

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MURABAHAH (BELI  
MOTOR) PADA BMT AL-HIKMAH SEMESTA CABANG  
PECANGAAN  
(Studi Kasus Pada BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan,  
Kabupaten Jepara)**



**SKRIPSI**

Disusun untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Oleh :

**RESI LEVIANINGRUM**

**NIM. 181420000273**

**NIRM. 18/X/17.1.3/0435**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA JEPARA  
2022**

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab saya Resi Levianingrum, NIM. 181420000273, NIRM. 18/X/17.1.3/0435 menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini :

1. Seluruhnya merupakan karya saya sendiri dan belum pernah diterbitkan dalam bentuk dan untuk kegiatan apapun.
2. Tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain kecuali informasi dalam referensi sebagai rujukan penulisan karya tulis ini dibuktikan dengan hasil cek plagiasi sebagaimana terlampir.

Saya bersedia menerima sanksi dari Fakultas Syari'ah dan Hukum UNISNU Jepara apabila di kemudian hari ditemukan ketidakbenaran dalam pernyataan ini.

Jepara, 10 Juni 2022

Penulis



**Resi Levianingrum**

NIM. 181420000273

## NOTA PEMBIMBING SKRIPSI

Kepada  
Yth Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum  
UNISNU Jepara  
Di Tempat

*Assalamualaikum wr, wb*

Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan, arahan dan koneksi terhadap Skripsi yang ditulis oleh:

Nama : **Resi Levianingrum**  
NIM : 181420000273  
NIRM : 18/X/17.1.3/0435  
Tempat, Tgl. Lahir : Jepara, 23 Agustus 2000  
Program Studi : Perbankan Syari'ah  
Fakultas : Syari'ah dan Hukum  
Judul : **Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah (Reli Motor) Pada BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan (Studi Kasus Pada BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan, Kabupaten Jepara)**

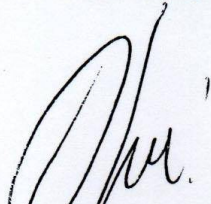
Kami memandang bahwa Skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Fakultas Syariah dan Hukum UNISNU Jepara untuk diujikan dalam Ujian Skripsi/*Munaqasyah*.

*Wassalamu'alaikum wr, wb*


Jepara, 10 Juni 2022

Pembimbing 1

Pembimbing 2



Ahmad Fauzan Mubarak, S.E., M.Sy.  
NIY. 2 860510 12 079



Cahyaning Budi Utami, S.Pd., M.A.  
NIDN. 0623039401



UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA' JEPARA  
**FAKULTAS SYARI'AH & HUKUM**

• Prodi Hukum Keluarga Islam  
Terakreditasi B No. : 6045/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2020

• Prodi Perbankan Syariah  
Terakreditasi B No:13867/SK/BAN-PT/Ak-PPJS/XII/2021

Alamat : Jalan Taman Siswa (Pekeng) no.: 09 Tahunan Jepara 59427 Telp/Fax.: (0291) 593132/085640019811  
http://www.syariah.unisnu.ac.id; email : syariah@unisnu.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Skripsi mahasiswa di bawah ini :

Nama : Resi Levianingrum  
NIM : 181420000273  
NIRM : 18/X/17.1.3/0435  
Tempat, Tgl. Lahir : Jepara, 23 Agustus 2000  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Syari'ah dan Hukum  
Judul : STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MURABAHAH (BELI MOTOR) PADA BMT AL-HIKMAH SEMESTA CABANG PECANGAAN (Studi Kasus Pada BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan, Kabupaten Jepara)

Telah dimunaqsyahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara dan dinyatakan **LULUS**, pada tanggal :

**Kamis, 07 Juli 2022**

dan dapat diterima sebagai kelengkapan syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) Program Studi Perbankan Syariah

Jepara, 07 Juli 2022

Dewan Sidang,

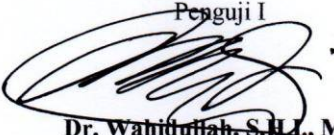
Ketua Sidang

  
**H. Miswan Ansori, S.E., M.B.A.**  
NIY. 4 800817 15 187

Sekretaris Sidang

  
**Faiqul Hazmi, S.E.I., M.E.Sy.**  
NIY. 4 840107 15 186

Penguji I

  
**Dr. Walidullah, S.H., M.H.**  
NIY. 2 730306 14 153

Penguji II

  
**H. Miswan Ansori, S.E., M.B.A.**  
NIY. 4 800817 15 187

Pembimbing I

  
**Ahmad Fauzan Mubarak, S.E., M.Sy**  
NIY. 2 860510 12 079

Pembimbing II

  
**Cahyaning Budi Utami, S.Pd., M.A.**  
NIY.

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K  
Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987

### 1. Konsonan

No.	Arab	Latin	No.	Arab	Latin
1	ا	tidak dilambangkan	16	ط	t}
2	ب	B	17	ظ	ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	ṯ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	21	ك	K
8	د	D	22	ل	L
9	ذ	z\	23	م	M
10	ر	R	24	ن	N
11	ز	Z	25	و	W
12	س	S	26	ه	H
13	ش	Sy	27	ء	’
14	ص	S}	28	ي	y
15	ض	ḍ			

### 2. Vokal Pendek

..َ.. = a      كَتَبَ    kataba  
 ..ِ.. = i      سئِلَ    su’ila  
 ..ُ.. =      يَذْهَبُ    yazhabu  
 u

### 3. Vokal Panjang

ا = a      قَالَ    qāla  
 اِي = i      قِيلَ    qīla  
 أُو = u      يَقُولُ    yaqūlu

### 4. Diftong

أَيَّ = ai      كَيْفَ    Kaifa  
 أَوْ = au      حَوْلَ    Haula

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat, taufik dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga skripsi ini yang berjudul “Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah (Beli Motor) Pada BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan” dapat selesai dengan baik dan lancar.

Dalam proses penyusunannya, skripsi ini melibatkan kontribusi dari berbagai pihak yang telah memberikan dukungan dan motivasi secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu berkaitan dengan hal tersebut dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih sedalam-dalamnya kepada pihak-pihak tersebut khususnya kepada:

1. Bapak H. Dr. Sa’dullah Assa’idi, M. Ag., selaku Rektor Universitas Islam Nahdlatul Ulama’ (UNISNU) Jepara beserta para Wakil Rektor UNISNU Jepara.
2. Ibu Dr. Mayadina Rohmi Musfiroh, S.H.I., M.A., selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum beserta para Wakil Dekan UNISNU Jepara.
3. Bapak H. Miswan Ansori, S.E., M.B.A., selaku Kepala Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara.
4. Bapak Ahmad Fauzan Mubarak, S.E., M.Sy., sebagai Dosen Pembimbing 1 yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan, arahan, bimbingan, kritik dan saran serta memotivasi untuk penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Cahyaning Budi Utami, S.Pd., M.A., sebagai Dosen Pembimbing 2 yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan, arahan, bimbingan, kritik dan saran dalam penyusunan skripsi ini.
6. Segenap Bapak dan Ibu Dosen dan Staf Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara Khususnya Dosen pengampu mata kuliah selama kurang lebih delapan semester yang telah memberikan banyak ilmu dan telah bersabar dalam membimbing bagi penulis.
7. Segenap para pengurus serta pimpinan BMT Al Hikmah Semesta khususnya staf pengurus di BMT Al Hikmah Cabang Pecangaan Jepara, yang telah menjadi narasumber bagi penyusunan skripsi ini.
8. Kedua orang tua saya Bapak Arif, Ibu Isnanti dan Kekasih Hati yang telah mendoakan, memberi support, dan semangat tak henti-hentinya serta tulus memberi kasih sayang.
9. Teman-teman seperjuangan yang senantiasa selalu bersama dalam proses penelitian ini sampai selesai, dan tidak lupa kepada teman-teman Perbankan Syariah angkatan 2018 reguler 1 dan 2 yang senantiasa selalu bersama dalam proses belajar, berjuang bersama menghadapi perkuliahan

dari semester 1 hingga akhir skripsi, dan memberikan bantuan baik tenaga maupun pikiran demi pemahaman serta memberikan motivasi dan dukungan. Semoga ilmu yang sama-sama kita raih dapat bermanfaat dan berkah dunia akhirat. Amin.

10. Organisasi intra kampus yang sudah memberikan banyak pengalaman selain di bangku kuliah HMPS Perbankan Syariah, BEM Fakultas Syariah dan Hukum, BEM Universitas dan Racana UNISNU. Tak lupa juga Organisasi ektra kampus PMII Rayon Syariah dan Hukum dan Komisariat Sultan Hadlirin Jepara.
11. Yang terakhir dan banyak-banyak terimakasih untuk diri sendiri yang senantiasa berjuang sekuat-kuatnya untuk menghadapi rintangan saat menyelesaikan skripsi.

Penulis menyadari bahwa apa yang telah tersaji dalam penelitian ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itulah kritik dan saran pembaca sangat penulis harapkan demi perbaikan ini di kemudian hari.

Jepara, 10 Juni 2022  
Penulis

**Resi Levianingrum**  
NIM. 181420000273

## MOTTO

خَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمْ لِلنَّاسِ

“Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia”.  
(HR. Ahmad, ath-Thabrani, ad-Daruqutni)



## ABSTRAK

Judul : STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MURABAHAH (BELI MOTOR) PADA BMT AL-HIKMAH SEMESTA CABANG PECANGAAN

Penulis : Resi Levianingrum

NIM : 181420000273

Prodi : Perbankan Syariah

Pembimbing I : Ahmad Fauzan Mubarak, S.E., M.Sy.

Pembimbing II : Cahyaning Budi Utami, S.Pd., M.A.

Penguji I : Dr. Wahidullah, S.H.I., M.H.

Penguji II : H. Miswan Ansori, S.E., M.B.A.

Tanggal Ujian : 7 Juli 2022

Pembiayaan Murabahah (Beli Motor) merupakan salah satu produk pembiayaan unggulan yang ditawarkan di BMT Al Hikmah Semesta cabang Pecangaan dan diminati oleh anggota BMT yang terlihat meningkat setiap tahunnya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) Strategi pemasaran produk pembiayaan Murabahah. (2) Faktor yang menyebabkan anggota BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan memilih pembelian Motor di BMT Al-Hikmah Semesta. Jenis penelitian ini merupakan lapangan (*field research*). Sumber data primer dengan wawancara kepada 5 anggota, marketing, dan manajer BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan dan sekunder yang diperoleh melalui buku, jurnal, dan hasil observasi. Sedangkan pada analisis data menggunakan metode analisis deskriptif bersifat kualitatif.

Hasilnya menjelaskan bahwa strategi pemasaran pembiayaan Murabahah (beli motor) pada BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan menggunakan cara *prospecting, approaching, presentasi, handling objection, closing deal*. Tetapi, ada salah satu anggota yang tidak sesuai dengan strategi yang diterapkan oleh BMT Al-Hikmah Semesta, anggota tersebut datang langsung dan berkonsultasi ke kantor BMT Al-Hikmah Cabang Pecangaan. Dalam faktor penyebab anggota BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan memilih pembelian Sepeda Motor di BMT Al-Hikmah adalah karena adanya diskon, tidak ada kifarfat, barang jelas, transaksi jelas, dan bisa diwakilkan.

**Kata kunci: Pemasaran, Pembiayaan, Murabahah, BMT Al-Hikmah Semesta.**

## **ABSTRACT**

*Murabahah Financing (Buy Motorcycle) is one of the leading financing products offered at BMT Al Hikmah Semesta Pecangaan branch and is in demand by BMT members which seems to increase every year.*

*This study aims to determine: (1) Determine the marketing strategy of Murabahah financing products. (2) Find out the factors that cause members of BMT Al-Hikmah Semesta Pecangaan Branch to choose to purchase a motorbike at BMT Al-Hikmah Semesta. This type of research is a field research. Primary data sources by interviewing 5 members, marketing, ad managers of BMT Al-Hikmah Semesta Pecangaan Branch and secondary obtained through books, journals, and observations. While the data analysis used a qualitative descriptive analysis method.*

*The results explain that the marketing strategy of Murabahah financing (buying a motorbike) at BMT Al-Hikmah Semesta Pecangaan Branch uses prospecting, approaching, presentation, handling objection, closing deals. However, there was one member who did not match the strategy implemented by BMT Al-Hikmah Semesta, the member came directly and consulted the office of BMT Al-Hikmah Pecangaan Branch. In the factors that cause members of BMT Al-Hikmah Semesta Pecangaan Branch to choose to purchase motorbikes at BMT Al-Hikmah are because of discounts, no kifarat, clear goods, clear transactions, and can be represented.*

**Keywords: Marketing, Financing, Murabahah, BMT Al-Hikmah Semesta.**

## DAFTAR ISI

SAMPUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
NOTA PEMBIMBING SKRIPSI.....	iii
PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
MOTTO.....	viii
ABSTRAK.....	ix
<i>ABSTRACT</i> .....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
D. Kajian Pustaka.....	9
E. Kerangka Teori.....	12
F. Metode Penelitian.....	25
G. Sistematika Pembahasan.....	32
BAB II LANDASAN TEORI.....	33
A. Strategi.....	33
B. Pemasaran.....	34
C. Pembiayaan.....	40
D. Murabahah.....	46
BAB III OBJEK PENELITIAN.....	52
A. Profil BMT Al-Hikmah Semesta.....	52
B. Data Khusus.....	58
BAB IV ANALISIS DATA.....	74
A. Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan.....	74
B. Faktor yang Menyebabkan Anggota BMT Al-Hikmah Cabang Pecangaan.....	80
BAB V PENUTUP.....	86
A. Kesimpulan.....	86
B. Saran.....	87
DAFTAR PUSTAKA.....	88
LAMPIRAN I SURAT KETERANGAN SUDAH MELAKUKAN PENELITIAN.....	92
LAMPIRAN II PANDUAN WAWANCARA.....	93
LAMPIRAN III FOTO SUMBER DATA.....	95
RIWAYAT HIDUP.....	97

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Jumlah Pembiayaan Murabahah Beli Motor di BMT Al-Hikmah cabang Pecangaan Periode 2017 – 2021 .....	7
Tabel 1.2. Penelitian terdahulu .....	9
Tabel 3.1. Susunan Pegawai dan Karyawan BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan.....	57
Tabel 3.2. Nisbah SISUKA .....	64
Tabel 3.3. Subsidi Simpanan Beasiswa .....	66
Tabel 4.1. Hasil Wawancara dengan Manajer.....	74
Tabel 4.2. Hasil Wawancara dengan Marketing.....	76
Tabel 4.3. Hasil Wawancara dengan Anggota BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan yang menggunakan produk Pembiayaan Murabahah.....	78
Tabel 4.4. Hasil Wawancara dengan Anggota .....	80
Table 4.5. Hasil Wawancara dengan Anggota .....	81
Tabel 4.6. Hasil Wawancara dengan Anggota .....	81
Table 4.7. Hasil Wawancara dengan Anggota .....	82
Table 4.8. Hasil Wawancara dengan Anggota .....	82

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Denah Lokasi BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan .....	52
Gambar 3.2. Struktur Organisasi BMT Al-Hikmah Semesta.....	55
Gambar 5.1. Surat Keterangan Sudah Melakukan Penelitian .....	92
Gambar 5.2. Wawancara dengan Manager dan Marketing BMT Al- Hikmah Semesta Cabang Pecangaan .....	95
Gambar 5.3. Akad Murabahah .....	95
Gambar 5.4. Buku SOP BMT Al-Hikmah Semesta Cabang Pecangaan .....	96