



ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK

AKAD MURABAHAH

DALAM UPAYA MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH

PADA KOPERASI LKMS
MM SEJAHTERA



STRATEGI
PEMASARAN



PENINGKATAN
JUMLAH NASABAH



KEPERCAYAAN DAN
PELAYANAN



PRINSIP SYARIAH
DAN KEBERKAHAN

Penulis

ERNI APRIANI

Editor

Nilda Susilawati, M.Ag.
Padlim Hanif, SE., M.AK

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
2026M/1448H

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK AKAD
MURABAHAH DALAM UPAYA MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH PADA KOPERASI LKMS MM
SEJAHTERA**



**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
FATMAWATI SUKARNO
BENGKULU
TAHUN 2026 M/1448 H**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172

Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan Judul “Analisis Strategi Pemasaran Produk Akad Murabahah Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Koperasi LKMS MM Sejahtera” yang disusun oleh:

Nama : Erni Apriani
NIM : 2223140008
Program Studi : Perbankan Syariah
Bentuk Tugas Akhir : Skripsi

Telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran Tim Pembimbing Oleh karena itu, Tugas Akhir ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam Sidang *Munaqasyah* Tugas Akhir pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, 03 Juli 2026 M

Muharam 1447 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Nilda Susilawati, M.Ag.
NIP. 197905202007102003

Padlim Hanif, S.E., M.AK
NIP. 199106162020121009

Mengetahui

**Koordinator Program Studi Perbankan
Syariah**

Dr. Yetti Afrida Indra, M.Ak
NIP. 198404142023212045



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736)

Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul “ Analisis strategi pemasaran produk akad murabahah dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah pada koperasi LKMS MM Sejahtera” yang disusun oleh:

Nama : Erni Apriani

NIM : 2223140008

Program Studi : Perbankan Syariah

Bentuk Tugas Akhir : Skripsi

Telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 13 Agustus 2026

Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu, 18 Agustus 2026 M

27 Shafar 1448 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris

Yosy Arisandy, MM.,P.hD

Muthi' Adilah Bahril, M.SEI

NIP.198508012014032001

NIP. 199603252025052004

Penguji 1

Penguji 2

Yosy Arisandy, MM.,P.hD

Citra Liza, M.Si

NIP. 198508012014032001

NIP. 198710252020122006

Mengetahui,

Dekan

Prof. Dr. Suwarijin, MA

NIP. 196904021999031004



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 Telepon (0736) 51276-51171-
53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul analisis strategi pemasaran produk akad murabahah dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah pada koperasi LKMS MM Sejahtera, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas Islam Negeri Fatmawati Soekarno Bengkulu maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Tugas akhir ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam tugas akhir ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dari pernyataan ini, Saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 12 Agustus 2026

Mahasiswa yang menyatakan



Erni Apriani

NIM. 2223140008

ABSTRAK

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK AKAD MURABAHAH DALAM UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA KOPERASI LKMS MM SEJAHTERA.

OLEH: ERNI APRIANI, NIM 2223140008

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran produk akad murabahah dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah serta mengetahui tantangan dan hambatan yang dihadapi Koperasi LKMS MM Sejahtera Kota Bengkulu. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui tahapan reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan mengacu pada bauran pemasaran (*marketing mix*) 7P, yaitu *product*, *price*, *place*, *promotion*, *people*, *process*, dan *physical evidence*. Strategi tersebut dilakukan melalui pelayanan yang baik, promosi secara langsung (*jemput bola*), penyebaran brosur, serta pemanfaatan media WhatsApp. Penerapan strategi tersebut berkontribusi terhadap peningkatan minat masyarakat dan jumlah nasabah produk akad murabahah. Namun, dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa tantangan dan hambatan, antara lain persaingan dengan lembaga keuangan lain serta rendahnya pemahaman sebagian masyarakat terhadap pembiayaan syariah.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Marketing Mix 7P, Akad Murabahah, Jumlah Nasabah.

ABSTRACT

ANALYSIS OF MARKETING STRATEGIES FOR MURABAHAH CONTRACT PRODUCTS TO INCREASE THE NUMBER OF CUSTOMERS AT KOPERASI LKMS MM SEJAHTERA.

BY: ERNI APRIANI, STUDENT ID 2223140008

This study aims to identify the marketing strategies for Murabahah contract products used to increase the customer base, as well as to determine the challenges and obstacles faced by Koperasi LKMS MM Sejahtera in Bengkulu City. The study employs a qualitative approach with a descriptive research design. Data were collected through observation, interviews, and documentation, and subsequently analyzed using the stages of data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results indicate that the marketing strategy implemented is based on the 7P marketing mix: product, price, place, promotion, people, process, and physical evidence. These strategies are executed through quality service, direct promotion (proactive outreach), brochure distribution, and the use of WhatsApp. The implementation of these strategies has contributed to increased public interest and a rise in the number of customers for Murabahah products. However, the process still faces challenges and obstacles, including competition with other financial institutions and a lack of understanding regarding Sharia financing among some members of the public.

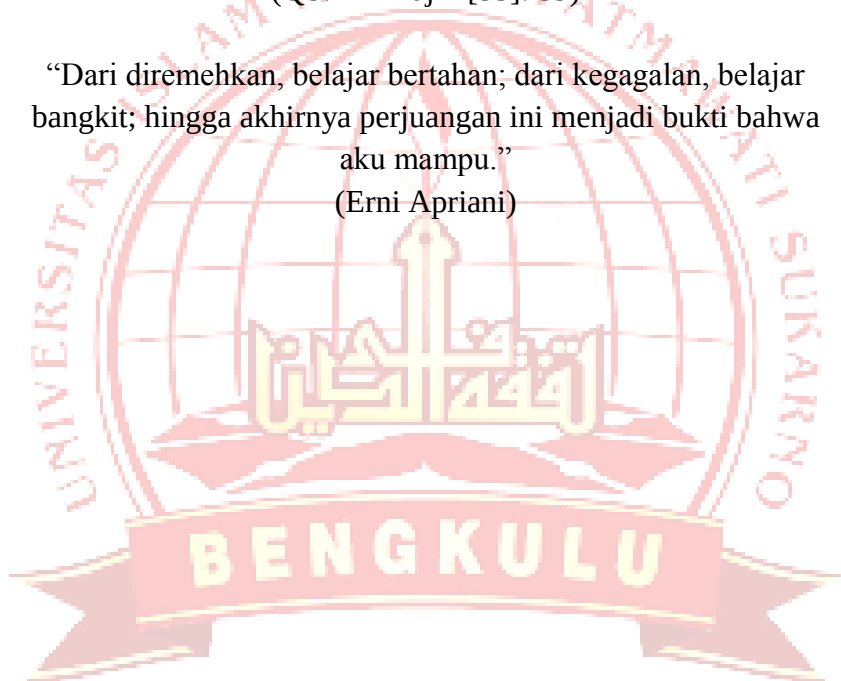
Keywords: Marketing Strategy, 7P Marketing Mix, Murabahah Contract, Number of Customers.

MOTTO

"Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya."
(QS. Al-Baqarah [2]: 286)

“Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya.”
(QS. An-Najm [53]: 39)

“Dari diremehkan, belajar bertahan; dari kegagalan, belajar bangkit; hingga akhirnya perjuangan ini menjadi bukti bahwa aku mampu.”
(Erni Apriani)



PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji bagi Allah Swt. yang telah melimpahkan rahmat, nikmat, kesehatan, serta kemudahan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad saw, beserta keluarga, sahabat, dan seluruh umatnya hingga akhir zaman. Dengan penuh rasa syukur, penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta Bapak Indarto dan Ibu Wita Susanti, Terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala kasih sayang, doa yang tiada henti, pengorbanan, dukungan, motivasi, serta kerja keras yang telah diberikan selama ini. Kalian adalah sumber semangat dan kekuatan dalam setiap langkah perjuangan penulis hingga menyelesaikan skripsi ini.
2. Adikku tercinta Winti Andela Pitri, Terima kasih atas doa, semangat, dan dukungan yang selalu diberikan kepada penulis selama menempuh pendidikan hingga menyelesaikan skripsi ini.
3. Teruntuk pembimbingku Ibu Nilda Susilawati, M.Ag. selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Padlim Hanif, S.E., M.Ak. selaku Dosen Pembimbing II, terima kasih yang telah dengan sabar meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan arahan, bimbingan, masukan,

serta motivasi sehingga Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

4. Terima kasih kepada Sefni Yudiantri dan Beti Olfiyani atas doa, dukungan, semangat, dan bantuan yang telah diberikan selama proses penyusunan skripsi ini.
5. Terima kasih kepada Bela, Dela dan Deti Handayani atas doa, dukungan, semangat, bantuan dan kebersamaan yang telah diberikan selama proses penyusunan skripsi ini.
6. Untuk teman-teman Perbankan Syariah kelas A angkatan 2022 yang telah menjadi teman belajar, mengembangkan potensi dan kebersamaan selama masa perkuliahan.
7. Almamater yang telah menempahku, mengiringi langkahku selama masa perkuliahan dan menggapai cita-cita.
8. Para responden yang telah memberi kesempatan untuk bersedia menjadi informan dalam penelitian ini.
9. Agama, Bangsa, Kampus, dan Fakultas FEBI.
10. Terakhir, karya ini penulis persembahkan untuk diriku sendiri. Terima kasih karena telah mampu bertahan, bangkit, dan terus berjuang melewati setiap proses, tantangan, kegagalan, serta rasa lelah hingga akhirnya mampu menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih karena tidak memilih untuk menyerah, tetap percaya pada setiap usaha yang dilakukan, dan terus melangkah meskipun jalan yang dilalui tidak selalu mudah. Semoga pencapaian

ini menjadi awal dari perjalanan yang lebih baik, membuka jalan menuju cita-cita dan kesuksesan, serta menjadi pengingat bahwa setiap doa, usaha, dan kesabaran akan membuahkan hasil pada waktu terbaik menurut Allah Swt.



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Analisis Strategi Pemasaran Produk Akad Murabahah Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Koperasi LKMS MM Sejahtera". Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan Tugas Akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program pada Fakultas Ekonomi dan Studi Jurusan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. KH. Khairuddin, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk membina ilmu di UINFAS Bengkulu.
2. Prof. Dr. H. Suwarjin, M.A Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan kemudahan kepada kami selama masa perkuliahan.

3. Nilda Susilawati, M.Ag, sebagai pembimbing I, yang dengan penuh kesabaran memberikan arahan, motivasi, dukungan dan meluangkan waktunya selama penyusunan skripsi ini.
4. Padlim Hanif, S.E.,M.Ak, sebagai pembimbing II, yang dengan penuh kesabaran memberikan arahan, motivasi, dukungan, dan meluangkan waktunya selama penyusunan skripsi ini.
5. Kedua orang tua penulis yang selalu mendukung, memotivasi, dan mendoakan keberhasilan dan kesuksesan penulis.
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah mengajar, membimbing, dan memberikan ilmu dengan tulus.
7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan pelayanan administrasi dengan baik.
8. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

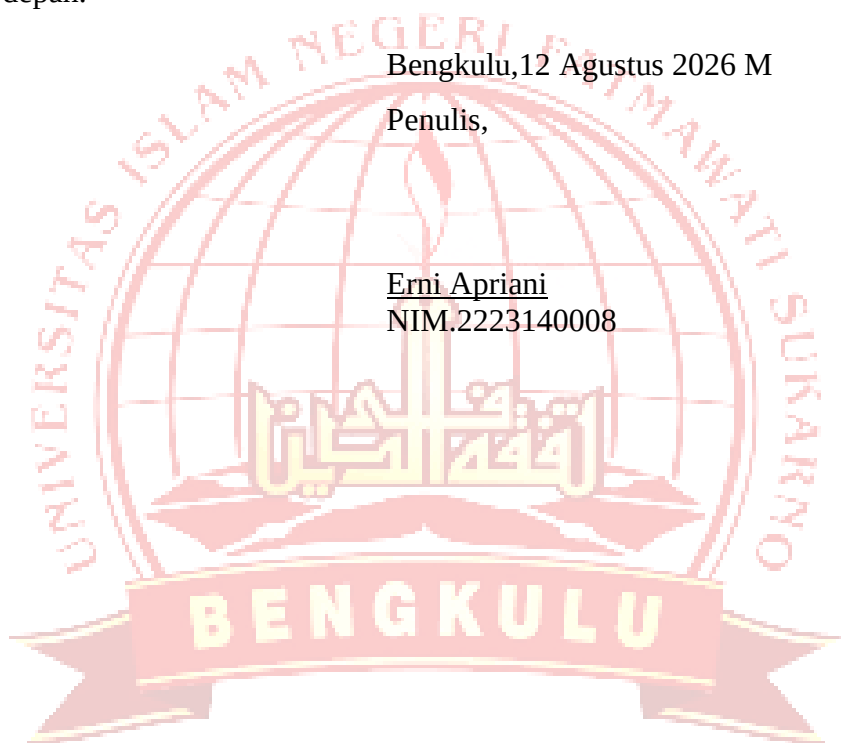
Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan Penulis ke depan.

Bengkulu, 12 Agustus 2026 M

Penulis,

Erni Apriani

NIM.2223140008



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN.....	viii
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	8
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan Penelitian	8
E. Kegunaan Penelitian	9
F. Penelitian Terdahulu	10
G. Metode Penelitian	18
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	18
2. Waktu dan Tempat Penelitian	19
3. Informan Penelitian.....	19
4. Sumber Data dan Tekni Pengumpulan Data	22
5. Teknik Analisis Data.....	25
H. Sistematika Penulisan	27
BAB II KAJIAN TEORI	29
A. Kajian Teori	29
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	29
2. Akad Murabahah.....	38

3. Peningkatan Jumlah Nasabah.....	45
B. Kerangka Konseptual	47
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK	
PENELITIAN.....	48
A. Profil Lembaga.....	48
B. Alamat Koperasi.....	49
C. Sejarah Berdirinya Lembaga Keuangan Mikro Syariah MM Sejahtera.....	49
D. Visi dan Misi Koperasi LKMS MM Sejahtera	52
E. Produk Koperasi LKMS MM Sejahtera.....	53
F. Struktur Organisasi Koperasi LKMS MM Sejahtera.....	54
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN	
PEMBAHASAN	70
A. Hasil Penelitian	70
B. Pembahasan.....	107
C. Temuan Penelitian.....	124
BAB V PENUTUP.....	127
A. Kesimpulan	127
B. Saran.....	129
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Jumlah Nasabah Produk Murabahah	5
Tabel 1. 2 Daftar Informan Penelitian	19



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1	Skema Murabahah	43
Gambar 2. 2	Kerangka Konseptual.....	47
Gambar 3. 1	Bagian depan Koperasi LKMS MM Sejahtera	48
Gambar 3. 2	Alamat Koperasi LKMS MM Sejahtera	49
Gambar 3. 3	Struktur Organisasi Koperasi LKMS MM	54



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Hasil Wawancara Dengan Para Informan Strategi
Pemasaran

Lampiran 2: Form Persetujuan Judul dari Prodi/Jurusan

Lampiran 3: Surat Keterangan Penunjukkan Pembimbing

Lampiran 4: Surat Keterangan Izin Penelitian

Lampiran 5: Surat Selesai Penelitian

Lampiran 6: Surat Keterangan Lulus SKPI

Lampiran 7: Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif

Lampiran 8: Dokumentasi Wawancara

Lampiran 9: Lembar Bimbingan Pembimbing I

Lampiran 10: Lembar Bimbingan Pembimbing II

Lampiran 11: Daftar Nilai Skripsi Pembimbing I

Lampiran 12: Daftar Nilai Skripsi Pembimbing II

Lampiran 13: Bukti Lulus Plagiarisme

Lampiran 14: Pedoman Wawancara