah sehingga memudahkan nasabah yang ingin melakukan pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani.

2) Pengembangan Produk Baru Berdasarkan Tim

Pengembangan produk berhasil apabila tim dan karyawan di BPRS Metro Madani KP Metro ikut andil dalam menyukseskan pengembangan produk tersebut. Dalam hal ini seluruh karyawan harus memahami pengembangan produk yang dilakukan. Berdasarkan hasil penelitian, seluruh karyawan BPRS Metro Madani KP Metro mengetahui dan memahami pengembangan produk yang dilakukan. Sehingga ketika nasabah membutuhkan penjelasan tentang pengembangan produk yang dilakukan, karyawan dapat menjelaskannya dengan baik.

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Tri Wahyono, Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 16 April 2024

3) Pengembangan Produk yang Sistematis

Pengembangan produk haruslah sistematis dan tidak boleh acak. Mulai dari proses pengembangannya yang harus sistematis yaitu penciptaan ide, penyaringan ide, pengembangan dan penyajian konsep, pengembangan strategi pemasaran, analisis bisnis, pengembangan produk, pemasaran uji, serta komersialisasi. Oleh karenanya diperlukan manajemen yang baik dalam melakukan peninjauan dan evaluasi dalam mengembangkan produk sehingga pengembangan produk dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

Strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro tidak lepas dari siklus hidup produk (*product life cycle*) yaitu mengamati perjalanan penjualan produk mulai dari produk tersebut dikembangkan dan dikenalkan ke masyarakat sampai dengan mengalami penurunan. Ada 5 tahapan dalam daur hidup produk, yaitu:

1. Tahap Pengembangan Produk

Pada tahap ini dimulai ketika BPRS Metro Madani mulai melakukan proses pengembangan produk. Pada tahap pengembangan produk penjualan masih nol dan biaya investasi menumpuk.¹¹

2. Tahap Pengenalan

Pada tahap pengenalan, BPRS Metro Madani mulai menawarkan produk yang ditawarkannya kepada nasabah, serta

¹¹ Wawancara dengan Bapak Ajad Sudrajad, Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 16 April 2024

menjelaskan manfaat produk yang telah dikembangkan kepada nasabah agar nasabah lebih mengetahui produk yang akan di luncurkan. Pada tahap pengenalan, strategi yang dilakukan dalam meluncurkan produk adalah *rapid skimming strategy* yaitu dengan menetapkan harga yang tinggi untuk memperoleh laba sebanyak mungkin, serta melakukan promosi yang maksimal untuk meyakinkan konsumen tentang kualitas produk yang ditawarkan. Pada produk pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro nominal yang disediakan bank minimum Rp 5.000.000 dan maksimum hingga Rp 500.000.000. Sedangkan promosi yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Pusat adalah bekerja sama dengan lembaga amal Muhammadiyah di Metro seperti, Universitas Muhammadiyah, RS Muhammadiyah serta dengan cara jemput bola yaitu mengunjungi rumah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan *murabahah*.¹²

3. Tahap Pertumbuhan

Pada tahap pertumbuhan biasanya ditandai dengan meningkatnya penjualan dan jumlah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan *murabahah*. Hal tersebut terlihat dari banyaknya jumlah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan *murabahah* dan jumlah pembiayaan *murabahah* dari tahun 2020-2022. Strategi yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro dalam tahap pertumbuhan adalah dengan memperluas segmen pasar dengan

¹² Wawancara dengan Bapak Ajad Sudrajad , Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 16 April 2024

menggunakan social media, seperti : Facebook, Instagram dan *personal selling* yang dilakukan oleh karyawan dengan mempromosikan produk pembiayaan *murabahah* menggunakan wa. Dalam tahap pertumbuhan, BPRS Metro Madani berusaha untuk memaksimalkan pelayanan kepada nasabah agar dapat membangun kesetiaan nasabah.

4. Tahap Kedewasaan

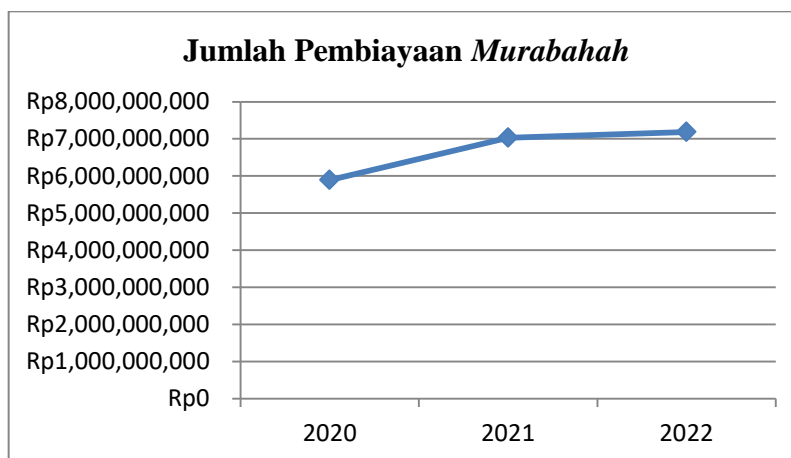
Pada tahap ini, pertumbuhan stabil serta biaya yang dikeluarkan untuk pengembangan produk dan pemasaran mulai menurun karena masyarakat atau nasabah sudah banyak mengetahui tentang produk yang telah dikembangkan oleh BPRS Metro Madani KP Metro.

5. Tahap Penurunan

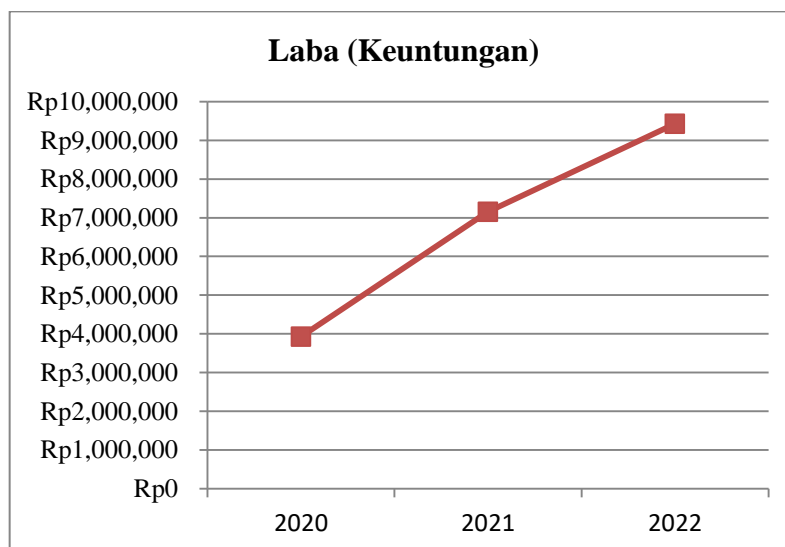
Pada tahap penurunan, penjualan dan keuntungan jatuh. Sehingga BPRS Metro Madani mencari alternatif lain dengan cara meluncurkan produk baru atau mengembangkan produk yang sudah ada.¹³

Untuk melihat posisi siklus hidup produk pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro tahun 2020-2022 peneliti menampilkan diagram garis sebagai berikut:

¹³ Wawancara dengan Bapak Ajad Sudrajad , Selaku Marketing BPRS Metro Madani KP Metro, pada 16 April 2024

Diagram Garis 4.1

Sumber : Data BPRS Metro Madani KP Metro

Diagram Garis 4.2

Sumber : Data BPRS Metro Madani KP Metro

Dari diagram garis 4.1 dan 4.2 menunjukkan bahwa posisi siklus hidup produk pembiayaan *murabahah* berada pada tahap pertumbuhan. Pada diagram garis 4.1 menunjukkan data mengenai jumlah pembiayaan *murabahah* di tahun 2020-2022 yang mengalami peningkatan. Dimana

pada tahun 2020 jumlah pembiayaan *murabahah* sebesar Rp 5.891.513.949, tahun 2021 sebesar Rp 7.031.892.601, dan ditahun 2022 sebesar Rp 7.185.784.599. Posisi produk pembiayaan *murabahah* yang mengalami tahap pertumbuhan juga terlihat pada diagram garis 4.2 yang menunjukkan peningkatan laba dari tahun 2020-2022. Dimana pada tahun 2020 penjualan laba BPRS Metro Madani sebesar Rp 3.926.354, tahun 2021 sebesar Rp 7.151.950, dan tahun 2022 sebesar Rp 9.425.485.

Pengembangan produk merupakan usaha untuk memperpanjang siklus hidup produk (*product life cycle*). Dengan adanya siklus hidup produk BPRS Metro Madani KP Metro dapat mengetahui siklus hidup produk yang berjalan, sehingga jika siklus hidup produk mengalami titik penurunan maka BPRS Metro Madani akan kembali ketahap siklus hidup produk lagi, mulai dari pengembangan produk sampai tahap pertumbuhan dengan melakukan strategi promosi yang kuat.

Untuk mendapatkan data penelitian, peneliti juga mewawancarai 4 informan yang merupakan nasabah pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro. Hasil wawancara peneliti dengan Ibu Poniah umur 53 tahun selaku nasabah pembiayaan *murabahah* yang berkerja sebagai pedagang sayur di pasar Metro. Ibu Poniah sudah menjadi nasabah BPRS Metro Madani KP Metro selama 2 tahun sejak tahun 2021. Produk yang diambil dalam pembiayaan *murabahah* adalah produk griya madani. Pelayanan yang diberikan oleh BPRS Metro Madani KP Metro sangat baik, dan pihak marketingnya juga ramah. Alasan Ibu Poniah tertarik

dalam melakukan pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro adalah prosesnya cepat dan mudah, serta lama angsuran dapat disepakati di awal sehingga tidak memberatkan Ibu Poniah.¹⁴

Hasil wawancara dengan Bapak Mujioslamet umur 56 tahun bekerja sebagai petani dan merupakan nasabah pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro. Bapak Mujioslamet sudah menjadi nasabah BPRS Metro Madani KP Metro selama 5 tahun. Produk yang diambil ialah produk tabungan haji yang berjalan 5 tahun dan produk pembiayaan *murabahah* pembelian kendaraan bermotor. Pada tahun 2020 Pak Mujioslamet membeli motor dengan harga Rp 27.720.000 dengan mengangsur Rp.770.000 selama 3 tahun. Pak Mujioslamet memilih BPRS Metro Madani KP metro adalah karena pelayanannya yang baik dan ramah serta memudahkan beliau untuk membeli motor dengan cara yang mudah dan ringan yaitu mengangsur.¹⁵

Hasil wawancara dengan Bapak Syamsudin umur 47 tahun yang bekerja sebagai petani selaku nasabah pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro. Bapak Syamsudin menjadi anggota di BPRS Metro Madani KP Metro selama 3 tahun. Pelayanan yang diberikan oleh BPRS Metro Madani KP Metro sangat baik dan memudahkan beliau selaku petani yang ingin melakukan pengajuan pembiayaan *murabahah* jual beli pupuk dan obat-obatan bahan pertanian. Pada tahun 2022 Bapak

¹⁴ Wawancara dengan Ibu Poniah, Selaku Nasabah Pembiayaan Murabahah di BPRS Metro Madani KP Metro, pada 17 April 2024

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Mujioslamet, Selaku Nasabah Pembiayaan Murabahah di BPRS Metro Madani KP Metro, pada 17 April 2024

Syamsudin mengajukan pembiayaan *murabahah* jual beli pupuk dan bahan pertanian dengan harga Rp.1.160.000 dengan kesepakatan margin 1,5% = Rp.29.000. Alasan Bapak Syamsudin tertarik menjadi nasabah di BPRS Metro Madani adalah karena lokasinya yang tidak jauh dari rumah serta presentasi margin yang sesuai kesepakatan.¹⁶

Hasil wawancara dengan Ibu Ratna Sari 42 tahun yang merupakan ibu rumah tangga. Ibu Ratna Sari merupakan calon nasabah di BPRS Metro Madani. Beliau sudah mengajukan permohonan pembiayaan untuk melakukan pembiayaan griya madani yaitu pembelian lahan. Namun permohonan pembiayaan tersebut masih dalam proses belum ditahap persetujuan komite pembiayaan. Beliau memilih BPRS Metro Madani untuk melakukan pembelian lahan dikarenakan saudara beliau merupakan nasabah di BPRS Metro Madani. Hal tersebut tentunya berdasarkan dari mulut ke mulut. Karena setelah beliau bertanya kepada saudaranya yang merupakan nasabah di BPRS Metro Madani KP Metro beliau tertarik karena prosesnya yang mudah dan tidak memberatkan.¹⁷

¹⁶ Wawancara dengan Bapak Syamsudin, Selaku Nasabah Pembiayaan Murabahah di BPRS Metro Madani KP Metro, pada 17 April 2024

¹⁷ Wawancara dengan Ibu Ratna Sari, Selaku Nasabah Pembiayaan Murabahah di BPRS Metro Madani KP Metro, pada 17 April 2024

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat peneliti simpulkan bahwa strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro yaitu mengembangkan produk yang sudah ada dengan cara meningkatkan produk atau layanan dan memodifikasi produk pembiayaan *murabahah* sudah baik. BPRS Metro Madani KP Metro menekankan pada strategi pemasarannya yang dilakukan secara terus menerus dalam mengembangkan produknya sehingga dapat menarik minat nasabah. Tujuan dilakukannya strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* adalah untuk mencapai target BPRS Metro Madani KP Metro dimana setiap tahunnya harus mengalami kenaikan dalam jumlah laba maupun outstanding sehingga dengan adanya strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* akan menghidupkan kembali pembiayaan yang akan mengalami penurunan serta dapat memenuhi kebutuhan nasabah yang berubah seiring berkembangnya zaman.

B. Saran

1. Bagi pihak BPRS Metro Madani KP Metro agar dapat terus meningkatkan kinerja mereka dalam melakukan pengembangan produk dengan cara meluncurkan produk baru agar varian produk lebih bervariasi sehingga memudahkan nasabah untuk memilih produk yang akan digunakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Herry Buchory dan Djaslim Saladin, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank*, Bandung: Linda Karya, 2006.
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2017.
- Anoraga Pandji, *Manajemen Bisnis*, Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Arifudin Opan dan Rahman Tanjung, *Manajemen Strategik Teori Dan Implementasi*, Jawa Tengah: CV Pena Persada, 2020.
- Corry Olga Ayuningtyas, *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Minat Nasabah Menggunakan E-Banking pada BSM KCP Teluk Betung Bandar Lampung*, Lampung: Universitas Raden Inten Lampung, 2019.
- Dahlan Ahmad, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, Yogyakarta: Kalimedia, 2018.
- Dedek K, Paham Ginting, Beby K, “Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara”, *Jurnal Manajemen Bisnis*, Vol. 14, No, 1, April, 2014.
- E Purba et al., *Metode Penelitian Ekonomi*, Yayasan Kita Menulis, 2021.
- Fattah Nanang, *Manajemen Stratejik Berbasis Nilai*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.
- Hermawan Sigit, Amirullah, *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*, Malang: Media Nusa Creative, 2016.
- Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bank Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Johari Elman, Agnes Yolanda, *Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*, Bengkulu: CV Sinar Jaya Berseri, 2023.
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2018.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2004.
- Kotler Philip & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 2*, Jakarta: Indeks, 2007.

- M A Ambarwati, *Metode Penelitian Kualitatif*, Pati: Al Qalam Media Lestari, 2022.
- M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2017.
- M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: Cv Pustaka Setia, 2017.
- Mardiyanto Eko, Muhammad Kambali, “Implementasi Marketing Mix Dalam pemasaran Perbankan Syariah”, *Jurnal Pemikiran dan penelitian Ekonomi Islam*, Vol. 9, No. 1, 2021.
- Marlin Khairul, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Banten: Sada Kurnia Pustaka, 2023.
- Mukhlisin Ahmad, Aan Seuhendri, “Strategi Pengembangan Produk Bank Syariah di Indonesia”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 3, No. 2, 2018.
- Philip Kotler & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* Edisi 13 Jilid 1, Jakarta: Erlangga, 2008.
- Philip Kotler, & Gary Armstrong, *Prinsi-Prinsip Pemasaran* Edisi 12, Jakarta: Erlangga, 2008.
- Putu Luh Mahyuni, *Strategi Praktis Dan Penulisan Karya Ilmiah*, Syiah Kuala University Press 2021.
- Rahmat Ilyas, “Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah,” *Jurnal Penelitian* (Bangka Belitung: STAIN Syaikh Abdurrahman Siddik, Vol. 9, No. 1 Februari 2015).
- Rizki Kiki Amelia, Rini Rahayu Kurniati, Ratna Niki Hardati, “Impelemtasi Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Haji”, *Junal Jiagabi*, Vol. 9, No. 2, 2020.
- Safira Nila 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.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2019.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Pembimbing Skripsi

15/05/24, 11.26

Bimbingan Skripsi



**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-0264/In.28.1/JJTL.00/01/2024
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Atika Riasari (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : **ERLITA DWI APRILIA**
NPM : 1903020016
Semester : 10 (Sepuluh)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BPRS METRO MADANI KP METRO

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, 26 Januari 2024
Ketua Jurusan,



Muhammad Ryan Fahlevi M.M
NIP 19920829 201903 1 007

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik. Untuk memastikan keasliannya, silahkan scan QRCode dan pastikan diarahkan ke alamat <https://sismik.metrouniv.ac.id/v2/cek-suratbimbingan.php?npm=1903020016>. Token = 1903020016

OUTLINE**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
DI BPRS METRO MADANI KP METRO**

HALAMAN SAMPUL
HALAMAN JUDUL
NOTA DINAS
PERSETUJUAN
PENGESAHAN
ABSTRAK
ORISINILITAS PENELITIAN
MOTTO
PERSEMBAHAN
KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI
DAFTAR TABEL
DAFTAR GAMBAR
DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Strategi Pengembangan Produk
 - 1. Pengertian Strategi Pengembangan Produk
 - 2. Proses Pengembangan Produk.
 - 3. Syarat Keberhasilan Pengembangan Produk
 - 4. Tujuan Strategi Pengembangan Produk
 - 5. Strategi Siklus Hidup Produk
- B. Produk Pembiayaan *Murabahah*
 - 1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*
 - 2. Tujuan Pembiayaan *Murabahah*
 - 3. Landasan Hukum *Murabahah*
- C. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)
 - 1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)
 - 2. Kegiatan Usaha BPRS Syariah

BAB III METODE PENELITIAN

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

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian
 - 1. Sejarah BPRS Metro Madani KP Metro
 - 2. Visi dan Misi BPRS Metro Madani KP Metro
 - 3. Struktur Organisasi BPRS Metro Madani KP Metro
 - 4. Produk-Produk BPRS Metro Madani KP Metro
- B. Deskripsi Hasil Data Hasil Penelitian
 - 1. Prosedur Pembiayaan *Murabahah* Di BPRS Metro Madani KP Metro
 - 2. Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada BPRS Metro Madani KP Metro

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN
DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Mengetahui,
Dosen Pembimbing



Atika Riasari, M.BA.
NIP.198807082019032007

Metro, 14 Maret 2024
Mahasiswa Ybs,



Erlita Dwi Aprilia
NPM. 1903020016

Lampiran 3 : Alat Pengumpulan Data (APD)

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH
DI BPRS METRO MADANI KP METRO****A. Wawancara Kepada Staff Marketing BPRS Metro Madani KP Metro**

1. Apa saja produk yang terdapat di BPRS Metro Madani KP Metro?
2. Apa yang melatarbelakangi mengeluarkan produk pembiayaan *murabahah* ini?
3. Bagaimana perkembangan jumlah pembiayaan *murabahah* 3 tahun terakhir?
4. Bagaimana prosedur akad pembiayaan murabahah di BPRS Metro Madani KP Metro?
5. Bagaimana proses pengembangan produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro?
 - a. Bagaimana BPRS Metro Madani KP Metro dapat menemukan ide untuk menciptakan produk pembiayaan *murabahah* yang kemudian akan dikembangkan? dari ide tersebut produk *murabahah* mana yang sudah dikembangkan?
 - b. Apa saja yang dilakukan dalam penyaringan ide dalam mengembangkan produk pembiayaan *murabahah*?
 - c. Bagaimana pengembangan konsep produk pembiayaan *murabahah* yang ditawarkan dalam mengenalkan produknya?
 - d. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro dalam mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* dalam mengembangkan produknya?

- e. Bagaimana BPRS Metro Madani KP Metro menganalisis permintaan pasar yang dilakukan dalam mengembangkan produk pembiayaan *murabahah*?
 - f. Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam pengembangan produk pembiayaan *murabahah*?
 - g. Bagaimana strategi yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro dalam memperkenalkan produk yang telah dikembangkan untuk dipasarkan kepada nasabah atau calon nasabah?
 - h. Dalam tahap komersialisasi, kapan waktu yang tepat dan dimana BPRS Metro Madani KP Metro akan memutuskan untuk meluncurkan produk pembiayaan *murabahah* yang telah dikembangkan?
6. Bagaimana strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro?
 7. Apakah BPRS Metro Madani KP Metro berhasil dalam melakukan pengembangan produk pembiayaan *murabahah*nya?
 8. Apakah strategi yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro dalam mengembangkan produknya menunjukkan peningkatan jumlah nasabah dari tahun ke tahun?

B. Wawancara Kepada Nasabah Pembiayaan Murabahah BPRS Metro Madani KP Metro

1. Mengapa anda tertarik melakukan pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro?
2. Produk apa yang anda ambil pada saat mengajukan pembiayaan *murabahah* di BPRS Metro Madani KP Metro?
3. Bagaimana dengan pelayanan yang diberikan oleh BPRS Metro Madani KP Metro?
4. Berapa lama anda menjadi nasabah di BPRS Metro Madani KP Metro?

C. Dokumentasi

1. Profil BPRS Metro Madani KP Metro
2. Profil Nasabah Pembiayaan Murabahah Di BPRS Metro Madani KP Metro

Mengetahui,
Dosen Pembimbing



Atika Riasari, M.BA.
NIP.198807082019032007

Metro, 14 Maret 2024
Mahasiswa Ybs,



Erlita Dwi Aprilia
NPM. 1903020016

Lampiran 4 : Surat Tugas

22/03/24, 14.58

SURAT TUGAS



**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-0897/In.28/D.1/TL.01/03/2024

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


Nama : **ERLITA DWI APRILIA**
 NPM : 1903020016
 Semester : 10 (Sepuluh)
 Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BPRS METRO MADANI KP METRO, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BPRS METRO MADANI KP METRO".
 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 : 20 Maret 2024

Mengetahui,
 Pejabat Setempat


 Agnesi Deria Hepriyani
 Sekret. Adm. Umum dan SDI

Wakil Dekan Akademik dan
 Kelembagaan,



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

Lampiran 5 : Surat *Research*

15/05/24, 11.26

IZIN RESEARCH



**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-0896/In.28/D.1/TL.00/03/2024
 Lampiran : -
 Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
 KEPALA CABANG BPRS METRO
 MADANI KP METRO
 di-
 Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0897/In.28/D.1/TL.01/03/2024, tanggal 20 Maret 2024 atas nama saudara:

Nama : **ERLITA DWI APRILIA**
 NPM : 1903020016
 Semester : 10 (Sepuluh)
 Jurusan : S1 Perbankan Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada KEPALA CABANG BPRS METRO MADANI KP METRO bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BPRS METRO MADANI KP METRO, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BPRS METRO MADANI KP METRO".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 20 Maret 2024
 Wakil Dekan Akademik dan
 Kelembagaan,



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

Lampiran 6 : Surat Balasan *Research*

Metro, 17 Ramadhan 1445 H
27 Maret 2024 M

Nomor : 203/02/Dir-MM/III/2024
Lamp. :-

Kepada Yth,
Institut Agama Islam Negeri Metro
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo
Kota Metro

Perihal : **Konfirmasi Permohonan Izin Research**

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Teriring salam dan doa, semoga Saudara beserta jajaran dalam menjalankan aktivitas sehari-hari senantiasa dalam lindungan dan bimbingan ALLAH SWT. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, sahabat, keluarga serta ummatnya.

Memperhatikan surat saudara dengan nomor : B-0896/In.28/D.1/TL.00/03/2024 tanggal 20 Maret 2024 perihal "Izin Research" dalam rangka penulisan skripsi mahasiswa dengan judul "Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Murabahah di BPRS Metro Madani KP Metro" pada prinsipnya PT. BPR Syariah Metro Madani tidak berkeberatan dan bersedia memberikan kesempatan untuk dapat melaksanakan research di PT. BPR Syariah Metro Madani kepada :

No	Nama	L/P	NPM	Jurusan
1	Erlita Dwi Aprilia	P	1903020016	S1 Perbankan Syariah

Perlu kami sampaikan selama pelaksanaan penelitian, agar dapat mematuhi tata tertib/peraturan yang berlaku serta dapat menjaga rahasia Perusahaan. Setelah selesai penelitian, ybs agar menyampaikan *copy* laporan 1 (satu) buku kepada PT. BPRS Metro Madani.

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

PT. BPR Syariah Metro Madani
Kantor Pusat Metro



Rita Mailinda
Direktur

Lampiran 7: Surat Keterangan Bebas Pustaka



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN

NPP: 1807062F0000001

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-311/In.28/S/U.1/OT.01/05/2024

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

Nama : ERLITA DWI APRILIA
 NPM : 1903020016
 Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 1903020016

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, 17 Mei 2024
 Kepala Perpustakaan



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

Lampiran 8: Surat Keterangan Uji Plagiasi



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) 47298

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Erlita Dwi Aprilia
NPM : 1903020016
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BPRS METRO MADANI KP METRO** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 16%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 21 Mei 2024
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Muhammad Ryan Fahlevi
NIP.199208292019031007

Lampiran 9: Konsultasi Bimbingan Skripsi



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 : Erlita Dwi Aprilia **Fakultas/Jurusan :** FEBI/Perbankan Syariah
NPM : 1903020016 **Semester/TA :** VII/2022

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	14 / 12 2022	Membahas mengenai Draft Proposal yang berjudul "Strategi pengembangan produk Pembiayaan Murabahah Dalam meningkatkan Profitabilitas Bank Syariah di BPRS Metro Madani KC Kalirejo"	

Dosen Pembimbing,

Atika Riasari, MBA.
 NIP. 198807082019032007

Mahasiswa Ybs,

Erlita Dwi Aprilia
 NPM. 1903020016



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 : Erlita Dwi Aprilia **Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah**
NPM : 1903020016 **Semester/TA : VIII/2023**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	31/05 2023	Membaik mengenai Bab 1 yang masih harus diperbaiki dibagian latar belakang dan menambahkan data yang masih kurang.	

Dosen Pembimbing,

Atika Riasari, MBA.
 NIP. 198807082019032007

Mahasiswa Ybs,

Erlita Dwi Aprilia
 NPM. 1903020016




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 : Erlita Dwi Aprilia **Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah**
NPM **: 1903020016** **Semester/TA : IX/2023**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	16/11 2023	Bimbingan mengenai Bab 1,2,3 dan memperbaiki bagian di latar belakang serta menambahkan teori mengenai pengembangan produk di bab 2.	

Dosen Pembimbing,


Atika Riasari, MBA.
NIP. 198807082019032007

Mahasiswa Ybs,


Erlita Dwi Aprilia
NPM. 1903020016




**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 : Erlita Dwi Aprilia **Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah**
NPM **: 1903020016** **Semester/TA** **: IX/2023**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	16/11 2023	Bimbingan mengenai Bab 1,2,3 dan memperbaiki bagian di latar belakang serta menambahkan teori mengenai pengembangan produk di bab 2.	

Dosen Pembimbing,


Atika Riasari, MBA.
 NIP. 198807082019032007

Mahasiswa Ybs,


Erlita Dwi Aprilia
 NPM. 1903020016



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 : Erlita Dwi Aprilia Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah
NPM : 1903020016 Semester/TA : IX/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	21/11 2022	Acc seminar proposal	

Dosen Pembimbing,

Atika Riasari, MBA.
NIP. 198807082019032007

Mahasiswa Ybs,

Erlita Dwi Aprilia
NPM. 1903020016



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 : Erlita Dwi Aprilia **Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah**
NPM : 1903020016 **Semester/TA : X/2024**

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	28/02 2024	Membahas mengenai APD yang akan digunakan untuk menganalisis. APD masih harus diperbaiki. Pertanyaan yang diajukan untuk wawancara seharusnya pertanyaan yang aplikatif bukan teoritis.	

Dosen Pembimbing,

Atika Riasari, MBA.
 NIP. 198807082019032007

Mahasiswa Ybs,

Erlita Dwi Aprilia
 NPM. 1903020016



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 : Erlita Dwi Aprilia

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1903020016

Semester/TA : X/2024

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	14/03/2024	ACC APD dan OUTLINE	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Atika Riasari, MBA.
 NIP. 198807082019032007

Erlita Dwi Aprilia
 NPM. 1903020016



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI 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.iaim@metrouniv.ac.id Website : www.febl.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Erlita Dwi Aprilia Fakultas/Jurusan : FEBI/PBS
NPM : 1903020016 Semester/TA : X/2024

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	15 Mei 2024	Hal yang perlu diperbaiki : 1). Bab 7 : Bagian pertanyaan Penelitian lebih dipersingkat. 2). Bab IV : tambahkan data mengenai posisi produk pembiayaan murabahah pada PLC. Pemasaran uji ditambahkan. 3). Perhatikan huruf dalam mengetik	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs.

Atika Riasari, M.BA
NIP. 198807082019032007

Erlita Dwi Aprilia
NPM. 1903020016



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI 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 SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Erlita Dwi Aprilia Fakultas/Jurusan : FEBI/PBS
 NPM : 1903020016 Semester/TA : X/2024

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	16/05 2024	ACC untuk dimunagosahtkan dengan judul "Strategi Pengembangan produk Pembiayaan Murabahah di BPRS Metro Madani ke Metro"	

Dosen Pembimbing

Atika Riasari, M.BA
 NIP. 198807082019032007

Mahasiswa Ybs,

Erlita Dwi Aprilia
 NPM. 1903020016

Lampiran 10: Transkrip Wawancara

TRANSKRIP WAWANCARA

A. Narasumber 1

Nama : Ajad Sudrajad

Jabatan : Marketing di BPRS Metro Madani KP Metro

Hari : Selasa, 16 April 2024

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Assalamualaikum wr.wb pak, selamat siang. Maaf mengganggu waktunya. Saya mau wawancara bapak mengenai strategi pengembangan yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani terhadap produk pembiayaan <i>murabahah</i> . Untuk strategi pengembangan produk <i>murabahah</i> disini bagaimana ya pak?	Walaikumsalam wr.wb. Untuk pembiayaan <i>murabahah</i> ya? Kalau pembiayaan <i>murabahah</i> ini lebih ke jual beli itu kami banyak macam segmennya. Yang pertama kami ada jual beli kendaraan. Yang ke 2 ada untuk jual beli tanah atau kavlingan. Yang ke 3 ada jual beli untuk modal usaha. Modal usaha juga kami segmennya untuk penyedia barang jasa. Nah kemudian untuk strateginya sendiri yang pertama kami lihat dari data nasabah. Jadi data nasabah itu kami komunikasikan. Lalu nasabah nanti secara tidak langsung mempromosikannya lewat mulut ke mulut. Yang ke 2 kami bekerja sama dengan lembaga seperti BMT juga. Bekerja sama dengan kavlingan yang ada di Metro dan Lamtim. Yang ke 3 kami bekerja sama dengan petani. Jadi kami datang ke kelompok tani lalu kami sosialisasikan ada program pembiayaan <i>murabahah</i> dan jika berminat hubungi kami, seperti itu. Dan juga strategi yang digunakan yaitu dengan mengembangkan produk yang sudah ada. karna untuk produk <i>murabahah</i> ini dari dulu sampai sekarang masih sama. Cuman kami lebih mengutamakan di pelayanan.

2	Dalam proses pengembangan produk terdiri dari 8 proses. Dimulai dari proses yang pertama itu adalah penciptaan ide. Bagaimana BPRS Metro Madani ini dapat menemukan ide untuk menciptakan produk pembiayaan murabahah yang kemudian produk tersebut akan dikembangkan?	Kalau untuk ide sendiri itu bersumber dari nasabah. Karna kita mengidentifikasi kebutuhan nasabah. Dan produk pembiayaan yang sudah dikembangkan salah satunya adalah griya madani. Jadi kami menyediakan untuk perorangan yang butuh rumah atau ingin merenovasi rumah dimana kami menyediakan fasilitas pembiayaan murabahah untuk pengadaan material bangunan. Dan bentuk kerja sama dulu masih bekerja dengan pihak umum namun sekarang sudah bekerja sama dengan pihak SMF. SMF adalah penyedia pembiayaan untuk perumahan dari pemerintah. Kami melihat yang pertama adalah pangsa pasar. Yang kedua pesaing. Yang ketiga melihat bagaimana posisi kami masuk dalam segmen perumahan.
3	Apa saja yang dilakukan dalam penyaringan ide dalam mengembangkan produk pembiayaan <i>murabahah</i> ?	Yang dilakukan dalam penyaringan ide tentu saja adalah dengan membuang ide yang buruk dan mengambil ide yang nantinya bisa memberikan keuntungan ya. Setelah ide tersebut di muncul dan disaring maka selanjutnya akan didiskusikan oleh Dewan Pimpinan dan Dewan Pengawas Syariah.
4	Bagaimana pengembangan konsep produk pembiayaan murabahah yang ditawarkan dalam mengenalkan produknya?	Setelah ide yang diambil lolos maka nanti ide tersebut dikembangkan menjadi sebuah konsep yang dimana konsep tersebut berdasarkan prinsip syariah. Untuk griya madani konsep akadnya adalah <i>murabahah</i> . Lalu kami banyak melakukan sosialisasi ke lembaga sekolahan, pengembangan <i>property</i> kavlingan, dan pengadilan juga.
5	Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP	Pemasarannya yaitu <i>personal selling</i> ya. Karyawan mempromosikan produk

	Metro dalam mengembangkan produk pembiayaan <i>murabahah</i> ?	pendanaan <i>murabahah</i> menggunakan wa dimana setiap hari meng <i>share</i> produk di BPRS Metro Madani. Kami juga memanfaatkan <i>social media</i> seperti Facebook, dan Instagram. Nasabah juga sedikit memberikan kontribusi karena mereka melakukan promosi dari mulut ke mulut. Seperti ada yang bertanya griya madani ini dari mana? Dari BPRS Metro Madani. Untuk memperluas segmen pasar kami bekerja sama dengan badan amal Muhammadiyah seperti RS Muhammadiyah dan Universitas Muhammadiyah.
6.	Bagaimana BPRS Metro Madani menganalisis permintaan pasar dalam mengembangkan produk pembiayaan <i>murabahah</i> ?	Kami melihat permintaan pasar dari pertumbuhan produk itu sendiri dari tahun ke tahun. Dilihat juga os nya apakah naik atau turun. Jika os naik maka produk tersebut banyak diminati.
7.	Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam pengembangan produk pembiayaan <i>murabahah</i> ?	Tidak dapat dipastikan, karena proses pengembangan produk berjalan saja. dan untuk produk griya madani ini sudah berjalan sekitar 3 tahunan.
8.	Bagaimana strategi yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro dalam memperkenalkan produk yang telah dikembangkan untuk dipasar ujikan kepada nasabah atau calon nasabah?	Strateginya yaitu langsung mengeluarkan produk jadi masalah produknya itu efisien itu masih berjalan.
9.	Bagaimana proses dari komersialisasi yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani dalam mengembangkan produknya?	Dalam tahap komersialisasi dilihat dari berkas-berkasnya. Apakah sudah memenuhi persyaratan atau belum. Jika sudah maka produk griya madani siap untuk diluncurkan dan dapat ditawarkan kepada nasabah.

B. Narasumber 2

Nama : Tri Wahyono

Jabatan : Marketing di BPRS Metro Madani KP Metro

Hari : Selasa, 16 April 2024

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Assalamualaikum wr.wb pak, selamat siang. Maaf mengganggu waktunya. Saya mau wawancara bapak untuk penelitian skripsi saya pak yaitu mengenai strategi pengembangan yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani terhadap produk pembiayaan <i>murabahah</i> . Apa saja produk yang terdapat di BPRS Metro Madani KP Metro?	Waalaikumsalam wr.wb. untuk produk yang ada di Metro Madani ini ada banyak ya. Mulai dari produk simpanan, pembiayaan, dan pelayanan <i>payment point</i> . Produk simpanan terdiri dari tabungan pendidikan diperuntukan untuk pembayaran SPP dan biaya pendidikan lainnya, lalu ada tabungan wadiah yaitu titipan, tabungan haji untuk pendaftaran pelaksanaan ibadah haji, tabungan walimah untuk biaya pernikahan. Seangkan produk pembiyaan ada pembiayaan dengan prinsip jual beli (<i>murabahah</i>), pembiyaan dengan prinsip bagi hasil (<i>musyarakah</i>), dan prinsip sewa menyewa (<i>ijarah</i>). Untuk lebih lengkapnya dapat di akses di web BPRS Metro Madani ya.
2.	Apa yang melatarbelakangi mengeluarkan produk pembiayaan <i>murabahah</i> ini?	Tujuannya yaitu karena kebutuhan hidup paling banyak menggunakan prinsip jual beli (<i>murabahah</i>) ya. Dan produk yang mudah diakses dan dapat dijalankan dimasyarakat ini produk <i>murabahah</i> . Perkembangan produk <i>murabahah</i> juga sudah dari tahun 2010 dan sampai saat ini masih menjadi pembiayaan yang paling mendominasi karena memang pembiayaan tersebut laku dimasyarakat dan mudah. Nominal pembiayaan <i>murabahah</i> yang disediakan BPRS Metro Madani KP Metro

		maksimum Rp 500.000.000. Dengan waktu angsuran yang bervariasi yaitu 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan.
3.	Bagaimana perkembangan jumlah pembiayaan <i>murabahah</i> 3 tahun terakhir dari 2020-2022?	Perkembangannya mengalami peningkatan setiap tahunnya. Dimana tahun 2020 jumlah nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> sejumlah 180 nasabah dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp 5.891.513.949. Tahun 2021 jumlah nasabah sebanyak 198 dengan jumlah pembiayaan <i>murabahah</i> sebesar Rp 7.031.892.601. tahun 2022 jumlah nasabah sebanyak 217 dan jumlah pembiayaan <i>murabahah</i> sebesar Rp 7.185.784.599
4.	Apakah strategi yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani KP Metro dalam mengembangkan produknya menunjukkan peningkatan jumlah nasabah dari tahun ke tahun?	Iya mengalami peningkatan jumlah nasabah. Seperti data yang sudah saya berikan sebelumnya mengenai perkembangan jumlah nasabah dan jumlah pembiayaan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.
5.	Apakah BPRS Metro Madani KP Metro berhasil dalam melakukan pengembangan produk pembiayaan <i>murabahah</i> ?	Menurut saya berhasil ya mba ya. Karena terjadi peningkatan jumlah nasabah serta jumlah pembiayaan <i>murabahah</i> selama tahun 2020-2022. Dan keberhasilan pengembangan tersebut tidak lepas dari peran marketing dalam mengidentifikasi kebutuhan nasabahnya. Nasabah membutuhkan barang apa yang diperlukan sesuai dengan kebutuhan dan maunya kaya gimana. Dan pengembangan itu berhasil juga karena dalam prosesnya yang sistematis tidak boleh acak mulai dari proses pengembangan tahap awal sampai tahap akhir.

C. Narasumber 3

Nama : Ibu Poniah

Hari : Rabu, 17 April 2024

Posisi : Merupakan Nasabah Pembiayaan *Murabahah* Di BPRS Metro
Madani KP Metro

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Assalamualikum wr.wb Ibu, selamat pagi maaf mengganggu waktunya. Saya Erlita mahasiswi IAIN Metro. Saya Ingin melaukan wawancara dengan Ibu selaku nasabah di BPRS Metro Madani KP Metro. Mungkin ibu bisa memperkenalkan mulai dari nama, pekerjaan dan produk apa yang anda ambil pada saat mengajukan pembiayaan murabahah di BPRS Metro Madani KP Metro?	Walaikumsalam, iya gapapa. Nama saya Ibu Poniah umurnya 53 tahun dan seorang pedagang sayur di pasar Metro. Produk yang saya ambil di Metro Madani ini produk griya madani ya. Saya ambil griya madani ini untuk merenovasi rumah saya
2.	Mengapa anda tertarik melakukan pembiayaan murabahah di BPRS Metro Madani KP Metro?	Tertarik karena sebenarnya dari temen saya yang memberikan informasi bahwa bisa merenovasi rumah di Metro Madani terus prosesnya cepat dan mudah. Untuk angsurannya sendiri juga kesepakatan di awal antara saya dan juga pihak bank ya. Jadi itu sedikit banyaknya membantu saya yang ingin merenovasi rumah menjadi lebih bagus lagi. Nanti di dalam merenovasi rumah itukan ada RAB jadi bank memberikan RAB dari bahan toko material bangunan nya nanti saya tinggal membayarnya secara mengangsur.
3.	Bagaimana dengan pelayanan yang diberikan oleh BPRS Metro Madani KP Metro?	Pelayanannya baik, pihak marketingnya ramah. Dan juga membantu sekali.
4.	Berapa lama anda menjadi nasabah di BPRS Metro Madani KP Metro?	Sudah 2 tahun sejak 2021.

D. Narasumber 4

Nama : Bapak Mujioslamet

Hari : Rabu, 17 April 2024

Posisi : Nasabah Di BPRS Metro Madani KP Metro

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Assalamualikum wr.wb pak, selamat siang maaf mengganggu waktunya. Saya Erlita mahasiswi IAIN Metro. Saya Ingin melakukan wawancara dengan bapak selaku nasabah di BPRS Metro Madani KP Metro. Mungkin bapak bisa memperkenalkan mulai dari nama, pekerjaan dan produk apa yang anda ambil pada saat mengajukan pembiayaan murabahah di BPRS Metro Madani KP Metro?	Walaikumsalam, iya selamat siang. Nama saya Pak Mujioslamet umurnya 56 tahun. Kalau pekerjaan saya itu Petani. Produk yang saya ambil di Metro Madani ini ada 2. Saya ambil produk tabungan haji dan pembelian kendaraan motor. Itu pembelian kendaraan bermotor namanya <i>murabahah</i> ya? Nah itu saya ambil motor itu tahun 2020. Kalau tabungan haji itu sudah berjalan selama 5 tahun saya ambil haji itu.
2.	Mengapa anda tertarik melakukan pembiayaan murabahah di BPRS Metro Madani KP Metro?	Tertariknya karena angsurannya tidak memberatkan. Saya ngangsur itu sebulannya Rp. 770.000 selama 3 tahun.
3.	Bagaimana dengan pelayanan yang diberikan oleh BPRS Metro Madani KP Metro?	Pelayanannya baik, pihak marketingnya ramah. Dan juga membantu sekali.
4.	Berapa lama anda menjadi nasabah di BPRS Metro Madani KP Metro?	Kalau tabungan haji sudah 5 tahun kalau untuk motor ini udah hampir mau 3 tahun.

E. Narasumber 4

Nama : Bapak Syamsudin

Hari : Rabu, 17 April 2024

Posisi : Nasabah Di BPRS Metro Madani KP Metro

Pertanyaan	Jawaban
<p>Assalamualikum wr.wb pak, selamat siang maaf mengganggu waktunya. Saya Erlita mahasiswi IAIN Metro. Saya Ingin melakukan wawancara dengan bapak selaku nasabah di BPRS Metro Madani KP Metro. Mungkin bapak bisa memperkenalkan mulai dari nama, pekerjaan dan produk apa yang anda ambil pada saat mengajukan pembiayaan murabahah di BPRS Metro Madani KP Metro?</p>	<p>Walaikumsalam, iya siang. Nama saya Syamsudin umurnya 47 tahun. Kalau pekerjaan saya itu Petani. Produk yang saya ambil di Metro Madani itu pembelian pupuk dan obat-obatan buat pertanian ya mba. Saya beli obat sama pupuk itu buat 3 bulan atau 3 musim.</p>
<p>Mengapa anda tertarik melakukan pembiayaan murabahah di BPRS Metro Madani KP Metro?</p>	<p>Tertariknya karena waktu itu ada sosialisasi dari pihak marketing namanya pak Ajad. Beliau memberikan informasi bahwa bisa melakukan pembiayaan jual beli pupuk atau obat-obatan buat segmen pertanian. Terus juga lokasinya yang tidak jauh dari rumah dan juga ga mahal gitu mba harganya. Waktu itu saya beli pupuk harga Rp 1.160.000 untuk 3 musim</p>
<p>Bagaimana dengan pelayanan yang diberikan oleh BPRS Metro Madani KP Metro?</p>	<p>Pelayanannya baik, pihak marketingnya ramah. Dan juga membantu sekali.</p>
<p>Berapa lama anda menjadi nasabah di BPRS Metro Madani KP Metro?</p>	<p>Sudah 3 tahun dari tahun 2022.</p>

DOKUMENTASI



Kantor Pusat BPRS Metro Madani



Wawancara dengan Bapak Tri Wahyono selaku Marketing BPRS Metro Madani
KP Metro



Wawancara dengan Bapak Ajad Sudrajad selaku Marketing BPRS Metro Madani
KP Metro



Wawancara dengan Bapak Syamsudin selaku nasabah pembiayaan *murabahah*
BPRS Metro Madani KP Metro



Wawancara dengan Ibu Poniah selaku nasabah pembiayaan *murabahah* BPRS Metro Madani KP Metro



Wawancara dengan Bapak Mujioslamet selaku nasabah pembiayaan *murabahah* BPRS Metro Madani KP Metro



Wawancara dengan Ibu Ratna Sari selaku calon nasabah pembiayaan *Murabahah* BPRS Metro Madani KP Metro

iB FT. BPRS SYARIAH METRO MADANI		Disi oleh Pelugas		Paraf
Nasabah Baru		Tgl. Diterima		
Nasabah Lama (s.d...)		Penerima		
C I F		No. Reg.		
Bismillahirrahmanirrahim		Jadwal Survei		
		Datang Sendiri / Direkomendasi *		
FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN				
IDENTITAS PEMOHON		JENIS USAHA		
A. 1. Nama Pemohon	A. WIRA USAHA	
2. Tempat/Tgl. Lahir	1. Nama Perusahaan	
3. Pekerjaan	2. Bidang usaha	
4. Alamat Rumah	3. Berdiri sejak	
5. Alamat Kantor	4. Legalitas *	PT / Yayasan / Koperasi / CV /	
6. No. Telp./HP	5. Izin yang dimiliki	
B. 1. Nama suami/istri	6. Jml Tenaga Kerja	
Orang Tua *	7. Alamat Usaha	
2. Tempat/Tgl. Lahir	8. No. Telp.	
3. Pekerjaan	9. Tempat Usaha	Milik Sendiri / Sewa /	
4. No. Telp.	B. KARYAWAN	PNS / Swasta / BUMN /	
5. Alamat rumah	1. Nama Instansi	
C. Jumlah Tanggungan Keluarga orang	2. No. Telp.	
D. Kepemilikan Rumah Tinggal * : Sendiri / orang tua / sewa /	3. Nama Pimpinan	
E. Keluarga yang mudah dihubungi (Tidak Serumah)	4. Jabatan/golongan	
Nama			
Alamat			
No. Telp. Rumah			
Hubungan			
HP			
RINCIAN PEMBIAYAAN YANG DIAJUKAN				
1. Besarnya Pembiayaan :				
2. Kegunaan Pembiayaan :				
3. Jangka Waktu Pelunasan :				
FASILITAS PEMBIAYAAN / KREDIT MASIH BERJALAN DARI LEMBAGA PEMBERI KREDIT				
Jenis		Sumber		
1.	1.	
2.	2.	
3.	3.	
JAMINAN YANG AKAN DISERANKAN				
Jenis		Nilai Takairan Dasar		
1.	1.	
2.	2.	
3.	3.	
Suami/istri/orang tua,			Pemohon,	
	Foto		Foto	
	4 X 6 Cm		4 X 6 Cm	
*) Pilih salah satu				
Keterangan :				
1. Berkas yang masuk sepenuhnya menjadi hak bank				
2. Bank berhak menyetujui / menolak permohonan tanpa memberitahukan alasannya				

Formulir Permohonan Pembiayaan *Murabahah* BPRS Metro Madani KP Metro

RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Erlita Dwi Aprilia, lahir di Tempuran pada tanggal 28 April 2001. Peneliti merupakan anak kedua dari dua bersaudara, dari pasangan Bapak Gunardi dan Ibu Boinem. Pendidikan pertama peneliti menyelesaikan pendidikan formalnya di TK Aisyiyah Bustanul Athfal pada tahun 2007, kemudian menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Negri 1 Tempuran pada tahun 2013, kemudian menyelesaikan sekolah menengah pertama di SMP Negri 1 Metro pada tahun 2016, kemudian menyelesaikan sekolah menengah atas di SMA Negri 2 Metro pada tahun 2019. Selanjutnya pada tahun 2019 peneliti melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam (IAIN Metro) program studi S1-Perbankan Syari'ah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam melalui jalur SPAN-PTKIN.

Pada akhir studi peneliti mempersembahkan skripsi yang berjudul **“STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI BPRS METRO MADANI KP METRO”**