

**PENGARUH PEMBIAYAAN MUDHARABAH TERHADAP
PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)
BMT SEPAKAT TANJUNG KARAT BARAT.**

SKRIPSI



Diajukan sebagai syarat untuk seminar proposal dan memenuhi syarat untuk
menyusun skripsi

Oleh

MAYA SARI

1451020237

Program studi: Perbankan Syariah

Dosen Pembimbing: Dr. Hj. Heni Noviarita, SE, M.Si

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG**

1440 H/ 2019M

**PENGARUH PEMBIAYAAN MUDHARABAH TERHADAP
PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)
BMT SEPAKAT TANJUNG KARAT BARAT.**

SKRIPSI



Diajukan sebagai syarat untuk seminar proposal dan
memenuhi syarat untuk menyusun skripsi

Oleh

MAYA SARI

1451020237

Program studi: Perbankan Syariah

Dosen Pembimbing: Dr. Hj. Heni Noviarita, SE, M.Si

**FAKULTAS EKONOMI DAN BINIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG**

1440 H/ 2019M

ABSTRAK

Usaha (mikro) kecil menengah di Indonesia merupakan bagian penting dari sistem perekonomian nasional karena berperan untuk mempercepat pemerataan pertumbuhan ekonomi melalui misi penyediaan lapangan usaha dan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Dengan segala potensi yang amat besar tersebut nyatanya masih terdapat masalah-masalah yang dihadapi UMKM, Seperti yang kita ketahui masalah utama bagi UMKM adalah Keterbatasan modal. BMT Fajar memiliki pembiayaan murabahah yang mampu menjawab solusi dari masalah UMKM tersebut. Dengan memberikan modal melalui pembiayaan murabahah yang ada di BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) Fajar apakah UMKM anggotanya semakin berkembang. Diukur dengan indikator peningkatan omset penjualan dan peningkatan keuntungan.

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu apakah pembiayaan murabahah berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM dan bagaimana pengaruhnya dalam perspektif Ekonomi Islam. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM dan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM dalam perspektif Ekonomi Islam.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kuantitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data yang digunakan dalam penelitian ini melalui penyebaran kuesioner kepada 55 anggota pembiayaan murabahah pada BMT Fajar Cabang Bandar Lampung. Metode analisis yang digunakan adalah uji instrument penelitian, koefisien determinasi (R^2), dan uji t (parsial).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM. Dapat dilihat dari hasil uji t pembiayaan murabahah yaitu $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$ sebesar $6.212 > T\text{-tabel } 2.005$ sehingga variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen dan signifikansi bernilai $0.00 < 0.05$. Dalam menjalankan aktifitas usahanya BMT Fajar sudah sesuai dengan prinsip Ekonomi Islam yang tidak mengandung unsur riba dan gharar, karena prinsip manusia dimuka bumi sebagai khalifah (pemimpin) yang harus melakukan aktivitas sesuai kaidah islam. serta dalam melakukan akad pembiayaan murabahah kedua belah pihak melakukan negosiasi margin keuntungan dan waktu pembayaran sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, jika salah satu pihak tidak mengetahui besarnya margin maka kontrak tersebut tidak sah, maka dari itu BMT Fajar Cabang Bandar Lampung dalam menjalankan aktifitas nya mengedepankan prinsip keadilan.

Kata kunci : Pembiayaan Murabahah, Perkembangan UMKM



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jalan Let Kol. H. Endro Suratmin, Sukarame, Bandar Lampung, 35131

PERSETUJUAN

**Judul Skripsi : PENGARUH PEMBIAYAAN MURABAHAH
TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO
KECIL MENENGAH (UMKM) DI BMI FAJAR
CABANG BANDAR LAMPUNG (studi pada BMT Fajar
Cabang Bandar Lampung)**

Nama : Mayasari

NPM : 1451020237

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqosah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I,

Dr. Asriani, S.H., M.H.
NIP. 196605061992032001

Pembimbing II,

Diah Mukminatul Hasyimi, M.E.Sy.

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah**

Ahmad Habibi, S.E., M.E.
NIP. 19790514 2003121003



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jalan Let Kol. H. Endro Suratmin, Sukarame, Bandar Lampung, 35131

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **“PENGARUH PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) DI BMT FAJAR CABANG BANDAR LAMPUNG (studi pada BMT Fajar Cabang Bandar Lampung)”**. Disusun oleh Nama: **Mayasari**, NPM. **1451020237**, Jurusan Perbankan Syariah, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal : **Kamis, 10 Januari 2019**.

TIM MUNAQSYAH :

Ketua Sidang : Hanif, SE, MM.

Sekretaris : Dedi Satriawan, M. Pd.

Penguji I : Muhammad Kurniawan, M.E.Sy.

Penguji II : Dr. Asriani, S.H., M.H.

DEKAN

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Moh. Bahrudin, M.Ag.
NIP. 19580824 198903 1 003

MOTTO

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ
الرِّبَا فَمَن جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ
عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya : Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu, (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (Al-Baqarah: 275)



PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan kekuatan, kesehatan dan kesabaran untuk penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Selanjutnya skripsi sederhana ini aku persembahkan sebagai tanda cinta, sayang, hormat dan terimakasih tak terhingga kepada:

1. Kedua Orang Tuaku Ayahanda Yurizal Efendi dan Ibunda Nur'aini yang menjadi motivasi terbesar dalam hidupku untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi, yang senantiasa tidak henti-hentinya memberkan do'a, semangat dan dukungan kepada penulis, sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan skripsi ini.
2. Kakak ku Emilia Nanda Sari, S.Pd dan kedua Adiku Putra Alam Ramadani dan Putri Alam Oktaviani yang sangat aku sayangi, terimakasih atas do'a, dukungan dan motivasi yang tidak ada henti-hentinya selalu kalian berikan kepadaku.
3. Teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah E 2014
4. Almamaterku tercinta UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan ku pengalaman hidup yang sangat berharga.

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama lengkap Mayasari, lahir pada 18 Juni 1995 di Bandar Lampung, anak kedua dari 4 bersaudara dari Bapak Yurizal Efendi dan Ibu Nur'aini. Demikian riwayat pendidikan penulis adalah sebagai berikut:

1. SD Negeri Sindang Sari 3 kab. Tanggerang selesai pada tahun 2007
2. MTS Yapenbaya kab. Lampung Selatan selesai pada tahun 2011
3. SMA Negeri 12 Bandar Lampung selesai pada tahun 2014
4. Untuk selanjutnya pada tahun 2014 penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung, mengambil program studi Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan karunia-Nya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan dan petunjuk sehingga skripsi dengan judul: “ Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di BMT Fajar Cabang Bandar Lampung (Studi pada BMT Fajar Cabang Bandar Lampung) “ dapat diselesaikan. Shalawat serta salam disampaikan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, para sahabat dan pengikut-pengikutnya yang setia.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi pada program strata satu (S1) jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung. Skripsi ini tidak akan terlaksana tanpa adanya bantuan, kerja sama, bimbingan, dan arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan terimakasih kepada:.

1. Bapak Dr. Moh Bahrudin, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden intan Lampung yang senantiasa mengayomi mahasiswanya.
2. Bapak Ahmad Habibi, S.E., M.E. selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
3. Dr. Asriani, S.H., M.H. dan Diah Mukminatul Hasani, S.E.I.,M.E.Sy. selaku Pemimbing 1 dan Pembimbing II, yang telah meluangkan waktu, memberikan ilmu terkait serta dengan sabar membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

4. Bapak dan Ibu dosen serta karyawan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membagi ilmu, membantu serta memberikan masukan-masukan yang inshaAllah dapat menjadi pedoman dan bekal penulis.
5. Bapak Andi Cahyono selaku pimpinan BMT Fajar Cabang Bandar Lampung, pak Deni Irwan selaku staff accounting BMT Fajar Cabang Bandar Lampung beserta staff lainnya yang telah membantu dalam mendapatkan informasi serta data-data yang dibutuhkan penulis dalam penelitian.
6. Sepupu-sepupu ku tersayang Desilia Wulandari, Laura Imanda, Santi Sanara dan Nanda Agustina terimakasih selalu menjadi penyemangat menyelesaikan skripsi ini.
7. Sahabat-sahabat seperjuanganku Tiara Azizah, Oktavia Rosana Dewi, Shella Sujita, Ekalaila, Eka Nur, Rifka Nazilaturrahmah, Cantika Ayu Wardani, Dewi Sulastri, Marina Suci, Linda Fatmawati, Olga Corry, Refan, Ananda dan Rizka komala.
8. Teman-teman seperjuanganku PS.E angkatan 2014 terimakasih telah mengenal dan menjadi sahabat yang baik dalam segala hal khususnya dalam bertukar pikiran.
9. Teman-teman KKN kelompok 45 Desa Sukamarga yang selalu memotivasi dalam segala hal.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu kiranya para pembaca dapat memberikan masukan dan saran guna

memperbaiki dan melengkapi kekurangan. Penulispun berharap semoga skripsi ini dapat menjadi sumbangan yang bermanfaat dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya bagi dunia perbankan dan umumnya bagi para pembaca.

Bandar Lampung, 7 November 2018

Penulis

Mayasari



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
RIWAYAT HIDUP	vu
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	xii
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	1
C. Latar Belakang Masalah	1
D. Rumusan Masalah	2
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	2
BAB II LANDASAN TEORI	14
A. Pembiayaan	14
1. Pengertian Pembiayaan	15
2. Unsur-unsur Pembiayaan	17
3. Tujuan Pembiayaan	16
4. Fungsi Pembiayaan.....	17
5. Prinsip-prinsip Pembiayaan.....	18
6. Jenis-jenis Pembiayaan.....	
B. Murabahah	
1. Pengertian Murabahah.....	19
2. Landasan Hukum Positif	19
3. Dasar Hukum Syariah	20
4. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah.....	22
5. Ketentuan-ketentuan Murabahah Dalam Bank Syariah	23
C. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	24
1. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)	
2. Kriteria Usaha Maikro Kecil Menengah (UMKM).....	25
3. Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	26
4. Masalah Yang Dihadapi (UMKM).....	27
5. Pemberdayaan (UMKM).....	29
D. Baitul Maal Wat Tamwil	30
1. Pengertian Baitul Maal Wat Tamwil.....	31

2.	Fungsi Baitul Maal Wat Tamwil	33
3.	Peranan Baitul Maal Wat Tamwil	32
4.	Perananan Baitul Maal Wat Tamwil di Masyarakat	35
5.	Prinsip Utama Baitul Maal Wat Tamwil	35
6.	Ciri-ciri Utama Baitul Maal Wat Tamwil	39
E.	Kajian Pustaka	40
F.	Kerangka Pemikiran	41
G.	Pengujian Hipotesis	42
BAB III METODE PENELITIAN		45
A.	Jenis Penelitian	46
B.	Sumber Data	48
C.	Teknik Pengumpulan Data	48
D.	Bahan dan Materi Penelitian	49
1.	Populasi	51
2.	Sampel	52
E.	Teknik Pengambilan Sampel	53
F.	Teknik Pengolahan dan Analisis Data	54
1.	Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	55
G.	Metode Analisis Data	56
1.	Uji Normalitas	57
2.	Uji Linieritas	58
3.	Regresi Linear Sederhana	59
4.	Uji T (Parsial)	60
5.	Koefisien Determinasi (R^2)	65
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		68
A.	Gambaran Umum BMT Fajar	69
1.	Sejarah Singkat BMT Fajar	70
2.	Visi, Misi dan Tujuan BMT Fajar	70
3.	Tujuan BMT Fajar	71
4.	Profil BMT Fajar	72
5.	Alamat Kantor BMT Fajar	73
6.	Struktur Organisasi BMT Fajar	74
7.	Produk-produk Pembiayaan BMT Fajar	75
8.	Mekanisme Pembiayaan Murabahah di BMT Fajar	76
B.	Karakteristik Responden	77
C.	Gambaran Jawaban Responden	79
D.	Hasil Uji Kualitas Data	79
1.	Hasil Uji Validitas Data	79
2.	Hasil Uji Reliabilitas	80
E.	Analisis Data	
1.	Uji Normalitas	81
2.	Uji Linieritas	83
3.	Regresi Linier Sederhana	86

4. Hasil Uji T (Parsial)	90
5. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	91
F. Hasil dan Pembahasan.....	
G. Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan UMKM 92Dalam Perspektif Ekonomi Islam.....	93
BAB V KESIMPULAN	95
A. Kesimpulan	102
B. Saran.....	102
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Untuk memudahkan dan mencegah adanya kesalahpahaman terhadap pemaknaan judul maka diperlukan adanya uraian terhadap arti dari kata yang dimaksudkan dalam penulisan skripsi. Dengan adanya uraian tersebut diharapkan tidak terjadi kesalah pahaman terhadap pemaknaan judul dan juga diharapkan akan memperoleh gambaran yang jelas dari makna yang dimaksud.

Adapun judul skripsi adalah **“Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di BMT Fajar Cabang Bandar Lampung”**

Adapun uraian pengertian dari istilah-istilah judul tersebut sebagai berikut:

- a. Pengaruh adalah akibat asosiatif yang mencari pertautan nilai antara satu variabel dengan variabel lain.¹
- b. Pembiayaan adalah financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.²
- c. Murabahah adalah istilah fikih islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga

¹ Sugiono, *Penelitian Administratif* (Bandung: Alfa Beta, 2001), h. 39.

² M.Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 42.

barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan yang diinginkan.³

- d. Perkembangan adalah suatu proses perubahan yang berlangsung secara teratur dan terus menerus baik dalam bentuk jumlah, ukuran, volume maupun perubahan yang disebabkan oleh unsur-unsur baru yang belum diketahui.
- e. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) diatur dalam Undang-undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM dalam Bab I (Ketentuan Umum), pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa UMKM adalah:⁴
 1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi Kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
 2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah ataupun usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Mikro Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

³ Asycarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), h.81-82.

⁴ Undang-undang RI Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pasal 1

3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil dan atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

B. Alasan Memilih Judul

1. Secara Objektif

Potensi yang sangat besar yang dimiliki oleh UMKM, membuat UMKM menjadi primadona dikalangan masyarakat Indonesia. Tidak hanya masyarakat yang merasakan angin segar dari adanya UMKM, Negara pun menyatakan bahwa UMKM diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi Negara-negara yang memiliki income perkapita yang rendah. Tidak hanya itu dengan adanya UMKM kehidupan masyarakat menjadi terjamin karena UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan serta mengurangi tingkat pengangguran. Disamping banyak nya potensi yang dimiliki oleh UMKM, nyatanya masih ada saja kendala-kendala yang di hadapi oleh UMKM. Masalah tersebut berupa akses permodalan, padahal modal adalah salah satu faktor produksi yang sangat penting yakni untuk membeli perkakas-perkakas,

alat-alat, menyewa tanah atau bangunan yang perlu untuk produksi dan juga untuk membayar upah kepada para buruh dan pegawai yang bekerja.

2. Secara Subjektif

- a. Permasalahan ini cukup menarik bagi penulis, dimana penulis ingin memberikan sumbangan pemikiran bagi pembaca sebagai pembelajaran bersama mengenai pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM.
- b. Tema penelitian yang akan diteliti relevan dengan disiplin keilmuan yang sedang penulis geluti, yaitu Ilmu Perbankan Syariah
- c. Kediaan Literatur dan sumber data yang ada.

C. Latar Belakang Masalah

Bank umum merupakan salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peranan penting di dalam perekonomian suatu negara sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.⁵

Menurut undang-undang nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.⁶

⁵ Fitra Ananda, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At-Taqwa Halmahera Di Kota Semarang," (Skripsi S1 Fakultas Ekonomi, universitas Diponegoro, 2011), h. 2.

⁶ Undang-Undang No 10 tahun 1998 tentang perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7

Menurut undang-undang nomor 21 tahun 2008 pengertian bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiataannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.⁷

Sedangkan menurut Muhamad Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah islam.⁸

Lembaga keuangan secara umum dibagi kedalam dua jenis yaitu lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan non bank (LKNB). Lembaga perbankan merupakan lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak kekurangan dana. Pada praktiknya, bank-bank penghimpun dana dari masyarakat berupa simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit. Sementara itu lembaga keuangan non bank melakukan aktifitas salah satu dari fungsi bank, yaitu melakukan penghimpunan dana saja dari masyarakat dan menyalurkannya saja kepada masyarakat.⁹

Lembaga keuangan non bank diindonesia meliputi: Koperasi Syariah atau BMT, Asuransi Syariah, Pegadaian Syariah dan Dana pensiun Syariah dan lain-lain. Koperasi syariah diindonesia merupakan jenis lembaga

Tahun 1992 tentang Perbankan

⁷ Undang-undang No 21 tahun 2008 BAB 1 tentang ketentuan umum perbankan syariah pasal 1

⁸ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h. 2.

⁹ Diah Ayu Wigati, "Peranan Pembiayaan Mudharabah terhadap Perkembangan Usaha Mikro dari Anggota dan Calon Anggota Koperasi BMT Mu'amalah Syariah Tebureng Jombang" (Skripsi S1 Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro, 2014), h. 1-2

keuangan mikro syariah (LKMS). Lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) yang menjadi focus penelitian ini adalah *Baitul Maal Wattamwil* (BMT).

Baitul Maal wat Tamwil adalah lembaga keuangan dengan konsep syariah yang lahir sebagai pilihan yang menggabungkan konsep *maal* dan *tamwil* dalam suatu kegiatan lembaga. Konsep *maal* lahir dan menjadi bagian dari kehidupan masyarakat muslim dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana *zakat*, *infak* dan *shadaqah* (ZIS) secara produktif. Sedangkan konsep *tamwil* lahir untuk kegiatan bisnis produktif yang murni untuk mendapatkan keuntungan dengan sektor masyarakat menengah ke bawah (mikro).¹⁰

Kegiatan utama yang dilakukan dalam BMT ini adalah pengembangan usaha mikro dan usaha kecil, terutama mengenai bantuan permodalan. Untuk melancarkan usaha pembiayaan (*financing*) tersebut, BMT berupaya menghimpun dana sebanyak-banyaknya yang berasal dari masyarakat lokal di sekitarnya. Sebagai lembaga keuangan Syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip Syariah. Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mampu tumbuh dan berkembang. Hampir semua BMT yang ada memilih koperasi sebagai badan hukum, atau dipakai sebagai konsep pengorganisasiannya.¹¹

¹⁰ Nofita Dewi M, "Analisis Normatif Undang-undang Nomor 1 tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM) atas status Badan Hukum dan Pengawasan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)" *Jurnal e-economica* Vol. 5. No. 02 (oktober 2014), h. 17

¹¹ Fitri Ananda, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At-Taqwa Halmahera Di Kota Semarang," (Skripsi S1 Fakultas Ekonomi, universitas Diponegoro, 2011), h. 3.

Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu Negara ataupun suatu daerah, tidak terkecuali di Indonesia pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memeberikan makna tersendiri pada usaha peningkatan pertumbuhan ekonomi serta dalam usaha menekan angka kemiskinan suatu Negara. Pertumbuhan dan pengembangan sektor UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi Negara-negara yang memiliki income perkapita yang rendah.¹²

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Secara keseluruhan memiliki andil yang sangat besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarkat. Pada dasarnya hambatan dan rintangan yang dihadapi para pengusaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam meningkatkan kemampuannya usaha sangat kompleks dan meliputi berbagai aspek yang mana salah satu dengan yang lainnya saling berkaitan antara lain; kurangnya permodalan baik jumlah maupun sumbernya, kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan beroperasi serta tidak adanya bentuk formil dari perusahaan, lemahnya organisasi dan terbatasnya pemasaran. Disamping ini juga terdapat persaingan yang kurang sehat dan desakan ekonomi sehingga mengakibatkan ruang lingkup usaha menjadi terbatas.¹³

¹² Dimas, zainul, Sunarti, “Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (studi pada batik diajengg Solo)”. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol . 29. No. 01 (Desember 2015), h. 60.

¹³ Dewi Anggraini, “Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) bagi Pengembangan UMKM di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI)”. *Jurnal Ekonomi Keuangan* Vol. 1, No. 03 (Februari 2013), h. 106.

Krisis keuangan global yang terjadi pada tahun 2008 sangat dirasakan oleh banyak negara termasuk Indonesia. Perusahaan besar banyak terkena dampak dari krisis ini, namun berbeda dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Disaat krisis UMKM tetap bertahan akan usaha yang dijalankan dan mampu memainkan fungsi penyelamatan di beberapa sub-sektor. Hal ini menunjukkan bahwa sektor ini merupakan pilar utama perekonomian Indonesia pada masa krisis. UMKM memiliki peran penting bagi pembangunan dan pertumbuhan ekonomi. Tidak hanya di negara berkembang namun juga di negara maju. UMKM merupakan sektor usaha yang dapat meningkatkan kesempatan kerja dan pendapatan bagi para pelaku ekonomi dan khususnya terhadap para pengangguran.¹⁴

Potensi usaha kredit mikro sampai saat ini menurut kebanyakan orang dipandang sangat menjanjikan. Terbukti dengan terus bertambahnya volume penyaluran pinjaman untuk usaha mikro dari tahun ke tahun dengan kualitas pinjaman yang relatif baik.¹⁵ Dengan berbagai macam potensi yang ada serta hambatan yang dialami UMKM, BMT hadir sebagai solusi alternatif lembaga keuangan mikro diluar perbankan yang mampu menjawab masalah-masalah yang ada pada UMKM khususnya permodalan. Dengan adanya pembiayaan dari BMT diharapkan masalah yang ada pada UMKM dapat teratasi.

¹⁴ Choirin nikmah, Hari S, Ana M, "Analisis Implikasi Pembiayaan Syariah Pada Pedagang Kecil di Pasar Tanjung Jember". *e-Jurnal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi* Vol. 1, No. 01 (2014), h. 8.

¹⁵ Henyta Sahani, "pengaruh pembiayaan murabahah dan mudharabah terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM)". (Skripsi Program Sarjana Ekonomi Syariah UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2015), h.10.

BMT yang menjadi penelitian ini adalah BMT Fajar yang beralamatkan di Jl. Kimaja Sepang Jaya Kedaton Bandar Lampung. BMT Fajar memiliki berbagai macam produk. Yakni produk pembiayaan dan produk simpanan. Yang menjadi focus penelitian pada skripsi ini adalah produk pembiayaan dengan akad *murabahah*. *Murabahah* merupakan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan yang disepakati. Pembiayaan *murabahah* dipilih karena pada BMT Fajar Cabang Bandar Lampung produk pembiayaan *murabahah* merupakan produk pembiayaan yang paling diminati dibandingkan dengan produk pembiayaan lain. Pembiayaan *murabahah* pada BMT Fajar digunakan sebagai pembiayaan untuk nasabah yang memerlukan tambahan modal dalam mengembangkan usahanya. Berikut adalah laporan jumlah pembiayaan *murabahah* pada BMT Fajar Cabang Bandar Lampung periode 2013-2017:

Tabel 1.1

**Laporan Jumlah Pembiayaan *Murabahah*
BMT Fajar Cabang Bandar Lampung**

NO	Tahun	Jumlah Anggota	Jumlah Pembiayaan
1.	2013	271	Rp. 4.550.341.953
2.	2014	324	Rp. 6.365.065.912
3.	2015	226	Rp. 4.542.052.675
4.	2016	158	Rp. 3.718.765.278
5.	2017	121	Rp. 3.839.006.129

Sumber : Bagian Keuangan BMT Fajar Cabang B.Lampung

Berdasarkan tabel 1.1 pada tahun 2014 jumlah pembiayaan murabahah mengalami kenaikan, Sedangkan pada tahun 2015 dan 2016 jumlah pembiayaan murabahah mengalami penurunan. Namun pada tahun 2017 jumlah pembiayaan murabahah mengalami kenaikan walaupun hanya sedikit. Tentunya hal ini akan berpengaruh kepada perkembangan UMKM anggotanya.

Atas dasar hal tersebut diatas, maka penulis tertarik untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah khususnya di BMT Fajar Cabang Bandar Lampung terhadap perkembangan UMKM. Dalam hal ini penulis mengambil judul

“PENGARUH PEMBIAYAAN *MURABAHAH* TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) (studi pada BMT Fajar Cabang Bandar Lampung)”

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM?
2. Bagaimana pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM dalam prespektif Ekonomi Islam?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas dapat diketahui tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM.

2. Untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM dalam prespektif ekonomi islam

F. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Mahasiswa

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang Pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM pada Bank BMT Fajar Cabang Bandar Lampung.

2. Bagi FEBI

- a. Sebagai tambahan informasi mengenai produk pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM yang ada di BMT Fajar Cabang Bandar Lampung.
- b. Menambah pengetahuan dan informasi tentang produk pembiayaan Pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM pada Bank BMT Fajar Cabang Bandar Lampung.

3. Bagi BMT

Dapat dijadikan referensi untuk produk Pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM pada Bank BMT Fajar Cabang Bandar Lampung.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Secara luas pembiayaan berarti financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah.¹⁶

Menurut Kasmir pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁷

Pembiayaan adalah salah satu jenis kegiatan usaha bank syaria'ah, adapun yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

¹⁶ M.Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 42.

¹⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), h. 92

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* dan sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk *piutang murabahah, salam,* dan *istisna.*
- d. Transaksi utang piutang dalam bentuk piutang *qard.*
- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* dan multijasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau UUS dan pihak lain (nasabah penerima fasilitas) yang mewajibkan pihak lain yang dibiayai atau diberi fasilitas *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.¹⁸

Sedangkan pembiayaan dalam perbankan syari'ah adalah penanaman dana bank syari'ah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syari'ah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.¹⁹

Jadi berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh kreditur (pihak BMT) kepada debitur (calon anggota) yang kekurangan dana untuk sebuah usaha dengan menggunakan fasilitas produk perbankan yang nantinya debitur harus

¹⁸ Novita, Nawawi, dan hakiem , “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan UMKM di Kecamatan Leuwiliang (Studi pada BPRS Amanah UMMAH)”. *Jurnal Ekonomi Islam* Vol. 5, No. 02 (September 2014), h. 280.

¹⁹ Muhammad, Manajemen Dana Bank Syariah (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2015), h. 302.

membayar angsuran setiap jangka waktu tertentu dengan bagi hasil yang sudah disepakati dari awal oleh kedua belah pihak.

2. Unsur-unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal diatas, unsur-unsur pembiayaan bank syariah adalah:²⁰

- a. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (bank syariah) dan penerima pembiayaan (nasabah). Hubungan antara kedua belah pihak adalah kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan tolong menolong.
- b. Adanya kepercayaan, kedua belah pihak yang didasarkan atas prestasi dan potensi nasabah.
- c. Adanya persetujuan, yaitu kesepakatan bank syariah sebagai pemberi dana dengan pihak lainnya (penerima dana) yang berjanji membayar angsuran. Janji membayar angsuran tersebut dapat berupa janji lisan maupun tertulis (akad pembiayaan).
- d. Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari bank syariah kepada nasabah

²⁰ Ainah Rahmawati, *Analisis Penyaluran Pembiayaan bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu di Kabupaten Kota Baru Januari 2013-Desember 2013*, (Skripsi Program Sarjana Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Antasari, Banjarmasin, 2015), hlm 37-38

- e. Adanya unsur waktu, yaitu jangka waktu pembayaran yang sudah disepakati kedua belah pihak
- f. Adanya unsur resiko.

3. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syari'ah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syari'ah terkait dengan *stakeholder*, yakni:²¹

a. Pemilik

Dari sumber pendapatan diatas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

b. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

c. Masyarakat

1) Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

2) Debitur yang bersangkutan

²¹ Muhamad, *Op. Cit.* h. 303

para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif)

3) Masyarakat umumnya konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

d. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahannya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

4. Fungsi pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syari'ah kepada masyarakat penerima, di antaranya:²²

a. Meningkatkan daya guna uang

²² Muhamad, *Op. Cit.* h. 304-308

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

b. Meningkatkan daya guna barang

- 1) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut meningkat.
- 2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun uang giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif apalagi secara kuantitatif.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah kemudian yang digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain:

- 1) Pengendalian inflasi
- 2) Peningkatan ekspor
- 3) Rehabilitasi prasarana
- 4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan berlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting.

f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan

profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. Dengan pendapatan yang terus meningkat berarti pajak perusahaanpun akan terus bertambah. Dilain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertambahan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa negara. Di samping itu dengan makin efektifnya kegiatan swasembada kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti akan dihemat devisa keuangan negara, akan dapat diarahkan pada usaha-usaha kesejahteraan ataupun ke sektor- sektor lain yang lebih berguna.

g. Sebagai alat hubungan internasional

Bank sebagai lembaga kredit/pembiayaan tidak saja bergerak di dalam negeri tapi juga luar negeri. Amerika Serikat yang telah sedemikian maju organisasi dan sistem perbankannya telah melebarkan sayap perbankannya keseluruh pelosok dunia, demikian pula beberapa Negara maju lainnya.

5. Prinsip-prinsip Pembiayaan

Prinsip pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan

pembiayaan. Terdapat beberapa prinsip dalam menganalisis pembiayaan, yaitu:²³

a. *Personally*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personally* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

b. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas pembiayaan yang berbeda pula di bank. Pembiayaan untuk pengusaha lemah, sangat berbeda dengan pembiayaan untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, margin dan persyaratan lainnya.

c. *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan termasuk jenis pembiayaan yang di inginkan nasabah. Tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam apakah tujuan untuk konsumtif, produktif, atau untuk tujuan perdagangan.

d. *Prospect*

²³ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi 10, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), h. 95-97

Yaitu untuk menilai usaha bank dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang di biyai tanpa menggunakan prospek, bukan banyak bank yang rugi tetapi juga nasabah.

e. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana atau untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sector lainnya.

f. *Profitability*

Yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitabilitas diukur dari periode ke periode. Apakah tetap sama atau semakin meningkat dengan tambahan pembiayaan yang akan diperoleh oleh bank.

g. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga pembiayaan yang dikururkan oleh bank namun melalui suatu perlindungan perlindungan dapat berupa jaminan barang.

6. Jenis-jenis pembiayaan

a. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut:²⁴

- 1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu peningkatan usaha baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- 2) Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan

b. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi beberapa hal hal berikut:

- 1) Pembiayaan Modal Kerja Syari'ah

Berdasarkan akad yang digunakan dalam produk pembiayaan syariah, jenis pembiayaan modal kerja (PMK) dapat dibagi menjadi 5 macam. Yaitu:²⁵

- a) PMK *Mudharabah*

Mudharabah adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.²⁶

²⁴ Muhamad Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah: Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 160

²⁵ Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiah dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), h. 235

²⁶ Muhamad, *Manajemen Dana Bank S yariah* (Jakarta: PT. Raja Gfindo Persada, 2015), h. 41.

b) PMK *istishna*

Bai' al istishna atau biasa disebut dengan *istishna'* merupakan kontrak jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli, *mushtashni'*) dan penjual (pembuat, *shani'*). landasan syari'ah *istihna* adalah fatwa DSN MUI No. 06/DSN-MUI/IV/2000.²⁷ Dalam transaksi pembayaran akad *istishna* dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran. Skim *istishna* dalam bank syari'ah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.²⁸

c) PMK *Salam*

Dalam pengertian yang sederhana, *bai' as-salam* berarti pembelian barang yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarab dilakukan dimuka.²⁹ Akad *salam* memiliki perbedaan jelas dengan *istihna* , padahal keduanya memiliki perbedaan yang jelas. *Salam* dipergunakan untuk pembiayaan pertanian dan dalam jangka waktu pendek, sedangkan *istihna* biasa dipergunakan untuk pembiayaan manufaktur.³⁰

²⁷ Rizal, Aji, Ahim, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan praktik Kontemporer (berdasarkan PAPSI 2013)* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h. 226.

²⁸ Novita, Nawawi, dan hakiem , “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan UMKM di Kecamatan Leuwiliang (Studi pada BPRS Amanah UMMAH)”. *Jurnal Ekonomi Islam* Vol. 5, No. 02 (September 2014), h. 281.

²⁹ Muhammad Syafi'I, *Antonio, Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), h. 108

³⁰ Novita, Nawawi, *Op.Cit.* h. 281.

d) PMK *Murabahah*

Murabahah adalah perjanjian jual- beli antara bank dan nasabah di mana bank syari'ah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.³¹

e) PMK *Ijarah*

Ijarah merupakan suatu akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa, tanpa di ikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.³²

2) Pembiayaan Investasi Syari'ah

Pembiayaan investasi syari'ah adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan untuk pendirian proyek baru, rehabilitasi, moderniasi, ekspansi dan relokasi proyek yang sudah ada.³³

Berdasarkan akad yang digunakan dalam produk pembiayaan syari'ah, pembiayaan investasi dapat dibagi menjadi 4 bagian, yaitu:³⁴

³¹ Muhamad, *Manajemen dana Bank Syari'ah* (Jakarta: PT. Raja Grfindo Persada, 2015), h. 311

³² Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2010), h. 85

³³ Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 237-238

³⁴ *Ibid*, h. 242-243

- 1) Pembiayaan investasi *Murabahah*
 - 2) Pembiayaan investasi *IMBT*
 - 3) Pembiayaan investasi *salam*'
 - 4) Pembiayaan investasi *istishna*
- 3) Pembiayaan Konsumtif Syari'ah

Pembiayaan konsumtif syariah adalah jenis pembiayaan yang diberikan dengan tujuan di luar usaha dan umumnya bersifat perorangan karena pembiayaannya untuk kebutuhan individual yang bersifat konsumtif.³⁵

Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan konsumtif dapat dibagi menjadi (5) bagian, yaitu:

- 1) Pembiayaan konsumen Akad *Murabahah*
 - 2) Pembiayaan konsumen Akad *IMBT*
 - 3) Pembiayaan konsumen Akad *Ijarah*
 - 4) Pembiayaan konsumen Akad *Istishna*
 - 5) Pembiayaan konsumen Akad *Qard + Ijarah*
- 4) Pembiayaan Sindikasi

sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank atau satu objek pembiayaan tertentu.

Pada umumnya, pembiayaan ini diberikan kepada nasabah korporasi yang memiliki nilai transaksi yang sangat besar.³⁶

Sindikasi mempunyai 3 bentuk, yaitu:

³⁵ *Ibid*, h. 244

³⁶ *Ibid*, h, 245

- 1) *Lead syndication*, yaitu sekelompok bank yang secara bersama-sama membiayai suatu proyek dan dipimpin oleh satu bank yang bertindak sebagai leader.
 - 2) *Club Deal*, yaitu sekelompok bank yang secara bersama-sama membiayai suatu proyek, tapi antara bank yang satu dengan yang lain tidak mempunyai hubungann kerjasama, dalam arti penyatuan modal.
 - 3) *Sub Syndication*, yaitu suatu bentuk sindikasi yang terjadi antara satu bank dengan salah satu bank peserta sindikasi lain dan kerjasama bisnis yang dilakukan keduanya tidak berhubungan secara langsung dengan peserta sindikasi lainnya.
- 5) Pembiayaan berdasarkan Take Over

Salah satu bentuk pelayanan jasa keuangan syariah adalah membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi nonsyariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah. Dalam hal ini atas permintaan nasabah, bank syariah melakukan pengambilalihan hutang nasabah di bank konvensional dengan cara memberikan jasa *hawalah*.³⁷

Jadi pembiayaan berdasarkan *take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi nonsyariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah

³⁷ Muhamad Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah dari teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 126

6) Pembiayaan Letter of Credit (L/C)

Pembiayaan Letter of Credit (L/C) adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor atau ekspor nasabah. Pada umumnya, pembiayaan L/C dapat menggunakan beberapa akad, yaitu:³⁸

a) Pembiayaan *L/C Impor*

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 34/DSN-MUI/IX/2002, akad yang dapat digunakan untuk pembiayaan L/C Impor adalah:

- a) *Wakalah bil Ujrah*
- b) *Wakalah bil Ujrah dengan Qardh*
- c) *Murabahah*
- d) *Salam atau Istishna dan Murabahah*
- e) *Wakalah bi Ujrah dan Mudharabah*
- f) *Musyarakah, dan*
- g) *Wakalah bi Ujrah dan Hawalah*

b) Pembiayaan (L/C) Ekspor

Berdasarkan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor 35/DSN-MUI/IX/2002, akad yang dapat digunakan untuk pembiayaan L/C ekspor adalah:

- a) *Wakalah bil Ujrah dan Qardh*
- b) *Wakalah bil Ujrah dan Mudharabah*

³⁸ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 252

c) *Musyarakah*, dan

d) *Ba'i dan Wakalah*

B. MURABAHAH

1. Pengertian *Murabahah*

Murabahah atau *ba'I al murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan yang disepakati. Dalam *ba'I al- Murabahah* penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.³⁹

menurut Asycarya *murabahah* adalah istilah fikih islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan yang diinginkan.⁴⁰

Menurut Muhamad, *murabahah* adalah akad jual beli suatu barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati, dimana penjual memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.⁴¹

³⁹ M. Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani,2001), h. 101.

⁴⁰ Asycarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), h.81-82.

⁴¹ Muhamad, *Manajemen keuangan syari'ah (Analisis fiqh dan keuangan)* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014), h. 271

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.⁴²

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan *murabahah* adalah akad jual beli antara penjual dan pembeli yang dimana penjual memberitahu harga pokok dan keuntungannya kepada pembeli dan yang menjadi harga jual nya adalah hasil dari harga pokok ditambah keuntungannya.

2. Fatwa-Fatwa DSN-MUI tentang *Murabahah*

Fatwa DSN-MUI berkenaan dengan akad *Murabahah* yang harus dipedomani untuk menentukan keabsahan akad *murabahah*.⁴³

Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*

Pertama: Ketentuan umum *murabahah* dalam BMT

- 1) BMT dan anggota harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.

⁴² Rizal, Aji, Ahim, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan praktik Kontemporer (berdasarkan PAPS I 2013)* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h. 160

⁴³ Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*, tersedia di: <https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/murabahah> pada (30 November 2017).

- 2) Barang yang diperjual belikan yang tidak diharamkan oleh Syari'ah Islam. BMT yang membiayai sebagian atau keseluruhan harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 3) BMT membeli barang yang dibutuhkan anggota atas nama BMT sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 4) BMT harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, jika pembelian dilakukan secara utang.
- 5) BMT kemudian menjual barang-barang tersebut kepada anggota (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli *plus* keuntungannya. Dalam kaitan ini BMT harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada anggota berikut biaya yang di perlukan.
- 6) Anggota membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 7) Untuk mencegah terjadinya penyalahan atau kerusakan akad tersebut, pihak BMT dapat mengadakan perjanjian khususnya dengan anggota. Jika BMT hendak mewakili kepada anggota untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik BMT.

Kedua: Ketentuan *murabahah* kepada anggota

- 1) Anggota mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada BMT.
- 2) Jika BMT menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.

- 3) BMT kemudian menawarkan asset tersebut kepada anggota dan anggota harus menerima (membeli) nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual-beli.
- 4) Dalam jual-beli ini BMT dibolehkan meminta anggota untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika anggota kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya rill BMT harus dibayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh BMT, BMT dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada anggota.

Ketiga: Jaminan dalam *Murabahah*

- 1) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan agar anggota serius dengan pesannya.
- 2) BMT dapat meminta anggota untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat: Utang dalam *murabahah*

- 1) Secara prinsip, penyelesaian utang anggota dalam transaksi *Murabahah* tidak ada kaitanya dengan transaksi lain yang dilakukan anggota dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika anggota menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau

kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada BMT.

- 2) Jika anggota menjual barang tersebut sebelum masa angsurannya berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, anggota tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima: Penundaan pembayaran

- 1) Anggota yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda
- Jika anggota menunda-menunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

3. Dasar Hukum Syari'ah

Murabahah merupakan bagian dari jual beli dan sistem ini mendominasi produk-produk yang ada di semua Bank Islam. Dalam Islam, jual beli merupakan salah satu sarana tolong menolong antar sesama manusia yang diridhai oleh Allah SWT.⁴⁴

- a. Al-Quran

⁴⁴ Muhamad, *manajemen keuangan syari'ah (Analisis fiqh dan keuangan)* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014), h. 272

Adapun ayat suci Al-Quran yang menjadi dasar hukum syari'ah pada akad *Murabahah* yakni:

1) QS. An-Nisa' (4): 29⁴⁵

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu*”. (QS.An-Nisa' (4):29)

2) QS. Al-Baqarah (2): 275⁴⁶

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ
الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾



Artinya: “*orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah*

⁴⁵ Kementerian Agama RI, Al-Quran dan Terjemahannya (Cibinong: 2013), h. 76

⁴⁶ Kementerian Agama RI, Al-Quran dan Terjemahannya (Cibinong: 2013), h. 43

menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”. (QS. Al-Baqarah (2): 275)

b. Hadits

Dan yang menjadi dasar hukum syari’ah dari *murabahah* berdasarkan hadits Rasulullah SAW adalah sebagai berikut:

1) Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah⁴⁷

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَيْعُ كَيْفَ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ
وَخَطُّ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صحيح

Artinya: “Nabi bersabda, ada tiga hal yang mengandung berkah, jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum kualitas baik dengan gandum kualitas rendah untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhayb)

4. Rukun dan Syarat Pembiayaan *Murabahah*

A. Rukun akad *Murabahah*

Rukun dari akad *Murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:⁴⁸

- a. Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang akan membeli barang atau yang memerlukan barang.
- b. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga)

⁴⁷ Rizal Y, Aji E, Ahim A, *Akuntansi Perbankan Syari'ah teori dan praktik kontemporer (berdasarkan PAPSI 2013)* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h. 160

⁴⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), h. 82

c. *Shighah*, yaitu *ijab dan Qabul*.

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada kaitannya dengan pembiayaan. Namun demikian bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara syariah.⁴⁹

B. Syarat pokok *Murabahah*

Beberapa syarat pokok *murabahah* menurut Usmani (1999), antara lain sebagai berikut:⁵⁰

- 1) *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- 2) Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk lumpsum atau presentase tertentu dari biaya.
- 3) Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak dan sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini. Akan tetapi pengeluaran

⁴⁹ *Ibid*, h. 82-83

⁵⁰ *Ibid*, h. 83-84

yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dapat dimasukkan kedalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan yang diminta itulah yang meng-cover pengeluaran-pengeluaran tersebut.

- 4) *Murabahah* dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang/komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.

Contoh:

a) A membeli sepasang sepatu seharga 100 ribu. A ingin menjual sepatu tersebut secara *murabahah* dengan margin 10%. Harga sepatu dapat ditentukan secara pasti sehingga jual beli *murabahah* tersebut sah.

b) A membeli jas dan sepatu dalam satu paket dengan harga 500 ribu. A dapat menjual paket jas dan sepatu dengan prinsip *murabahah*. Akan tetapi, A tidak dapat menjual sepatu secara terpisah dengan prinsip *murabahah* karena harga sepatu secara terpisah tidak diketahui dengan pasti. A dapat menjual sepatu secara terpisah dengan harga lumpsum tanpa berdasar pada harga perolehan dan margin keuntungan yang diinginkan.

Selain syarat pokok diatas terdapat pula syarat-syarat lain dalam *murabahah*, Syarat akad *murabahah* tersebut meliputi:⁵¹

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah

⁵¹ Novita, Nawawi, dan hakiem , “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan UMKM di Kecamatan Leuwiliang (Studi pada BPRS Amanah UMMAH)”. *Jurnal Ekonomi Islam* Vol. 5, No. 02 (September 2014), h. 286.

- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas dari riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang

5. Ketentuan-ketentuan Murabahah dalam bank syariah

Ketentuan-ketentuan akad murabahah dalam bank syariah antara lain sebagai berikut:⁵²

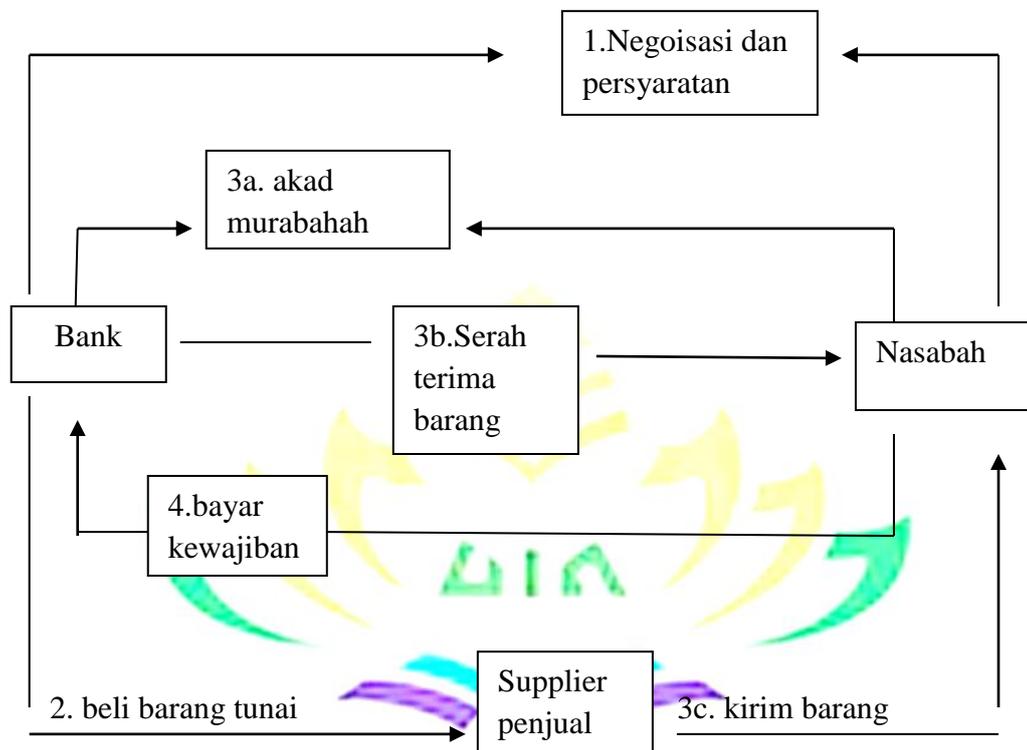
- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian misalnya jika pembelian dilakukan secara utang
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati

⁵² Muhamad, *manajemen keuangan syari'ah (Analisis fiqh dan keuangan)* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014), h. 274

- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah berupa pengikatan jaminan dan atau asuransi.

Gambar 2.1

Skema pembiayaan Murabahah



Keterangan:

- a. Bank syariah dan nasabah melakukan negoisasi dan persyaratan pembiayaan akad *murabahah*. poin dari negoisasi antara kedua belah pihak adalah nasabah memberitahu kan barang apa yang di inginkan, kualitas barang, dan harga jual.

- b. Setelah pihak bank mengetahui secara spesifik barang yang diinginkan oleh nasabah, bank syariah pun mencarinya kepada *supplier*/penjual, karena barang yang diinginkan nasabah biasanya bersifat produktif untuk investasi jangka panjang maka bank syariah membelinya terlebih dahulu kepada pihak *supplier*.
- c. Setelah menemukan barang yang diinginkan oleh nasabah pihak bank syariah dan nasabah melakukan akad *murabahah*.
- d. Bank syariah kemudian menyerahkan dokumen kepemilikan barang kepada nasabah.
- e. Pihak *supplier*/penjual mengirim barang pihak nasabah.
- f. Setelah mengetahui ketentuan-ketentuan akad yg ada didalam pembiayaan *murabahah* nasabah membayar kewajiban kepada pihak bank secara angsuran perbulan atau sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

C. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

a. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu Negara ataupun suatu daerah, tidak terkecuali di Indonesia. Pengembangan sektor Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) memberikan makna tersendiri pada usaha peningkatan pertumbuhan ekonomi serta dalam usaha menekan angka

kemiskinan suatu negara.⁵³ Tidak hanya itu Usaha (mikro) kecil menengah di Indonesia juga merupakan bagian penting dari sistem perekonomian nasional karena berperan untuk mempercepat pemerataan pertumbuhan ekonomi melalui misi penyediaan lapangan usaha dan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat dan ikut berperan dalam meningkatkan perolehan devisa serta memperkuat struktur industri nasional.⁵⁴

Menurut Undang-undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM dalam Bab I (Ketentuan Umum), pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa UMKM adalah:⁵⁵

4. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi Kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
5. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah ataupun usaha besar yang memenuhi

⁵³ Dimas, zainul, Sunarti, "Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (studi pada batik diajeng Solo)". *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol . 29. No. 01 (Desember 2015), h. 60.

⁵⁴ L.Anggraeni, Herdiana, salahudin, Ranti W, "Akses UMKM terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan dampaknya terhadap perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadbiirul Ummah". *Jurnal Al-Muzaraah* Vol. 1. No 01. (2013)

⁵⁵ Undang-undang RI Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) pasal 1

kriteria Usaha Mikro Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

6. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undangundang ini.

b. Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 yang tercantum dalam Bab IV Pasal 6, bahwa kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah sebagai berikut :⁵⁶

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut :

⁵⁶ Undang-undang RI Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) pasal 6

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) ; atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari RP 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kriteria Usaha Menengah dalah sebagai berikut :
- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan usaha; atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Kriteria usaha mikro menurut Keputusan Menteri Keuangan No 40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003 sebagai berikut.⁵⁷

- 1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti;
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah ;
- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha;

⁵⁷ Keputusan Menteri Keuangan No. 40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003 Tentang Pendanaan Kredit Usaha Mikro dan Kecil

- 4) Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai;
- 5) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah;
- 6) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank;
- 7) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya.

c. Indikator Perkembangan Usaha

indikator UMKM meliputi lama berdirinya usaha, bentuk badan usaha, kepemilikan asset usaha, nilai asset di awal, jumlah modal di awal, jumlah tenaga kerja di awal, jumlah omzet di awal, jumlah laba di awal, proses pinjaman di awal, proses penyelesaian pinjaman di awal.⁵⁸

Para peneliti (Kim dan Choi 1994, Lee dan Miller 1996, Lou 1999, Miles at all 2000, Hadjimanolis 2000) menganjurkan peningkatan omzet penjualan pertumbuhan tenaga kerja, meningkatnya keuntungan pendapatan dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha.

d. Peran Usaha Mikro Kecil, dan Menengah

Undang-undang Nomor 8 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa usaha mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang

⁵⁸ T.Sultan, Fikriah “ Analisis Usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM) Sektor Perdagangan di Kota Bandar Lampung” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Bisnis Unsyiah* Vol. 3 No. 2 (Mei 2017)

berkeadilan.⁵⁹ berarti UMKM memiliki peran yang sangat besar bagi perekonomian Indonesia, UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi Negara-negara yang memiliki income perkapita yang rendah. Tidak hanya itu dengan adanya UMKM kehidupan masyarakat menjadi terjamin karena UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan serta mengurangi tingkat pengangguran.

Menurut Glen Glenardi kemampuan UMKM dalam menghadapi krisis dan pembangunan perekonomian nasional disebabkan oleh :⁶⁰

- 1) Sektor Mikro dapat dikembangkan hampir disemua sektor usaha dan tersebar di seluruh wilayah Indonesia.
- 2) Karena sifat penyebarannya yang sangat luas (baik sektor usaha dan wilayahnya) sektor mikro juga sangat berperan dalam pemerataan kesempatan kerja.
- 3) UMKM termasuk usaha-usaha anggota koperasi yang pada umumnya fleksibel. UMKM dengan skala usaha yang tidak besar, kesederhanaan spesifikasi dan teknologi yang digunakan dapat lebih mudah menyesuaikan dengan perubahan atau perkembangan yang terjadi.

⁵⁹ Undang-undang No 8 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pasal 3

⁶⁰ Isnaini Nurrohmah, *Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)*, (Skripsi Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta, 2015), hal.16-17

- 4) UMKM merupakan industri padat modal. Dalam struktur biaya produksinya, komponen tersebar adalah biaya variable yang mudah menyesuaikan dengan perubahan/perkembangan yang terjadi.
- 5) Produk-produk yang dihasilkan sebagian besar merupakan produk yang berkaitan langsung dengan kebutuhan primer masyarakat.
- 6) UMKM lebih sesuai dan dekat dengan kehidupan pada tingkat bawah (*grassroot*) sehingga upaya mengentaskan masyarakat dari keterbelakangan akan lebih efektif.

d. Masalah Yang dihadapi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Usaha Mikro dan Kecil merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.⁶¹

Disamping banyak potensi yang ada pada UMKM, ada pula masalah-masalah yang dihadapi UMKM Seperti yang kita ketahui, masalah utama bagi UMKM adalah⁶² Keterbatasan modal merupakan permasalahan yang umum dihadapi oleh UMKM, hal ini akan menyebabkan ruang gerak UMKM semakin sempit. Misalnya

⁶¹ Fitri Ananda, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil setelah memperoleh pembiayaan mudharabah". (Skripsi Program Sarjana IESP Universitas Negeri, Semarang, 2012), h. 7.

⁶² Novita, Nawawi, dan hakiem, "Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan UMKM di Kecamatan Leuwiliang (Studi pada BPRS Amanah UMMAH)". *Jurnal Ekonomi Islam* Vol. 5, No. 02 (September 2014), h. 291.

mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya dikarenakan tidak mampu memenuhi pesanan dari konsumen. Bila hal tersebut tidak teratasi maka dapat dimungkinkan usaha menciptakan lapangan pekerjaan akan kembali sulit diupayakan.⁶³

e. Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Dengan semaraknya perkembangan sektor perbankan syariah maka diharapkan dapat membantu perkembangan UMKM secara optimal. Usaha mikro kecil dan menengah pada perekonomian saat ini memiliki posisi yang sangat penting, karena kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja dan Pendapatan Domestik Bruto (PDB), serta fleksibilitas dan ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi yang berkepanjangan. Hal ini menjadikan UMKM sebagai harapan utama atau tulang punggung peningkatan perekonomian nasional.⁶⁴

Oleh karena banyaknya peran yang diberikan UMKM tersebut perlu adanya pemberdayaan terhadap UMKM karena dengan kontribusinya yang sangat besar sayangnya UMKM belum didukung dengan kualitas yang baik. Hal ini menyebabkan kontribusi terhadap pengembangan usaha rakyat, penyerapan tenaga kerja, dan perekonomian secara umum kurang optimal dibandingkan dengan usaha besar. Demikian pula produktivitas mereka. Oleh karenanya, upaya memberdayakan UMKM bertujuan antara

⁶⁴ Muslimin Kara, "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)". *Jurnal Ahkam* Vol. 13. No. 02 (Juli 2013), h. 317

lain untuk meningkatkan produktivitas selain meningkatkan kapasitas dalam menyerap tenaga kerja.

Tujuan pemberdayaan UMKM menurut Undang-undang No.20 Tahun 2008 adalah :⁶⁵

- 1) Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan;
- 2) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri;
- 3) Meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Dengan melakukan pemberdayaan terhadap UMKM diharapkan UMKM mampu berkembang dengan baik. Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset dan tolak ukur dari tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari omset penjualan. Tidak hanya itu alur tolak ukur dari perkembangan usaha dapat dilihat dari tingkat pendapatannya.⁶⁶ Dengan demikian yang menjadi indikator pada penelitian ini adalah omset penjualan dan peningkatan pendapatan.

⁶⁵ Novita Nawawi, *Op. Cit*, h. 290

⁶⁶ Sulastrri Rini dan M.Astian, "Pengaruh Penerapan Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan Usaha Industri Kerajinan Mamer/Onyx di kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung", (Jakarta: LIPI, 2007), h. 9

omzet penjualan adalah suatu studi yang mendalam mengenai masalah jumlah pendapatan dan laporan laba rugi suatu perusahaan, faktor-faktor yang mempengaruhi omzet penjualan tersebut meliputi:

- a) Kondisi dan kemampuan penjual
- b) Kondisi pasar
- c) Modal
- d) Kondisi organisasi perusahaan.⁶⁷

Sedangkan yang dimaksud dengan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba. Jadi peningkatan pendapatan merupakan jumlah pendapatan yang kita terima lebih banyak dari sebelumnya, karena adanya peningkatan pendapatan disebabkan oleh gencarnya penjualan produk atau pekerjaan yang kita lakukan.

D. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

1. Pengertian Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu baitul maal dan baitul tamwil. Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti zakat, infak, dan sedekah. Adapun baitul tamwil sebagai

⁶⁷ I Komang Gede Wiraguna, "Penerapan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Omzet Penjualan di PT. Kelapa Gading Denpasar". *Jurnal Manajemen & Bisnis* Vol. 13. No. 03 (Juni 2016), h. 138

usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersil.⁶⁸ Jika dimaknai secara bebas pengertian BMT yang tersusun dari dua kata sebagaimana disebutkan di atas, maka dapat dipahami bahwa BMT merupakan lembaga keuangan yang berfungsi sebagai tempat penyimpanan (dimaknai dari kata rumah uang) dan peminjaman uang (dimaknai dari kata rumah pembiayaan). Dengan pengertian tersebut, BMT pada dasarnya merupakan bentuk lain dari lembaga keuangan perbankan pada umumnya.

Dari segi hukum, BMT mengambil bentuk koperasi dengan prakarsa sendiri, sebab desakan kebutuhan praktis untuk memperoleh payung hukum peraturan tentang BMT memang belum ada. Oleh karena berbadan hukum koperasi, maka BMT harus tunduk pada Undang-undang Nomor 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian dan PP Nomor 9 tahun 1995 tentang pelaksanaan usaha simpan pinjam oleh koperasi dan dipertegas oleh KEP. MEN Nomor 91 tahun 2004 tentang Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Undang-undang tersebut sebagai payung berdirinya BMT (lembaga keuangan mikro syariah). Meskipun sebenarnya tidak terlalu sesuai karena simpan pinjam dalam koperasi khusus diperuntukkan bagi anggota koperasi saja, sedangkan di dalam BMT, pembiayaan yang diberikan tidak hanya kepada anggota tetapi juga untuk di luar anggota atau tidak lagi anggota jika pembiayaannya telah selesai.⁶⁹

⁶⁸ Nurul Huda, Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis* (Jakarta: kencana, 2010), h. 363.

⁶⁹ Fauzi Arif Lubis, "Peranan BMT dalam Pemberdayaan Ekonomi Nasabah di Kecamatan Berastagi – Kabanjahe Kabupaten Karo (Studi kasus BMT Mitra Simalem Al-Karomah)". *Jurnal Hukum Falah* Vol 3, No. 02 (Juli-Desember 2016), h. 274

2. Fungsi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

- a. Penghimpunan dan penyaluran dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya sebagai timbul unit surplus (pihak yang memiliki dana berlebih) dan unit deficit (pihak yang kekurangan dana).
- b. Pencipta dan pemebri likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga perorangan.
- c. Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan member pendapatan kepada para pegawainya.
- d. Pemberi informasi, member informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
- e. Sebagai satu lembaga keuangan mikro islam yang dapat memeberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi UMKM tersebut.

3. Peranan BMT Maal Wat Tamwil

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non islam.
- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil, BMT harus bersifat aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro.
- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera.

- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata.

4. Peranan Baitul Maal Wat Tamwil dimasyarakat

- a. Motor penggerak ekonomi dan sosial masyarakat banyak.
- b. Ujung tombak pelaksanaan sistem ekonomi islam.
- c. Penghubung antara kaum *aghnia* (kaya) dan kaum *dhu'afa* (miskin).
- d. Sarana pendidikan informal untuk mewujudkan prinsip hidup yang *barakah, ahsanu' amala*, dan *salaam* melalui spiritual *communication* dengan *dzikir qalbiyah ilahiah*.⁷⁰

5. Prinsip utama Baitul Maal Wat Tamwil

- a. Keimanan dan ketakwaan pada Allah SWT.
- b. Keterpaduan (kaffah).
- c. Kekeluargaan (kooperatif).
- d. Kebersamaan.
- e. Kemandirian.
- f. Profesionalisme, dan
- g. Istikomah, konsisten, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa putus asa.

6. Ciri-ciri Utama BMT

- a. Berorienteasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya.

⁷⁰ Nurul Huda, Mohamad Heykal, *Op.Cit.*, h. 364

- b. Bukan lembaga sosial tetapi dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infak dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
- c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat disekitarnya.
- d. Milik bersama masyarakat kecil dan bawah dari lingkungan BMT itu sendiri bukan milik orang. Seseorang atau dari luar masyarakat itu.⁷¹

E. Kajian Pustaka

Berikut beberapa penelitian sebelumnya yang dapat dijadikan kajian pustaka:

Fitra Ananda dalam penelitiannya tentang Analisis perkembangan usaha Mikro dan kecil setelah memperoleh pembiayaan *mudharabah*, mengatakan bahwa ada perbedaan dalam hal modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan UMK sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang khususnya yang menjadi anggotanya. Dari variabel modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan dalam UMK sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera terbukti mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja UMK binaan BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang.⁷² Yang menjadi persamaan pada penelitian ini adalah penelitian ini juga meneliti tentang pembiayaan yang digunakan untuk mengembangkan UMKM. Sedangkan

⁷¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: kencana, 2009), h. 453-454

⁷² Fitra Ananda, "*Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil setelah memperoleh pembiayaan mudharabah*". (Skripsi Program Sarjana IESP Universitas Negeri Semarang, 2012)

perbedaan pada penelitian ini melihat pengaruh perkembangan usaha mikro kecil menengah sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *mudharabah*.

Rizki Tri Anugrah Bhakti dalam penelitiannya tentang Pemberdayaan UMKM melalui pembiayaan dengan prinsip bagi hasil oleh lembaga keuangan syariah mengatakan Pemberdayaan UMKM melalui pembiayaan dengan prinsip bagi hasil oleh lembaga keuangan syariah di Kota Malang masih terbentur pada risiko yang harus dihadapi. Risiko tersebut berkaitan dengan kesulitan bank sebagai *shahibul maal* mendapatkan informasi yang akurat mengenai karakter nasabah pengelola (*mudharib*) dan mengenai usaha yang akan dibiayai pada saat menyeleksi *mudharib* dan usahanya tersebut. Oleh sebab itu untuk meminimalisir risiko yang ada, bank menerapkan pola *executing*, yaitu melakukan pembiayaan *mudharabah* tidak secara langsung kepada UMKM melainkan memberikan pembiayaan tersebut kepada koperasi primer serta *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). Yang menjadi persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang UMKM. Sedangkan perbedaannya pada penelitian ini tidak hanya melihat pengaruh pembiayaan *mudharabah* dalam perkembangan UMKM, tapi juga menggunakan produk pembiayaan lain yang ada di perbankan.

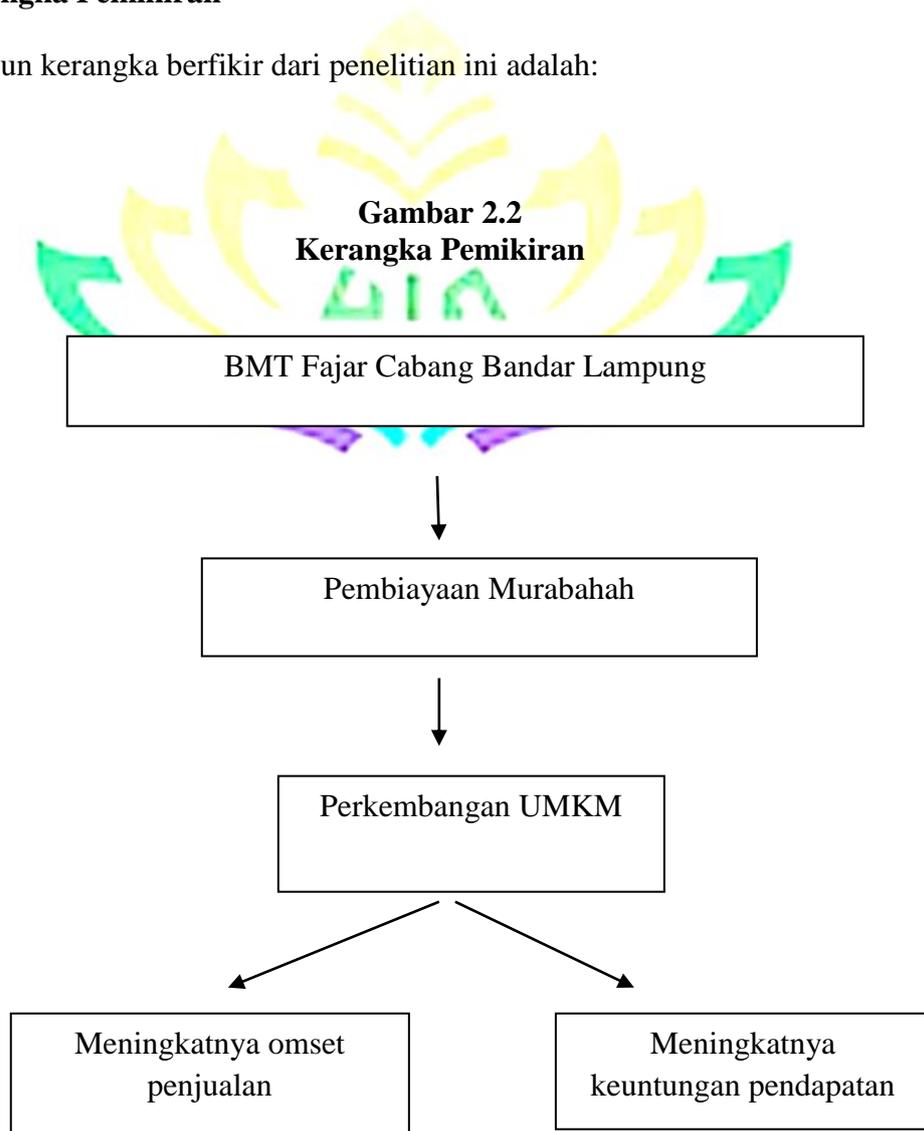
Rifda Zahra Afifah dalam penelitiannya tentang analisis bantuan modal⁷³ dan kredit bagi kelompok pelaku usaha mikro oleh dinas koperasi dan UMKM Kota Semarang (studi kasus: KPUM di kelurahan pekunden,

⁷³ Afifah, Rifda Zahra, "Analisis Bantuan Modal Dan Kredit Bagi Kelompok pelaku Usaha Mikro Oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang (Study Kasus KPUM Di Kelurahan Pekunden, Kecamatan Semarang Tengah) (skripsi program sarjana Universitas Diponegoro, Semarang 2012)

kecamatan semarang tengah) menyatakan bahwa kredit yang diberikan oleh dinas koperasi dan UMKM kota semarang dapat membantu meningkatkan modal usaha, omset penjualan, dan laba para pelaku usaha mikro di Kelurahan pekunden yang dilihat dari perbedaan variabel modal usaha, omset penjualan, dan laba antara sebelum dan setelah mendapat kredit yaitu modal usaha mengalami kenaikan. Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang perkembangan usaha mikro, sedangkan perbedaannya adalah terletak pada indikator nya yaitu modal dan laba.

F. Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka berfikir dari penelitian ini adalah:



Berdasarkan kerangka pemikiran diatas dapat dijelaskan bahwa BMT Fajar cabang Bandar Lampung menggunkann pembiayaan murabahah untuk mengatasi permasalahan modal UMKM. Diharapkan dengan adanya pembiayaan murabahah ini mampu mengatasi masalah-masalah yang ada di UMKM. Seperti kurangnya modal untuk menambah output produksi. Dengan indikator meningkatnya omset penjualan dan meningkatnya pendapatan.

G. Pengujian Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah terbentuk dalam kalimat pertanyaan. Dikatakan jawaban sementara karena jawaban yang diberikan baru di dasarkan pada teori yang relefan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.⁷⁴

Oleh karena itu, berdasarkan latar belakang masalah, rumusan masalah, dan tujuan penelitian ini hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

Ho : pembiayaan murabahah tidak berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM

Ha : pembiayaan murabahah berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM

⁷⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 64

H. Definisi Operasional Variabel

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁷⁵

Variabel bebas (independen) adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel terikat (dependen). Variabel terikat (dependen) adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas.

1. Pembiayaan Murabahah sebagai Variabel independen (bebas) atau variabel X.
2. Perkembangan UMKM sebagai variabel dependen (terikat) atau variabel Y.

Dari penjelasan diatas maka variabel penelitian dapat dioperasionalkan sebagai berikut:

Variabel penelitian	Definisi	Indikator	Skala Pengukuran
Pembiayaan Murabahah (Variabel bebas, X) (Muhamad tahun 2014)	akad jual beli suatu barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati, dimana penjual	Pembiayaan yang diberikan	Diukur melalui angket/kuesioner dengan menggunakan skala rasio.

⁷⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)* (Bandung: Alfabeta, 2012), h.61.

	memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.		
PerkembanganUMKM (variabel terikat, Y) (Henyta Sahani tahun 2015)	UMKM adalah kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Omzet penjualan 2. Peningkatan pendapatan 	<p>Diukur menggunakan skala rasio melalui angket/kuesioner yang disebarakan</p>

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan metode kuantitatif . Metode kuantitatif adalah metode penelitian yang dapat diartikan sebagai metode yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.⁷⁶

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif yaitu penelitian yang menggunakan angka mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data, serta penampilan hasilnya. Pendekatan penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kuantitatif dengan menggunakan angket atau kuesioner dalam mengolah data yang kemudian data tersebut akan dideskriptif.

B. Sumber Data

Untuk mengumpulkan data dan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini, penulis menggunakan:

1. Data primer

⁷⁶Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta,2013), h. 8.

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.⁷⁷ Data primer dalam penelitian ini diperoleh langsung dari lokasi penelitian yaitu BMT Fajar Cabang Bandar Lampung melalui kuesioner yang diberikan secara langsung kepada responden yaitu nasabah BMT Fajar Cabang Bandar Lampung.

2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari studi kepustakaan antara lain mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil-hasil penelitian yang berwujud laporan dan sebagainya.⁷⁸ Dalam hal ini, data sekunder yang bersifat internal didapat melalui data-data BMT Fajar Cabang Bandar Lampung dan yang bersifat eksternal didapat melalui sumber-sumber diluar organisasi yang dipublikasikan PT-AIN dan juga jurnal, artikel, majalah dan internet. Dalam hal ini yang berkaitan dengan variabel-variabel penelitian.

C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam menghimpun data di lokasi penelitian, penulis menggunakan beberapa metode diantaranya sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi yaitu suatu metode pengumpulan data dengan pengamatan langsung di lokasi yang dijadikan obyek penelitian.

⁷⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2004), hlm. 187

⁷⁸ Amirudin dan Zainal Asikin *pengantar Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), h.30.

2. Metode wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab yang diajukan dengan sistematis dan berlandaskan pada masalah, tujuan, dan hipotesis penelitian.⁷⁹

Pedoman wawancara yang banyak digunakan adalah bentuk “*semi structured*”. Dalam hal ini maka mula-mula interviewer menanyakan serentetan pertanyaan yang sudah terstruktur, kemudian satu per satu diperdalam dalam mengorek keterangan lebih lanjut. Dengan demikian jawaban yang diperoleh bisa meliputi semua variabel, dengan keterangan yang lengkap dan mendalam.⁸⁰

Beberapa orang yang menjadi subjek wawancara pada penelitian adalah:

- a. Accounting Officer yang bernama bapak Deni Irwan di kantor BMT Fajar Cabang Bandar Lampung pada tanggal 12 september 2018.
- b. Beberapa nasabah yang mendatangi kantor BMT Fajar Cabang Bandar Lampung.

3. Kuesioner (Angket)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner dapat berupa pertanyaan tertutup ataupun terbuka.⁸¹

⁷⁹ Moh. Pabundu Tika, *Metode Riset Bisnis*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2016), hlm. 60

⁸⁰ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian “Suatu Pendekatan Praktik”*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2013) Hlm. 270

⁸¹ Sugiyono, *Op.Cit*, hlm 119

Survey dilakukan dengan membagikan kuesioner kepada responden yaitu nasabah dengan serangkaian pertanyaan terkait dengan pembiayaan murabahah dan perkembangan UMKM. Skala yang digunakan adalah skala likert. Skala likert ini digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dalam penelitian fenomena sosial ini telah ditetapkan secara spesifik oleh peneliti, yang selanjutnya disebut sebagai variabel penelitian.⁸² Untuk skala likert dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 3.1
Skala Likert

Alternatif	Kategori	Bobot
Sangat setuju	(SS)	5
Setuju	(S)	4
Netral	(N)	3
Tidak setuju	(TS)	2
Sangat tidak setuju	(STS)	1

4. Metode Dokumentasi

Tidak kalah penting dari metode-metode lain, adalah metode dokumentasi, yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda dan sebagainya.

D. Populasi dan Sampel

a. Populasi

⁸² Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, (Bandung:Alfabeta Bandung, 2015), hlm. 134

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁸³

Populasi dalam penelitian ini adalah jumlah nasabah pembiayaan murabahah pada tahun 2017. Sebanyak 121 nasabah BMT yang menggunakan pembiayaan *murabahah* ditahun 2017. Dan yang menjadi nasabah utama dalam penelitian ini adalah nasabah BMT Fajar yang memiliki tujuan untuk mengembangkan usahanya.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu.⁸⁴

Sampel penelitian adalah sebagian dari populasi yang diambil sebagai sumber data dan mewakili seluruh populasi. Sampel dalam penelitian ini adalah nasabah BMT yang menggunakan pembiayaan *murabahah* dalam hal mengembangkan usahanya. Sampel ini melihat apakah dengan penggunaan produk pembiayaan *murabahah* oleh nasabah mampu mengembangkan usaha mikro kecil menengah (UMKM) pada BMT Fajar.

⁸³ Sugiyono, *Metode Penelitian kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 119.

⁸⁴ Ibid, h. 120.

Untuk menentukan jumlah sampel dalam penelitian ini maka digunakan rumus Slovin sebagai berikut.

$$n = \frac{N}{1 + (N \times e^2)}$$

n= ukuran sampel

N= populasi

e= presentasi kelonggaran ketidakterikatan karena kesalahan pengambilan sampel yang masih diinginkan (10% =0,1)

berdasarkan rumus diatas maka dapat diperoleh sampel:

$$n = \frac{N}{1 + (N \times e^2)}$$
$$= \frac{121}{1 + 121 \times 0,1^2}$$

=54,75 dibulatkan menjadi 55

Maka dari hasil perhitungan rumus slovin diatas dalam menentukan jumlah sampel diperoleh sebanyak 55 sampel atau responden yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

E. Teknik Pengambilan Sampel

Dalam pengambilan sampel dari suatu populasi dapat dibedakan menjadi 2 kategori teknik pengambilan sampel, yaitu teknik *sampling probability* dan *non probability sampling*. *Probability sampling* merupakan metode sampling

yang setiap anggota populasi memiliki peluang sama untuk terpilih sebagai sampel. Sedangkan *non probability sampling* merupakan metode sampling yang dimana setiap unsure dalam populasi tidak memiliki kesempatan atau peluang yang sama untuk dipilih sebagai sampel.

Pada penelitian ini menggunakan metode *sampling non probability* sampling dengan metode *purposive sampling*. Metode *purposive sampling* merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.⁸⁵ Dengan kriteria harus nasabah BMT Fajar Cabang Bandar Lampung dan harus nasabah pembiayaan murabahah BMT Fajar Cabang Bandar Lampung

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Setelah keseluruhan data terkumpul, maka langkah selanjutnya penulis menganalisa data tersebut sehingga dapat ditarik kesimpulan. Dalam menganalisa ini penulis menggunakan metode berfikir deduktif yakni berangkat dari fakta-fakta yang umum, peristiwa-peristiwa yang kongkrit, kemudian dari fakta-fakta dan peristiwa-peristiwa yang umum kongkrit ditarik generalisasi-generalisasi yang mempunyai sifat khusus.

Metode analisis yang digunakan adalah dengan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Penelitian ini dilakukan untuk memberikan gambaran yang lebih detail mengenai suatu gejala atau fenomena. Hasil akhir dari penelitian ini biasanya berupa tipologi atau pola-pola mengenai fenomena

⁸⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)* (Bandung: Alfabeta, 2012), h.124

yang sedang dibahas.⁸⁶ Deskriptif kuantitatif dilakukan untuk menjawab pertanyaan penelitian yaitu menganalisis pengaruh antar variabel.

Pengolahan dan analisis data menggunakan bantuan Microsoft Excel 2013. Ukuran statistik ini digunakan untuk menguji hubungan antara sebuah variabel dependen dengan satu variabel independen.⁸⁷ Untuk keabsahan data maka sebelumnya data yang diperoleh dari laporan akan diuji terlebih dahulu dengan menggunakan uji validitas kuesioner dan uji reliabilitas kuesioner. Uji validitas dan Reliabilitas Kuesioner.

1. Uji Validitas dan Reliabilitas Kuesioner

a. Uji validitas

Uji validitas adalah suatu tingkatan yang mengukur karakteristik yang ada dalam fenomena didalam penyelidikan. Dalam penelitian ini, metode validitas yang digunakan adalah *construct validity* atau validitas konstruk yang merupakan tipe validitas yang mempertanyakan apakah konstruk atau karakteristik dapat diukur secara akurat oleh indikator-indikatornya. Dimana daftar kuesioner yang telah diisi oleh responden dan akan diuji hasilnya guna menunjukkan valid tidaknya suatu data. Bila valid, ketetapan pengukuran data tersebut akan semakin tepat alat ukur tersebut.

⁸⁶ Priyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Surabaya: ZIFATAMA PUBLISHING, 2016), hlm. 37

⁸⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, (Bandung:Alfabeta Bandung, 2015), hlm. 134

Dalam penelitian ini, ada dua cara untuk memutuskan valid atau tidaknya suatu data, berikut pembahasannya:⁸⁸

Pertama, menggunakan analisis *Bivariate Pearson* (Korelasi Produk Moment Pearson), analisis ini dengan cara mengkorelasikan masing-masing skor item dengan skor total. Skor total adalah penjumlahan dari keseluruhan item. Item-item pertanyaan yang berkorelasi signifikan dengan skor total menunjukkan item-item tersebut mampu memberikan dukungan dalam mengungkap apa yang ingin diungkap.

Pengujian menggunakan uji dua sisi dengan taraf signifikansi 0,05. Kriteria pengujian adalah sebagai berikut:

- 1) Jika $r_{hitung} \geq r_{tabel}$ (uji 2 sisi dengan signifikansi 0,05) maka instrumen atau item-item pertanyaan berkorelasi signifikan terhadap skor total (dinyatakan valid).
- 2) Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ (uji 2 sisi dengan signifikansi 0,05) maka instrumen atau item-item pertanyaan tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total (dinyatakan tidak valid).

Kedua, Pengambilan keputusan berdasarkan jika nilai *P Value* atau Signifikansi $< 0,05$ maka item atau pertanyaan tersebut valid dan sebaliknya.

b. Uji Reliabilitas

⁸⁸ Hafid nur yudha, Analisis pengaruh persepsi nasabah perbankan terhadap internet banking adoption (studi pada nasabah perbankan yang menggunakan internet banking di kota surakarta), *Skripsi*, Universitas Diponegoro, (Semrang, 2015), hlm. 70

Uji reliabilitas adalah pengujian untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Reliabilitas adalah sejauhmana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya dan dapat memberikan hasil yang relatif tidak berbeda apabila dilakukan kembali kepada subyek yang sama.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode *internal consistency reliability* atau reliabilitas konsisten internal, yaitu suatu pendekatan untuk menaksirkan konsistensi internal dari kumpulan item atau indikator dimana beberapa item dijumlahkan untuk menghasilkan skor total untuk skala. Pengukuran reliabilitas dalam penelitian ini dilakukan dengan cara *one shot* (pengukuran sekali saja). Disini pengukuran variabelnya dilakukan sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain untuk mengukur korelasi antar jawaban pertanyaan. Pengujian reliabilitas dapat diterima jika $\alpha \geq 0,6$ dan dihitung dengan menggunakan *Cronbach's alpha*.

2. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif merupakan analisis data berdasarkan perhitungan statistic untuk menjawab permasalahan yang

ada. Untuk menganalisa pengaruh antara variabel-variabel yang ada tersebut menggunakan:

a. Uji Normalitas

Uji normalitas residual digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residual yang terdistribusi secara normal. Metode yang digunakan adalah metode grafik, yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik Normal P-Plot of regression standardized. Sebagai dasar pengambilan keputusannya, jika titik-titik menyebar sekitar garis dan mengikuti garis diagonal, maka nilai residual tersebut telah normal.

b. Uji Linieritas

Uji linieritas adalah pengujian data dengan mencari persamaan garis regresi variabel X terhadap variabel Y. Berdasarkan garis regresi yang telah dibuat, kemudian di uji keberartian koefisien garis regresi serta linearitasnya. Uji linieritas garis regresi digunakan dalam pembuktian apakah garis linier yang ditetapkan benar-benar sesuai dengan keadaanya atau tidak

c. Uji parsial (Uji T)

Uji statistic T pda dasarnya menunjukan seberapa jauh pengaruh satu variabel dependen secara individual dalam menerangkan variasi variabel independen. Penguji dilakukan dengan menggunakan tingkat signifikasi sebesar 0,05.⁸⁹ Untuk mengetahui pengaruh dari variabel masing-masing bebas secara parsial.

d. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) Untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel X terhadap variabel Y maka dipergunakan koefisien determinasi.

$$R^2 = r^2 \times 100\%$$

Dimana :

R^2 = koefisien determinasi

r = koefisien korelasi

⁸⁹ Imam Ghosal , *Aplikasi Analisis Multivariate Program SPSS* (Semarang: Universitas DIponegoro, 2005), h. 98.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum (Baitul Maal Wat Tamwil) Fajar

1. Sejarah Singkat (Baitul Maal Wat Tamwil) Fajar

BMT Fajar dirintis sejak 1996 oleh beberapa orang yang semula tergabung pada Yayasan Bina Sejahtera. Alasan yang mendasari munculnya kesadaran di kalangan pengurus Yayasan akan dua kenyataan pokok yakni: Pertama, dalam kiprahnya mendampingi kegiatan ekonomi produktif masyarakat kelas menengah kebawah, sering dijumpai pelaku usaha kecil/mikro mengalami keterbatasan mengakses modal perbankan. Akibatnya, mereka terjebak pada praktek rentenir. Karena itu dipandang perlu adanya lembaga keuangan (syariah) sebagai alternatif solusi tersebut. Kedua, munculnya lembaga alternatif tersebut diperlukan dalam jumlah yang cukup, untuk menjawab dua hal sekaligus, yaitu BMT Fajar dapat berkembang sebagai lembaga keuangan syariah yang dapat melayani kebutuhan modal usaha kecil/mikro dan BMT Fajar dapat dijadikan sebagai laboratorium atau model bagi masyarakat yang ingin mendirikan BMT-BMT.

Setelah mengalami masa embrional sejak Tahun 1996, pada tanggal 16 Mei 1997 BMT Fajar resmi didirikan oleh 31 orang. Dengan simpanan pokok sebesar Rp50.000,00 perorang, sehingga modal terkumpul baru sebesar Rp1.550.000,00. Sejak itulah anggota pendiri sepakat menjadikan BMT Fajar Metro berbadan Hukum Koperasi. Legalitas tersebut tertuang dalam Akte

Pendirian yang dikeluarkan oleh Kantor Wilayah Koperasi PKM Provinsi Lampung dengan Nomor Badan Hukum No. 61/BH/KWK.7/XII/1997 Tanggal 15 Desember 1997. Kemudian sejalan dengan adanya Otonomi Daerah, dilakukan perubahan Badan Hukum yang dikeluarkan oleh Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kota Metro No. 518/BH/PAD/003/II/2002 Tanggal 02 Februari 2002.

Pada Tahun 2000 BMT Fajar memperoleh penghargaan dari Gubernur Lampung sebagai Koperasi Berprestasi di Provinsi Lampung. Dan sejak tahun 2000 – 2005 memperoleh kepercayaan dari PT. PNM (Permodalan Nasional Madani) Jakarta, untuk menyalurkan modal kerja bagi usaha produktif dengan Pola Bagi Hasil (Pola Syariah).

Pada Tahun 2003 BMT Fajar memperoleh kepercayaan dari sebuah Lembaga Internasional yakni Mercy Corps Internasional (MCI) untuk menyalurkan modal kerja kepada 420 Usaha Warung Eceran Kecil di 5 (lima) Kecamatan Kota Metro sebesar Rp.259.700.000,00 (*Dua ratus Lima Puluh Sembilan Juta Tujuh ratus Ribu Rupiah*) dan dalam tahun 2003 tersebut juga telah ditandatangani Perjanjian Kerja Sama antara BMT Fajar Metro dengan BMM (*Baitul Maal Muamalat*) Jakarta untuk penguatan kelembagaan dan permodalan.

Pada tahun 2004, kepercayaan kepada BMT Fajar Metro muncul dari Microfin Jakarta yang turut serta menginvestasikan kepada BMT Fajar Metro sebesar Rp 75.000.000,00 (*Tujuh Puluh Lima Juta Rupiah*) yang selanjutnya digunakan untuk penguatan modal kerja.

Sebagai amanah Rapat Anggota penyempurnaan redaksi Anggaran Dasar dan Identitas BMT Fajar Metro serta adanya perubahan alamat kantor sendiri dan adanya Petunjuk Pelaksanaan KSPPS dari Menteri Negara Koperasi dan UKM No. 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 Tanggal 10 September 2004, maka diperlukan adanya perubahan Anggaran Dasar, sehingga Badan Hukum perlu ditinjau dan diajukan lagi kepada Kepala Dinas Perindagkop Kota Metro keluar dengan No. 518/001/BH/PAD/D.7.04/II/2005 Tanggal 15 Februari 2005. Selanjutnya untuk kepentingan perluasan jangkauan pelayanan dan pengembangan jaringan kantor cabang, maka pada tanggal 29 April 2010 dilakukan PAD dengan penetapan Kepala Dinas Koperindag Provinsi Lampung No. 0415/III.11/KIb.1/IV/2010.

Pada tahun 2010 BMT Fajar memperoleh penambahan modal dari BSM dan INKOPSYAH masing-masing Rp. 1.000.000.000,- (*satu milyar rupiah*). Selain itu dipercaya oleh Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) untuk menyalurkan pembiayaan kepada anggota sebesar Rp. 5.000.000.000,- (*Lima Milyar Rupiah*) dengan akad *Mudharabah*.

Sehubungan dengan adanya Peraturan Menteri Koperasi dan UKM RI No. 10/Per/M.KUKM/IX/2015 Tanggal 23 September 2015, tentang Petunjuk Pelaksanaan Kelembagaan Koperasi dari KJKS berubah menjadi KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) maka dilakukan perubahan Anggaran Dasar, sehingga terbit ketetapan Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Lampung No. 904/III.11/KIb.1/IX/2015 Tanggal 23 September 2015.

Dalam kurun waktu 20 Tahun BMT Fajar telah menyalurkan pembiayaan 3.627 (Tiga Ribu Enam Ratus Dua Puluh Tujuh) Pengusaha kecil/mikro, dengan total pembiayaan *out standing* per 31 Desember 2016 lebih dari (Rp.40.000.000.000,- (*empat puluh milyar rupiah*)).⁹⁰

2. Visi , Misi dan Tujuan Baitul Maal Wat Tamwil Fajar

Visi dari BMT Fajar adalah terwujudnya LKM yang konsisten pada syariah untuk kesejahteraan dan kejayaan umat. Adapun Misi yang digunakan untuk mencapai misi tersebut adalah:

- a. Mendorong prakarsa dan kemandirian usaha mikro, kecil dan usaha menengah.
- b. Membela dan memperjuangkan hak-hak ekonomi rakyat.
- c. Menegakkan sistem mu'amalah *Iqtishodiyah* (Ekonomi Islam) berdasarkan prinsip-prinsip Syari'at Islam.

3. Tujuan Baitul Maal Wat Tamwil Fajar

Tujuan dari Baitul Maal Wat Tamwil BMT Fajar adalah sebagai berikut:

- a. Tercapainya pertumbuhan dan perkembangan yang berkelanjutan untuk mendorong perluasan pelayanan.
- b. Peningkatan Produktivitas usaha anggota yang Maksimal.
- c. Peningkatan daya saing BMT.
- d. Peningkatan Kesejahteraan Karyawan.

4. Profil Baitul Maal Wat Tamwil Fajar

⁹⁰ Arsip BMT Fajar Cabang Bandar Lampung

- a. Nama KSPPS : KSPPS BMT FAJAR
- b. Nomor Badan Hukum : 61/BH/KWK.7/XII/1997
- c. Tanggal Badan Hukum : 15 Desember 1997
- d. PAD Terakhir : 904/III.11/Klb.1/IX/201

Tanggal 23 September 2015

e. Pengawas:

- 1) Ketua : H. Samijo Jarot, M.BA.
- 2) Anggota : H. Mahfudz, S.Ag., M.H
- 3) Anggota : H. Budi Pranoto, M.Pd.I

f. Susunan Pengurus:

- 1) Ketua : Samsul Hadi
- 2) Sekretaris : M. Hasan Basri
- 3) Bendahara : Imam Nawawi

g. Susunan Pengelola Pusat:

- 1) Kepala Divisi : Helmy Firdaus
Siti Zulaikha
Ahmad Sodik
- 2) Staff pusat : Ayi Safrudin
Murdiana Wati
- 3) Staff *Baitul Maal* : Yus Piterjan

- 4) Kepala Cabang : Andi Cabang
- 5) *Accounting* adm. Pembiayaan : Deni Irwan
- 6) Operasional : Nalendro
- 7) *Marketing* : Wagiyanto

Agus Susanto

- 8) *Office Boy* : Mustofa

5. Alamat Kantor Baitul Maal Wat Tamwil Fajar

a. Kantor Pusat

Jl. K.H. Ahmad Dahlan No.14 (lantai dua) Imopuro Metro Pusat.

Telpon (0725) 41240

b. Kantor Cabang Metro

Jl. K.H. Ahmad Dahlan No.14 (lantai satu) Imopuro Metro Pusat.

Telpon (0725) 7850433

c. Kantor Cabang Cileungsi Bogor

Jl. Komplek Ruko Permata Cibubur Cileungsi Bogor. Telpon (021)

29099563

d. Kantor Cabang Pringsewu

Jl. Ahmad Yani No.109 Pringsewu Utara Telpon (0729) 24028

e. Kantor Cabang bandar lampung

Jl. Kimaja Sepang Jaya Kec. Kedaton Kota Bandar lampung. Telpon

(0721) 8011665

f. Kantor Cabang Semuli Jaya Kota Bumi

Dusun Cendrawasih Desa Semuli Jaya Kec. Abung Semuli Kab.

Lampung Utara telpon (0724) 3260218

g. Kantor Cabang Daya Murni

Jl. Jend. Sudirman No.114 Daya Murni Kec. Tumijajar Kab. Tulang

Bawang Barat Telpon (0724) 3200169

h. Kantor Cabang Sidomulyo

Jl. Sidomulyo-Candipuro Raya Kec. Sidomulyo Kab. Lampung

Selatan. Telpon (0721) 8018160

i. Kantor Cabang Bekasi

Ruko Tambun City Blok RH.03 Tambun Bekasi Telpon (021)

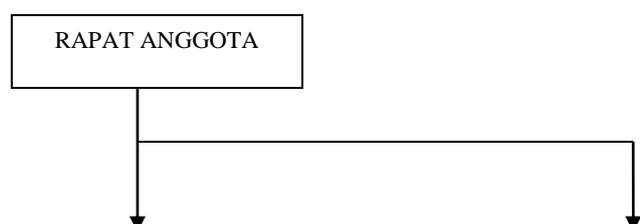
89510088

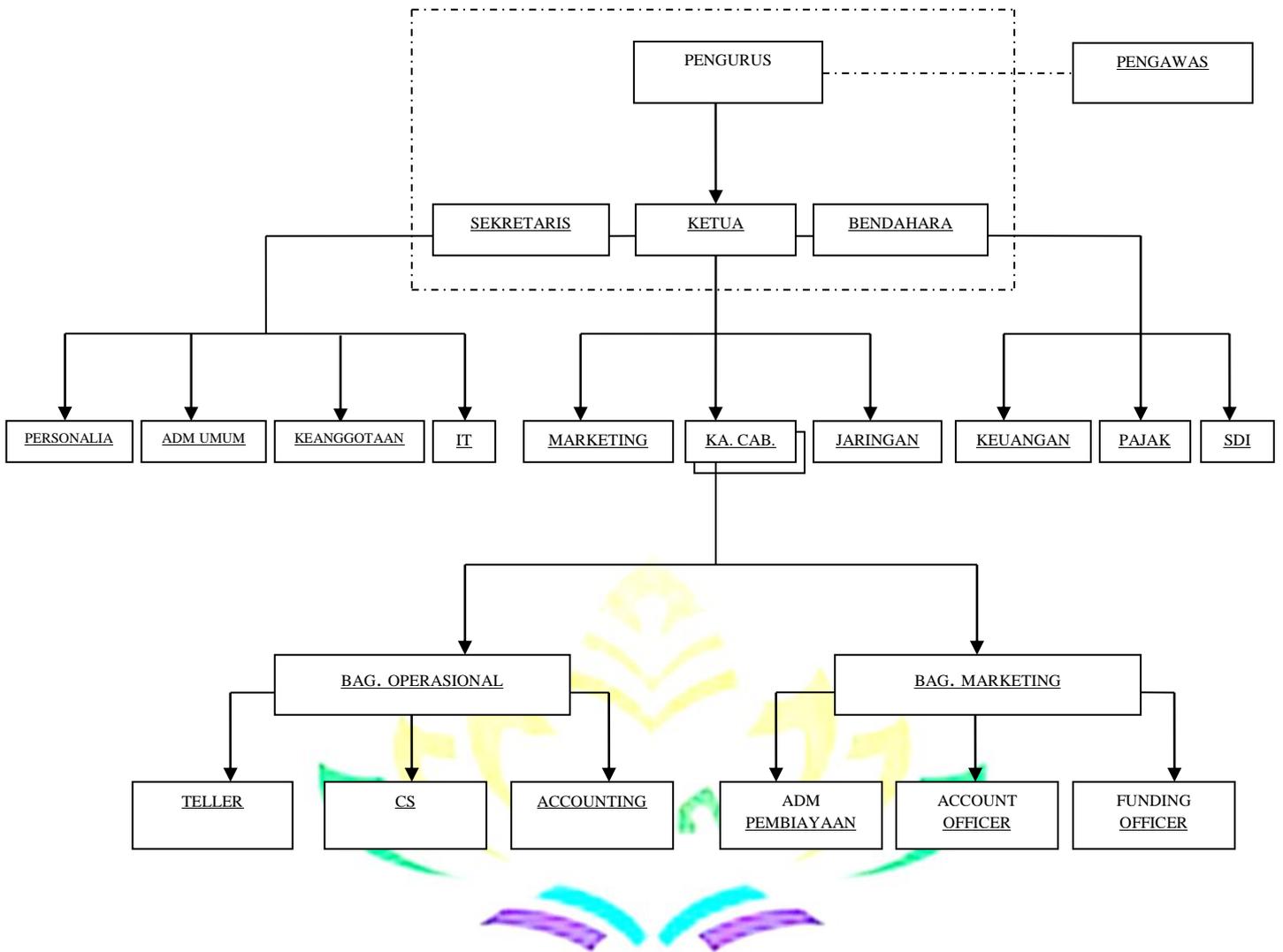


6. Struktur Organisasi Baitul Maal Wat Tamwil Fajar

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Baitul Maal Wat Tamwil Fajar





7. Produk-Produk Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Fajar

a. Produk Pembiayaan, yakni:

1) Pembiayaan *murabahah* (jual beli)

Pembiayaan *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal (harga perolehan) dengan tambahan keuntungan (marjin) yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli).

2) Pembiayaan *ijarah* (sewa)

Pembiayaan *ijarah* pemilikan hak atas manfaat dari penggunaan sebuah asset sebagai ganti pembayaran.

3) Pembiayaan *istishna*

Pembiayaan *istishna* adalah akad bersama pembuat (produsen) untuk suatu pekerjaan tertentu dalam tanggungan.

4) Pembiayaan *musyarakah* (bagi hasil)

Pembiayaan *musyarakah* adalah suatu bentuk akad kerjasama perniagaan antara beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya dalam suatu usaha, dimana masing-masing pihak mempunyai hak ikut serta dalam pelaksanaan manajemen usaha tersebut.

5) Pembiayaan *mudharabah* (bagi hasil)

Pembiayaan *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha/perniagaan antara pihak pemilik dana (*shahibul maal*) sebagai pihak yang menyediakan modal dana sebesar 100% dengan pihak pengelola modal (*mudharib*), untuk diusahakan dengan porsi keuntungan akan dibagi bersama (*nisbah*) sesuai dengan kesepakatan di muka dari kedua belah pihak

6) *Qardh*

Pinjaman kebajikan (*qardh*) adalah jenis pembiayaan melalui peminjaman harta kepada orang lain tanpa mengharapkan imbalan.

8. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah* pada *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Fajar Cabang Bandar Lampung

Pada dasarnya sangat mudah mengajukan pembiayaan *murabahah* ini. Apabila menginginkan pembiayaan *murabahah*, maka anggota atau calon anggota hendaknya datang ke semua kantor BMT Fajar dan menemui bagian *marketing* atau *customer service* dan melengkapi segala persyaratan, yakni:

- a. Mengisi form pengajuan pembiayaan.
- b. Foto 3x4 sebanyak 2 lembar.
- c. Fotokopi data diri (KTP suami istri (bagi yang telah menikah), KTP orang tua (bagi yang masih lajang), Kartu Keluarga, surat nikah) sebanyak 2 lembar.
- d. Fotokopi rekening listrik, telpon serta Pajak Bumi dan Bangunan sebanyak 1 lembar.
- e. Slip gaji asli (khusus karyawan/pegawai).
- f. Fotokopi jaminan (Sertipikat Hak Milik atau BPKB dan STNK) sebanyak 1 lembar.
- g. Rencana anggaran belanja (RAB) barang yang dibeli oleh anggota

Apa bila customer yang datang belum menjadi anggota BMT Fajar maka ada persyaratan tambahan yaitu: membawa foto 3x4 sebanyak 2 lembar, membayar simpanan pokok sebesar Rp. 100.000,00 , simpanan wajib sebesar Rp. 24.000,00 dan Membayar

simpanan *wadiah* sebesar Rp.25.000,00 (bagi yang belum memiliki simpanan *wadiah*).

Apabila semua persyaratan tersebut telah diserahkan ke bagian *customer service* atau bagian *marketing*, maka dalam waktu satu sampai dua hari akan dilakukan *survey* oleh bagian *marketing*. Baik *survey* tempat tinggal, jaminan, maupun *survey* usaha. Pada tahap *survey* ini pula diadakan jatuh tempo akad dan margin disepakati oleh kedua belah pihak. Setelah *survey* dilaksanakan, maka data dari anggota atau calon anggota tersebut akan dirapatkan melalui rapat komite yang terdiri dari:

1. *Marketing* atau *account officer* yang bersangkutan.
2. Administrasi legal.
3. Kepala cabang.
4. Kepala divisi *marketing* pusat (untuk pembiayaan diatas Rp. 10.000.000,00).
5. Pengurus (untuk pembiayaan diatas Rp.10.000.000,00).

Hasil dari rapat komite tersebut, baik disetujui atau tidak disetujui akan diinformasikan melalui telpon kepada anggota atau calon anggota. Apa bila pembiayaan di setujui maka proses pencairan dilakukan dengan ketentuan : anggota awalnya membawa rencana anggaran belanja (RAB) kemudian BMT membeli barang di supplier (tidak stock) , ketika barang keperluan nasabah sudah di beli kemudian barang dibawa ke BMT baru

barang tersebut diserahkan ke nasabah. yang sebelumnya harus membayar Biaya materai (boleh membawa materai sendiri) dan membayar biaya notaris seperti: APHT, SKMHT, fidusia (kalau ada)

Dalam prakteknya, akad pembiayaan murabahah dilakukan di kantor BMT Fajar Cabang Bandar Lampung. Seluruh akad dibacakan oleh bagian administrasi legal kemudian ditanda tangani diatas materai cukup oleh pihak-pihak terkait dengan menunjukkan identitas asli. Sedangkan salinan akad diserahkan kepada anggota..

Dalam pelaksanaannya BMT Fajar tidak mengambil biaya administrasi, provisi, komisi dan denda keterlambatan angsuran. Apabila terjadi keterlambatan dalam pembayaran, pembayaran tetap tidak ada tambahan apapun yakni sesuai dengan harga jual yang disepakati diawal. Apa bila terjad pembayaran pelunasan lebih cepat dari jangka waktu jatuh tempo akad yang disepakati, maka harga tetap sesuai dengan harga jual (apa bila ada potongan/diskon margin, maka didiskusikan lagi tanpa akad dimuka. Karena akan timbul dua harga jual apabila di akadkan di awal, dan dua harga jual diharamkan). Pembayaran angsuran dilakukan pada bulan berikutnya pada tanggal yang sama, tanpa ada satu angsuran dibayar dimuka atau satu angsuran ditahan ditabungkan.

Setelah adanya realisasi pembiayaan BMT Fajar biasanya tidak berhenti sampai disitu saja, melainkan pihak BMT Fajar melakukan pengawasan terhadap anggota. Pengawasan ini dilakukan oleh bagian *Account Officer* secara langsung secara *continue*. Hal ini dilakukan guna untuk menekan terjadinya pembiayaan bermasalah dan mengetahui pembiayaan yang diajukan anggotanya benar-benar tepat sasaran dan bermanfaat.

B. Karakteristik Responden

Untuk memahami hasil-hasil penelitian, peneliti memerlukan data deskriptif responden yang akan digunakan untuk menggambarkan keadaan atau kondisi responden yang dapat memberikan informasi. Dalam point deskriptif atau gambaran umum responden, peneliti menyajikan 5 (lima) informasi penting yang dapat menggambarkan karakteristik responden. Dalam penelitian ini dilihat dari karakteristik responden antara lain: jenis kelamin, jenjang pendidikan, lama usaha yang ditekuni, modal awal usaha dan jumlah pembiayaan *murabahah* yang diterima dari BMT Fajar Cabang Bandar Lampung.

1. Jenis Kelamin

Adapun data mengenai jenis kelamin anggota BMT Fajar Cabang Bandar Lampung yang diambil sebagai responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

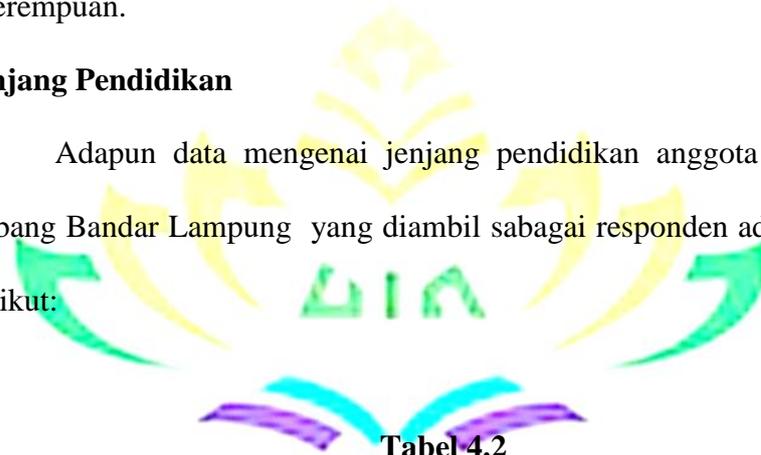
No	Jenis Kelamin	Jumlah	%
1	Laki-laki	35	64%
2	Perempuan	20	36%
Total		55	100%

Sumber: Diolah dari data primer tahun 2018

Dari tabel 4.5 diatas, diketahui bahwa jenis kelamin anggota yang diambil sebagai responden BMT Fajar Cabang Bandar Lampung didominasi oleh Laki-laki. Jenis kelamin laki-laki yang menjadi responden dalam penelitian ini berjumlah 35 responden atau 64%. Dan sisanya sebanyak 20 responden atau 36% adalah berjenis kelamin perempuan.

2. Jenjang Pendidikan

Adapun data mengenai jenjang pendidikan anggota BMT Fajar Cabang Bandar Lampung yang diambil sebagai responden adalah sebagai berikut:



Tabel 4.2

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenjang Pendidikan

No	Jenjang Pendidikan	Jumlah	%
1	SD/MI	0	0%
2	SMP/MTS	7	12%
3	SMA/MA	35	64%
4	Perguruan Tinggi	13	24%
Total		55	100%

Sumber: Diolah dari data primer tahun 2018

Dari tabel 4.2 diatas, diketahui bahwa jenjang pendidikan anggota yang diambil sebagai responden BMT Fajar Cabang Bandar Lampung didominasi oleh SMA/MA. Jenjang pendidikan SMA/MA yang menjadi

responden dalam penelitian ini berjumlah 35 responden atau 64%,
 Jenjang pendidikan Perguruan tinggi sebanyak 13 responden atau 24%,
 jenjang pendidikan SMP/MTS berjumlah 17 responden atau 12%, dan
 jenjang pendidikan SD/MI berjumlah 0 responden atau 0% responden.

3. Lama Usaha

Adapun data mengenai lama usaha anggota BMT Fajar Cabang Bandar Lampung yang diambil sebagai responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3

Karateristik Responden Berdasarkan Lama Usaha

No	Lama Usaha	Jumlah	%
1	< 1 tahun	2	4%
2	1-3 tahun	17	31%
3	3,1-6 tahun	21	38%
4	> 6,1 tahun	15	27%
Total		55	100%

Sumber: Diolah dari data primer tahun 2018

Dari tabel 4.3 diatas, diketahui bahwa lama usaha anggota yang diambil sebagai responden BMT Fajar Cabang Bandar Lampung adalah sebanyak 2 responden atau 4% untuk anggota yang menjalani usaha kurang dari 1 tahun, untuk lama usaha yang dijalankan anggota dari 1 tahun - 3 tahun terdapat 17 responden atau 31%, sebanyak 21 responden atau 38% anggota yang menjalani usaha dari 3,1 tahun – 6 tahun, dan untuk lama usaha yang dijalankan anggota lebih dari 6 tahun terdapat 15 responden atau 27%.

4. Modal Awal Usaha

Adapun data mengenai modal awal usaha anggota BMT Fajar Cabang Bandar Lampung yang diambil sebagai responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4

Karakteristik Responden Berdasarkan Modal Awal Usaha

No	Lama Usaha	Jumlah	%
1	< 1.000.000	10	18%
2	1.000.000 – 5.000.000	22	40%
3	5.000.000 - 10.000.000	11	20%
4	> 10.000.000	12	22%
Total		55	100%

Sumber: Data Diolah 2018

Dari tabel 4.4 di atas, diketahui modal awal usaha anggota yang diambil sebagai responden BMT Fajar Cabang Bandar Lampung senilai kurang dari 1.000.000 adalah sebanyak 10 responden atau 18%, untuk modal awal usaha senilai 1.000.000 - 5.000.000 adalah sebanyak 22 responden atau 40%. Modal awal usaha senilai 5.000.000 - 10.000.000 terdapat 11 responden atau 20% anggota. Untuk modal awal usaha lebih dari 10.000.000 sebanyak 12 responden atau 22% responden.

5. Jumlah Pembiayaan Murabahah

Adapun data mengenai modal awal usaha anggota BMT Fajar Cabang Bandar Lampung yang diambil sebagai responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.5

Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Pembiayaan Murabahah

No	Jumlah Pembiayaan <i>Murabahah</i>	Jumlah	%
1	1.000.000 – 5.000.000	20	36,4%
2	5.000.000 – 10.000.000	16	29%
3	10.000.000 - 15.000.000	5	9%
4	> 15.000.000	14	25,6%
Total		55	100%

Sumber: Diolah dari data primer tahun 2018

Berdasarkan tabel 4.5 diatas, dijelaskan bahwa jumlah pembiayaan murabahah anggota BMT Fajar Cabang Bandar Lampung untuk jumlah pembiayaan senilai 1.000.000 – 5.000.000 terdapat 20 anggota atau 36,4%, senilai 5.000.000 – 10.000.000 untuk jumlah pembiayaan Murabahah sebanyak 16 nasabah atau 29%, terdapat 5 anggota atau 9% anggota yang mendapatkan jumlah pembiayaan murabahah, dan sebanyak 14 anggota atau 26,4% yang mendapatkan lebih dari 15.000.000 jumlah pembiayaan *murabahah*.

C. Gambaran Jawaban Responden

Penyajian data deskriptif variabel penelitian bertujuan agar dapat dilihat tanggapan-tanggapan responden dalam penelitian tersebut. Distribusi hasil jawaban responden yang diperoleh dari penyebaran kuesioner adalah sebagai berikut:

1. Variabel Pembiayaan Murabahah

Berdasarkan jawaban Responden atas pernyataan-pernyataan mengenai variabel pembiayaan murabahah yang diberikan BMT Fajar Cabang Bandar Lampung dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.6

Deskripsi jawaban Responden tentang Pembiayaan Murabahah (X₁)

No	Pernyataan	Jawaban									
		SS		S		N		TS		STS	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	X _{1.1}	10	18	41	75	4	7	0	0	0	0
2	X _{1.2}	16	29	32	58	7	13	0	0	0	0
3	X _{1.3}	31	56	24	44	0	0	0	0	0	0
4	X _{1.4}	1	2	46	84	8	13	0	0	0	0
5	X _{1.5}	1	2	42	76	12	22	0	0	0	0
6	X _{1.6}	0	0	46	84	9	16	0	0	0	0
7	X _{1.7}	2	4	39	71	13	23	1	2	0	0

Sumber: Data Primer diolah tahun 2018

Keterangan: F (Frekuensi), SS (Sangat Setuju), S (Setuju), KS (kurang setuju), TS (Tidak Setuju), STS (Sangat Tidak Setuju)

Berdasarkan tabel 4.6 diatas menunjukkan bahwa jawaban responden mengenai pernyataan X_{1.1} (BMT Fajar memiliki kemudahan dalam mengajukan pembiayaan murabahah) memberikan jawaban sangat setuju (18%), setuju (75%), kurang setuju (7%), tidak setuju (0%), dan sangat tidak setuju (0%).

Jawaban responden mengenai pernyataan X_{1.2} (besar pembiayaan yang diberikan BMT Fajar mencakupi kebutuhan anggota) memberikan jawaban sangat setuju (29%), setuju (58%), kurang setuju (13%), tidak setuju (0%), dan sangat tidak setuju (0%).

Jawaban responden mengenai pernyataan X_{1.3} (pembiayaan yang diberikan BMT fajar untuk keperluan usaha anggota) memberikan jawaban sangat setuju (56%), setuju (44%), kurang setuju (0%), tidak setuju (0%), dan sangat tidak setuju (0%).

Jawaban responden mengenai pernyataan X_{1.4} (BMT Fajar memiliki margin keuntungan yang tidak memberatkan nasabah)

memberikan jawaban sangat setuju (2%), setuju (84%), kurang setuju (13%), tidak setuju (8%), dan sangat tidak setuju (0%).

Jawaban responden mengenai pernyataan $X_{1.5}$ (BMT Fajar memiliki jumlah angsuran yang sesuai dengan pendapatan anggota) memberikan jawaban sangat setuju (2%), setuju (76%), netral (22%), tidak setuju (0%), dan sangat tidak setuju (0%).

Jawaban responden mengenai pernyataan $X_{1.6}$ (Anggota merasa puas dengan adanya pembiayaan murabahah pada BMT Fajar) memberikan jawaban sangat setuju (0%), setuju (84%), kurang setuju (16%), tidak setuju (0%), dan sangat tidak setuju (0%).

Jawaban responden mengenai pernyataan $X_{1.7}$ (anggota akan mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Fajar jika membutuhkannya lagi) memberikan jawaban sangat setuju (4%), setuju (71%), kurang setuju (23%), tidak setuju (2%), sangat tidak setuju (0%)

2. Variabel Perkembangan UMKM

Berdasarkan jawaban Responden atas pernyataan-pernyataan mengenai variabel Perkembangan UMKM yang diberikan BMT Fajar Cabang Bandar Lampung dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.7
Deskripsi jawaban Responden tentang Perkembangan UMKM (Y_1)

No	Pernyataan	Jawaban									
		SS		S		KS		TS		STS	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
1	$Y_{1.1}$	4	7	49	89	2	4	0	0	0	0
2	$Y_{1.2}$	9	16	30	55	16	29	0	0	0	0
3	$Y_{1.3}$	4	7	45	82	6	11	0	0	0	0

4	Y _{1.4}	2	4	46	84	7	12	0	0	0	0
5	Y _{1.5}	1	2	35	64	19	34	0	0	0	0

Sumber: Data Primer diolah tahun 2018

Keterangan: F (Frekuensi), SS (Sangat Setuju), S (Setuju), KS (Kurang Setuju), TS (Tidak Setuju), STS (Sangat Tidak Setuju)

Berdasarkan tabel 4.7 diatas menunjukkan bahwa jawaban responden mengenai pernyataan Y_{1.1} (omset/nilai penjualan usaha anggota meningkat) memberikan jawaban sangat setuju (7%), setuju (89%), kurang setuju (4%), tidak setuju (0%), dan sangat tidak setuju (0%).

Jawaban responden mengenai pernyataan Y_{1.2} (aadanya kenaikan konsumen/pembeli setelah memperoleh pembiayaan dari BMT Fajar Cabang Bandar Lampung) memberikan jawaban sangat setuju (16%), setuju (55%), kurang setuju (29%), tidak setuju (0%), dan sangat tidak setuju (0%).

Jawaban responden mengenai pernyataan Y_{1.3} (pendapatan usaha anggota meningkat setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT Fajar) memberikan jawaban sangat setuju (7%), setuju (82%), kurang setuju (11%), tidak setuju (0%), dan sangat tidak setuju (0%).

Jawaban responden mengenai pernyataan Y_{1.4} (usaha anggota mengalami perkembangan setelah memporel pembiayaan dari BMT Fajar) memberikan jawaban sangat setuju (4%), setuju (84%), kurang setuju (12%), tidak setuju (0%), dan sangat tidak setuju (0%).

Jawaban responden mengenai pernyataan Y_{1.5} (perkembangan usaha yang dirasakan anggota sesuai dengan target/keinginan/harapan saya

saat ini) memberikan jawaban sangat setuju (2%), setuju (64%), kurang setuju (34%), tidak setuju (0%), dan sangat tidak setuju (0%).

D. Hasil Uji Kualitas Data

1. Hasil uji validitas data

Adapun hasil uji validitas menggunakan aplikasi Microsoft Excel 2013. Diperoleh hasil terhadap masing-masing pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel pembiayaan murabahah. Untuk mendapatkan data primer peneliti melakukan penyebaran kuesioner kepada responden yang menggunakan pembiayaan murabahah. Suatu butir pernyataan dikatakan valid jika nilai dari tiap butir pernyataan atau r hitung tersebut positif dan lebih dari r tabel. Pada uji 55 responden, dan didapati nilai 0,266 sebagai r tabel. Berikut ini adalah hasil uji validitas pada variabel penelitian.

Tabel 4.8
Hasil uji validitas data

Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
Pembiayaan Murabahah (X_1)			
$X_{1.1}$	0,422	0,266	Valid
$X_{1.2}$	0,649	0,266	Valid
$X_{1.3}$	0,757	0,266	Valid
$X_{1.4}$	0,731	0,266	Valid
$X_{1.5}$	0,586	0,266	Valid
$X_{1.6}$	0,706	0,266	Valid
$X_{1.7}$	0,486	0,266	Valid
PerkembanganUMKM (Y_1)			
$Y_{1.1}$	0,533	0,266	Valid
$Y_{1.2}$	0,797	0,266	Valid
$Y_{1.3}$	0,823	0,266	Valid
$Y_{1.4}$	0,823	0,266	Valid

Y _{1.5}	0,748	0,266	Valid
------------------	-------	-------	-------

Sumber: Data Primer diolah tahun 2018

Pada tabel 4.8 dapat dilihat bahwa dari 12 butir pernyataan yang diberikan kepada 55 responden memiliki nilai r hitung yang lebih besar dari r tabel sebesar 0,266 yang berarti semua item pernyataan dinyatakan valid.

2. Hasil uji Reliability

Suatu alat ukur dikatakan reliabilitas atau dapat dipercaya, apabila alat ukur yang digunakan stabil, dapat diandalkan dalam peramalan. Artinya data yang dikatakan reliabilitas adalah alat ukur yang digunakan bisa memberikan hasil yang sama walaupun digunakan berkali-kali oleh peneliti yang berbeda. Suatu variabel dikatakan *reliable* jika memberikan lebih dari 0,60 atau 60%. Adapun hasil output perhitungan tersebut dapat dilihat dibawah ini:

Tabel 4.9
Hasil uji reliability

Variabel	Jumlah butir pertanyaan	hasil	keterangan
Pembiayaan Murabahah (X ₁)	7	0,721	Reliabel
Perkembangan UMKM (Y ₁)	5	0,793	Reliabel

Sumber: Data Primer diolah tahun 2018

Dari hasil pengujian, didapat seluruh nilai lebih besar dari 0,60; sehingga dapat disimpulkan bahwa semua pertanyaan dalam kuesioner yang digunakan untuk menganalisis pembiayaan murabahah berpengaruh terhadap perkembangan UMKM pada BMT Fajar Cabang Bandar

Lampung adalah reliable dan memiliki tingkat reliabilitas yang tinggi untuk dijadikan alat ukur.

E. Analisis Data

1. Uji Linieritas

Uji linier bertujuan untuk mengetahui apakah dua variabel mempunyai hubungan yang linier secara signifikan atau tidak. Data yang baik seharusnya terdapat hubungan yang linier antara variabel X dengan variabel Y. Dengan F tabel yang diperoleh pada alpha 0.05 diperoleh F tabel sebesar 4.02. Berdasarkan hasil perhitungan pada lampiran diperoleh koefisien linieritas 0.035 lebih kecil dari f tabel sebesar 4.02 yang artinya terdapat hubungan linear secara signifikan antara variabel X dan variabel Y.

2. Hasil Uji parsial (Uji t)

Uji t dilakukan untuk mengetahui berpengaruh secara signifikan atau tidaknya variabel independen terhadap variabel dependen dengan tingkat signifikansi 0.05 (5%) dan menganggap variabel bebas bernilai konstan. Pengambilan keputusan dilakukan dengan kriteria :

- a. Bila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen
- b. Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.
- c. Jika nilai $sig < 0.05$ maka variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

d. Jika nilai sig > 0.05 maka variabel independen tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 4.12
Hasil Uji Parsial (Uji t)

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>
Intercept	0.665990534	3.035885811	0.219373	0.827
BEBAS	0.669709263	0.107803759	6.2123	0.000

Dari tabel diatas dihasilkan bahwa koefisien t hitung 6.212 lebih besar (>) dari t tabel 2.005 sehingga variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen dan signifikansi bernilai $0.00 < 0.05$ sehingga H_0 di tolak dan H_a diterima. Maka dapat disimpulkan ada hubungan atau pengaruh positif antara pembiayaan murabahah dengan perkembangan UMKM.

3. Hasil Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2)

Koefisien Determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

Tabel 4.13
Uji Koefisien Determinasi (R^2)

<i>Regression Statistics</i>

Multiple R	0,649115601
R Square	0,421351064
Adjusted R Square	0,410433159
Standard Error	1,369343077
Observations	55

Berdasarkan tabel di atas diperoleh angka R^2 (*R-Square*) sebesar 0.421 atau 42.1%. Hal ini menunjukkan bahwa persentase sumbangan pengaruh variabel pembiayaan murabahah terhadap variabel perkembangan UMKM sebesar 42.1%. Atau variasi variabel independen yang digunakan dalam model mampu menjelaskan sebesar 42.1% variasi variabel dependen. Sedangkan sisanya sebesar 57.9% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

F. Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini untuk mengetahui tentang pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM. Berdasarkan hasil pengujian parsial (uji t) yang dilakukan melalui penghitungan Microsoft Excel 2013 menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM dengan hasil uji T-hitung sebesar $6.212 > T\text{-tabel } 2.005$ sehingga variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen dan signifikansi bernilai $0.00 < 0.05$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima.

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa besarnya jumlah pemberian pembiayaan berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM. Alasan anggota pelaku UMKM melakukan pembiayaan *murabahah* adalah anggota membutuhkan tambahan modal untuk usaha mereka. Maka dari itu anggota mengambil pembiayaan *murabahah* untuk memenuhi peralatan atau perlengkapan usaha mereka. Besar jumlah pembiayaan yang paling kecil diambil oleh responden adalah Rp. 1.000.0000 – 5.000.000 dan yang paling besar lebih dari 15.000.000. Seluruh pembiayaan yang diterima oleh nasabah digunakan untuk mengembangkan usaha anggota BMT Fajar Cabang Bandar Lampung.

Dari pernyataan responden yang didapatkan oleh peneliti melalui kuesioner dengan perhitungan skala likert diperoleh sebanyak 84% responden setuju bahwa margin keuntungan pembiayaan *murabahah* yang disepakati di awal tidak memberatkan responden. Ini membuktikan bahwa responden tidak mengalami kesulitan dalam mengangsur pembiayaan karena bagian marketing BMT Fajar Cabang Bandar Lampung akan melakukan penarikan angsuran setiap bulannya. Sebanyak 84% anggota merasa puas dengan pembiayaan *murabahah* yang terdapat di BMT Fajar Cabang Bandar Lampung, ini dikarenakan letak BMT Fajar Cabang Bandar Lampung yang strategis berada dipinggir jalan yang memudahkan para anggota/calon anggotanya untuk mengajukan transaksi pembiayaan *murabahah*. Dari sisi pelayanan BMT Fajar Cabang Bandar Lampung tetap memberikan pelayanan maksimal dan tepat waktu kepada anggotanya.

Dengan adanya pembiayaan *murabahah* di BMT Fajar Cabang Bandar Lampung perkembangan UMKM yang dijalankan anggota mengalami kenaikan omzet/nilai penjualan, pendapatan usaha yang meningkat, bertambahnya peluang pengembangan usaha serta terpenuhinya kebutuhan hidup. Meningkatnya omset penjualan ini berupa rata-rata penjualan yang diperoleh pelaku UMKM setiap bulannya yang semakin naik dan menambah peluang usaha untuk mengembangkan dan memperluas usahanya serta terpenuhinya kebutuhan hidup. Dapat dilihat dari wawancara peneliti dengan salah satu anggota pembiayaan *murabahah* menyebutkan bahwa dengan adanya pembiayaan *murabahah* di BMT Fajar Cabang Bandar Lampung usaha yang dijalankan anggota menjadi sangat terbantu dan menambah keuntungan usaha mereka, karena terpenuhinya perlengkapannya kebutuhan yang dibutuhkan nasabah dalam melakukan bisnis usaha, tidak hanya itu dengan adanya pembiayaan *murabahah* dari BMT Fajar Cabang Bandar Lampung, usaha mereka mengalami peningkatan keuntungan dengan bertambahnya jumlah tenaga kerja di usaha mereka. Penelitian ini berhasil membuktikan bahwa pembiayaan *murabahah* berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM.

G. Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan UMKM dalam Perspektif Ekonomi Islam

Islam merupakan agama yang paling sempurna yang mengatur semua aspek kehidupan yang berlandaskan Al-Quran dan Hadits. Salah

satunya dalam kegiatan jual beli (muamalah). Kegiatan muamalah yang dilakukan manusia termasuk dalam kegiatan ekonomi yang dimana ekonomi adalah cabang ilmu yang membahas aktivitas manusia maupun kelompok dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Pelaksanaan kegiatan jual beli (muamalah) harus sesuai dengan ketentuan islam dan prinsip ekonomi islam.

Prinsip-prinsip ekonomi Islam yang merupakan bangunan ekonomi Islam didasarkan atas lima nilai universal yakni : tauhid (keimanan), ‘adl (keadilan), nubuwah (kenabian), khilafah (pemerintah) dan ma’ad (hasil). Kelima nilai ini menjadi dasar inspirasi untuk menyusun teori-teori ekonomi Islam.⁹¹

1. Tauhid (keimanan).

Tauhid merupakan pondasi ajaran Islam. Dengan tauhid, Manusia menyaksikan bahwa “Tiada sesuatupun yang layak disembah selain Allah dan “tidak ada pemilik langit, bumi dan isinya, selain daripada Allah” Karena Allah adalah pencipta alam semesta dan isinya dan sekaligus pemiliknya, termasuk pemilik manusia dan seluruh sumber daya yang ada. Karena itu Allah adalah pemilik hakiki. Manusia hanya diberi amanah untuk memiliki untuk sementara waktu, sebagai ujian bagi mereka. Dalam Islam, segala sesuatu yang ada tidak diciptakan dengan sia-sia, tetapi memiliki tujuan. Tujuan diciptakannya manusia adalah untuk beribadah kepada-Nya. Karena itu segala aktivitas

⁹¹ Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islami* (Jakarta: III T, 2002),h.17

manusia dalam hubungannya dengan alam dan sumber daya serta manusia (mu'amalah) dibingkai dengan kerangka hubungan dengan Allah. Karena kepada-Nya manusia akan mempertanggungjawabkan segala perbuatan, termasuk aktivitas ekonomi dan bisnis.

2. Adl (keadilan)

Allah adalah pencipta segala sesuatu, dan salah satu sifat-Nya adalah adil. Dia tidak membeda-bedakan perlakuan terhadap makhluk-Nya secara dzalim. Manusia sebagai khalifah di muka bumi harus memelihara hukum

Allah di bumi dan menjamin bahwa pemakaian segala sumber daya diarahkan untuk kesejahteraan manusia, supaya semua mendapat manfaat daripadanya secara adil dan baik. Dalam banyak ayat, Allah memerintahkan manusia untuk berbuat adil. Islam mendefinisikan adil sebagai tidak menzalimi dan tidak dizalimi. Implikasi ekonomi dari nilai ini adalah bahwa pelaku ekonomi tidak dibolehkan untuk mengejar keuntungan pribadi bila hal itu merugikan orang lain atau merusak alam. Tanpa keadilan, manusia akan terkotak-kotak dalam berbagai golongan. Golongan yang satu akan menzalimi golongan yang lain, sehingga terjadi eksploitasi manusia atas manusia. Masing-masing berusaha mendapatkan hasil yang lebih besar daripada usaha yang dikeluarkannya karena kerakusannya. Keadilan dalam hukum Islam berarti pula keseimbangan antara kewajiban yang harus dipenuhi oleh manusia (mukallaf) dengan kemampuan manusia untuk

menunaikan kewajiban itu. Di bidang usaha untuk meningkatkan ekonomi, keadilan merupakan “nafas” dalam menciptakan pemerataan dan kesejahteraan, karena itu harta jangan hanya saja beredar pada orang kaya, tetapi juga pada mereka yang membutuhkan.

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini yaitu bahwa pembiayaan murabahah berpengaruh secara positif terhadap perkembangan UMKM di BMT Fajar Cabang Bandar Lampung. Hal tersebut juga telah selaras dengan prinsip ekonomi islam yaitu adl (keadilan) yang dimana pada saat pengajuan pembiayaan murabahah karyawan BMT dan anggota bisa melakukan negosiasi margin, jadi margin yang ditetapkan atas dasar kesepakatan bersama sehingga menimbulkan prinsip keadilan dan keterbukaan antara pihak BMT dan anggota.

3. Nubuwwah (kenabian)

Karena sifat rahim dan kebijaksanaan Allah, manusia tidak dibiarkan begitu saja di dunia tanpa mendapat bimbingan. Karena itu diutuslah para

Nabi dan Rasul untuk menyampaikan petunjuk dari Allah kepada manusia tentang bagaimana hidup yang baik dan benar di dunia, dan mengajarkan jalan untuk kembali (taubat) keasal-muasal segala sesuatu yaitu Allah. Fungsi Rasul adalah untuk menjadi model terbaik yang harus diteladani manusia agar mendapat keselamatan di dunia dan akhirat. Untuk umat Muslim, Allah telah mengirimkan manusia model yang terakhir dan sempurna untuk diteladani sampai akhir

zaman, Nabi Muhammad Saw. Sifat-sifat utama sang model yang harus diteladani oleh manusia pada umumnya dan pelaku ekonomi serta bisnis pada khususnya adalah Sidiq (benar, jujur), amanah (tanggung jawab, dapat dipercaya, kredibilitas), fathonah (kecerdikan, kebijaksanaan, intelektualitas) dan tabligh (komunikasi keterbukaan dan pemasaran).

Prinsip ekonomi islam yang selanjutnya adalah nubuwwah (kenabian). Seperti yang sudah diuraikan diatas bahwa Nabi Muhammad SAW memiliki berbagai macam sifat panutan diantaranya Sidiq (benar, jujur), amanah (tanggung jawab, dapat dipercaya, kredibilitas), fathonah (kecerdikan, kebijaksanaan, intelektualitas) dan tabligh (komunikasi keterbukaan dan pemasaran). Dalam menjalankan aktivitasnya pihak BMT sudah sesuai dengan sifat sidiq (kejujuran) dalam hal tindakan yang dilakukan seusia hati nurani, perkataan hingga menjadikan suatu kegiatan yang benar tanpa pencitraan. Dan dalam kegiatannya pihak BMT sudah melakukan sesuai dengan sifat tabligh (komunikas keterbukaan dan pemasaran) yaitu adanya keterbukaan antara pihak BMT dan anggota nya dari segi aktivitas kerja yang sudah dikerjakan serta informasi yang dimiliki pihak BMT dapat di komunikasikan kepada pihak-pihak anggota yang bersangkutan.

4. Khilafah (pemerintah)

Dalam Al-Qur'an Allah berfirman bahwa manusia diciptakan untuk menjadi khalifah di bumi artinya untuk menjadi pemimpin dan pemakmur

bumi. Karena itu pada dasarnya setiap manusia adalah pemimpin. Nabi bersabda: "setiap dari kalian adalah pemimpin, dan akan dimintai pertanggungjawaban terhadap yang dipimpinnya". Ini berlaku bagi semua

manusia, baik dia sebagai individu, kepala keluarga, pemimpin masyarakat atau kepala Negara. Nilai ini mendasari prinsip kehidupan kolektif manusia dalam Islam (siapa memimpin siapa). Fungsi utamanya adalah untuk menjaga keteraturan interaksi antar kelompok termasuk dalam bidang ekonomi agar kekacauan dan keributan dapat dihilangkan, atau dikurangi. Dalam Islam pemerintah memainkan peranan yang kecil tetapi sangat penting dalam perekonomian. Peran utamanya adalah untuk menjamin perekonomian agar berjalan sesuai dengan syari'ah, dan untuk memastikan tidak terjadi pelanggaran terhadap hak-hak manusia. Semua ini dalam rangka mencapai tujuan-tujuan syari'ah untuk memajukan kesejahteraan manusia. Hal ini dicapai dengan melindungi keimanan, jiwa, akal, kehormatan, dan kekayaan manusia.

Prinsip ekonomi selanjutnya adalah khalifah (kepemimpinan) sebagai khalifah di muka bumi, pihak BMT sudah melakukan kegiatan yang sesuai dengan prinsip syariah. Yang dimana sesuai dengan peran

khalifah itu sendiri yaitu menjamin perekonomian agar berjalan sesuai dengan prinsip syariah, dengan tidak mengandung unsur riba dan gharar di dalam menjalankan aktivitasnya.

5. Ma'ad (hasil)

Walaupun seringkali diterjemahkan sebagai kebangkitan tetapi secara harfiah ma'ad berarti kembali. Dan kita semua akan kembali kepada Allah.

Hidup manusia bukan hanya di dunia, tetapi terus berlanjut hingga alam akhirat. Pandangan yang khas dari seorang Muslim tentang dunia dan akhirat dapat dirumuskan sebagai: Dunia adalah ladang akhirat”.

Artinya dunia adalah wahana bagi manusia untuk bekerja dan beraktivitas (beramal shaleh), namun demikian akhirat lebih baik daripada dunia. Karena itu Allah melarang manusia hanya untuk terikat pada dunia, sebab jika dibandingkan dengan kesenangan akhirat, kesenangan dunia tidaklah seberapa. Setiap individu memiliki kesamaan dalam hal harga diri sebagai manusia. Perbedaan tidak bisa diterapkan berdasarkan warna kulit, ras, kebangsaan, agama, jenis kelamin atau umur. Hak-hak dan kewajiban-kewajiban ekonomi setiap individu disesuaikan dengan kemampuan yang dimilikinya dan dengan peranan-peranan normatif masing-masing dalam struktur sosial. Berdasarkan hal inilah beberapa perbedaan muncul antara orang-orang dewasa, di satu pihak, dan orang jompo atau remaja di pihak lain atau antara laki-laki dan perempuan. Kapan saja ada perbedaan-perbedaan

seperti ini, maka hak-hak dan kewajiban-kewajiban mereka harus diatur sedemikian rupa, sehingga tercipta keseimbangan. Islam tidak mengakui adanya kelas-kelas sosio-ekonomik sebagai sesuatu yang bertentangan dengan prinsip persamaan maupun dengan prinsip persaudaraan (ukhuwah). Kekuatan ekonomi berbeda dengan kekuatan sosiopolitik, karena adanya fakta bahwa tujuan-tujuan besar dan banyak rinciannya ditekankan dalam Al-Qur'an dan Sunnah, dan karena dilestarikannya metode-metode yang digunakan oleh umat Muslim untuk menetapkan hukum

mengenai hal-hal rinci yang tidak ditentukan sebelumnya dinilai sebagai kebaikan dan kemalasan dinilai sebagai kejahatan. Dalam kepustakaan Islam modern orang bisa menemukan banyak uraian rinci mengenai hal ini. Al-Qur'an mengemukakan kepada Nabi dengan mengatakan : “ Dan katakanlah (Muhammad kepada umat Muslim): “Bekerjalah”. “ Nabi juga telah melarang kaumnya mengemis kecuali dalam keadaan kelaparan. Ibadah yang paling baik adalah bekerja, dan pada saat yang sama bekerja merupakan hak dan kewajiban . kewajiban masyarakat dan badan yang mewakilinya adalah menyediakan kesempatan-kesempatan kerja kepada para individu. Buruh yang bekerja secara manual layak mendapatkan pujian sebagaimana diriwayatkan Nabi Saw. Pernah mencium tangan orang bekerja seperti itu. Monastisisme dan asketisisme sangat dilarang dalam Islam; Nabi Saw. Diriwayatkan pernah bersabda bahwa orang-

orang yang menyediakan makanan dan keperluankeperluan lain untuk dirinya (dan keluarganya) lebih baik menghabiskan waktunya untuk beribadah tanpa mencoba berusaha mendapatkan penghasilan untuk kehidupannya sendiri. Dan sebagai konsekuensinya, menjadi Imam sholat dan berkhotbah dalam Islam merupakan pekerjaan suka rela yang tidak perlu dibayar. Nabi Saw. Pernah memohon kepada Allah Swt. Untuk berlindung diri agar beliau, antara lain, tidak terjangkit penyakit lemah dan malas. Kehidupan adalah proses dinamis menuju peningkatan. Ajaran Islam memandang kehidupan manusia didunia ini seolah berpacu dengan waktu. Umur manusia sangat terbatas dan banyak sekali peningkatan yang harus dicapai dengan rentan waktu yang sangat terbatas ini. kebaikan dan kesempurnaan merupakan tujuan dalam proses ini. Nabi Saw pernah menyuruh seorang penggalian kubur untuk memperbaiki lubang yang dangkal disuatu kuburan meskipun hanya permukaannya saja. Beliau menetapkan aturan bahwa “Allah menyukai orang yang bila dia melakukan suatu pekerjaan, maka ia harus melakukannya dengan cara yang sangat baik.

Pembiayaan *murabahah* dalam prespektif ekonomi islam diminati pedagang karena berbagai alasan yakni pembiayaan *murabahah* pada BMT Fajar Cabang Bandar Lampung berpedoman pada Al-Quran dan Hadist, berbasis cicilan dan margin yang menguntungkan bagi anggota dan bagi BMT Fajar Cabang Bandar Lampung, akad transaksi yang mudah sehingga memudahkan anggota dalam mengajukan

pembiayaan. Dan terdapat dasar hukum fatwa DSN No-04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis berpendapat bahwa pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di BMT Fajar Cabang Bandar Lampung telah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi islam. Yaitu prinsip tauhid, keadilan, kenabian, khalifah, dan ma'ad.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa pembiayaan *murabahah* berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM. Dapat dilihat dari hasil uji t pembiayaan *murabahah* yaitu $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$ sebesar $6.212 > t\text{-tabel } 2.005$ sehingga variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen dan signifikansi bernilai $0.00 < 0.05$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima.

Didalam menjalankan aktivitasnya BMT Fajar Cabang Bandar Lampung menggunakan produk *murabahah* sebagai pembiayaan untuk anggotanya yang kekurangan modal dalam menjalankan usaha. pembiayaan *murabahah* di BMT Fajar Cabang Bandar Lampung telah sesuai dengan teori Adiwarkan Karim bahwa prinsip-prinsip ekonomi islam meliputi prinsip tauhid, keadilan, kenabian, khalifah, dan ma'ad. Prinsip keadilan di dalam BMT seperti adanya negoisasi margin diantara kedua belah pihak dan anggota di awal pembiayaan, jadi margin timbul karena adanya kesepakatan diantara kedua belah pihak. Sebagai khalifah di muka bumi, pihak BMT sudah melakukan kegiatan yang sesuai dengan prinsip syariah. Yang dimana sesuai dengan peran khalifah itu sendiri yaitu menjamin perekonomian agar

berjalan sesuai dengan prinsip syariah, dengan tidak mengandung unsur riba dan gharar di dalam menjalankan aktivitasnya.

B. Saran

Guna untuk melengkapi penelitian ini, maka penulis mencoba memberikan saran-saran yang berkaitan dengan permasalahan yang dihadapi BMT Fajar Cabang Bandar Lampung sebagai berikut:

1. Pada penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas faktor-faktor pendukung lainnya dan mendapat jumlah responden yang lebih banyak dari penelitian yang dilakukan oleh penulis
2. Dalam mempertahankan jumlah anggotanya BMT Fajar Cabang Bandar Lampung memperhatikan lebih dalam lagi mengenai anggotanya , serta disarankan agar pihak BMT Fajar Cabang Bandar Lampung harus lebih gencar lagi melakukan promosi-promosi dan sosialisasi terhadap masyarakat tentang produk pembiayaan dan bagaimana sistemnya agar masyarakat yang belum tertarik untuk bergabung menjadi berminat untuk bergabung serta diharapkan pihak BMT Fajar Cabang Bandar Lampung harus lebih kreatif lagi dalam melakukan inovasi produk-produk pembiayaan agar masyarakat tertarik untuk melakukan pembiayaan di BMT.

DAFTAR PUSTAKA

Buku-buku:

Al Arif, M Nur Arianto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* . Bandung: Alfabeta, 2012.

A Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam Analisis Fiah dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.

Antonio, Muhamad Syafi'I. *Bank Syari'ah: Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.

Arsip BMT Fajar Cabang Bandar Lampung

Arikunto, Suharaimi. *Prosedur Penelitian "Suatu Pendekatan Praktik"*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2013.

Asycarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.

Asikin Zainal, Amirudin. *pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.

Aji, Rizal dkk. *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan praktik Kontemporer (berdasarkan PAPSI 2013)*. Jakarta: Salemba Empat, 2014.

Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001.

Muhamad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

Muhamad. *Manajemen keuangan syari'ah (Analisis fiqh dan keuangan)*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014.

Mohamad Heykal, Nurul Huda. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: kencana, 2010.

Pabundu, Moh Tika. *Metode Riset Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara, 2016.

Priyono. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Surabaya: ZIFATAMA PUBLISHING, 2016.

Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2010.

Sugiyono. *Penelitian Administratif*. Bandung: Alfa Beta, 2001.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2013.

Sudarmanto, R Gunawan. *Analisis Regresi Linear Berganda Dengan SPSS*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.

Anggraini Dewi “Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) bagi Pengembangan UMKM di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI)”. *Jurnal Ekonomi Keuangan*, Vol. 1 No. 03. Februari 2013.

Anggraeni L Herdiana, salahudin, Ranti W. “Akses UMKM terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan dampaknya terhadap perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadbiirul Ummah”. *Jurnal Al-Muzaraah*, Vol. 1. No 01. 2013

Arif Fauzi Lubis. “Peranan BMT dalam Pemberdayaan Ekonomi Nasabah di Kecamatan Berastagi – Kabanjahe Kabupaten Karo (Studi kasus BMT Mitra Simalem Al-Karomah)”. *Jurnal Hukum Falah*, Vol. 3 No. 02 Juli-Desember 2016.

Ayu Diah Wigati “Peranan Pembiayaan Mudharabah terhadap Perkembangan Usaha Mikro dari Anggota dan Calon Anggota Koperasi BMT Mu’amalah Syariah Tebureng Jombang”. Skripsi Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro.

Dewi Nofita M. “Analisis Normatif Undang-undang Nomor 1 tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM) atas status Badan Hukum dan Pengawasan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)” Jurnal e-conomica. Vol. 5. No. 02 oktober 2014

Skripsi dan Tesis:

Ananda Fitra. “Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At-Taqwa Halmahera Di Kota Semarang”. Skripsi Universitas Diponegoro.

Gede I Komang Wiraguna. “Penerapan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Omzet Penjualan di PT. Kelapa Gading Denpasar”. Jurnal Manajemen & Bisnis, Vol. 13. No. 03 Juni 2016.

Kara Muslimin. “Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)”. Jurnal Ahkam, Vol. 13. No. 02 Juli 2013.

Nawawi Novita Hakiem. “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan UMKM di Kecamatan Leuwiliang (Studi pada BPRS Amanah UMMAH)”. Jurnal Ekonomi Islam. Vol. 5. No. 02 September 2014.

Nikmah Choirin Hari S, Ana M. “Analisis Implikasi Pembiayaan Syariah Pada Pedagang Kecil di Pasar Tanjung Jember”. e-Jurnal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi . Vol. 1. No. 01 2014.

Nurrohmah Isnaini. “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi

Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)”.
Skripsi Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
Rahmawati Ainah. “Analisis Penyaluran Pembiayaan bank Syariah Mandiri

Kantor Cabang Pembantu di Kabupaten Kota Baru Januari 2013-Desember
2013”. Skripsi Program Sarjana Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut
Agama Islam Negeri Antasari Banjarmasin.

Rifda Afifah Zahra. “Analisis Bantuan Modal Dan Kridit Bagi Kelompok pelaku
Usaha Micro Oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang (Study
Kasus KPUM Di Kelurahan Pekunden, Kecamatan Semarang Tengah)”.
Skripsi program sarjana Universitas Diponegoro Semarang.

Sahani Henyta. “Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah terhadap
Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)”. Skripsi Program
Sarjana Ekonomi Syariah UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

Zainul Dimas Sunarti. “Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya
Saing UMKM (studi pada batik diajengg Solo)”. Jurnal Administrasi Bisnis
(JAB), Vol . 29. No. 01 Desember 2015.

Undang-Undang:

Undang-Undang No 10 tahun 1998 tentang perubahan Atas Undang-Undang
Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan

Undang-undang RI Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan
menengah (UMKM) pasal 1

Keputusan Menteri Keuangan No. 40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003
Tentang Pendanaan Kredit Usaha Mikro dan Kecil

