

ABSTRAK

Novi Ailina, NIM 1520210086, Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh Semakin berkembangnya lembaga keuangan baik bank maupun non bank akan mendorong pihak lembaga keuangan untuk selalu mengoptimalkan kegiatan pemasarannya. KJKS BMT Mitra muamalat Kudus merupakan lembaga keuangan non bank yang menyediakan produk pembiayaan yang berbasis syariah. Dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat, perlu adanya identifikasi dalam strategi pemasaran dengan berbagai faktor, salah satunya melalui analisis SWOT.

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui bagaimana posisi produk pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus 2) Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus dengan menggunakan analisis SWOT

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan deskripsi kualitatif. Pengumpulan data dengan sumber data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dan pengujian datanya menggunakan pengujian keabsahan data. Sedangkan analisis data dilakukan menggunakan reduksi data, penyajian data dan kesimpulan.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Posisi pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Mitra Muamalat Kudus yaitu posisis pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mitra Mumalat hanya menggunakan satu akad yaitu *murabahah* dan cara praktiknya lebih menyesuaikan pada prinsip syariah Islam, KJKS BMT Mitra Mumalat mengutamakan bagi hasil yang kompetitif dan proses yang cepat dan mudah serta berdasarkan prinsip syariah Islam dan paling utama di KJKS BMT Mitra Muamalat yaitu mengutamakan pelayanan yang baik serta memberikan fasilitas jemput bola. 2) Dari hasil analisis SWOT dapat diidentifikasi faktor-aktor penting baik dari faktor lingkungan internal dan lingkungan eksternal menunjukkan bahwa KJKS BMT Mitra Muamalat berada pada posisi kuadran 1 (positif, positif) yang mana menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kekuatan dari faktor internalnya dan memiliki peluang yang bagus dari faktor eksternalnya. Rekomendasi yang diberikan adalah Agresif, artinya KJKS BMT Mitra Muamalat dalam kondisi yang sangat menguntungkan sehingga dapat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi serta meraih kemajuan secara maksimal.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, produk pembiayaan *Murabahah*, Analisis SWOT.