

**ABSTRAK**  
**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN MURABAHAH**  
**DI BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH**  
**BANDAR LAMPUNG**

**Oleh**

**Muhammad Syafaat Habib**

*Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM)* Bandar Lampung salah satu lembaga koperasi yang bergerak di bidang simpan pinjam serta pembiayaan yang menangani kerugian dan kerusakan akibat krisis ekonomi yang diakibatkan dari pemerintah maupun masyarakat sendiri sebelum adanya Baitut tamwil Muhammadiyah (BTM) terjadinya krisis ekonomi yang sangat panjang yaitu pada tahun 1998 diantaranya adalah sebagai berikut: Stok hutang luar negeri swasta yang sangat besar dan umumnya berjangka pendek yang telah menciptakan “ketidakstabilan”. Diperburuk oleh rasa percaya diri yang berlebihan, bahkan cenderung mengabaikan, dari para menteri dibidang ekonomi maupun masyarakat perbankan sendiri menghadapi besarnya serta persyaratan hutang swasta. Banyaknya kelemahan dalam sistem perbankan di Indonesia. Dengan kelemahan sistemik perbankan tersebut, masalah hutang swasta eksternal langsung beralih menjadi masalah perbankan dalam negeri. Tidak jelasnya arah perubahan politik, maka isu tentang pemerintahan otomatis berkembang menjadi persoalan ekonomi pula. Perkembangan situasi politik telah makin menghambat akibat krisis ekonomi, dan pada gilirannya memperbesar dampak krisis ekonomi itu sendiri. Faktor utama yang menyebabkan krisis moneter tahun 1998 yaitu faktor politik krisis ekonomi bercampur kepanikan politik luar biasa saat rezim Soeharto hendak tumbang begitu sulitnya merobohkan bangunan rezim Soeharto sehingga harus disertai pengorbanan besar berupa kekacauan (*chaos*) yang mengakibatkan pemilik modal dan investor kabur dari Indonesia. Pelarian modal besar-besaran (*flight for safety*) karena kepanikan politik ini praktis lebih dahsyat daripada pelarian modal yang dipicu oleh pertimbangan ekonomi semata (*flight for quality*). Rupiah merosot amat drastis dari level semula Rp 2.300 per dollar AS (pertengahan 1997) menjadi level terburuk Rp 17.000 per dollar AS (Januari 1998). Perbankan yang kurang sehat, jumlah orang miskin dan pengangguran yang relative masih besar.

kemunculan Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) memberikan solusi, memperbaiki persoalan krisis ekonomi dan Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) berdiri pada tahun 1995 Baitut Tamwil Muhammadiyah sudah hadir dan pada tahun 1997 mulai peresmian Baitut Tamwil Muhammadiyah dan sangat bermanfaat dan membantu krisis ekonomi pada saat itu sehingga teratasi masalah ekonomi terutama pada rakyat miskin yang perlu uluran bantuan berupa usaha maupun modal.

Rumusan Masalah yang diajukan yaitu bagaimana Strategi Pemasaran Pembiayaan *Murabahah* di *Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM)* Bandar Lampung. Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui proses Strategi Pemasaran pembiayaan *murabahah* yang dilaksanakan oleh *Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM)* Bandar Lampung serta menerapkan kinerja suatu organisasi dan cara yang dipakai untuk meningkatkan kualitas produk.

Di dalam penulisan ini penulis menggunakan metode untuk mencapai hasil yang maksimal sesuai dengan yang diharapkan. Adapun metode yang penulis pakai adalah metode penelitian yang bersifat Deskriptif Analisis yaitu menggambarkan dan pemaparan konsep yang diikuti dengan analisa dari penulis dan jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*) serta teknik penelitian menggunakan *snowball sampling*. Adapun populasi penelitian berjumlah 47 orang yaitu seluruh pegawai Baitut Tamwil

Muhammadiyah Bandar Lampung. Adapun alat pengumpul data penelitian menggunakan metode interview, dokumentasi dan observasi.

Hasil penelitian pada *Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM)* Bandar Lampung memberikan solusi yaitu strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh *Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM)* Bandar Lampung menggunakan tahap-tahap unsur-unsur pemasaran 4p yaitu produk, promosi, price dan place tujuannya menganalisis kemas depan dan melakukan teknik-teknik melihat pangsa pasar, produk yang paling banyak diminati, luasnya pasar sekaligus karakteristik para peserta. Mencari market dimana ada kesempatan baru marketing. Budaya serta nilai-nilai, aturan, perlengkapan dilengkapi dan diterapkan dengan sebaik-baiknya sehingga memudahkan dalam pelaksanaan. Pengawasan dilakukan setiap minggu sehingga bisa terkendali maupun terkontrol dengan baik, masuk dan keluarnya berkas.

*Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM)* Bandar Lampung selalu menjaga kualitas produk dengan sebaik-baiknya baik, mulai dari prestasi, kesesuaian, seta produk yang sesuai dengan keinginan masyarakat dan pelayanan, dirasakan oleh nasabah atau anggota, bukti langsung, daya tanggap, jaminan, keunggulan dan jenis fitur, kehandalan dan daya tahan, profil budaya dan gambar, keramahan, kesopanan, keamanan, klaim, serta tanggung jawab yang besar terhadap anggota lama maupun anggota baru yang tujuannya untuk meningkatkan produk-produk yang dimiliki oleh perusahaan serta mendapatkan respon yang positif dari semua pelanggan serta kepuasan pelanggan

