

ABSTRAK

Halwa Karimah Intansari, 1720510021, Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah di Masa Pandemi (Studi Kasus di BTPN Syariah Pakis Aji Kabupaten Jepara).

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui praktik, strategi pemasaran selama pandemi dalam perspektif manajemen syariah dan hambatan pembiayaan murabahah di BTPN Syariah Pakis Aji Kabupaten Jepara. Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Metode yang digunakan yakni metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Sehingga hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Praktik Pembiayaan Murabahah di BTPN Syariah Pakis Aji tidak sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No.4/DSN-MUI/IV/2000. 2) Strategi yang digunakan pembiayaan murabahah di BTPN Syariah Pakis Aji menggunakan bauran pemasaran 7P, *Product*: BTPN Syariah Pakis Aji bisa menguasai mata rantai dalam jual beli untuk menjalin kerjasama dengan agen. *Price*: minimal pengajuan pembiayaan Rp.2.000.000. *Place*: tempat kantor BTPN Syariah Pakis Aji strategis dengan jalan utama Jepara, dan dekat dengan pemukiman warga. *Promotion*: BTPN Syariah Pakis Aji menerapkan *Member Get Member* (MGM) pada nasabah lama, *People* : karyawan melakukan transaksi secara profesional, pelayanan yang ramah dan kinerja yang baik. *Process*: proses yang dilakukan sebelum, saat dan sesudah sesuai dengan prosedur yakni menerapkan 5C. *Physical Evidence*: sarana dan prasarana untuk meminimalisir risiko. 3) Hambatan dalam memasarkan selama PSBB (Pembatasan sosial berskala besar) mengakibatkan perekrutan nasabah baru terhenti.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Pembiayaan Murabahah, BTPN Syariah Pakis Aji