

**IMPLEMENTASI STRATEGI PRODUK DALAM
MENINGKATKAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH DAN
MURABAHAH DI BMT HARUM TULUNGAGUNG**

SKRIPSI



OLEH

M. DZAKI ALFIKRI

NIM. 3223113059

**JURUSAN PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) TULUNGAGUNG**

2015

**IMPLEMENTASI STRATEGI PRODUK DALAM
MENINGKATKAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH DAN
MURABAHAH DI BMT HARUM TULUNGAGUNG**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Tulungagung
untuk Memenuhi Salah satu Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Strata Satu Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy)



OLEH

M. DZAKI ALFIKRI

NIM. 3223113059

**JURUSAN PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) TULUNGAGUNG**

2015

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul **“Implementasi Strategi Produk dalam Meningkatkan Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah”** yang ditulis oleh M. Dzaki Alfikri NIM.3223113059 ini telah diperiksa dan disetujui, serta layak diujikan.

Tulungagung, 02 Juli 2015

Pembimbing,

Qamarul Huda, M.Ag.
NIP.1973041420031212003

Mengetahui ,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Muhammad AqimAdlan, M.E.I
NIP.197404162008011008

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Implementasi Strategi Produk dalam Meningkatkan Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah di BMT Harum Tulungagung” yang ditulis oleh M. Dzaki Alfikri NIM. 3223113059 telah dipertahankan di depan dewan penguji pada tanggal 28 Juli 2015 dan telah dinyatakan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar strata satu Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy)

Dewan Penguji

Ketua/Penguji:

Tanda Tangan

Dr. Agus Eko Sujianto, S.E., M.M.
NIP. 19710807 200501 1 003

.....

Penguji Utama:

Lantip Susilowati, M.M.
NIP. 19771112 200604 2 002

.....

Sekretaris/Penguji:

Qomarul Huda, M.Ag.
NIP.19730414 200312 1 003

.....

**Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Tulungagung**

H. Dede Nurohman, M. Ag.
NIP. 19711218 200212 1 003

MOTTO

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً¹

Artinya:

Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), Maka Allah akan melipatgandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. (QS. al-Baqarah: 245)

¹Kitab Al-quran dan Terjemahan, Muhammad Shohib Tohir, (Jakarta: Sahabat, 2014)

PERSEMBAHAN

Karya tulis ini kupersembahkan kepada:

Yang pertama saya bersyukur Kepada Allah SWT yang telah memberi saya kesehatan serta kesuksesan sehingga dapat melanjutkan pendidikan sampai saat ini. Saya juga sangat berterimakasih kepada Bapak dan Ibu tercinta yang senantiasa tak henti-hentinya memberikan dukungan dan doa kepada anak-anaknya tercinta.

Kakakku tercinta:

Asti Stania M. terimakasih sudah memberikan dukungan moril dan memberikan fasilitas yang saya butuhkan dalam menyelesaikan tugas akhir pendidikan ini.

Teman-teman Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan Perbankan Syariah angkatan 2011 khususnya kelas B. Terimakasih kepada Fathurrohman, Irfan, Imron, Doni dan juga teman-teman yang lain atas kerjasamanya dan dukungannya.

Saya juga berterimakasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penulisan skripsi ini.

Serta Almamater IAIN Tulungagung yang selalu kubanggakan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala karunianya sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat dan salam semoga senantiasa abadi tercurahkan kepada Nabi kita Muhammad SAW. Dan umatnya.

Sehubungan dengan terselesainya penulisan skripsi ini maka penulis mengucapkan terima kasih kepada:

- Bapak Dr. Maftukhin, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
- Bapak H. Dede Nurohman, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
- Bapak Muhamad Aqim Adlan, M.E.I selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
- Bapak Qomarul Huda, M.Ag. sebagai pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan koreksi sehingga penelitian dapat terselesaikan.
- Segenap Bapak/Ibu Dosen IAIN Tulungagung yang telah membimbing dan telah memberikan wawasannya sehingga studi ini dapat terselesaikan
- Bapak M. Baderi selaku Manajer BMT Harum tulungagung yang telah memberikan ijin melaksanakan penelitian.

- Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya penulisan laporan penelitian ini.

Dengan penuh harap semoga jasa kebaikan mereka diterima di Sisi Allah SWT dan tercatat sebagai amal shalih. Akhirnya, karya ini penulis suguhkan kepada segenap pembaca, dengan harapan adanya saran dan kritik yang bersifat konstruktif demi perbaikan. Semoga karya ini bermanfaat dan mendapat ridha Allah SWT.

Blitar, 02 Juli 2015

Penulis

M. Dzaki alfikri

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Luar.....	i
Halaman Sampul Dalam	ii
Halaman Persetujuan.....	iii
Halaman Pengesahan	iv
Halaman Motto.....	v
Persembahan	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar isi.....	viii
Daftar Lampiran	xii
Daftar Grafik dan Tabel	xiii
Daftar Gambar.....	xiv
Abstrak	xv

BABI : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian	9
D. Batasan Penelitian.....	9
E. Manfaat Hasil Penelitian	10
F. Definisi Istilah	11
G. Sistematika Penulisan Skripsi	12

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

A. Strategi Produk	14
1. Pengertian Strategi	14
2. Pengertian Produk	16
3. Pengertian Strategi Produk.....	21
B. Produk-produk pada BMT	24
1. Produk Tabungan	24
a) Tabungan Mudharabah.....	25
b) Tabungan Wadiah	26
c) Mekanisme Penentuan Bagi Hasil dalam <i>Funding</i>	28
2. Produk Pembiayaan.....	29
a) Pembiayaan Mudharabah	30
b) Jenis Mudharabah.....	31
c) Mekanisme Pembiayaan.....	32
d) Pembiayaan Murabahah	33
e) Penghitungan Bagi Hasil dalam <i>Financing</i>	35
C. Baitul Maal Watamwil (BMT)	
1. Pengertian BMT	36
2. Sejarah Berdirinya BMT	37
3. Fungsi BMT	39

BAB III : METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian	41
B. Lokasi Penelitian	42

C. Sumber Data	42
D. Teknik Pengumpulan Data	43
E. Teknik Analisis Data	44
F. Pengecekan Keabsahan.....	45
G. Tahap-Tahap Penelitian	45
H. Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	45

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Lembaga.....	49
B. Pemaparan Data	59
1. Strategi Produk dalam Meningkatkan Pembiayaan Mudharabah	59
2. Strategi Produk dalam Meningkatkan Pembiayaan Murabahah	63
C. Pembahasan Hasil Penelitian	67
1. Analisa Strategi Produk dalam Meningkatkan Pembiayaan Mudharabah Kesimpulan.....	67
2. Analisa Strategi Produk dalam Meningkatkan Pembiayaan Murabahah Kesimpulan.....	72

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	75
B. Saran.....	76

DAFTAR RUJUKAN

DAFTAR LAMPIRAN

- A. Pedoman Wawancara
- B. Surat Permohonan Izin Penelitian
- C. Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian
- D. Bukti Konsultasi Bimbingan Skripsi
- E. Rekap Konsultasi Bimbingan Skripsi
- F. Dokumentasi Penelitian
- G. Brosur BMT Harum Tulungagung
- H. Buku Rekening BMT Harum Tulungagung
- I. Buku Tabungan Deposito
- J. Surat Pernyataan

DAFTAR GRAFIK dan TABEL

Tabel	Hal
1.1 Grafik Progres Dana Simpanan dan Pembiayaan.....	6
Tabel	Hal
4.1 Rincian Rekening Tahun 2007.....	57
4.2 Rincian Rekening Tahun 2010.....	58
4.3 Rincian Rekening Tahun 2015.....	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal
4.1 Struktur Organisasi BMT Harum Tulungagung	54

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Implementasi Strategi Produk dalam Meningkatkan Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah di BMT Harum Tulungagung” ini ditulis oleh M. Dzaki Alfikri, NIM. 3223113059, pembimbing Qamarul Huda, M.Ag.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh oleh sebuah fenomena bahwa perkembangan lembaga keuangan yang setiap tahunnya berkembang dengan pesat. Dari perkembangan tersebut tentunya memiliki sebuah persaingan agar setiap lembaga mendapatkan nasabah yang sesuai dengan targetnya. Dalam pencapaian target tersebut tentunya harus menerapkan strategi agar target BMT sesuai dengan yang diinginkan. Strategi yang perlu diterapkan dalam menarik nasabah untuk bergabung pada BMT Harum Tulungagung yaitu strategi produk khususnya produk tabungan. Sehingga dari strategi produk yang diterapkan tersebut diharapkan dapat meningkatkan pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah.

Rumusan masalah dalam penulisan skripsi ini adalah (1) Bagaimana strategi produk yang diterapkan di BMT harum Tulungagung dalam meningkatkan pembiayaan mudharabah? (2) Bagaimana strategi produk yang diterapkan di BMT Harum Tulungagung dalam meningkatkan pembiayaan murabahah? Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah (1) Mengetahui strategi produk yang diterapkan di BMT Harum Tulungagung dalam meningkatkan pembiayaan mudharabah. (2) Mengetahui strategi produk yang diterapkan di BMT Harum Tulungagung dalam meningkatkan pembiayaan murabahah.

Dalam penelitian ini digunakan metode pendekatan kualitatif jenis fenomenologi. Sedangkan data yang diambil adalah dengan menggunakan metode wawancara mendalam atau *indept interview* dengan pimpinan BMT maupun karyawan BMT Harum Tulungagung.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertama, Implementasi strategi produk telah sesuai dengan target yang diinginkan. Kedua, Strategi produk BMT Harum Tulungagung telah memberikan kontribusi pada produk pembiayaan, hal ini terbukti bahwa jumlah nasabah dalam setiap tahunnya mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Hal itu pula yang menjadikan pendapatannya meningkat. Ketiga, Pembiayaan mudharabah yang ada di BMT Harum diminati oleh para nasabahnya meskipun jumlahnya lebih sedikit dari pembiayaan murabahah. Keempat, Pembiayaan Murabahah di BMT Harum Tulungagung sangatlah diminati oleh nasabahnya, hal itu terbukti bahwa jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah memiliki jumlah terbanyak daripada pembiayaan yang lain.

Dari hasil penelitian tersebut diatas menunjukkan bahwa, implemetasi strategi produk tabungan di BMT Harum Tulungagung telah sesuai dengan target dan memberikan kontribusi terhadap produk pembiayaan.

Kata kunci: Strategi Produk, pembiayaan Mudharabah, Pembiayaan Murabahah.

ABSTRACT

Thesis with the title "Implementation of Product Strategy to Enhance Mudharabah and Murabahah in BMT Harum Tulungagung" written by M. Dzaki Alfikri, NIM. 3223113059, supervising Qamarul Huda, M.Ag.

This research is motivated by the phenomenon that the development of financial institutions is growing rapidly every year. Of these developments would have a competition that every institution to get the customer in accordance with the target. In the achievement of these targets would have to implement a strategy that targets in accordance with the desired BMT. The strategy needs to be applied in attracting customers to join the BMT Harum Tulungagung namely product strategy particularly savings products. So from the applied product strategy be expected can improve mudharabah and murabaha financing.

The problem of this thesis is (1) How does a product strategy that is applied at BMT fragrant Tulungagung in increasing of financing? (2) How is the product strategy that is applied at BMT Harum Tulungagung in improving financing murabaha? As for the objectives of this study were (1) Know the product strategy implemented in BMT Harum Tulungagung in increasing of financing. (2) Know the product strategy implemented in BMT Harum Tulungagung in improving murabaha financing.

This study used a qualitative approach of phenomenology. While the data is retrieved using in-depth interviews or indept interviews with leaders and employees BMT BMT Harum Tulungagung.

The results showed that the first implementation of the product strategy in accordance with the desired target. Second, product strategy BMT Harum Tulungagung has contributed to the financing of products, it is evident that the number of customers in each year has increased significantly. It also made revenue increases. Third, Mudharabah financing is in BMT Harum demand by customers although fewer than murabaha financing. Fourth, Murabahah in Tulungagung Harum BMT is preferred by customers , it is evident that the number of customers who do murabaha financing has the largest number of financing than the other.

From the result of the these studies indicate that, implementation of savings product strategy in BMT Harum Tulungagung in accordance with the target and contribute towards financing product.

Keywords: Product Strategy, Mudharabah financing, Murabahah.