

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

STRATEGI PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AL-ITTIHAD CABANG PANAM PEKANBARU

TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)
Prodi D3 Perbankan Syariah



UIN SUSKA RIAU

OLEH:

M. FAJAR SIDIK FISABILILLAH
NIM. 01626104075

PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM

RIAU-PEKANBARU

1441 H/2019 M



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

PERSETUJUAN

Laporan akhir ini dengan judul *STRATEGI PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AL-ITTIHAD CABANG PANAM PEKANBARU*, yang ditulis oleh :

Nama : M. FAJAR SIDIK FISABILILLAH
 NIM : 01626104075
 Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Dapat diterima dan disetujui untuk diujikan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 22 Shafar 1441 H
 21 Oktober 2019 M
 Pembimbing Laporan Akhir

Madona Khairunisa ME.SY
 NIP. 130217028

UIN SUSKA RIAU



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
 UIN Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

PENGESAHAN

Laporan akhir dengan judul *STRATEGI PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AL-ITTIHAD CABANG PANAM PEKANBARU*, yang ditulis oleh:

Nama : **M. FAJAR SIDIK FISABILILLAH**
 NIM : 01626104075
 Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari/Tanggal : Kamis, 21 November 2019
 Waktu : 13.30 WIB
 Tempat : Ruang Sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 26 November 2019

TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua

Dr. Jenita, SE, MM

Sekretaris

Nuryanti, S.E.I, M.E.Sy

Penguji I

Afdhol Rinaldi, SE., M.Ec

Penguji II

Darnilawati, SE., M.Si

Mengetahui :

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum



Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag

NIP. 19580712 198603 1 005



ABSTRAK

M. Fajar Sidik F. (2019) : Strategi Promosi Produk Pembiayaan Murabahah Pada BMT Al-Ittihad Cabang Panam Pekanbaru

Saat ini strategi promosi oleh BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru tergolong belum cukup efektif dikarenakan BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru belum mampu bersaing secara kompetitif terhadap lembaga keuangan bank yang sama-sama memiliki produk pembiayaan dan memiliki karyawan dibagian marketing yang sedikit. Karena dinilai kurang efektif masyarakat pun kurang begitu merespon keberadaan maupun keunggulan produk sehingga timbul keadakhapahaman dan keraguan terhadap akad-akad maupun persyaratan pada produk pembiayaan *murabahah*. Tujuan penulisan laporan yaitu untuk mengetahui strategi promosi produk pembiayaan *murabahah* BMT Al-Ittihad, apa saja persyaratan pembiayaan *murabahah* yang diajukan pihak BMT Al-Ittihad kepada calon nasabah dan apa saja kendala-kendala yang dihadapi BMT Al-Ittihad dalam mempromosikan produk pembiayaan *murabahah*.

Untuk membahas masalah ini informan berjumlah 2 orang yaitu 1 orang pimpinan dan 1 orang karyawan marketing. Penelitian dilakukan dengan metode deskriptif yaitu dengan menguraikan data-data yang diperoleh selanjutnya dianalisis. Pengumpulan data melalui 2 metode yaitu wawancara dan studi dokumentasi. Adapun data primer diperoleh langsung di kantor BMT Al-Ittihad, sedangkan data sekunder diperoleh dipergustakaan dengan mengumpulkan buku-buku, laporan dan makalah terkait pembahasan.

Adapun hasil penelitian di kantor BMT Al-Ittihad Cabang Pekanbaru terkait pelaksanaan kegiatan penjualan produk pembiayaan murabahah telah melakukan promosi dengan *door to door*, penggunaan iklan melalui media cetak, penawaran dari mulut ke mulut hingga menjadi sponsor disuatu acara sosial. Syarat untuk menjadi anggota produk pembiayaan *murabahah* yaitu fotocopy KTP/SIM 1 lbr, Simpanan pokok Rp. 50.000, simpanan wajib Rp. 15.000, simpanan *mudharabah* min. Rp. 5000, dan kartu anggota Rp. 5000. Dan juga tak hanya itu kendala juga dihadapi pihak BMT baik itu kendala internal maupun eksternal dalam mempromosikan produk pembiayaan *murabahah*. Kendala internalnya yaitu sedikitnya jumlah anggota karyawan dibagian marketing dan kendala eksternalnya yaitu kurangnya pemahaman nasabah terhadap sistem BMT dan kurangnya penyuluhan tentang akad syariah pada BMT.

Kata Kunci : Strategi Promosi, Marketing, dan Pembiayaan Murabahah



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala karena berkat rahmat dan karunianya penelitian dan laporan akhir dengan judul **“Strategi Promosi Produk Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Ittihad Cabang Panam Pekanbaru”**. ini dapat terselesaikan sebagai salah satu syarat dan tugas guna untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Perbankan Syariah pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Laporan Akhir ini merupakan hasil penelitian lapangan dan bertujuan untuk menjawab pertanyaan mengenai bagaimana kebijakan Baitul Mal Wa Tamwil Al-Ittihad dalam meningkatkan penjualan produk pembiayaan murabahah pada masa yang akan datang sehingga produk lebih dikenal dimasyarakat.

Kemudian penulis mengucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada:

1. Keluarga tercinta, Ayahanda Kamsi M. Pd dan Ibunda Erawati Siti Aisyah yang senantiasa memberikan dukungan dan do'anya sehingga penulis mampu menyelesaikan penelitian ini.
2. Untuk kakak - kakakku tercinta Siti Fatimah beserta suami, Khoiron Nisak beserta suami, Nurul khasanah dan adek - adek tercinta Sayyidah Atikah , M. Rijalush Shaleh, Kuntum Khoiron, M. Furqon yang selalu memberikan



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

semangat dan kasih sayang kepadaku serta keluarga besarku yang selalu mendukung.

3. Bapak Prof. Dr. KH. Ahmad Mujahidin, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Bapak Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag selaku Dekan, Dr. Heri Sunandar, M.C.L selaku Wakil Dekan I, Dr. Wahidin, M.Ag selaku Wakil Dekan II, Dr. H. Maghfirah, M.A selaku Wakil Dekan III di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Ibu Nurnasrina, SE, M.Si, selaku Ketua Jurusan Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum.
6. Ibu Dr. Jenita, SE. MM, selaku Sekretaris Jurusan Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum.
7. Ibu Dr. Hj. Hertina, M.Pd selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan serta motivasi dalam penulisan tugas akhir ini.
8. Ibu Nurnasrina, SE, M.Si, selaku dosen penasehat akademik yang senantiasa memberikan arahan dan support kepada penulis.
9. Segenap dosen dan staf pengajar di Jurusan D-III Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
10. Bapak Pimpinan BMT Al-Ittihad cabang Panam Kota Pekanbaru dan seluruh karyawan yang telah memberikan kesempatan untuk meluangkan waktu, tenaga serta pikiran untuk memberikan bimbingan maupun arahan dalam penulisan Tugas Akhir ini.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

11. Sahabat-sahabatku : Ihza Mahendra, Habiburrahman, Rahmad Illahi Perdana, Arya Kamandana, Habi Bullah, Aidil Mursalin, Husni Mubaraq yang telah banyak membantu dan memberikan support kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

12. Teman-teman Angkatan sejawat seperjuangan terkhusus teman-teman Perbankan Syariah C yang selalu gigih memberikan semangat dan motivasi.

Semoga kebaikan dan ketulusan mereka semua menjadi amal jariyah disisi Allah Subhanahu Wa Ta'ala. Penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam mengerjakan Tugas Akhir ini, namun semua tidak lepas dari kekurangan. Maka dari itu, kritik dan saran serta merta penulis dengan segenap hati demi kesempurnaan Tugas Akhir ini. Semoga kiranya laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi mahasiswa dan pembaca.

Pekanbaru, 17 Desember 2019
Penulis,

UIN SUSKA RIAU

M. FAJAR SIDIK FISABILILLAH
NIM. 01626104075



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR ISI

COVER

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PENGESAHAN LAPORAN AKHIR

ABSTRAK.....i

KATA PENGANTAR.....ii

DAFTAR ISI.....v

BAB I PENDAHULUAN.....1

A . Latar belakang masalah..... 1

B . Batasan masalah..... 7

C . Rumusan masalah..... 7

D . Tujuan dan Manfaat penelitian..... 7

E . Metode penelitian..... 8

F . Sistematika penulisan..... 10

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN..... 12

A . Profil BMT Al-Ittihad cabang Panam 12

1. Sejarah singkat BMT Al-Ittihad cabang Panam..... 12

2. Visi dan misi BMT Al-Ittihad cabang Panam.....13

3. Tujuan BMT Al-Ittihad cabang Panam.....13

4. Struktur organisasi.....14

B . Sumber dana dan cara mendistribusikan BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru.....19

1. Sumber dana BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru.....19

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Cara mendistribusikan dana (pembiayaan) BMT Al-Ittihad Cabang Panam Pekanbaru.....	22
---	----

BAB III TINJAUAN PUSTAKA..... 24

A . Pengertian dan Konsep Promosi.....	24
B . Strategi Promosi.....	26
C . <i>Marketing Mix</i> dalam Promosi Islam.....	29
D . <i>Murabahah</i>	35
1. Pengertian <i>Murabahah</i>	35
2. <i>Murabahah</i> dalam Sistem Perbankan Syariah.....	36
3. Rukun dan Syarat <i>Murabahah</i>	37
4. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	39
5. Fatwa DSN tentang Ketentuan <i>Murabahah</i>	42
6. Manfaat <i>Murabahah</i>	44
7. Resiko dalam Transaksi <i>Murabahah</i>	46
8. Landasan Hukum.....	47

BAB IV HASIL PENELITIAN.....48

A . Strategi Promosi Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> BMT Al-Ittihad Cabang Panam.....	48
B . Persyaratan Pembiayaan <i>Murabahah</i> yang diajukan BMT Al-Ittihad Cabang Panam.....	50
C . Kendala-kendala yang dihadapi BMT Al-Ittihad.....	54

BAB V PENUTUP..... 57

A . Kesimpulan.....	57
---------------------	----

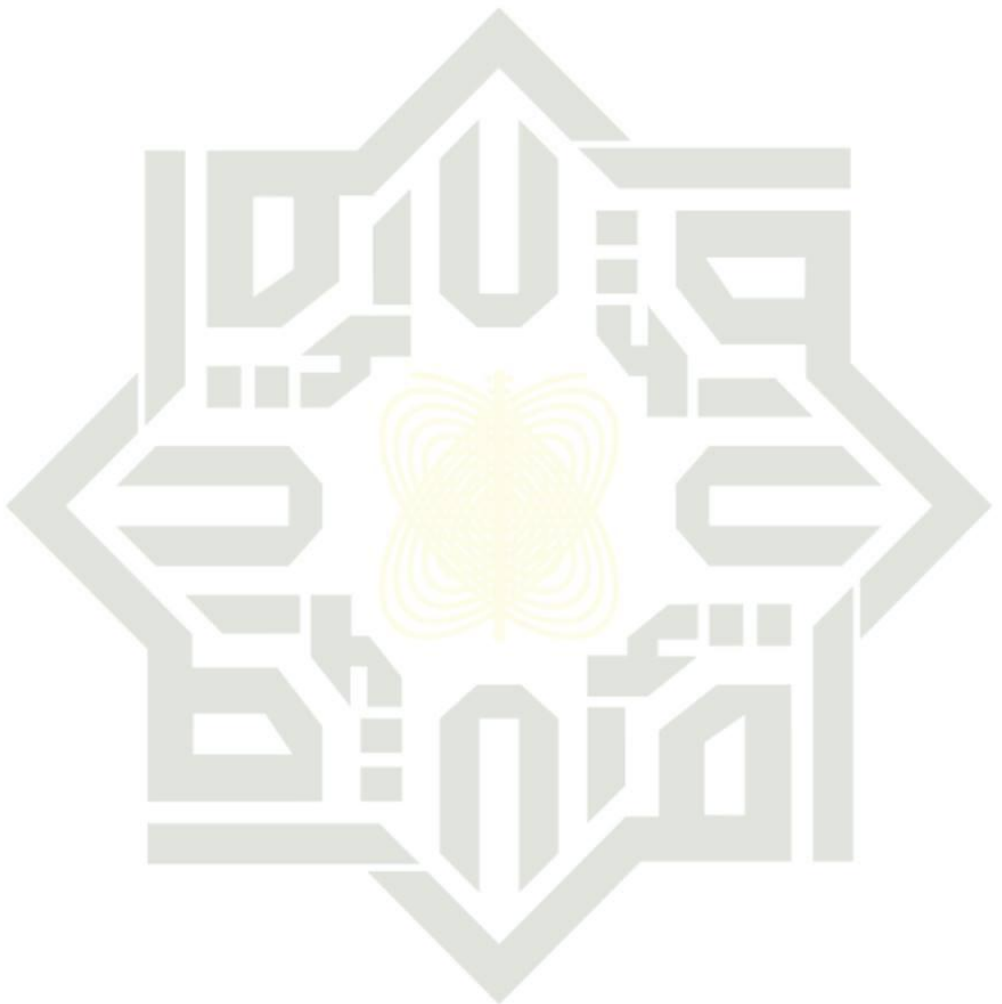
B . Saran.....	59
----------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sistem dan praktek ekonomi islam telah mulai berkembang, khususnya di Indonesia. Perkembangan ini tidak lepas dari faktor keberadaan sistem ekonomi syariah yang merupakan keinginan dan harapan masyarakat khususnya masyarakat muslim. Ekonomi islam pada hakikatnya adalah upaya pengalokasian sumber-sumber daya untuk memproduksi barang dan jasa sesuai dengan petunjuk Allah SWT, untuk memperoleh Ridho-Nya.¹

Pengembangan perbankan yang didasarkan kepada konsep dan prinsip ekonomi Islam merupakan suatu inovasi dalam sistem perbankan internasional. Meskipun telah lama menjadi wacana pada kalangan publik dan para ilmuwan muslim maupun nonmuslim, namun pendirian Institusi bank Islam secara komersial dan formal belum lama terwujud.²

Salah satu bank terbesar dinegara-negara Arab, misalnya Bank Islam Faisal di Sudan dan Mesir, pertama berdiri pada tahun 1977. Sementara di kawasan Asia Tenggara, Bank Islam Malaysia Berhad telah didirikan pada tahun 1983. Di Indonesia, bank Islam pertama kali didirikan adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1992.³

¹ Akmal Azhari, *Prospek Bank Syariah*, (Medan : IAIN Press, 2002), h. 5

² Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008), h. 12

³ Veithzal Rifai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 29



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Bank *syariah* pertama di Indonesia merupakan hasil dari kerja tim perbankan MUI, yaitu dengan dibentuknya PT Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang akte pendiriannya ditandatangani tanggal 1 november 1991. Bank ini ternyata berkembang cukup pesat sehingga saat ini BMI sudah memiliki puluhan cabang yang terbesar di beberapa kota besar seperti Jakarta, Surabaya, Bandung, Makassar, dan kota lainnya.⁴

Sejak berdirinya Bank Muamalat Indonesia timbul peluang untuk mendirikan bank-bank berprinsip *syariah*. Operasionalisasi BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR Syariah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasional di daerah.⁵

BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang pada awalnya didirikan dan dikembangkan dengan menyesuaikan kondisi hukum dan kebutuhan pasar. Secara kelembagaan, badan hukum BMT berbentuk koperasi. Sebagai lembaga keuangan mikro syariah, pendirian BMT merupakan salah satu upaya untuk mengurangi kemiskinan.

BMT memiliki dua fungsi yaitu baitul maal dan baitul tamwil.

Baitul Maal (Rumah Harta) lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit. Baitul Maal

⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012), h. 166

⁵ Dr. Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Adamedia Group, 2014), h.317



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Saif Kasim Riau

menerima titipan zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan pengelolaan berdasarkan prinsip syariah.

Baitul tamwil (Rumah Pengembangan Harta) melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.⁶

Produk BMT terdiri dari 2 jenis, yaitu produk pembiayaan dan produk simpanan. Mengenai produk pembiayaan salah satunya ialah produk Pembiayaan *Murabahah*. Pembiayaan *murabahah* terdiri yaitu pembelian barang untuk nasabah dengan pembayaran dilunasi pada jangka waktu tertentu.⁷

Bai' al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, sehingga penjual harus memberi tahu harga pokok dan berapa keuntungan sebagai tambahannya (Antonio, 2001:101). Landasan syariah terhadap *murabahah* adalah firman Allah SWT QS Al-Baqarah (2): 275,

....وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا....

“...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....”

⁶ Darsono dkk, *Perbankan syariah di Indonesia kelembagaan dan kebijakan serta tantangan kedepan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016) , h. 323-324

⁷Dr. Mardani, *op.cit.*, h. 325



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kotler, menyebutkan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) terdiri dari 4P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi). Sedangkan Boom dan Bitner menambah 3P yaitu *people* (orang), *physical evidence* (bukti fisik), dan *Process* (proses). Secara keseluruhan konsep *marketing mix* untuk produk jasa digabungkan menjadi 7P.⁸

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang keempat. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru.

Secara garis besar ada 4 macam strategi promosi yang digunakan oleh perbankan dalam memasarkan produknya yakni sebagai berikut :

1. Periklanan (*advertising*)

Merupakan promosi yang dilakukan dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, billboard, koran, majalah, televisi, atau radio-radio. Tujuan penggunaan iklan ini sebagai media promosi yaitu :

- a. Untuk pemberitahuan terhadap peluncuran produk baru, kelebihan dan keuntungan suatu produk dan informasi lainnya.
- b. Untuk memberitahukan kembali kepada nasabah keunggulan dan keberadaan jasa bank yang ditawarkan.
- c. Untuk menarik perhatian dan minat nasabah baru.

⁸ Kasmir, SE.,MM., *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008)
h. 9-120

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- d. Mempengaruhi nasabah saingan agar pindah ke bank kita.

Promosi penjualan (*sales promotion*)

Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah agar segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Bagi bank promosi penjualan dapat dilakukan sebagai berikut:

- a. Pemberian bunga khusus (*spesial rate*) untuk jumlah dana yang realif besar.
- b. Pemberian insentif kepada setiap nasabah yang memiliki simpanan saldo tertentu.
- c. Pemberian cenderamata, hadiah serta kenang-kenangan kepada nasabah yang loyal.

3. Publisitas (*publicity*)

Merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial, perlombaan cerdas cermat, kuis serta kegiatan lainnya melalui media.

Penjualan pribadi (*personal selling*)

Merupakan promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan bank dalam melayani serta ikut memengaruhi nasabah.⁹

Baitul Mal WaTamwil harus dapat merancang strategi promosi yang cepat dalam mencapai tujuan perusahaan, salah satu tujuan perusahaan tersebut adalah dapat menarik minat konsumen untuk menggunakan produk yang ditawarkan terkhusus terhadap masyarakat kecil yang membutuhkan modal

⁹ Kasmir, SE., MM., *Manajemen Perbankan*, (Jakarta, PT RajaGrafindo Persada, 2000)



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

untuk mengembangkan usahanya. Oleh karena itu untuk menarik perhatian konsumen harus bisa menerapkan strategi promosi yang tepat dalam memasarkan produk perusahaan.

Saat ini strategi promosi oleh BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru tergolong belum cukup efektif dalam menarik minat konsumen. Hal ini dikarenakan BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru belum mampu bersaing secara kompetitif terhadap lembaga keuangan bank yang sama-sama memiliki produk pembiayaan. Dan juga tak hanya itu sedikitnya jumlah karyawan BMT khususnya dibagian marketing juga merupakan alasan mengapa promosi produk pembiayaan *murabahah* kurang efektif. Karena dinilai kurang efektif masyarakat pun kurang merespon keberadaan maupun keunggulan produk sehingga timbul ketidakpahaman dan keraguan terhadap akad-akad maupun persyaratan pada produk pembiayaan *murabahah*. Saat ini nasabah yang bertahan hanya masyarakat yang paham akan bahayanya riba.¹⁰

Dari latar belakang dan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut bagaimana langkah yang dilakukan oleh BMT Al-ittihad dalam mempromosikan fasilitas dan keunggulan Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al-Ittihad Cabang Panam Pekanbaru, yang kesemuanya itu akan dituangkan dalam bentuk sebuah laporan yang diberi judul: “STRATEGI PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AL-ITTIHAD CABANG PANAM PEKANBARU”

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Syamsul Rakhman selaku Pimpinan BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru, tanggal 1 agustus 2019



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

B. Batasan Masalah

Supaya pembahasan ini tidak terlalu luas dan mengembang serta menyimpang dari apa yang dimaksud oleh judul, maka penulis memberikan batasan masalah yakni, “Strategi Promosi yang dilakukan BMT Al-Ittihad Cabang Panam dalam meningkatkan Penjualan produk Pembiayaan *Murabahah*”. Alasan saya mengambil judul ini sebagai penelitian karena saya ingin mengetahui strategi apa yang disiapkan BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru untuk menarik minat konsumen dan memperdalam wawasan mengenai marketing. Sebelumnya saya pernah magang di BPR Fianka Kubang dan ditugaskan dibagian marketing.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi promosi produk Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al-Ittihad Cabang Panam ?
2. Apa saja persyaratan pembiayaan *murabahah* yang diajukan pihak BMT Al-ittihad kepada calon nasabah ?
3. Apa saja kendala-kendala yang pernah dihadapi BMT Al-Ittihad dalam mempromosikan produk Pembiayaan *Murabahah* ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Adapun tujuan penelitian adalah yaitu :
 - a) Mengetahui strategi promosi produk pembiayaan *murabahah* pada BMT Al-Ittihad Cabang Panam.
 - b) Mengetahui persyaratan pembiayaan *murabahah* yang diajukan pihak BMT Al-Ittihad cabang Panam kepada calon nasabah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

- c) Mengetahui kendala-kendala yang dihadapi saat mempromosikan produk pembiayaan murabahah pada BMT Al-Ittihad Cabang Panam.

Manfaat penelitian

a) Bagi Perusahaan

Penelitian diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan bagi pihak manajemen perusahaan BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru dalam melakukan kegiatan promosi produk pembiayaan *murabahah*.

b) Bagi Penulis

Menambah wawasan pengetahuan khususnya tentang strategi promosi Produk Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Ittihad Cabang Panam Pekanbaru.

E. Metode Penelitian

Dalam penulisan laporan ini mempergunakan beberapa metode untuk mempermudah dalam menyusun laporan ini, adapun metode yang digunakan sebagai berikut:

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini bersifat lapangan, dan dilakukan di BMT Al-Ittihad Cabang Panam Pekanbaru yang beralamat di Jalan Delima panam, Pekanbaru. Alasan saya memilih lokasi penelitian di atas karena lokasinya terletak ditempat yang strategis dan mudah diakses.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

3. Subjek dan Objek Penelitian

- a. Sebagai subjek penelitian ini adalah pimpinan, dan 1 orang Karyawan marketing BMT Al-Ittihad Cabang Panam.
- b. Objek penelitian ini adalah bagaimana langkah yang dilakukan oleh BMT Al-Ittihad cabang Panam dalam mempromosikan Produk Pembiayaan *Murabahah*.

4. Informan

Adapun yang menjadi informan dalam penelitian ini berjumlah 2 orang yaitu Pimpinan dan karyawan BMT Al-Ittihad Cabang Panam yang terdiri dari 1 orang Pimpinan, dan 1 orang karyawan dibagian marketing. Informan yang peneliti tentukan merupakan orang-orang yang terikat secara penuh didalam BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru. Adapun Pemilihan informan dipilih sesuai dengan kriteria terhadap topik penelitian.

4. Sumber data

Penelitian ini menggunakan dua sumber data yaitu:

- a. Sumber data primer: Merupakan data yang diperoleh langsung dari tempat atau lokasi penelitian yaitu BMT Al-Ittihad Cabang Panam.
- b. Sumber data sekunder: dengan cara mengumpulkan data-data berupa buku-buku, laporan-laporan, dan makalah-makalah yang berkaitan dengan pembahasan.

5. Metode Pengumpulan Data

Adapun dalam pengumpulan data menggunakan metode:



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

- a. Wawancara, yaitu dengan melakukan wawancara langsung dengan pihak BMT Al-Ittihad Cabang Panam ataupun yang mewakili.
- b. Studi Dokumentasi, yaitu mengambil dari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan apa yang penulis teliti.

6. Metode Penulisan

Penulisan dengan Metode deskriptif, yaitu dengan cara menguraikan data-data yang diperoleh, selanjutnya data-data tersebut dianalisis.

7. Metode Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan Metode Analisis Kualitatif yaitu proses penelitian yang menghasilkan data-data deskriptif berupa kata-kata yang ditulis dari orang yang diwawancarai dan perilaku orang yang diamati secara alamiah untuk dimaknai atau ditafsirkan.¹¹

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan penulisan dan sistematis skripsi ini, maka penulis membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Pendahuluan terbagi menjadi sub-sub bagian yang terdiri : Latar Belakang, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Metode Penulisan, Metode Analisis Data, dan Sistematika Penulisan

¹¹ Adnan Mahdi Mujahidin, *Panduan Penelitian Praktis untuk Menyusun Skripsi, Tesis dan Disertasi*, (Bandung, CV Alfabeta, 2014) h. 123



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II:

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Merupakan gambaran secara umum tempat penelitian yang terdiri dari: Sejarah, Visi dan Misi, Struktur Organisasi dan Produk-produk pada BMT Al-Ittihad cabang Panam

BAB III:

TINJAUAN PUSTAKA

Berisikan landasan teori yang terdiri dari beberapa sub bagian yaitu: Pengertian dan Konsep Promosi, Strategi Promosi, *Marketing Mix* dalam Promosi Islam, Pengertian *Murabahah*, *Murabahah* dalam sistem perbankan *syari'ah*, Rukun dan Syarat *Murabahah*, Pembiayaan *Murabahah*, Manfaat *Murabahah*, Resiko dalam Transaksi *Murabahah* serta Landasan Hukum

BAB IV:

HASIL PENELITIAN

Merupakan Hasil dari penelitian strategi Promosi produk pembiayaan *Murabahah*, apa saja persyaratan produk pembiayaan *murabahah* dan kendala-kendala apa saja yang diterima saat mempromosikan produk pembiayaan *murabahah* pada BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru

BAB V:

PENUTUP

Bab kesimpulan dan saran yang terdiri dari sub Kesimpulan dan Saran

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Profil BMT al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru

1. Sejarah singkat BMT al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru

BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru merupakan lembaga keuangan bukan bank (LKBB) yang berbentuk koperasi syariah, dan usaha pokoknya adalah simpan pinjam yang dikelola oleh BMT al-Ittihad cabang Panam antara lain penerimaan simpanan (sumber dana) yang berasal dari kalangan sendiri/ intern yaitu dana yang dimiliki oleh yayasan kesatuan pendidikan islam (YKPI) yang berasal dari aktivitas kegiatan pendidikan dan dakwah, selain itu juga terdapat sumber dana dari pihak eksternal antara lain anggota dan pemerintah.

BMT al-Ittihad cabang panam mulai beroperasi pada tahun 2014. BMT al-Ittihad cabang panam berbadan hukum dengan no 272/BH/DISKOP&UKM/2/X/ 2001 tanggal 31 oktober 2001 Rek. PINBUK Riau No 034/PINBUK/Riau/XI/2000 tanggal 19 desember 2000. Alamat kantor BMT al-Ittihad cabang Panam Jl. Delima No. 138 Kel. Delima kec. Tampan Panam-Pekanbaru.¹²

¹² Dokumen BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Visi dan Misi BMT al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru

Visi BMT al-Ittihad cabang Panam yaitu menjadi pusat kegiatan islam terpadu untuk mewujudkan masyarakat madani yang makmur lahir dan bathin serta sejahtera dunia dan akhirat.

Sedangkan misi yaitu mengacu pembinaan umat dalam bidang usaha muamalah islam.

3. Tujuan BMT al-ittihad cabang Panam Pekanbaru

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) al- ittihad cabang Panam mempunyai tugas yang sama dengan lembaga keuangan konvensional lainnya, yaitu sebagai intermediasi. Fungsi intermediasi disini antara lain :

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat dan daerah kerjanya
- b. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) anggota dan kelompok anggota muamalat yang menjadi lebih professional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh menghadapi persaingan.
- c. Memobilisasi perantara untuk meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan (*financial intermiary*) antara *shahibul maal* dengan du'afa sebagai *mudharib*, terutama untuk dana-dana sosial sepertiga zakat infak, sedekah, wakaf, hibah dan lain-lain.
- e. Menjadi perantara keuangan (*financial intermiary*) antara pemilik dana (*shahibul maal*) baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan

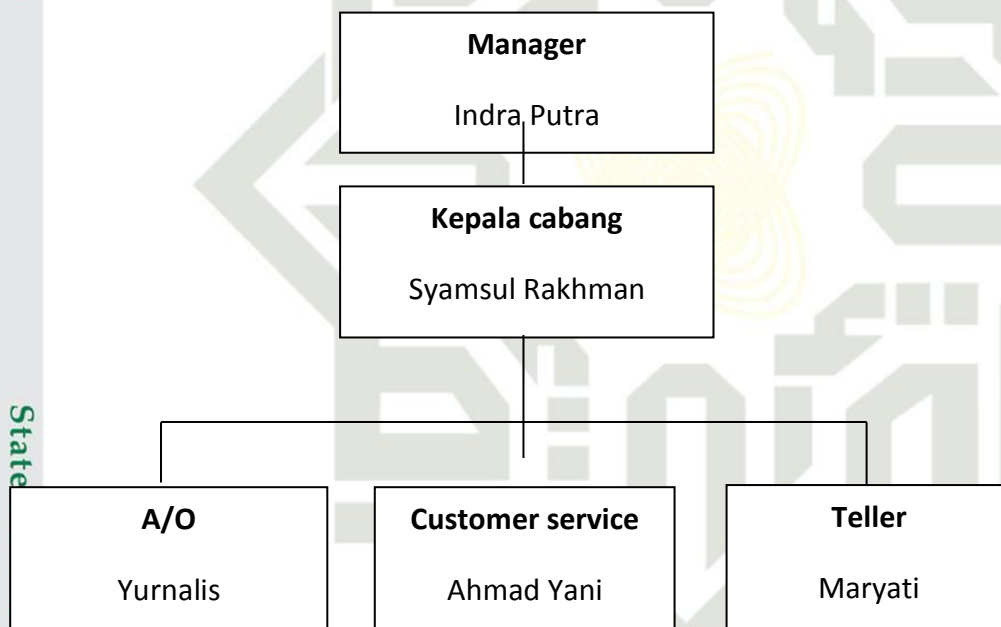
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

penggunaan dana (*mudharib*) untuk mengembangkan usaha produktif. Tujuan BMT al-ittihad cabang Panam adalah membangun kehidupan ekonomi umat dengan pola syariah, menghindari system ekonomi dan keuangan dari praktek ribawi, serta meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat.¹³

4. Struktur organisasi

Gambar 2.1
Struktur organisasi BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru periode 2017-2019



Sumber: Kantor BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru tahun 2019

¹³ Dokumen BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Tugas-tugas dari struktur organisasi BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru yaitu sebagai berikut:

1. Rapat anggota tahunan
 - a. Rapat anggota tahunan dilaksanakan satu tahun sekali.
 - b. Pengesahan atau perubahahn anggaran dasar dan anggaran rumah tangga organisasi.
 - c. Pemilihan dan pengangkatan, sekaligus pemberhentian pengurus dan pengawas baik pengawas syariah dan pengawas manajemen.
 - d. Penetapan anggaran pendapatan belanja BMT selama satu tahun.
 - e. Pembagian sisa hasil usaha yang diperoleh BMT selama satu tahun.
 - f. Pengesahan laporan pertanggung jawaban pengurus tahun sebelumnya pengesahan rancangan program kerja tahunan.
2. Pengawas Syariah
 - a. Sebagai penasehat dan pemberi saran atau fatwa kepada pengurus dan pengelola mengenai hal-hal yang berkaitan syariah seperti penetapan produk.
 - b. Sebagai mediator antara BMT dan Pengawas Syariah Nasional dan Dewan Pengawas Syariah Provinsi.
 - c. Mewakili anggota dalam pengawasan syariah
- Pengawas Keuangan
 - a. Sebagai penasehat dan pemberisaran kepada pengelola mengenai kebijakan keuangan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- b. Sebagai auditor dalam mengambil keputusan khususnya yang berhubungan dengan keuangan
- c. Mengawasi perkembangan keuangan dalam setiap transaksi yang dilakukan oleh pihak pengelola.

4. Pengurus

- a. Menyusun kebijakan umum.
- b. Melakukan pengawasan kegiatan pengelolaan
- c. Menyetujui pembiayaan untuk suatu jumlah tertentu
- d. Memimpin jalannya Baitul Maal wa Tamwil (BMT) sehingga sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum.
- e. Memimpin dan mengarahkan kegiatan yang dilakukan oleh pengelola.

5. Manager

Tanggung jawab:

- a. Tersusunnya rencana jangka pendek dan rencana jangka panjang serta proyeksi finansial tahunan.
- b. Tercapainya target yang telah ditetapkan secara keseluruhan.
- c. Tercapainya lingkungan kerjasama dengan pihak lain dalam rangka memenuhi kebutuhan Baitul Maal wa Tamwil (BMT).
- d. Menjaga BMT agar dalam aktifitasnya senantiasa tidak lari dalam visi dan misinya.
- e. Tersedianya sistem pembukaan dan pencatatan data yang akurat.
- f. Terselenggaranya penilaian prestasi kerja karyawan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Wewenang:

- a. Memimpin rapat koordinasi pembiayaan antar pengelola untuk memberikan keputusan terhadap pengajuan pembiayaan sebelum diajukan oleh rapat komite dengan BMT.
- b. Penyetujuan atau penolakan pengajuan pembiayaan dalam rapat koordinasi pengelola secara musyawarah dengan alasan yang jelas.
- c. Memberikan teguran dan sanksi atas pelanggaran yang dilakukan oleh karyawan BMT.
- d. Mengusulkan promosi, rotasi, dan pemutusan hubungan kerja (PHK) sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- e. Melakukan penilaian prestasi karyawan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

6. Teller

Tanggung jawab:

- a. terselesaikan laporan kas harian.
- b. Terjaganya keamanan kas.
- c. Membuat *cash flow* mingguan untuk analisis.
- d. Menetapkan strategi yang harus dilakukan berdasarkan analisis.

Wewenang:

- a. Tidak memberikan berkas-berkas kepada pihak yang tidak berkepentingan.
- b. Memegang kas tunai sesuai dengan kebijakan yang berlaku.
- c. Menerima transaksi tunai.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- d. Menolak pengeluaran kas apabila tidak ada bukti-bukti pendukung memegang kunci brankas.
- e. Mengusulkan strategi baru.

Account Officer

Tanggung jawab:

- a. Memastikan semua pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan prosedur.
- b. Melakukan analisis pembiayaan dengan tepat dan lengkap dan mempresentasikan dalam rapat koordinasi pengelolaan dan rapat komite dengan pengurus.
- c. Pembentukan laporan pembiayaan sesuai dengan periode.
- d. Membuat surat teguran dan peringatan kepada mitra.
- e. Melihat peluang potensi pasar yang ada dalam upaya pengembangan pasar.

Wewenang:

- a. Memberikan usulan untuk pembangunan pasar kepada Direktur.
- b. Menentukan target pembiayaan bersama dengan Direktur dan analisis yang lain.
- c. Memberikan peringatan kepada mitra yang lalai untuk menunaikan janji sesuai dengan kesepakatan. Memberikan masukan dan kritik membangun kepada sesama pengelola BMT termasuk kepada Direktur.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Customer service

Tanggung jawab:

- a. Pelayanan terhadap pembukuan dan pnutupan rekening tabungan dan deposito serta mutasinya.
- b. Pelayanan terhadap setoran, penarikan tabungan dan penerimaan SPP.
- c. Menerima pelunasan dan angsuran pembiayaan.
- d. Pelayanan awak kepada mitra yang mengajukan pembiayaan.
- e. Pengarsipan seluruh surat keluar atau masuk dan berkas-berkas pembiayaan.

Wewenang:

- a. Memberikan penjelasan kepada mitra mengenai produk BMT.
- b. Mencatat dan membukukan transaksi pada buku tabungan mitra.
- c. Memberikan nomor bukti transaksi atas permintaan kasir.¹⁴

B. Sumber dana dan cara mendistribusikan dana BMT Al-Ittihad cabang

Panam Pekanbaru

1. Sumber dana BMT Al-Ittihad Cabang Panam Pekanbaru

Lembaga keuangan syariah salah satunya adalah Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru adalah lembaga perantara antara pihak surplus dana kepada pihak minus dana. Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al-Ittihad cabang Panam Delima Pekanbaru mempunyai dua fungsi utama yaitu *Funding* (penghimpundana) dan *financing* (penyalur dana atau pembiayaan).

¹⁴Dokumen BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Prinsip utama dalam manajemen pembiayaan ini adalah kepercayaan. Artinya kemauan masyarakat untuk menginvestasikan uangnya kepada BMT itu sendiri, karena Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru merupakan lembaga amanah.¹⁵

Pada Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al-Ittihad Panam Pekanbaru memiliki dua sumber dana dan sekaligus sebagai produk pendanaan, yaitu:

a. Dana Sendiri

- 1) Simpanan pokok khusus atau saham yang merupakan syarat untuk menjadi anggota penuh BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru
- 2) Simpanan pokok sebesar Rp. 50.000,-, yang dibayar satu kali dan merupakan syarat untuk menjadi anggota biasa.
- 3) Simpanan wajib sebesar Rp. 20.000,- yang dibayar setiap bulan.
- 4) Hibah dan wakaf adalah pemberian seseorang kepada BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru.
- 5) Infak, Sedekah adalah titipan seseorang kepada BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru untuk dipakai sesuai dengan keperluan.
- 6) Sisa hasil usaha yang dicadangkan adalah sisa hasil usaha yang tidak dibagikan kepada anggota kemudian masuk sebagai modal BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru.

¹⁵ Ibid.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 7) Zakat perorangan anggota atas hasil usaha BMT Al-Ittihad Panam Pekanbaru.

b. Dana Pinjaman

1) Simpanan *Mudharabah*

Adalah simpanan sukarela anggota BMT Al-Ittihad dengan mendapatkan bagi hasil. Simpanan ini dapat diambil setiap saat. Simpanan mudharabah terdiri dari beberapa macam diantaranya, yaitu:

- a) Simpanan *Mudharabah* Biasa
- b) Simpanan *Mudharabah* Pendidikan
- c) Simpanan *Mudharabah* Haji
- d) Simpanan *Mudharabah* Umrah
- e) Simpanan *Mudharabah* Qurban
- f) Simpanan *Mudharabah* Idul Fitri
- g) Simpanan *Mudharabah* Walima
- h) Simpanan *Mudharabah* Aqiqah
- i) Simpanan *Mudharabah* Wisata
- j) Simpanan *Mudharabah* Perumahan

2) Investasi

Adalah simpanan yang berjangka yang hanya dapat diambil dalam jangka waktu tertentu dengan jasa bagi hasil ditetapkan oleh BMT Al-Ittihad. Investasi ini berupa deposito dan saham (syrkah).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3) Simpanan *Wadi'ah*

Adalah simpanan yang berupa titipan dana nasabah pada BMT Al-Ittihad tanpa diberikan bagi hasil, tapi bisa diberikan bonus infaq oleh BMT yang tidak ditetapkan besarnya.

2. Cara mendistribusikan dana (pembiayaan) BMT Al-Ittihad Cabang Panam Pekanbaru.

a. Pembiayaan *Murabahah*

Adalah memberikan kredit modal kerja pada usaha produktif BMT melakukan pembelian barang sedangkan anggota/pengusaha melakukan pembayaran ditangguhkan.

b. Pembiayaan *Musyarakah*

Adalah pembiayaan dengan perjanjian antara BMT dengan anggota dimana BMT mengikutsertakan sebagian dana dalam usaha tersebut. Hasil usaha ini dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama dengan mempertimbangkan proporsi modal. Jika terjadi kerugian, maka kerugian ditanggung bersama sesuai dengan proporsi modal.

c. Pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil* (BBA)

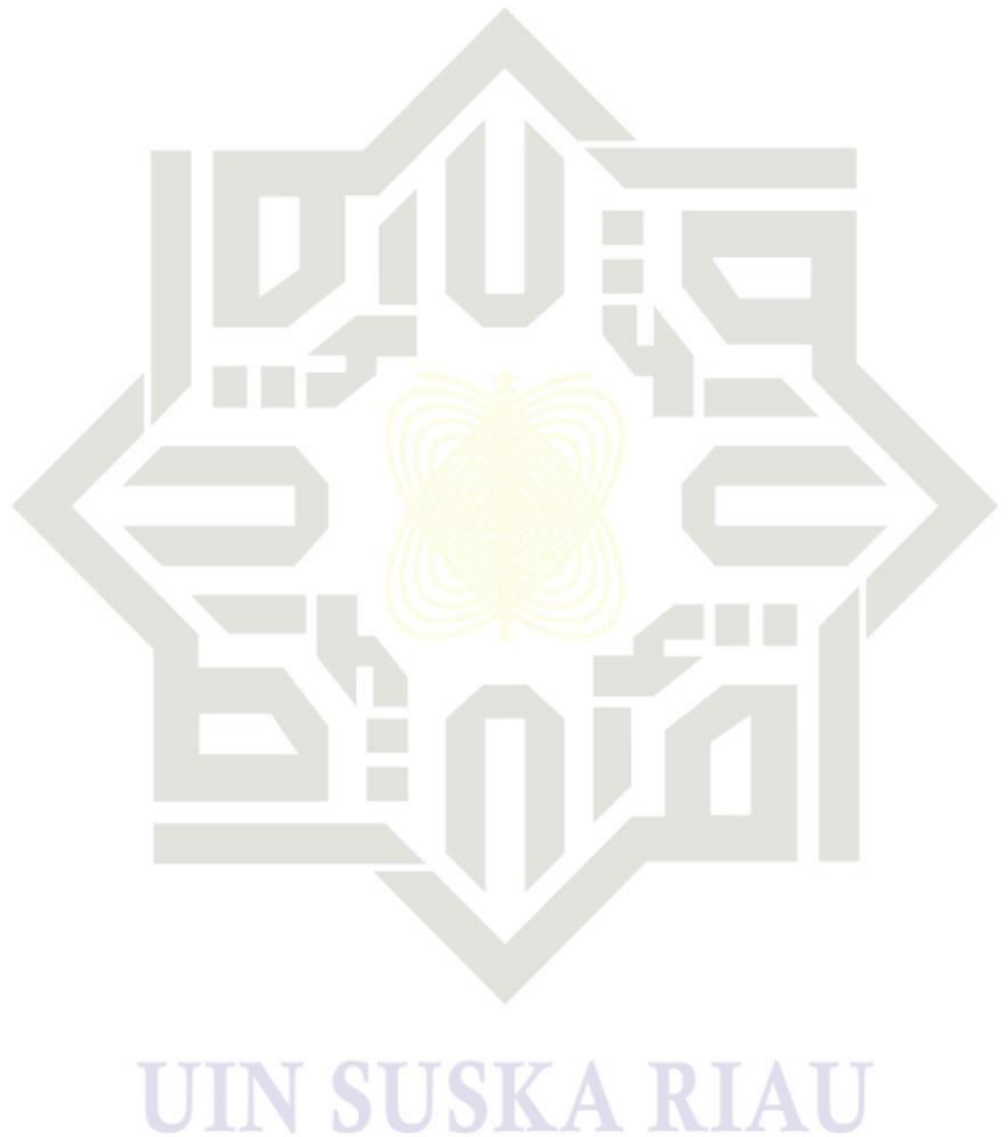
Adalah pembiayaan berupa pembelian barang dengan pembayaran cicilan, bisa dikatakan sebagai kredit modal investasi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

d. Pembiayaan *Al-Qardhul Hasan*

Adalah berupa pembiayaan dengan syarat ringan pada anggota dengan tidak ditentukan atau dikenakan bagi hasilnya.¹⁶



¹⁶Dokumen BMT Al-Ittihad Cabang Panam Pekanbaru



BAB III

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian dan Konsep Promosi

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang keempat setelah produk, harga, dan tempat. Serta inilah yang paling sering diidentikkan sebagai aktivitas pemasaran dalam arti sempit. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang termasuk penting selain produk, harga, dan lokasi. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru. Kemudian promosi juga berfungsi meningkatkan nasabah akan produk, promosi juga ikut mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank dimata para nasabahnya.¹⁷

Tujuan promosi adalah :

1. Memperkenalkan dan menjual jasa-jasa dan produk yang dihasilkan.
2. Agar bank dapat menghadapi saingan dalam pasar yang semakin kompetitif dan kompleks.
3. Menjual *goodwill image* dan *idea* yang baik tentang bank bersangkutan.¹⁸

Salah satu yang perlu dimiliki oleh perbankan agar promosi tersebut efektif adalah harus mampu melakukan komunikasi yang efektif.

Langkah-langkah pengembangan komunikasi efektif:

¹⁷ M. Nur Rianto Al Arif, S.E., M. Si., *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Jakarta: Alfabeta, 2010), h. 169

¹⁸ *Ibid*, h. 171



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Mengidentifikasi khalayak sasaran

- a. Apa yang harus disampaikan
- b. Bagaimana menyampaikannya
- c. Kapan disampaikannya
- d. Dimana disampaikannya
- e. Siapa yang harus menyampaikannya

Menentukan tujuan-tujuan komunikasi

Menyusun pesan

Idealnya sebagai berikut:

- a. Mendapatkan perhatian
- b. Menarik
- c. Menimbulkan keingintahuan
- d. Membangkitkan keinginan
- e. Menghasilkan tindakan

Menyeleksi saluran-saluran komunikasi

Komunikator harus menyampaikan saluran komunikasi untuk menyampaikan pesan agar benar-benar efektif dan efisien.

- a. Saluran komunikasi tatap muka
- b. Saluran komunikasi tidak tatap muka

Menentukan jumlah anggaran promosi

Memilih bauran promosi

Perusahaan memilih dari empat bauran promosi yaitu periklanan, promosi penjualan, wiraniaga, dan publikasi.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

B. Strategi Promosi

Mengukur hasil promosi, perusahaan harus memiliki target yang ingin dicapai dari suatu kegiatan promosi sehingga mampu melakukan pengukuran atas pencapaian promosi yang telah dilakukan oleh perusahaan apakah efektif atau tidak.

8 Mengolah dan mengkoordinasi proses keseluruhan komunikasi pemasaran.¹⁹

Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan untuk meningkatkan jumlah penjualan. Biasanya dalam kegiatan promosi, perusahaan berusaha memuji dan mengemukakan keunggulan barang yang dijualnya. Secara umum promosi dapat dilakukan melalui lima strategi sebagai berikut:

1) Penjualan pribadi (*personal selling*)

Kegiatan ini dilakukan melalui para penjual, yang dikenal dengan sebutan pramuniaga, wiraniaga atau sales, yang berhadapan langsung dan mempengaruhi calon pelanggan dengan komunikasi yang persuasif.

2) Periklanan (*advertising*)

Kegiatan ini dilakukan melalui pemasangan rekame, iklan, brosur, *leafet*, dan berbagai bentuk lainnya. Tujuannya ialah untuk menarik calon pelanggan dengan mempromosikan keunggulan barang yang dijualnya.

Dia selalu menekankan "*point plus*", berupa kelebihan atau keistimewaan barang dagangannya. Akan tetapi dalam ilmu pemasaran ada suatu prinsip yang harus dijaga tidak boleh diabaikan yaitu disebut "*truth in advertising*" , artinya iklan, reklame, pujian terhadap barang sendiri,

¹⁹*Ibid*, h. 172-173

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tidak boleh berlebihan dan membohongi calon pembeli. Jika iklan mengandung unsur kebohongan apalagi menipu orang, akhirnya akan menimbulkan “*adversiting impact*” yang negatif. Inilah yang disebut dalam agama dengan istilah *najasy* atau dapat diistilahkan dengan reklame palsu (Hamzah, 1984).

Perbuatan *najasy* sering dilakukan orang pada zaman jahiliyah untuk melariskan barangnya. Banyak pebisnis yang menyatakan sumpah Demi Allah bahwa ia tidak punya untung, atau harga belinya jauh lebih mahal dari harga yang ditawarkan dan bentuk sumpah lainnya dengan tujuan agar barangnya laku. Rasulullah Saw. melarang banyak banyak sumpah dalam jual beli. Ditegaskan dalam HR. Muslim sebagai berikut:

Artinya: jauhilah banyak sumpah dalam jual beli, karena sesungguhnya hal itu betul melariskan dagangan, akan tetapi menghapuskan keberkahan. Rasulullah Saw. Sangat tidak menyenangi perkataan yang banyak menggunakan sumpah ini karena mereka bersumpah, setelah itu mereka banyak berbuat dosa, mereka bersumpah setelah itu mereka berbohong.

jika perilaku tidak jujur ini seringkali dilakukan oleh produsen maka akan muncul gejala konsumerisme, yang berarti gerakan protes dari kaum pelanggan terhadap produsen atau pedagang yang suka menipu mereka.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Publikasi (*publicity*)

Publikasi adalah kegiatan berupa pembuatan berita di surat kabar, radio atau televisi. Berita ini dimuat oleh para wartawan media tersebut, dan tidak dipungut bayaran. Biasanya para pengacara mengadakan temu wicara, atau “*press release*” dengan para wartawan kemudian beritanya dimuat di media massa

Promosi penjualan

Merupakan usaha promosi yang dilakukan dengan harapan meningkatkan penjualan dalam jangka pendek. Misalnya seorang pengusaha, mengadakan kegiatan jual obral, atau memberikan diskon khusus, agar calon konsumen tertarik untuk membeli. Jadi teknik promosi penjualan ini dapat berbentuk berbagai kegiatan, seperti:

- a. Banting harga, jual obral, korting besar, cuci gudang dan sebagainya.
- b. Memberikan hadiah, baik hadiah langsung, ataupun hadiah berupa undian.
- c. Mengadakan *show* (pertunjukan) guna menarik calon pembeli.
- d. Mengadakan *fair*, pasar malam, bazar dan sebagainya.

Hubungan masyarakat (*public relation*)

Hubungan masyarakat merupakan suatu usaha menjaga hubungan baik dengan masyarakat, dengan selalu menginformasikan apa yang telah dilakukan oleh lembaga, dan rencana apa yang akan dilaksanakan dimasa

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang akan datang. Dengan adanya informasi ini maka masyarakat akan menaruh perhatian terhadap organisasi.²⁰

C. *Marketing Mix* dalam promosi Islam

Promosi dalam Islam merupakan praktik *muamalah* berdasarkan berdasarkan prinsip syariah Islam yang melibatkan pihak-pihak yang berkepentingan guna memperoleh manfaat dan nilai. Dalam menjalankan kegiatan promosi islam terdapat konsep strategi *marketing mix* sesuai islam yaitu sebagai berikut :

1. Produk (*Product*)

Produk merupakan barang yang dipasarkan untuk memenuhi permintaan konsumen. Fase yang harus dipahami oleh seorang marketer dalam membawa sebuah produk menentukan keunggulan produk (*core benefit*), produk yang sesungguhnya (*actual benefit*), dan mengembangkan produk dengan nilai tambahnya (*augmented product*). Secara eksplisit produk yang dilarang dalam Al-Qur'an dan Sunah Nabi adalah bangkai, daging babi, darah hewan (QS [5]: 4), minuman beralkohol (QS [2]: 219), perjudian, prostitusi dan penggunaan bunga dalam praktik keuangan dan perbankan (QS [2]: 275).

Dalam Islam, proses produksi harus memenuhi ketentuan dalam islam, yaitu prinsip sah menurut hukum islam, kesucian, benar adanya dan dapat ditentukan secara tepat. Terkait dengan prinsip tersebut maka produk yang dipasarkan harus memenuhi ketentuan:

²⁰ Prof. Dr. H. Buchari Alma Donni Juni Priansa, S.Pd., S.E., S.S., M.M., *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung.: Alfabeta , 2014) , h. 230-233

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Halal, tidak menyebabkan kerusakan pikiran dalam bentuk apa pun, tidak menyebabkan gangguan pada masyarakat.
- b. Produk harus dalam kepemilikan sebenarnya
- c. Produk harus diserahkan dengan jelas keberadaanya
- d. Objek yang dijual harus dapat ditentukan secara tepat kuantitas dan kualitasnya.

Harga (*Price*)

Price merupakan elemen *marketing mix* dalam Islam. Abuznaid , Bahari et al dan Ishak Abdullah (2012) mengemukakan dalam Islam tidak dibenarkan menetapkan harga murah dibawah pasar, melarang praktik maisir, mengubah harga tanpa diikuti perubahan kuantitas dan kualitas produk, dilarang menipu pelanggan demi meraup keuntungan, diskriminasi diantara pelaku bisnis, perjudian, dan penimbunan harga yang berakibat kelangkaan. Islam menekankan praktik *pricing policy* secara sehat dan mengikuti ukum *demand* dan *supply* yang terjadi secara alami (mekanisme pasar).

Bentuk penentuan harga yang dilarang dalam Islam yang berakibat pada ketidakadilan dan penipuan dalam menentukan harga. Sabda Rasulullah Saw. mengenai ketentuan terkait dengan strategi kebijakan harga adalah:

“janganlah kamu menyaingi (secara tidak sehat) penjualan saudaramu sendiri” (HR Bukhari dan Muslim)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Abuznaid (2012) berpendapat kebijakan harga dalam Islam meliputi

:

- a. Tidak memberikan kesan palsu kepada pelanggan.
- b. Melarang praktik maisir.
- c. Mengubah harga harus diikuti perubahan kuantitas dan kualitas produk.
- d. Menghindari tindakan menipu pelanggan.
- e. Tidak diskriminasi harga pada konsumen.
- f. Dilarang propaganda palsu melalui media.
- g. Memiliki kontrol harga untuk kebutuhan pasar.

3. Tempat (*Place*)

Place sebagai elemen *marketing mix* diartikan sebagai distribusi dan tempat usaha yang menentukan keberhasilan strategi pemasaran secara efektif. Dalam konteks mekanisme distribusi, Islam memegang nilai-nilai etis yang meliputi menggunakan *packaging* keamanan yang memadai.

Dimensi etika dalam distribusi merupakan aspek yang sangat penting di bidang pemasaran. Menurut Hasan et al (2012), dalam hal distribusi produk, perusahaan yang menerapkan prinsip bermuamalah harus mengikuti prinsip:

- a. Tidak memanipulasi ketersediaan produk yang berujung pada eksploitasi.
- b. Tidak menggunakan unsur paksaan pada saluran pemasaran.
- c. Tidak memobilisasi pengaruh pada salah satu *reseller* yang berakibat pada terbatasnya jumlah produk yang beredar.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dalam konteks tempat, Nabi Muhammad Saw. melarang tindakan monopoli yakni tindakan mendominasi saluran distribusi untuk mengatur harga.

Rasulullah Saw. bersabda, “tidak diperbolehkan bagi penduduk kota menjadi perantara niaga bagi orang desa. Biarkanlah orang memperoleh rezeki Allah satu dari yang lain” (HR Muslim)

Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan upaya untuk memperkenalkan dan menawarkan produk kepada konsumen. Dalam Islam, Rasulullah Saw. melakukan promosi dengan memberikan informasi apa adanya dan tidak berlebihan sehingga pembeli dapat memperoleh informasi produk dengan jelas. Rasulullah Saw. juga menekankan pentingnya etika dalam promosi yaitu tidak diperbolehkan mengeksploitasikan wanita secara berlebihan dalam rangka menarik minat barang yang diperjualbelikan.

Aturan promosi produk menurut islam adalah tidak dibenarkan melakukan penipuan baik melalui perilaku maupun perkataan. Al-Qur'an mengutuk segala bentuk pernyataan palsu, tuduhan tidak mendasar, informasi dan kesaksian palsu (QS Az-Zukhruf [43]: 19). Oleh karena itu dalam etika pemasaran syariah menekankan aturan berikut:

- a. Menghindari iklan palsu dan menyesatkan.
- b. Penolakan praktik manipulasi atau taktik penjualan yang menyesatkan.
- c. Menghindari promosi penjualan yang menggunakan penipuan.
- d. Tidak diperbolehkan menggunakan daya tarik seksualitas
- e. Mengundang emosional

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

f. Mengundang ketakutan

Manusia (*People*)

Manusia memegang peranan penting dalam pemasaran, baik sebagai produsen maupun konsumen. Dalam etika Islam, pemasar (*people*) harus menunjukkan rasa tanggung jawab dalam empat kategori yaitu tanggung jawab kepada Allah SWT, masyarakat, kesejahteraan sendiri dan juga lingkungan.

Beberapa sabda Nabi Muhammad Saw. yang menjadi landasan bagi produsen (perusahaan) sebagaimana diriwayatkan oleh Bukhari antara lain:

- a. Menghindari produk dan jasa yang secara tegas dilarang dalam Islam
- b. Menghindari barang yang sifatnya ragu-ragu.
- c. Bersikap jujur dalam membeli dan menjual.
- d. Menghindari kegiatan penipuan.
- e. Menghindari adanya unsur *gharar*.

Adapun orang Islam yang berposisi sebagai konsumen, dia hanya ingin memenuhi kebutuhan, baik untuk sendiri, keluarga serta menyelesaikan tanggungannya dan memberikan pelayanan kepada masyarakat.

Proses (*Process*)

Dalam proses *marketer* harus memiliki integritas intelektual yang lebih tinggi dari konsumen. *Marketer* harus menumbuhkan kepercayaan, berkomunikasi dan mempraktikkan nilai-nilai etika mendasar yang dapat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

meningkatkan kepercayaan konsumen. Dalam melakukan proses *marketer* harus memiliki nilai-nilai dasar seperti kejujuran, tanggung jawab, keadilan, rasa hormat, keterbukaan dan kemasyarakatan.

Bukti Fisik (*Physical Evidences*)

Menurut Abuznaid (2012), bukti fisik yang menjadi parameter *marketing mix* adalah:

- a. Fasilitas eksterior, meliputi: desain eksterior, signage, parkir, pemandangan dan lingkungan sekitar. Seperti beberapa negara Muslim yang mendesain bangunan bank dan pusat perbelanjaan yang mengadopsi bentuk arsitektur Islam.
- b. Fasilitas interior meliputi unsur-unsur desain interior, peralatan yang digunakan untuk melayani pelanggan secara langsung atau untuk menjalankan bisnis, signage (simbol, arah, petunjuk), tata letak sirkulasi udara dan suhu.
- c. *Tangibles Other* (bukti fisik lain). Bukti fisik perusahaan, kartu nama, alat tulis pendukung proses, tagihan, laporan, penampilan karyawan, seragam dan brosur.

Janji (*Promise*)

Selain sumpah ada janji yang wajib ditepati. Allah berfirman, “wahai orang-orang beriman, sempurnakanlah janji-janjiimu”. (QS Al-Maidah [5]:

- 1). Menepati janji merupakan kewajiban seorang Muslim, berdosa apa bila mengingkari, baik janji lisan maupun tulisan (surat perjanjian), bahkan melanggar janji itu salah satu tanda orang munafik sebagaimana sabda

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Rasulullah Saw., “Tanda orang munafik itu ada tiga, apabila ia berbicara ia berdusta, apabila ia berjanji ia mengingkari dan apabila ia dipercaya ia mengkhianati.”

Sabar (*Patience*)

Sabar merupakan elemen *marketing mix* sebagai kunci dalam melakukan komunikasi (Abuznaid, 2012). Salah satu sifat *marketer* Muslim yang baik adalah sabar, dan sabar adalah sifat yang disukai Allah Swt. sebagaimana firman-Nya yaitu Allah Swt. senantiasa bersama orang-orang yang sabar (QS Al-Anfaal [8]: 46; QS An-Nahl [16]: 127). Sabar dalam praktik pemasaran berupa teliti dalam menangani pelanggan, sabar dalam mendengar keluhan pelanggan, sabar dalam melayani permintaan pelanggan, bersahabat dalam menyampaikan informasi spesifikasi produk.²¹

D. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Pengertian murabahah secara *lafdzi* berasal dari *masdar ribhun* (keuntungan). Sedangkan secara istilah menurut ulama' *Hanafiyah* memindahkan hak milik seseorang kepada orang lain sesuai dengan transaksi dan harga awal yang dilakukan pemilik awal ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Sedangkan menurut ulama' *Syafi'iyah* dan *Hanabilah* berpendapat Murabahah adalah jual beli yang dilakukan

²¹ Dr. H. Nur Asnawi, M.A. dan Muhammad Asnan Fanani, S.E., M.M, *Pemasaran Syariah*, (Malang: PT. RajaGrafindo Persada, 2017), h. 162-173

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

seseorang dengan berdasarkan pada harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus sepengetahuan kedua belah pihak.²²

Sedangkan pengertian murabahah dalam perbankan syariah adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati, tidak dapat berubah selama berlakunya akad, sementara pembayaran dilakukan secara tangguh.²³

2. Murabahah Dalam Sistem Perbankan Syari'ah

Bank-bank islam mengambil *Murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang walaupun klien tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. *Murabahah*, sebagaimana digunakan dalam perbankan islam, ditemukan terutama berdasarkan dua unsur : harga pembeli dan biaya yang terkait, dan kesepakatan berdasarkan *mark-up* (keuntungan).

Adapun kelebihan kontrak *Murabahah* (pembayaran yang ditunda) adalah sebagai berikut :

- a. Pembeli mengetahui semua biaya yang semestinya serta mengetahui harga pokok barang dan keuntungan (*mark-up*) yang diartikan sebagai prosentansi harga keseluruhan dan ditambah biaya-biayanya.
- b. Subyek penjualan adalah barang atau komoditas.

²² M. Yazid Afandi, *Fiqih Muamalah* (Yogyakarta: Logung pustaka, 2009), h. 85

²³ Daeng Naja, *Akad Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2011), h. 43

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c. Subyek penjualan hendaknya memiliki penjual dan dimiliki olehnya dan ia seharusnya mampu mengirimkannya kepada pembeli.
- d. Subyek penjualan memiliki penjual dan dimiliki olehnya dan ia hendaknya mampu mengirimkannya kepada pembeli.
- e. Pembayaran yang ditunda.

Murabahah, sebagaimana diyakini disini, diterapkan pada setiap pembiayaan dimana ada komoditas yang dapat diidentifikasi untuk dijual. Bank-bank islam pada umumnya menggunakan *Murabahah* sebagai metode utama pembiayaan, yang merupakan hampir tujuh puluh lima persen dari asetnya. Presentasi ini secara kasar benar bagi bank-bank islam dan juga sistem-sistem perbankan islam di Pakistan dan Iran.²⁴

3. Rukun dan Syarat *Murabahah*

a. Rukun *Murabahah*

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:

- 1) Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 2) Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- 3) *Shighah*, yaitu *Ijab* dan *Qobul*.²⁵

b. Syarat *Murabahah*

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.

²⁴ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), h.40

²⁵ Ascarya, *Akad dan produk bank syariah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo, 2008), h. 82

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas dari riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (1), (4), atau (5) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:²⁶

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya,
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual,
- 3) Membatalkan kontrak.

Beberapa syarat pokok murabahah menurut Usmani (1999), antara lain sebagai berikut:²⁷

- 1) *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara terang menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- 2) Tingkat keuntungan dalam murabahah dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk lump sum atau persentase tertentu dari biaya.

²⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori Kepraktek*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), h. 102

²⁷ Ascarya. *Op.cit*, h. 83-84

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 3) Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan ke dalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dapat dimasukkan ke dalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan yang diminta itulah yang meng-cover pengeluaran-pengeluaran tersebut.
- 4) *Murabahah* dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang/ komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.

4. Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan/piutang yang dapat dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi investasi dalam akad *Mudharabah* atau *Musyarakah*.
- b. Transaksi sewa dalam akad *Ijarah* atau sewa dengan opsi perpindahan hak milik dalam akad *Ijarah Muntahiyah bit Tamlik*.
- c. Transaksi jual beli dalam akad *Murabahah*, *salam*, dan *Istishna*.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam akad *Qordh*.
- e. Transaksi multijasa dengan menggunakan akad *Ijarah* dan *Kafalah*, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan nasabah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pembiayaan untuk melunasi hutang/ kewajiban atau penyelesaian investasi *Mudharabah* dan *Musyarakah* dan hasil pengelolannya sesuai dengan akad.

Dengan menggunakan fasilitas *Murabahah*, bank dapat membiayai nasabahnya untuk keperluan modal kerja atau pembiayaan perdagangan.

Adapun secara rinci tujuan pembiayaan *Murabahah* antara lain:

- 1) Bank dapat membiayai keperluan modal kerja nasabahnya untuk membeli (a), bahan mentah (b), bahan setengah jadi (c), barang jadi (d). Suku cadang dan penggantian.
- 2) Bank dapat pula membiayai penjualan barang atau jasa yang dilakukan oleh nasabahnya. Termasuk didalamnya biaya produksi barang, baik untuk pasar domestik maupun diekspor. Pembiayaan akan meliputi (a) biaya bahan mentah (b) tenaga kerja (c) *overhead cost* (d) margin keuntungan.
- 3) Nasabah dapat pula meminta bank untuk membiayai stok dan persediaan mereka. Keperluan pembiayaan mereka ditentukan pada besarnya stok dan persediaannya. Pembiayaan juga meliputi biaya bahan mentah, tenaga kerja, dan *overhead*.
- 4) Dalam hal dimana nasabah perlu untuk mengimpor bahan mentah, barang setengah jadi, suku cadang, dan penggantian dari luar negeri menggunakan *letter of credit*, bank dapat membiayai permintaan akan *letter of credit* tersebut dengan menggunakan prinsip *Murabahah*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 5) Nasabah yang telah mendapat kontrak, baik kontrak kerja maupun kontrak pemasukan barang, dapat pula meminta pembiayaan dari bank. Bank dapat membiayai keperluan ini dengan prinsip *Murabahah*, dan untuk itu bank dapat meminta surat perintah kerja dari nasabah yang bersangkutan.²⁸

Secara *yuridis formal* berdasarkan peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 tentang akad penghimpunan dan penyaluran dana bagi bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip *syariah*, telah ditetapkan bahwa ketentuan pembiayaan melalui jual beli *Murabahah* adalah sebagai berikut:

- a. Kegiatan dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan *Murabahah* berlaku persyaratan paling kurang sebagai berikut:
 1. Bank menyediakan dana pembiayaan berdasarkan perjanjian jual beli barang.
 2. Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada bank ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah.
 3. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 4. Dalam hal bank mewakilkan kepada nasabah (*wakalah*) untuk membeli barang maka akad *Murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

²⁸ Daeng Naja, *Akad Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2011), h. 43

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Dalam hal bank meminta nasabah untuk membayar uang muka urbun sebagai mana yang dimaksud pada ayat (1) huruf e maka berlaku ketentuan sebagai berikut:

1. Dalam hal uang muka, jika nasabah menolak untuk membeli barang setelah membayar uang muka biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut dan bank harus mengembalikan kelebihan uang muka kepada nasabah. Namun jika nilai uang muka kurang dari nilai kerugian yang harus ditanggung oleh bank maka bank dapat meminta lagi pembayaran sisa kerugiannya kepada nasabah.
2. Dalam hal urbun, jika nasabah batal membeli barang maka urbun yang telah dibayarkan nasabah menjadi milik bank, maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika urbun tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.²⁹

5. Fatwa DSN tentang Ketentuan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSNMUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai *murabahah*, yaitu sebagai berikut:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *Murabahah* yang bebas *riba*.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh Islam.

²⁹*Ibid*, h. 44



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus member tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.³⁰

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam murabahah ini dalam fatwa adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.

³⁰ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Grafindia Pustaka Utama, 2010), h. 142

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

6. Manfaat *Murabahah*³¹

- a. Bagi bank

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *bai'al-murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. *Bai al-murabahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah.

³¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), h. 106

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Selain itu, sistem *bai' al-murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah. Secara prinsip merupakan penyaluran dana bank dengan cepat dan mudah. Bank mendapatkan *profit* yaitu *margin* dari pembiayaan serta mendapatkan *feebased income* (administrasi, komisi asuransi dan komisi notaris).

Di antara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

1. Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
3. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualannya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Dijual, karena *bai' al-murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk default akan besar.³²

b. Bagi Nasabah

Merupakan alternatif pendanaan yang memberikan keuntungan kepada nasabah dalam bentuk membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang seperti pembelian dan renovasi bangunan, pembelian kendaraan, pembelian barang produktif seperti mesin produksi, dan pengadaan barang lainnya. Nasabah mendapat peluang menganggur pembayarannya dengan jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian.

7. Resiko dalam transaksi *Murabahah*

Dalam transaksi *murabahah*, resiko yang mungkin terjadi dan harus diantisipasi adalah:

- a. Resiko pembiayaan (*kredit risk*), yang disebabkan oleh nasabah *wanprestasi* atau gagal dalam mengembalikan pembiayaan yang diterima dari bank (*default*).

³²*Ibid*, h. 107

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Resiko pasar, yang disebabkan oleh pergerakan nilai tukar, jika pembiayaan atas dasar akad *Murabahah* diberikan dalam valuta asing.³³

8. Landasan hukum

- a. Al-Qur'an

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۚ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۖ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: "Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba). Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba). Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya". (Al-Baqarah: 275)

- b. Hadits

سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ – رواه البزار والحاكم

"Nabi saw pernah ditanya; Usaha (pekerjaan/profesi) apakah yang paling baik (paling ideal) ?, Rasulullah saw bersabda; pekerjaan (usaha) seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang baik." (HR. Bazzar dan al-Hakim)

³³ Irma Devita Purnamasari, *Akad Syaria*, (Bandung: Mizan media utama, 2001), h.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi yang diterapkan pada BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru

- a. Door to door

Yakni menawarkan langsung produk dari rumah ke rumah terhadap calon nasabah yang membutuhkan barang tetapi tidak mempunyai dana.

- b. Iklan melalui media cetak

Menciptakan brosur yang memudahkan calon nasabah memahami keunggulan produk tersebut.

- c. Penawaran melalui mulut ke mulut

Karyawan menawarkan keunggulan produk melalui bincang-bincang dengan kerabat dekat dan tetangga.

- d. Menjadi sponsor disuatu acara

Berpartisipasi di acara-acara bakti sosial dan kajian-kajian dakwah sehingga penyebaran brosur hingga penawaran produk bisa lebih leluasa dikarenakan masyarakat yang telah terkumpul disuatu acara tersebut.

Produk pembiayaan *murabahah* memiliki persyaratan untuk menjadi anggota yakni sebagai berikut:

- a. Fotocopy KTP/SIM 1 lbr
- b. Simpanan pokok Rp. 50.000,-

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c. Simpanan wajib Rp. 15.000,-
- d. Simpanan *Mudharabah* min Rp.5000,-
- e. Kartu anggota Rp.5000,-

Berikut berbagai kendala-kendala yang dihadapi *Baitul Mal wat Tamwil*:

- a. Kendala Internal
 1. Karyawan yang sedikit
Minimnya anggota karyawan BMT Al-Ittihad Cabang Panam khususnya dibagian marketing.
- b. Kendala eksternal
 1. Kurangnya pemahaman nasabah mengenai sistem BMT yang menggunakan akad-akad syariah.
 2. Penyuluhan dari pihak pemerintah tentang akad syariah pada BMT yang kurang.

Berdasarkan kendala-kendala diatas berikut upaya yang diterapkan pihak BMT Al-Ittihad agar pemasaran produk bisa tersalurkan dengan lancar tanpa hambatan:

- a. Meluruskan Niat karena Allah dan membantu masyarakat kecil
- b. Menambah Karyawan
- c. Menjadi sponsor disuatu acara
- d. Membuka cabang
- e. Meningkatkan kualitas layanan terhadap nasabah



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

B. Saran

Bagi BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru

- a. Dalam *Baitul Mal Wat Tamwil* tidak cukup memiliki label “syariah” saja, melainkan harus benar-benar melaksanakan kegiatan baik itu yang bersifat penghimpunan, pembiayaan, maupun jasa yang sesuai dengan ketentuan syariah dengan prinsip kehati-hatian agar terwujud yang bebas riba.
- b. Bekerja secara sistematis supaya marketing BMT Al-Ittihad cabang Panam dalam memasarkan produk BMT Al-Ittihad, khususnya pembiayaan *murabahah* agar semua masyarakat dapat mengetahui manfaat dan keunggulan pada pembiayaan ini bila dibandingkan pembiayaan atau kredit di perbankan lainnya.
- c. Meningkatkan kualitas pelayanan terhadap nasabah di BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru.

Bagi peneliti selanjutnya

- a. Bagi peneliti selanjutnya supaya bisa mengkaji lebih dalam mengenai produk-produk yang ada pada BMT Al-Ittihad Cabang Panam Pekanbaru terutama produk pembiayaan sehingga menemukan sesuatu yang baru untuk diteliti.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004
- Adnan Mahdi Mujahidin, *Panduan Penelitian Praktis untuk Menyusun Skripsi, Tesis dan Disertasi*, Bandung, CV Alfabeta, 2014
- Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010
- Akmal Azhari, *Prospek Bank Syariah*, Medan : IAIN Press, 2002
- Ascarya, *Akad dan produk bank syariah*, Jakarta : PT Raja Grafindo, 2008
- Brosur pembiayaan *murabahah* BMT Al-Ittihad Cabang Panam Pekanbaru
- Daeng Naja, *Akad Bank Syari'ah*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2011
- Darsono dkk, *Perbankan syariah di Indonesia kelembagaan dan kebijakan serta tantangan kedepan*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016
- DokumenBMTAl-IttihadCabang Panam Pekanbaru
- Dr. Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2014
- Dr. H. Nur Asnawi, M.A. dan Muhammad Asnan Fanani, S.E., M.M, *Pemasaran Syariah*, Malang: PT. RajaGrafindo Persada, 2017
- Indira Devita Purnamasari, *Akad Syari'ah*, Bandung: Mizan media utama, 2001



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kasim, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012

_____, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2000

_____, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008

_____, *Pemasaran Bank*, Jakarta, Prenada Media, 2004

Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori Kepraktek*, Jakarta : Gema Insani Press, 2001

M. Nur Rianto Al Arif, S.E., M. Si., *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Jakarta: Alfabeta , 2010

M. Yazid Afandi, *Fiqih Muamalah* , Yogyakarta: Logung pustaka, 2009

Nurul Huda dan Mohammad Haikal, *Lembaga Keuangan Islam*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010

Prof. Dr. H. Buchari Alma Donni Juni Priansa, S.Pd., S.E., S.S., M.M., *Manajemen Bisnis Syariah* , Bandung,: Alfabeta , 2014

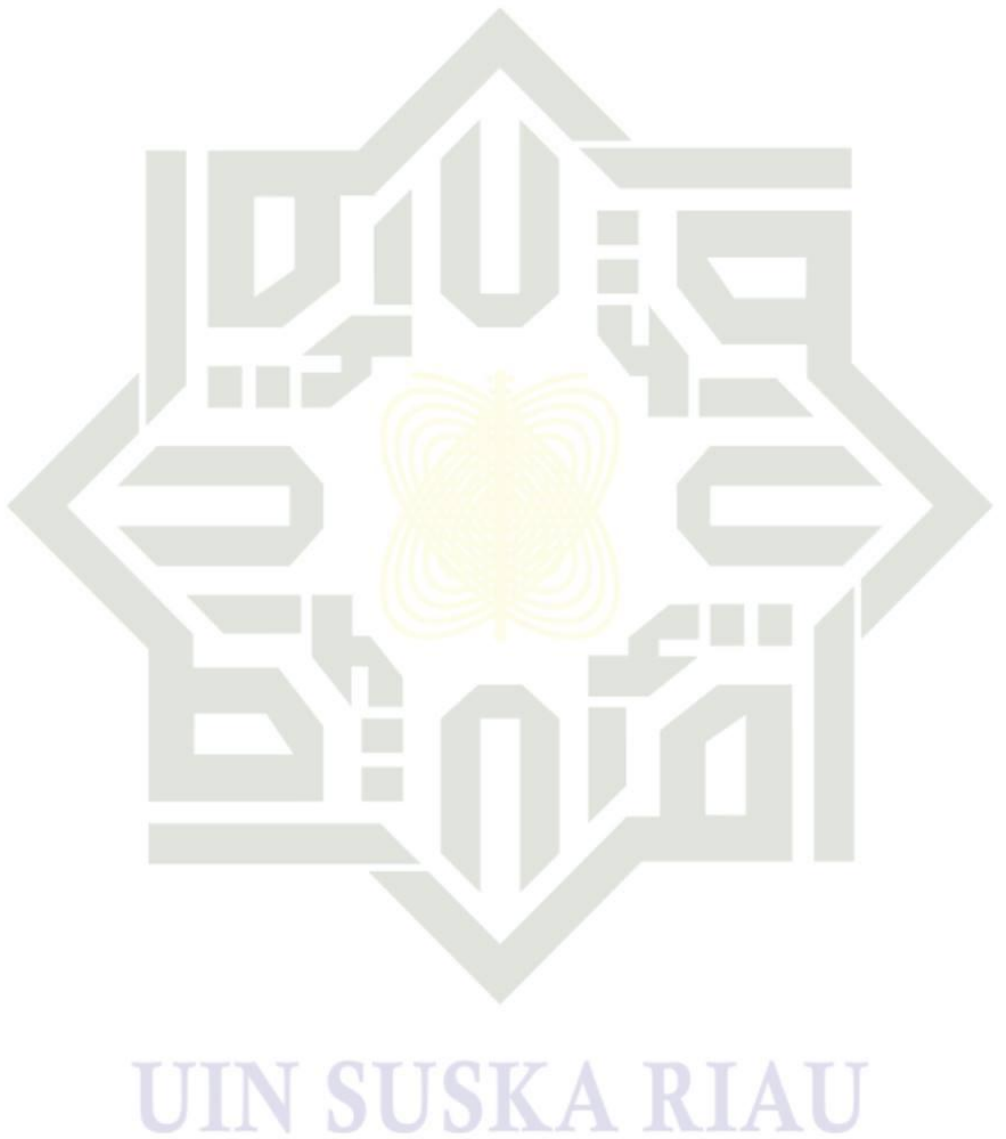
Vithzal Rifai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010

Wawancara dengan Ibu Yurnalis selaku *AccountOfficer* BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru, tanggal 1 agustus 2019

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Wawancara dengan Bapak Syamsul Rakhman selaku Pimpinan BMT Al-Ittihad cabang Panam Pekanbaru, tanggal 1 agsutus 2019





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

**PENGESAHAN
PERBAIKAN LAPORAN AKHIR**

Laporan akhir dengan judul **STRATEGI PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AL-ITTIHAD CABANG PANAM PEKANBARU**, yang ditulis oleh:

Nama : **M. FAJAR SIDIK FISABILILLAH**
NIM : 01626104075
Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari/Tanggal : Kamis, 21 November 2019
Waktu : 13.30 WIB
Tempat : Ruang Sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 26 November 2019

TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua

Dr. Jenita, SE, MM

Sekretaris

Nuryanti, S.E.I, M.E.Sy

Penguji I

Afdhol Rinaldi, SE., M.Ec

Penguji II

Darnilawati, SE., M.Si

Kepala Bagian Tata Usaha
Fakultas Syariah dan Hukum

Erni, S.Sos.,MM

NIP. 196802261991032002

UIN SUSKA RIAU



PEMERINTAH PROVINSI RIAU

DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Gedung Menara Lancang Kuning Lantai I & II Komp. Kantor Gubernur Riau
Jl. Jenderal Sudirman No. 460 Telp. (0761) 39119 Fax. (0761) 39117, PEKANBARU
Email : dpmptsp@riau.go.id

Kode Pos : 28126



032010

REKOMENDASI

Nomor : 503/DPMPTSP/NON IZIN-RISET/26867
TENTANG

PELAKSANAAN KEGIATAN RISET/PRA RISET DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN KTI

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, setelah membaca permohonan Riset dari : **Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau, Nomor : UIN-041/PP.00.98270/2019 Tanggal 18 Oktober 2019**, dengan ini memberikan rekomendasi kepada:

1. Nama : **M. FAJAR SIDIK**
2. NIM / KTP : **01626104075**
3. Program Studi : **PERBANKAN SYARI'AH**
4. Jenjang : **DIII**
5. Alamat : **PEKANBARU**
6. Judul Penelitian : **STRATEGI PROMOSI PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AL-ITTIHAD CABANG PANAM PEKANBARU**
7. Lokasi Penelitian : **BMT AL-ITTIHAD CABANG PANAM PEKANBARU**

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan.
2. Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini diterbitkan.
3. Kepada pihak yang terkait diharapkan dapat memberikan kemudahan serta membantu kelancaran kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data dimaksud.

Dengan rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Dibuat di : Pekanbaru
Pada Tanggal : 18 Oktober 2019



Ditandatangani Secara Elektronik Melalui :
Sistem Informasi Manajemen Pelayanan (SIMPEL)

DINAS PENANAMAN MODAL DAN
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
PROVINSI RIAU

Tembusan :

Disampaikan Kepada Yth :

1. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru
2. Pimpinan BMT Al-Ittihad Cabang Panam Pekanbaru
3. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau di Pekanbaru
4. Yang bersangkutan



Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah

BMT AL-ITTIHAD

Badan Hukum No. 272/BH/DISKOP&UKM/3X/2001 Tanggal 31 Oktober 2001

Kantor Cabang Panam

Jl. Delima No. 138 Panam – Pekanbaru – RIAU

Telp (0761) 8417436

Email : bmtalittihadpanam@yahoo.com



Yayasan Kesatuan Pendidikan Islam

SURAT KETERANGAN

No.070/BMTI-YKPI/PANAM/X/2019

Surat keterangan bertanda tangan dibawah ini:

: Syamsul Rahmat

: Kepala Cabang BMT Al-Ittihad

: Jl.Delima No.138, Kel.Delima, Kec.Tampan, Pekanbaru-Riau

Surat ini menyatakan bahwa, benar telah selesai meneliti dan melaksanakan riset.

: M. Fajar Sidik

: 01626104075

: Mahasiswa

: D-III Perbankan Syari'ah/Syariah dan Hukum

: Jl. Parkit X Kec. Marpoyan Damai

Adalah benar telah melakukan pengambilan data dan penelitian di BMT Al-Ittihad

Cabang Panam, guna menyusun skripsi yang berjudul:

STRATEGI FUNGSI PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AL - ITTIHAD CABANG PANAM PEKANBARU".

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana semestinya.

Pekanbaru, 18 Oktober 2019

Syamsul Rahmat
Kepala Cabang

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Surat keterangan bertanda tangan dibawah ini:
: Syamsul Rahmat
: Kepala Cabang BMT Al-Ittihad
: Jl.Delima No.138, Kel.Delima, Kec.Tampan, Pekanbaru-Riau
Surat ini menyatakan bahwa, benar telah selesai meneliti dan melaksanakan riset.
: M. Fajar Sidik
: 01626104075
: Mahasiswa
: D-III Perbankan Syari'ah/Syariah dan Hukum
: Jl. Parkit X Kec. Marpoyan Damai
Adalah benar telah melakukan pengambilan data dan penelitian di BMT Al-Ittihad
Cabang Panam, guna menyusun skripsi yang berjudul:
STRATEGI FUNGSI PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AL - ITTIHAD CABANG PANAM PEKANBARU".
Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya agar dapat dipergunakan
sebagaimana semestinya.
Pekanbaru, 18 Oktober 2019

Syamsul Rahmat
Kepala Cabang



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BIOGRAFI PENULIS



M. Fajar Sidik Fisabilillah, lahir di Siak pada tanggal 31 Oktober 1998. Merupakan anak keempat dari 8 bersaudara, dari pasangan Ayahanda Kamsi M.pd dan Ibunda Erawati Siti Aisyah.

Pendidikan yang ditempuh penulis adalah SDN 001 Siak yang lulus pada tahun 2010. Kemudian pada SMPN 1 Siak yang lulus pada tahun 2013. Lalu melanjutkan SMAN 2 Siak dan lulus pada tahun 2016. Kemudian melanjutkan kuliah di jurusan D3 Perbankan Syariah pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pada bulan Juli sampai Agustus 2018, penulis mengikuti kegiatan magang di PT. BPR FIANKA BANK kota Pekanbaru. Pada bulan September sampai 8 Oktober 2019 penulis ditugaskan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Uin Suska Riau yang bekerja sama dengan Bank Indonesia sebagai tim Survey UKM Syariah di kota Pekanbaru. Pada tanggal 21 November 2019M/1440H penulis dinyatakan lulus dengan gelar Ahli Madya (A.Md) dalam ujian akhir dengan judul **“Strategi Promosi Produk Pembiayaan Murabahah Pada BMT Al-Ittihad Cabang Panam Pekanbaru”** dibawah bimbingan Ibu Madona Khairunisa M.Pd.Sy.

UIN SUSKA RIAU