

**PERAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* TERHADAP
PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH
(Studi Kasus Mitra Usaha BRI Syariah KCP Nganjuk)**

SKRIPSI



Oleh:

YENI AROFAH
NIM: 210816077

Pembimbing:

Dwi Setya Nugrahini, M.Pd
NIDN 2030048902

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
2020**

ABSTRAK

Arofah, Yeni. 2020. “Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Mitra Usaha BRI Syariah KCP Nganjuk).” Skripsi. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Pembimbing Dwi Setya Nugrahini, M.Pd.

Kata kunci: Implementasi, Manfaat, Pendapatan

Peran perbankan syariah melalui pembiayaan *murabahah* yaitu dengan memberikan kemudahan bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya melalui modal usaha. Peran pembiayaan *murabahah* bagi pelaku UMKM adalah untuk meningkatkan omset/pendapatan usahanya. Namun, peran tersebut terkendala oleh faktor pemasaran pelaku UMKM yang pasang surut sehingga pendapatan usaha tidak menentu. Kendala tersebut berimbas pada pendapatan yang tidak stabil dan tingkat pengembalian pembiayaan menjadi rendah karena tidak sepadannya pendapatan dengan biaya angsuran yang harus dibayar setiap bulan.

Penelitian ini bertipe *field research* (penelitian lapangan) dengan menjadikan data lapangan sebagai acuan utama. Metode yang digunakan dalam penelitian yaitu kualitatif. Data yang didapat bersumber dari data primer dimana peneliti melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi di BRI Syariah KCP Nganjuk.

Hasil dari penelitian ini bahwa kendala dari faktor pemasaran yang pasang surut yang berakibat pada pendapatan usaha yang tidak stabil disebabkan oleh daur hidup produk (*product life cycle*) dan pendampingan serta monitoring kegiatan usaha UMKM terutama faktor pemasaran yang kurang intensif oleh pihak BRI Syariah KCP Nganjuk. Pihak bank hanya memberikan modal usaha kepada mitra usaha dan hanya memonitor pada saat pembayaran angsuran. Kendala ini sering terjadi pada pelaku UMKM sehingga perlu adanya sosialisasi dari pihak BRI Syariah KCP Nganjuk terkait dengan *product life cycle* dimana sebuah usaha akan mengalami fase pengenalan (*introduction*), sampai dengan fase kemunduran (*decline*) yang menyebabkan naik turunnya penjualan sehingga butuh evaluasi terkait penyebab konsumen mulai jenuh. Setelah itu melakukan perbaikan atau dengan memasarkan produk didaerah lain yang memiliki pangsa pasar yang lebih bagus. Pemberian pembinaan oleh pihak BRI Syariah KCP Nganjuk juga sangat diperlukan untuk menambah kemampuan serta wawasan pelaku UMKM terkait cara berwirausaha yang benar atau dengan memberi informasi tentang cara memasarkan produk usaha pelaku UMKM melalui media sosial sehingga jangkauan pemasaran pelaku UMKM semakin luas.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

No.	Nama	NIM	Jurusan	Judul Proposal
1	Yeni Arofah	210816077	Perbankan Syariah	Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Mitra Usaha BRI Syariah KCP Nganjuk)

Telah selesai menyelesaikan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 08 Agustus 2020

Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan syariah



Agung Eko Purwana, SE., MSI.
NIP. 197109232000031002

Menyetujui,

Dwi Setya Nugrahini, M.Pd
NIDN 2030048902



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul : Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Mitra Usaha BRI Syariah KCP Nganjuk)

Nama : Yeni Arofah

NIM : 210816077

Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang Ujian Skripsi oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang
Agung Eko Purwana, SE., M.SI.
NIP. 19710923000031002

(.....)

Penguji I
Unun Roudlotul Janah, M.Ag.
NIP. 197507162005012005

(.....)

Penguji II
Dwi Setya Nugrahini, M.Pd.
NIDN 2030048902

(.....)

Ponorogo, 03 September 2020

Mengesahkan,
Dekan FEB IAIN Ponorogo



Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag
NIP.197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yeni Arofah

NIM : 210816077

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbankan Syariah

Judul : Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Mitra Usaha BRI Syariah KCP Nganjuk)

Menyatakan bahwa naskah skripsi/thesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggungjawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.



Ponorogo, 3 November 2020

Yeni Arofah
NIM. 210816077

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Yeni Arofah
NIM : 210816077
Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

PERAN PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP PENGEMBANGAN
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (Studi Kasus Mitra Usaha BRI
Syariah KCP Nganjuk)

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 07 April 2020

Pembuat pernyataan,



Yeni Arofah
NIM. 210816077

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sektor ekonomi di Indonesia sebagian besar didukung oleh sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Pada saat krisis ekonomi pun ternyata sektor ini mampu tetap bertahan, artinya sektor UMKM mempunyai keunggulan dan sangat potensial untuk lebih dikembangkan lagi melalui suatu kebijakan yang tepat dan dukungan dari lembaga yang tepat pula. UMKM mampu melakukan penyesuaian ketika banyak perusahaan besar mengalami kebangkrutan dan melakukan PHK dalam jumlah besar. Kemampuan tersebut terjadi karena kandungan domestik yang tinggi pada *input* produksinya, sehingga mampu menghindar dari keterpurukan akibat depresiasi rupiah yang menyebabkan peningkatan biaya produksi pada usaha yang banyak menggunakan input impor.¹

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 3 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, maka yang dimaksud dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan 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

¹ Zamroni, "Peran Bank Syariah Dalam Penyaluran Dana Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)," *Iqtishadia*, 2, (September 2013), 230.

3. merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana yang dimaksud dalam Undang-Undang ini.
4. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.¹

Pertumbuhan UMKM di Indonesia saat ini masih dihadapkan pada berbagai permasalahan. Beberapa permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha mikro meliputi: aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek teknis, dan aspek keuangan.² Menurut Delima Sari Lubis permasalahan yang dihadapi UMKM, yaitu; keterbatasan modal kerja, kualitas sumber daya manusia yang rendah, produktivitas dan kualitas produk yang rendah, serta minimnya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi.³ Menurut Alyas dan Muhammad Rakib bahwa permasalahan lain yang dihadapi UMKM

¹ Undang-Undang RI Nomor 20 tahun 2008

² Muhammad Ridwan, *Dasar-Dasar Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), 25-26.

³ Delima Sari Lubis, "Pemberdayaan UMKM Melalui Lembaga Keuangan Syariah Sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan Kota Padangsidimpuan." *At-Tijarah*, 2, (Juli-Desember 2016), 131.

yaitu keterkaitan dengan permodalan, kurang jelasnya prospek usaha dan perencanaan, serta belum mantapnya visi dan misinya.⁴

Menurut Muslimin Kara pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah adalah upaya yang dilakukan untuk membantu usaha mikro, kecil dan menengah dalam mengatasi berbagai kendala yang dihadapi untuk dapat mengembangkan usaha sehingga bisa meningkatkan pendapatan.⁵ Melalui perkembangan teknologi yang semakin pesat memunculkan inovasi-inovasi pembiayaan keuangan yang dapat mempermudah pembiayaan UMKM. Pemberian pembiayaan atau permodalan kepada pelaku UMKM, secara langsung akan mempengaruhi volume usaha bila hal tersebut digunakan menjadi modal kerja. Jika pembiayaan tersebut digunakan untuk investasi maka akan meningkatkan pendapatan bagi UMKM maupun tenaga kerja yang bekerja pada perusahaan tersebut.⁶

Kehadiran perbankan syariah sebagai lembaga keuangan yang bergerak dibidang syariah dimaksudkan untuk menjadi alternatif yang lebih inovatif dalam jasa keuangan. Perbankan syariah mempunyai fungsi utama sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*), yaitu lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam

⁴Alyas dan Muhammad Rakib, "Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus Pada Usaha Roti Maros Di Kabupaten Maros)." *Sosiohumaniora*, 2, (Juli 2017), 114.

⁵Muslimin Kara, "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Makassar." *Jurnal Ilmu Syari'ah dan Hukum*, 1, (Juni 2013), 33.

⁶Zamroni, "Peran Bank Syariah Dalam Penyaluran Dana Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)," 227.

bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan.⁷ Menurut Andi Soemitra, salah satu fungsi pokok bank syariah adalah menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008.⁸ Penyaluran pembiayaan tersebut merupakan salah satu bisnis utama dan oleh karena itu menjadi sumber pendapatan utama bank syariah.⁹ Pembiayaan tersebut dapat digunakan sebagai tambahan modal untuk mengembangkan usaha, baik menambah barang dagang atau memperluas dan menambah tempat usaha.¹⁰ Menurut Fitriani Prastiawan dan Emile Satia Darma, pembiayaan yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri atau lembaga.¹¹

Dalam perbankan syariah pembiayaan *Murabahah* sendiri dijadikan sebagai pembiayaan prioritas dan paling abanyak diminati. *Murabahah* merupakan akad jual beli dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli. Keuntungan yang diperoleh bank syariah dalam transaksi ini merupakan

**IQAIN
PONOROGO**

⁷ Arif amrullah, "Peran Produk Pembiayaan Mikro Dalam Mengembangkan UMKM Sektor Riil Di Kabupaten Sidoarjo Tahun 2013-2015 (Studi Kasus BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo)." *OECONOMICUS Journal Of Economics* , 2, (Juni 2017), 23

⁸ Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: KENCANA, 2016), 58.

⁹ Pasal 19 UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

¹⁰ BRI Syariah, "BRISyariah Bidik Pelaku UMKM", dalam <https://www.brisyariah.co.id/persBRIS.php?news=332>, (diakses pada tanggal 19 April 2020, jam 19.39)

¹¹ Fitriani Prastiawan dan Emile Satia Darma, "Peran Pembiayaan BMT Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Anggota Dari Sektor Mikro Pedagang Pasar Tradisional." *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, 2, (Juni, 2016), 199.

keuntungan jual beli yang telah disepakati pada awal akad pembiayaan.¹² Menurut Muhammad Syafi'i Antoni, pembiayaan *murabahah* berperan dalam pengembangan usaha, membantu siklus usaha mikro tetap berjalan serta membantu meningkatkan omset usaha. Penambahan modal melalui pembiayaan *murabahah* bisa meningkatkan pendapatan dari bertambahnya barang dagang yang dijual oleh penjual.¹³

Menurut Yadi Janwari, implemetasi pembiayaan *murabahah* di perbankan syariah dilakukan dengan melalui beberapa tahap. Tahap pertama dilakukan akad *murabahah* antara perbankan syariah dan pihak ketiga (*supplier*), dimana pihak ketiga bertindak sebagai penjual dan bank syariah sebagai pembeli. Setelah itu dilakukan akad *wadi'ah* antara bank syariah dan pihak ketiga. Setelah itu dilakukan akad *wakalah* antara bank syariah dan nasabah.¹⁴ Sedangkan yang tertuang dalam fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* yang menyebutkan bahwa “jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima atau membelinya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli”. Implementasi pembiayaan *murabahah*

¹²Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), 193.

¹³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 168.

¹⁴ Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 15.

di BRI Syariah KCP Nganjuk yaitu dengan memberikan dana sepenuhnya kepada mitra usaha untuk membeli barang yang dibutuhkan sesuai dengan yang disampaikan oleh Ibu Ellanda Safitri BOS BRI Syariah KCP Nganjuk:

“Kalau disini langsung diberikan tunai sesuai nominal yang udah ada di brosur yep jadi lebih praktis kita gak harus wira wiri buat nyariin yang dibutuhin nasabah”.

“Tidak pakek akad wakalah, jadi akadnya ya tetap murabahah tidak pakek akad lain”.¹⁵

Menurut Ibu Ellanda Safitri pembiayaan mikro iB digunakan sebagai modal kerja dan investasi, dan pembiayaan diberikan secara tunai sehingga lebih praktis dan dirasa tidak memakan waktu untuk mencari barang kebutuhan nasabah yang sesuai dengan keinginan nasabah. Serta pada saat penyerahan dana dalam implementasinya di BRI Syariah KCP Nganjuk tidak disertai dengan adanya akad wakalah dan hanya digunakan akad *murabahah* saja. Akad *murabahah* digunakan dari awal nasabah atau pelaku UMKM mengajukan pembiayaan *murabahah* sampai dengan dana diserahkan sepenuhnya kepada nasabah untuk membeli atau memenuhi barang yang dibutuhkan oleh nasabah.

Salah satu perbankan syariah yang ada di Indonesia yaitu BRI Syariah yang berawal dari akuisisi BRI terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007, dan setelah mendapatkan izin usaha dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya No.10/67/KEP.GBI/DPG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 BRI Syariah secara resmi

¹⁵ Ellanda Safitri, wawancara via whatsapp, 9 September 2020

beroperasi.¹⁶ Salah satu cabangnya adalah BRI Syariah KCP Nganjuk, yang merupakan bentuk lembaga keuangan syariah yang telah memberikan banyak manfaat bagi masyarakat luas, bukan hanya pengusaha besar saja, namun juga memberi manfaat kepada para pelaku UMKM. Menurut Ibu Sony C. Rachmawati selaku Pincapem di BRI Syariah KCP Nganjuk, bahwa:

“BRI Syariah KCP Nganjuk dalam menyikapi program pemerintah untuk penanggulangan pengangguran tenaga kerja dan juga berupaya untuk mengambil peran sebagai lembaga keuangan yang turut membantu dalam mengatasi masalah permodalan bagi para pelaku usaha mikro”.¹⁷

Kegiatan penyaluran dana yang dilakukan kepada pelaku wirausaha UMKM menggunakan skema pembiayaan mikro BRI Syariah dengan akad *murabahah* (jual beli) dengan tujuan dari pembiayaan tersebut sebagai modal kerja, investasi dan juga konsumsi. Jenis pembiayaan yang ditawarkan yaitu berupa pembiayaan Mikro 25 iB, Mikro 75 iB, Mikro 200 iB, dan KUR. Pembiayaan dengan produk mikro diperuntukkan bagi wirausaha dengan lama usaha minimal 2 tahun sedangkan untuk KUR lama usaha minimal 6 bulan. BRI Syariah KCP Nganjuk dengan penyaluran pembiayaan *murabahah* turut serta berperan dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah yang ada di sekitar Nganjuk.¹⁸

¹⁶ BRI Syariah “Sejarah BRI Syariah,” dalam <http://BRISyariah.co.id>, (diakses pada tanggal 2 Januari 2019, jam 11.45).

¹⁷ Sony C. Rachmawati, *Wawancara*, 16 September 2019.

¹⁸ BRISyariah, “Mikro BRISyariah”, dalam <http://BRISyariah.co.id>, (diakses pada 26 Februari 2020, Jam 20.45).

Tabel 1.1
Jumlah UMKM di Kabupaten Nganjuk Tahun 2017-2019

No	Sektor	Tahun	Skala		Jumlah
			Usaha menengah	Usaha kecil	
1.	Perdagangan	2017	1.322	11.887	13.209
	Industri pertanian		511	2.874	3.385
	Industri non pertanian		185	1.047	1.232
	Aneka usaha		532	2.992	3.524
	Jumlah		2.550	18.800	21.350
2.	Perdagangan	2018	1.322	11.888	13.210
	Industri pertanian		511	2.874	3.385
	Industri non pertanian		185	1.047	1.232
	Aneka usaha		532	2.992	3.524
	Jumlah		2.550	18.801	21.351
3.	Perdagangan	2019	1.322	11.890	13.212
	Industri pertanian		511	2.876	3.387
	Industri non pertanian		185	1.050	1.233
	Aneka usaha		532	2.998	3.530
	Jumlah		2.550	18.800	21.364

Sumber: BPS Kabupaten Nganjuk 2019

Dari tabel tersebut menunjukkan bahwa daerah Nganjuk merupakan daerah yang potensial untuk penyaluran pembiayaan usaha, karena banyaknya pelaku UMKM yang dalam kurun waktu 3 tahun terjadi peningkatan jumlahnya.¹⁹ Dengan kian bertambahnya pelaku UMKM tersebut menurut BPS Kabupaten Nganjuk terjadi banyak kesulitan yang dihadapi oleh pengusaha/usaha UMKM yaitu kesulitan bahan baku, kesulitan permodalan dalam modal tetap atau modal lancar, dan kesulitan

¹⁹Badan Pusat Statistik Kabupaten Nganjuk, "UMKM Nganjuk", dalam <https://nganjukkab.bps.go.id/subject/35/usaha-mikro-kecil.html>, (diakses pada tanggal 21 April 2020, jam 13.47).

pengupahan karena pendapatan usaha menurun karena turunnya nilai *omset/output* dari usaha.²⁰

Menurut Bapak Sasmito yang merupakan salah satu mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk di bidang usaha Mebel yang telah mendapat pembiayaan *murabahah*. Dengan jenis pembiayaan yaitu KUR yang memang dikhususkan untuk pelaku UMKM yang baru membuka usaha kurang lebih 6 bulan. Akses terhadap pembiayaan tersebut terbilang mudah dan tanpa jaminan. Pembiayaan yang didapat tersebut sebenarnya belum mencukupi kebutuhan Pak Sasmito dalam menjalankan usaha mebelnya terutama dalam penyediaan alat-alat, bahan baku kayu yang mayoritas adalah beli dari luar daerah, serta upah bagi pekerja mebel tersebut. Usaha mebel juga kadang ada pasang surutnya ditambah setiap bulan Pak Sasmito harus memberikan angsuran pembiayaan KUR yang didapat kepada pihak bank padahal pendapatannya belum sebanding dengan pembiayaan yang didapatkan sehingga Pak Sasmito merasa terbebani oleh angsuran perbulannya.²¹

Sama halnya menurut Ibu Sulastris yang merupakan mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk di bidang toko klontong yang telah mendapat pembiayaan *murabahah* jenis KUR. Ibu Sulastris mengatakan bahwa beliau mendapat tawaran pembiayaan *murabahah* karena akses mudah dan juga ada pembiayaan yang tanpa jaminan yang cocok digunakan

²⁰Badan Pusat Statistik Kabupaten Nganjuk, “UMKM Nganjuk”, dalam <https://nganjukkab.bps.go.id/subject/35/usaha-mikro-kecil.html>, (diakses pada tanggal 21 April 2020, jam 13.47).

²¹ Sasmito, *Wawancara*, 20 September 2019

untuk pelaku usaha kecil. Beliau tertarik sehingga mengajukan pembiayaan tersebut untuk menambah barang dagangan di toko dan juga digunakan untuk memperluas tokonya. Menurut Beliau pembiayaan yang di dapat belum mencukupi kebutuhannya. Dimana saat pendapatan Ibu Sulastri belum mengalami peningkatan atas modal yang didapat tersebut ternyata sudah tiba waktunya untuk memberikan pembayaran angsuran. Padahal menurut Beliau usaha tokonya kadang sepi kadang ramai tidak menentu sehingga saat sudah waktunya untuk membayar angsuran Beliau harus mencari tambahan untuk membayarnya.²²

Berdasarkan paparan diatas pembiayaan *murabahah* dengan prinsip jual beli merupakan pembiayaan yang paling banyak digunakan di BRI Syariah KCP Nganjuk. Akan tetapi pembiayaan *murabahah* tersebut kurang maksimal karena belum sesuai dengan target peningkatan usaha yang diinginkan oleh pelaku UMKM. Dimana setelah mendapat pembiayaan seharusnya omset/pendapatan mitra usaha meningkat tetapi kenyataanya pelaku UMKM merasakan kendala dari faktor pemasaran yang tidak stabil dan cenderung mengalami pasang surut. Kendala tersebut berakibat terhadap omset/pendapatan yang stagnan bahkan menurun dan tidak sebanding dengan beban biaya angsuran yang harus dibayar setiap bulannya. Maka, perlu menggali dan menganalisis lebih lanjut mengenai peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah. Dengan demikian penulis ingin

²² Sulastri, *Wawancara*, 26 September 2019.

membahas lebih lanjut dalam bentuk skripsi yang berjudul “Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Mitra Usaha BRI Syariah KCP Nganjuk)”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latarbelakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana implementasi pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah KCP Nganjuk?
2. Bagaimana peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan usaha mikro kecil dan menengah pada mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dilakukan yaitu:

1. Mengetahui implementasi pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah KCP Nganjuk
2. Mengetahui peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM pada mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat secara teoritis dan praktis, diantaranya:

1. Bersifat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan tentang ilmu perbankan syariah dan sebagai pengetahuan serta sumber

bagi semua pihak yang ingin memahami dan mendalami ilmu ekonomi syariah. Khususnya BRI Syariah KCP Nganjuk tentang implementasi pembiayaan *murabahah* dan perannya terhadap pengembangan UMKM. Selain itu peneliti ini dapat menambah wawasan dan dapat dijadikan sebagai informasi bagi penulis selanjutnya yang berkaitan dengan peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM.

2. Bersifat Praktis

- a. Pihak BRI Syariah KCP Nganjuk, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan terhadap peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM khususnya BRI Syariah KCP Nganjuk, selain itu baik di Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan lembaga keuangan syariah lainnya.
- b. Pihak UMKM, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan terhadap penyelesaian masalah yang dihadapi oleh pelaku UMKM yang telah menjadi mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk.

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan skripsi, atau penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran serta garis-garis besar dari masing-masing bagian, atau yang saling berhubungan. Sehingga nantinya akan diperoleh

penelitian yang sistematis dan ilmiah. Berikut adalah sistematika penulisan skripsi yang akan penulis susun:

BAB I: Pendahuluan, Pada bab ini menjelaskan mengenai alasan yang mendasari penulis dalam mengambil judul dan tema penelitian ini. Disamping itu juga menjelaskan tujuan serta manfaat dari penelitian yang dilakukan penulis. Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II: Peran Pembiayaan *murabahah* Terhadap Pengembangan UMKM, pada bab ini membahas mengenai kajian teori peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM, Bab ini merupakan serangkaian landasan teori yang digunakan dalam menganalisis. Bab ini terdiri dari deskripsi teori pembiayaan *murabahah*, implementasi pembiayaan *murabahah*, usaha mikro kecil dan menengah, pengembangan UMKM dan studi penelitian terdahulu.

BAB III: Metode Penelitian, Pada bab ini membahas mengenai metode penelitian yang digunakan yang berisi jenis dan pendekatan penelitian, lokasi/tempat penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, teknik analisis data, dan teknik pengecekan keabsahan data

BAB IV: Analisis Peran Pembiayaan *murabahah* Terhadap Pengembangan UMKM (Studi Kasus Mitra Usaha BRI Syariah KCP Nganjuk), Bab ini adalah bab yang membahas tentang gambaran umum tempat penelitian dan paparan data dari penelitian yang berjudul “Peran

Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan UMKM (Studi Kasus Mitra Usaha BRI Syariah KCP Nganjuk)”, yang berisi tentang paparan data mengenai implementasi pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk. Kemudian paparan data mengenai peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM mitra usaha yang dilakukan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk. Kemudian membahas mengenai analisis implementasi pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk. Kemudian membahas mengenai analisis peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM mitra usaha yang dilakukan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk

BAB V: Penutup, Bab ini berisi tentang kesimpulan atau jawaban dari bagaimana implementasi pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah KCP Nganjuk dan bagaimana peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM serta saran-saran yang perlu disampaikan dan diajukan oleh penulis sebagai bahan pertimbangan penelitian berikutnya.



BAB II

PERAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH

A. Peran Pembiayaan *Murabahah*

1. Peran

Teori peran merupakan perpaduan berbagai teori, orientasi maupun disiplin ilmu. istilah “peran” diambil dari dunia teater. Dalam teater, seorang actor harus bermain sebagai seorang tokoh tertentu dan dalam posisinya sebagai tokoh itu ia diharapkan untuk berperilaku secara tertentu. Posisi aktor dalam teater (sandiwara) tersebut kemudian dianalogikan dengan posisi seseorang dalam masyarakat.¹

Menurut Hermansyah peran adalah serangkaian perilaku yang diharapkan pada seseorang sesuai dengan posisi sosial yang diberikan baik secara formal maupun secara informal. Peran didasarkan pada ketentuan dan harapan peran yang menerangkan apa yang individu harus lakukan dalam suatu situasi tertentu agar dapat memenuhi harapan mereka sendiri atau harapan orang lain yang menyangkut peran-peran tersebut.

Menurut Imanuel peran merupakan aspek dinamis kedudukan (status). Apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka ia menjalankan suatu peran. Peran yang bias disebut juga dengan peranan (*role*) memiliki beberapa arti:

¹Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 168.

Aspek dinamis dari kedudukan, Perangkat hak-hak dan kewajiban-kewajiban, Perilaku aktual dari pemegang kedudukan, dan Bagian dan aktivitas yang dimainkan oleh seseorang.¹

2. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah berasal dari kata keuntungan (الربح) karena dalam transaksi jual beli bank menyebut jumlah keuntungannya (*margin/mark up*). Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bi tsaman ajil*). Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.²

Menurut Yadi Janwari, jual beli barang dengan alat tukar disertai tambahan yang telah ditentukan. Dalam *murabahah* ini setidaknya ada dua pihak yang terlibat, yakni penjual dan pembeli. Disamping itu, dalam *murabahah* ini mesti ada kejelasan harga awal dan harga jual yang disampaikan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.

¹ Ibid., 169.

² Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik Buku Bacaan Akademik, Praktisi Serta Dewan Pengawas Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2012), 190.

Ibn Qudamah yang menyatakan bahwa *murabahah* adalah menjual dengan harga beli ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Wahbah Az-Zuhayli memberikan definisi *murabahah* adalah “jual beli dengan harga awal ditambah keuntungan”.¹

Menurut Abdul Ghofur, *murabahah* diartikan sebagai suatu perjanjian antara bank dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas suatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Obyeknya bisa berupa barang modal seperti mesin-mesin industri, maupun barang untuk kebutuhan sehari-hari seperti sepeda motor. *Murabahah* merupakan pembiayaan yang paling banyak digunakan dalam praktik perbankan syariah di Indonesia. *Murabahah* bisa diimplementasikan untuk memenuhi kebutuhan barang modal ataupun barang konsumsi yang dibutuhkan oleh nasabah.²

Perbedaan peruntukan pembiayaan *murabahah* yang diterapkan bisa dibedakan berdasarkan objek akad, tujuan penggunaan objek dan nasabah yang mengajukannya. Perbedaan peruntukan ini dimulai saat nasabah mengajukan pembiayaan, dan disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, kemampuan keuangan nasabah dan kriteria-kriteria yang sudah ditentukan bank, sampai terealisasinya pembiayaan tersebut.

¹ Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 15

² Abdul Ghofur, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009), Cet.2, 106

Perbedaan jenis-jenis pembiayaan *murabahah* dapat dijelaskan melalui

Tabel 2.1 berikut:¹

Tabel 2.1
Jenis Pembiayaan

Jenis pembiayaan	Modal kerja	Investasi	Konsumsi
Contoh objek jual beli	Mobil	Mobil	Mobil
Penggunaan	Digunakan untuk menambah aktiva lancar (persediaan)	Digunakan sebagai aktiva tetap	Digunakan untuk memenuhi kegiatan pribadi
Nasabah	Perusahaan yang melakukan jual beli mobil	Perusahaan yang bergerak dibidang transportasi atau ekspedisi	Digunakan sendiri
Jangka waktu	Pendek	Menengah	Panjang
Nominal	Besar	Menengah	Kecil

Berdasarkan tabel diatas, penggunaan objek *murabahah* untuk masing-masing jenis *murabahah* berbeda antara satu dengan yang lainnya. Hal ini menjadi acuan untuk membedakan jenis *murabahah* mana yang akan digunakan. Jika objek akan digunakan untuk menambah persediaan barang atau aktiva lancar, maka *murabahah* yang digunakan adalah *murabahah* modal kerja. Jika objek akan digunakan sebagai aktiva tetap, maka *murabahah* yang digunakan adalah *murabahah* investasi. Dan jika objek digunakan untuk memenuhi

¹ Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, 71.

kebutuhan pribadi, maka *Murabahah* yang digunakan adalah *murabahah* konsumsi.²

Menurut Muhammad Syafi'i Antoni, pembiayaan *murabahah* berperan dalam pengembangan usaha, membantu siklus usaha mikro tetap berjalan serta membantu meningkatkan omset usaha. Penambahan modal melalui pembiayaan *murabahah* bisa meningkatkan pendapatan dari bertambahnya barang dagang yang dijual oleh penjual.³

Landasan syariah *murabahah* adalah Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* pada tanggal 1 April 2000 yang intinya menyatakan bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yakni menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembelinya dengan harga yang lebih sebagai laba. Fitur dan mekanisme pembiayaan *murabahah*:⁴

- a. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah
- b. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

² Irvan Hartono, "Peran Perbankan Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah," 13.

³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 168.

⁴ Andi Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, 74.

- c. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan dana barang yang dipesan nasabah
- d. Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa dijanjikan di muka.

3. Ketentuan Umum *Murabahah*

Perihal *murabahah* diatur dalam Fatwa DSN No: 04/DSNMUI/IV/2000 tentang *murabahah*, yang mengatur hal-hal berikut ini: ¹

- a. Ketentuan umum *murabahah* dalam bank syari'ah:
 - 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
 - 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
 - 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
 - 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
 - 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya

¹Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI.No. 04/DSN_MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*.

yang diperlukan. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

7) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

8) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

b. Ketentuan *murabahah* kepada nasabah: ²

1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.

2) Jika bank menerima permohonan tersebut, bank harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.

3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

4) dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat mendatangi kesepakatan awal pemesanan.

² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, 105.

5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

7) Jika uang muka memakai kontrak *'urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:³

a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga

b) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya

c. Jaminan dalam *murabahah*

1) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.

2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang

d. Manfaat Pembiayaan *Murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis, transaksi pembiayaan *murabahah* memiliki beberapa manfaat, antara lain:⁴

³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, 105

⁴ Abdul Shomad, *Hukum Islam: Penormaan Prinsip Syariah dalam Hukum Indonesia*, Cet. 3, (Jakarta: KENCANA, 2017), 164

- 1) Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga jual beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah.
 - 2) Sistem murabahah juga sangat sederhana, sehingga menjadi skema paling banyak digunakan setelah skema *murabahah*.
 - 3) Penanganan administrasinya lebih mudah
- e. Resiko Pembiayaan *murabahah*

Diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:⁵

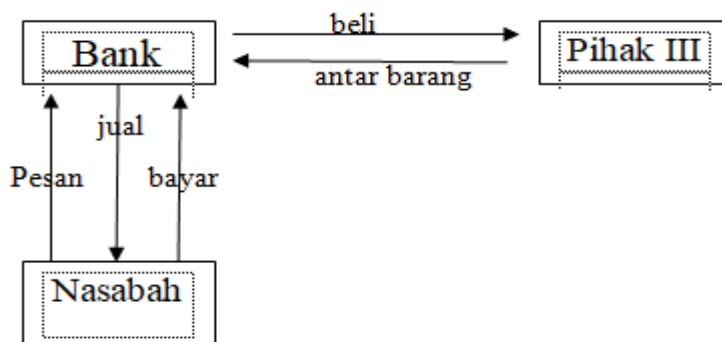
- 1) *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran
- 2) *Fluktuasi* harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena sebagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya.

B. Implementasi Pembiayaan *Murabahah* Di Perbankan Syariah

Dalam perspektif perbankan syariah, *murabahah* diartikan dengan suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah dan akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan. *Murabahah* di perbankan syariah, bank syariah bertindak sebagai penjual, sedangkan nasabah

⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, 107.

bertindak sebagai pembeli. Mekanisme operasional dari implementasi *murabahah* di bank syariah ini dapat digambarkan sebagai berikut:⁶

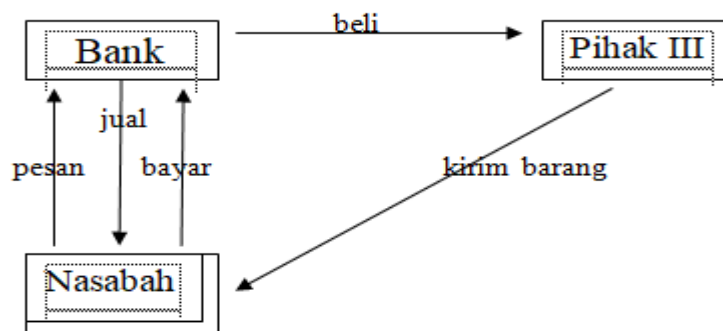


Gambar 2.1
Mekanisme Operasional Dari Implementasi *Murabahah* Di Bank Syariah

Dalam bagan diatas nampak bahwa bank melakukan jual beli secara langsung dengan pihak ketiga. Sebelum diterima oleh nasabah, barang yang menjadi objek *murabahah* diterima terlebih dahulu oleh pihak bank dari pihak ketiga. Dalam mekanisme seperti ini, maka bank tidak hanya bergerak di sektor keuangan, tetapi bergerak pula disektor riil. Namun, sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Bank hanya boleh bergerak dalam sektor keuangan dan tidak boleh bergerak dalam sektor riil. Oleh karena itu, implementasi *murabahah* di perbankan syariah perlu dilakukan modifikasi. Agar bank syariah tidak tergiring pada sektor riil tersebut, maka mekanisme operasional *murabahah* ini dapat dimodifikasi sebagai berikut.⁷

⁶ Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah*, 20

⁷ Pasal 1 Ayat 5 Peraturan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal Dan Lembaga Keuangan Nomor: PER-4/BL/2007 Tentang Akad-Akad Yang Digunakan Dalam Kegiatan Perusahaan Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Syariah.



Gambar 2.2
Mekanisme Operasional Pembiayaan Murabahah Bank Syariah
Modifikasi

Dari bagan itu tampak bahwa bank tidak melakukan transaksi langsung dengan pihak ketiga. Antara bank dan pihak ketiga tidak terjadi serah terima barang secara langsung. Barang yang diperjualbelikan langsung diserahkan oleh pihak ketiga kepada nasabah tanpa melalui bank terlebih dahulu. Namun, apabila mekanisme ini yang hendak dilaksanakan diperbankan syariah, maka diperlukan instrumen akad lain sebagai pelengkap. Ada dua akad yang paling mungkin digunakan sebagai instrumen pelengkap yakni akad *wadi'ah* atau akad *wakalah*.⁸

Dengan kata lain, dalam mengimplemetasikan *murabahah* di perbankan syariah dilakukan dengan melalui beberapa tahap. Tahap pertama dilakukan akad *murabahah* antara perbankan syariah dan pihak ketiga (*supplier*), dimana pihak ketiga bertindak sebagai penjual dan bank syariah sebagai pembeli. Setelah itu dilakukan akad *wadi'ah* antara bank syariah dan pihak ketiga, dimana bank sebagai *rab al-mal* atau *muwadi'* dan pihak ketiga sebagai *wadi'*. Setelah itu dilakukan akad *wakalah* antara

⁸ Yadi Januari, *Lembaga Keuangan Syariah*, 21.

bank syariah dan nasabah, dimana bank syariah bertindak sebagai *muwakil* dan nasabah sebagai *wakil*. Selain itu dari gambar diatas dapat dipahami bahwa proses pembiayaan *murabahah* di perbankan syariah dilakukan dengan melalui langkah-langkah sebagai berikut:⁹

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset ke bank syariah.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, bank harus membeli barang terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedangan, bank membeli barang atas nama bank sendiri, dan pembelian tersebut harus sah dan bebas riba.
3. Bank kemudian menjual barang kepada nasabah dengan harga beli plus margin.
4. Membuat kontrak jual beli antar bank dan nasabah. Bank boleh meminta jaminan kepada nasabah atau membayar uang muka pada saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.

Implementasi pembiayaan *murabahah* di perbankan syariah dengan menggunakan *murabahah bil wakalah*. *Murabahah bil wakalah* adalah jual beli dengan sistem wakalah. Dalam jual beli sistem ini pihak penjual mewakilkan pembeliannya kepada nasabah, dengan demikian akad pertama adalah akad wakalah setelah akad wakalah berakhir yang ditandai

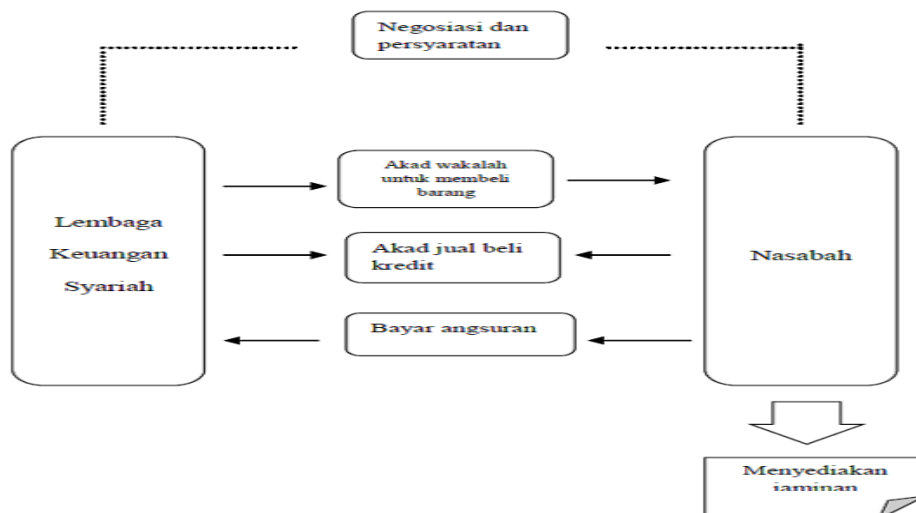
⁹ Ibid., 22.

dengan penyerahan barang dari nasabah ke Lembaga Keuangan Syariah kemudian pihak lembaga memberikan akad murabahah.¹⁰

Sesuai dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional No:04/DSNMUI/ IV/2000 pasal 1 ayat 9: “jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.” Sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI akad murabahah bil wakalah dapat dilakukan dengan syarat jika barang yang dibeli oleh nasabah sepenuhnya sudah milik lembaga keuangan syariah, kemudian setelah barang tersebut dimiliki lembaga keuangan syariah maka akad murabahah dapat dilakukan. Akad murabahah bil waakalah adalah jual beli dimana lembaga keuangan syariah mewakilkan pembelian produk kepada nasabah kemudian setelah produk tersebut di dapatkan oleh nasabah kemudian nasabah memberikannya kepada pihak lembaga keuangan syariah. Setelah barang tersebut di miliki pihak lembaga dan harga dari barang tersebut jelas maka pihak lembaga menentukan margin yang didapatkan serta jangka waktu pengembalian yang akan disepakati oleh pihak lembaga keuangan syariah dan nasabah. Skema Pembiayaan *Murabahah Bil Wakalah*.¹¹

¹⁰Faisal Husein, “Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Pada Anggota Di Bmt Syamil Ampel Boyolali.” *Skripsi*, (Surakarta: IAIN Surakarta, 2018), 35.

¹¹Faisal Husein, “Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Pada Anggota Di Bmt Syamil Ampel Boyolali.”37.



Gambar 2.3
Skema Pembiayaan *Murabahah Bil Wakalah* Di Lembaga Keuangan Syariah

C. Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM diatur berdasarkan UU Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.¹² Sesuai dengan Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM didefinisikan sebagai berikut:

¹² Nurul Churoisah, "Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Pada Kspps Bmt Al Amin Kudus," *Skripsi*, (Semarang: UIN Walisongo, 2018), 13.

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini
- b. 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 atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan 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 Undang-Undang ini.¹³

Jadi, dari beberapa pengertian UMKM diatas dapat disimpulkan bahwa setiap Usaha Mikro Kecil dan Menengah itu mempunyai pengertian yang berbeda, yang membedakan diantaranya terletak pada jumlah kekayaan yang dimiliki oleh calon nasabah yang akan melaksanakan transaksi pada bank syariah.

¹³ Ibid., 26.

2. Karakteristik dan Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Sulistyastuti (2004) menyebutkan ada empat alasan yang menjelaskan posisi strategis UMKM di Indonesia.¹⁴

- 1) UMKM tidak memerlukan modal yang besar sebagaimana perusahaan besar sehingga pembentukan usaha ini tidak sesulit usaha besar.
- 2) Tenaga kerja yang diperlukan tidak menuntut pendidikan formal tertentu.
- 3) Sebagian besar berlokasi di pedesaan dan tidak memerlukan infrastruktur sebagaimana perusahaan besar.
- 4) UMKM terbukti memiliki ketahanan yang kuat ketika Indonesia dilanda krisis ekonomi.

b. Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Kriteria UMKM pada Undang-undang Nomor 20 tahun 2008, bahwa kriteria UMKM diklasifikasi dalam kategori usaha mikro, kecil dan menengah didasarkan pada kekayaan bersih kecuali tanah dan bangunan tempat usaha serta hasil penjualan selama setahun.¹⁵

Berdasarkan kekayaan dan hasil penjualan, menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 pasal 6, kriteria usaha mikro yaitu:

¹⁴ Ibid. 26.

¹⁵ Irvan Hartono, Skripsi, "Peran Perbankan Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Artha Madani)," 14.

- 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)

Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:¹⁶

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, 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).

Sedangkan kriteria usaha menengah adalah 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 tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

¹⁶ Ibid., 27.

3. Permasalahan Yang Dihadapi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

Menurut Tulus H. Tambunan, masalah-masalah utama yang menghambat perkembangan atau pertumbuhan UMKM di Indonesia. Rintangan-rintangan yang umum tersebut termasuk keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan-kesulitan dalam pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan *input* lainnya, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar dan lainnya, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi (kualitas SDM) rendah, dan kemampuan teknologi, biaya transportasi dan energi yang tinggi, keterbatasan komunikasi, biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks, khususnya dalam pengurusan izin usaha, dan ketidakpastian akibat peraturan-peraturan dan kebijaksanaan-kebijaksanaan ekonomi yang tidak jelas atau tak menentu arahnya.¹⁷

Permasalahan terbesar UMKM adalah keterbatasan modal dan kesulitan pemasaran. Meskipun banyak skim kredit usaha bagi pengusaha kecil namun, pelaku usaha lebih memilih menggunakan uang sendiri atau sumber-sumber informal lainnya untuk mendanai kegiatan produksi mereka. Dalam hal pemasaran UMKM tidak punya sumber daya untuk mencari, mengembangkan atau memperluas pasar-pasar mereka sendiri. Mereka tergantung pada mitra dagang mereka

¹⁷ Tulus H. Tambunan, *Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), 45

untuk memasarkan produk-produk mereka, atau tergantung pada konsumen yang datang langsung ke tempat-tempat produksi mereka.¹⁸

Dukungan yang diberikan perbankan syariah dalam pemberian modal melalui pembiayaan dibatasi oleh adanya Ketersediaan jaminan yang merupakan salah satu hambatan bagi UMKM dalam mengajukan pembiayaan, sebab sebagian besar UMKM tidak memiliki jaminan yang cukup untuk memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan tersebut. Bank biasanya tidak dapat memberikan pembiayaan kepada orang yang tidak memiliki jaminan yang cukup. Hambatan lain bagi UMKM dalam memperoleh pembiayaan dari bank syariah adalah masih minimnya aspek legalitas dan administrasi. Sebagian besar UMKM tidak memiliki administrasi yang teratur bahkan banyak yang mengalami permasalahan dalam arus kasnya. Mereka menganggap bahwa sistem bagi hasil yang ditawarkan oleh bank syariah terlalu rumit karena setiap bulan mereka harus menghitung berapa persen laba yang harus disetorkan kepada bank.¹⁹

D. Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

Dalam Undang-Undang Nomer 20 Tahun 2008 Pasal 1, yang dimaksud dengan “Pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat untuk memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan, dan bantuan perkuatan untuk

¹⁸ Ibid., 45.

¹⁹ Ana Widya Puspitasari, “peran dan tantangan perbankan syariah dalam mengembangkan UMKM di Indonesia,” 88.

menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.²⁰

Lebih lanjut dalam Pasal 16 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, diuraikan bahwa Pemerintah dan Pemerintah Daerah memfasilitasi pengembangan usaha dalam bidang: produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia, dan desain dan teknologi. Menurut Muslimin Kara pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah adalah upaya yang dilakukan untuk membantu usaha mikro, kecil dan menengah dalam mengatasi berbagai kendala yang dihadapi untuk dapat mengembangkan usaha sehingga bisa meningkatkan pendapatan.²¹

Beberapa upaya yang dapat mengembangkan UMKM adalah sebagai berikut:²²

1. Pendekatan makro untuk menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya usaha kecil, antara lain meliputi penyediaan barang-barang publik yang lebih berorientasi pada pengembangan usaha, seperti fasilitas infrastruktur (sarana transportasi, komunikasi dan sebagainya), kebijakan moneter dan keuangan (misal: kredit bunga ringan bagi usaha kecil), fasilitas

²⁰ Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), 113.

²¹Muslimin Kara, "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Makassar." *Jurnal Ilmu Syari'ah dan Hukum*, 1, (Juni 2013), 33.

²²Daru Luhur Sasmito, "Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Ksu Bmt Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoarjo," *Skripsi*, (Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2019), 47.

perpajakan, pendidikan umum, pengembangan teknologi, serta kebijakan persaingan yang sehat

2. Menghilangkan monopoli, terutama pada industri hulu. Juga menghilangkan kolusi yang mendorong munculnya monopoli. Dengan adanya monopoli ini usaha kecil akan sulit berkembang.
3. Mengembangkan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha besar dan didasarkan saling menguntungkan ke dua belah pihak. Peningkatan efisiensi usaha, mengingat persaingan usaha semakin tajam, terlebih jika akan menembus pasar dunia.²³

E. Studi Penelitian Terdahulu

Penelitian Daru Luhur Sasmito (2019) dengan judul **“Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di KSU BMT Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoarjo.”** Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* yang disalurkan oleh KSU BMT Artha Bina Ummat kurang sesuai dengan yang tertuang dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*. Jika mengikuti ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional tersebut maka pihak KSU BMT Artha Bina Ummat harus memiliki terlebih dahulu barang yang akan dijadikan sebagai objek pembiayaan *murabahah*. Hasil penelitian selanjutnya menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* yang

²³ Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008

dilaksanakan oleh KSU BMT Artha Bina Ummat dapat membantu siklus usaha mikro tetap berjalan, serta membantu meningkatkan omzet usaha.²⁴

Penelitian Ana Mira Kunita (2015) dengan judul **“Peran Pembiayaan murabahah Dalam Mengoptimalkan UMKM Pada Bank Syariah Cabang Tangerang Ciputat”**. Bahwa peran Bank Syariah Mandiri Cabang Tangerang Ciputat melalui pembiayaan *murabahah* pada periode 2013-2015 ternyata sudah berjalan optimal. Hal ini dapat dilihat dari kenaikan jumlah pembiayaan *murabahah* pada UMKM yang terjadi setiap tahun. Pembiayaan *murabahah* pada UMKM ini adalah *murabahah* dengan pesanan yang mengikat. Hambatan yang dialami Bank Syariah Mandiri yaitu tingkat pendidikan SDM. Tingkat pemahaman SDM tentang bank syariah, serta cedera janji. Hambatan ini sering terjadi pada pelaku UMKM, maka dari itu bank syariah perlu adanya sosialisasi untuk memberi wawasan tentang bank syariah, dan melakukan restrukturisasi bagi nasabah yang melakukan cedera janji.²⁵

Penelitian Erviana Zahrotul Layla (2016) dengan judul **“Peran Pembiayaan Bai’ Bitsaman Ajil Bagi Pengembangan UMKM Nasabah Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Agritama Blitar”**. Bahwa usaha mikro merupakan salah satu sektor yang memiliki peranan penting dalam perekonomian namun, sektor ini sulit berkembang. Hal ini menyebabkan

²⁴Daru Luhur Sasmito, “Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Ksu Bmt Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoarjo,” *Skripsi*, (Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2019),

²⁵Ana Mira Kunita, “Peran Pembiayaan *Murabahah* Dalam Mengoptimalkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada Bank Syariah Cabang Tangerang Ciputat,” *Skripsi*, (Jakarta:UIN Syarifhidayatullah, 2016).

pengusaha mikro yang umumnya berasal dari lapisan masyarakat bawah yang nyaris tidak tersentuh dan dianggap tidak memiliki potensi dana oleh lembaga keuangan konvensional. Hal ini menjadi peluang bagi BMT Agritama dalam rangka memberdayakan masyarakat melalui simpan-pinjam dan jasa keuangan. Salah satu produk pembiayaan di BMT Agritama yang cukup diminati oleh nasabah khususnya para pengusaha mikro adalah pembiayaan BBA. Dengan banyaknya peminat pembiayaan tersebut peneliti ingin mengetahui peran dari pembiayaan BBA bagi pengembangan usaha mikro nasabah.²⁶

Penelitian Reza Faisal Husein (2018) dengan judul **“Peran Pembiayaan murabahah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Pada Anggota Di Bmt Syamil Ampel Boyolali.”** Hasil penelitian yaitu Peran Pembiayaan *murabahah* dalam pengembangan usaha mikro sangat membantu dalam kehidupan sehari-hari untuk tambahan produksi penjualan (bahan). Nasabah di BMT Syamil merasakan manfaat pembiayaan murabahah sebagai tambahan modal kerja mereka. Sehingga, nasabah bisa meningkatkan dan mengembangkan usahanya serta pendapatan mereka jadi bertambah.²⁷

Penelitian Dhika Widayanti (2019) dengan judul **“Kontribusi Pembiayaan murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Dan Peningkatan Taraf Hidup Nasabah (Studi Kasus Di Kspps Bmt Amal**

²⁶ Ervina Zahrotul Layla, “Peran Pembiayaan Bai’Bitsaman Ajil Bagi Pengembangan UMKM Nasabah Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Agritama Blitar,” *Skripsi*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2016).

²⁷ Reza Faisal Husein, “Peran Pembiayaan *Murabahah* Dalam Pengembangan Usaha Mikro Pada Anggota Di Bmt Syamil Ampel Boyolali.” *Skripsi*, (Surakarta: IAIN Surakarta, 2018).

Mulia).” Berdasarkan analisis data, menunjukkan bahwa KSPPS BMT Amal Mulia berupaya mengoptimalkan produk *murabahah*. Upaya tersebut melalui penyaluran dana untuk membantu masyarakat sekitar dalam menjalankan usahanya. Pembiayaan *murabahah* ini diberlakukan kepada siapa saja yang ingin menggunakannya bukan untuk kebutuhan konsumtif saja, akan tetapi juga kebutuhan produktif. Sasaran distribusi anggota pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT Amal Mulia adalah masyarakat menengah kebawah yang mempunyai usaha kecil, akan tetapi selama ini belum merata, mayoritas anggota pembiayaan *murabahah* berada di wilayah Kecamatan Suruh dan sekitarnya. Sedangkan kendala-kendala yang dihadapi KSPPS BMT Amal Mulia dalam mengoptimalkan pembiayaan *murabahah*, yang pertama adalah pemahaman produk, kedua komunikasi, ketiga konsisten dalam memantau perkembangan usaha masyarakat.²⁸

Perbedaan antara penelitian sebelumnya dengan penelitian ini terletak pada pengembangan teori yang dilakukan oleh peneliti yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Beda dengan penelitian Daru Luhur Sasmito (2019), yang dalam penelitiannya menggunakan teori dari Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wat Tamwil* (2004). Dimana Daru meneliti tentang kurang sesuainya penyaluran pembiayaan oleh KSU BMT

²⁸Dhika Widayanti, “Kontribusi Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Dan Peningkatan Taraf Hidup Nasabah (Studi Kasus Di KSPPS BMT Amal Mulia).” *Tugas Akhir*, (Salatiga: IAIN Salatiga, 2019).

Artha Bina Ummat. Persamaan penelitian terdapat pada objek yang diteliti yaitu pelaku UMKM.

2. Beda penelitian Ana Mira Kunita (2015), yang dalam penelitiannya menggunakan teori dari Amir Mahmud dan Rukmana, Bank Syariah (2010). Dimana Ana meneliti tentang hambatan yang dialami oleh bank syariah seputar tingkat pendidikan SDM dan tingkat pemahaman SDM seputar Bank Syariah serta cedera janji. Persamaan penelitian terdapat pada pembiayaan yang digunakan dalam penelitian.
3. Beda penelitian Erviana Zahrotul Layla (2016), yang dalam penelitiannya menggunakan teori dari Nurul Huda dan Muhammad Heykal, Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis (2010). Dimana Erviana meneliti tentang usaha mikro yang sulit berkembang karena dianggap masyarakat bawah yang nyaris tidak tersentuh dan dianggap tidak memiliki potensi dana oleh lembaga keuangan konvensional sehingga menjadi peluang bagi BMT Agritama dalam rangka memberdayakan pelaku mikro. Persamaan penelitian terdapat pada pembahasan seputar pengembangan UMKM.
4. Beda penelitian Reza Faisal Husein (2018) yang dalam penelitiannya menggunakan teori dari Ismail, Perbankan Syariah (2011). Dimana Reza meneliti tentang manfaat dari pembiayaan murabahah sebagai modal kerja. Persamaan penelitian ini terdapat pada pembiayaan dan objek penelitian yang digunakan.

5. Beda penelitian Dhika Widayanti (2019), yang dalam penelitiannya menggunakan teori dari Muhammad, Manajemen Bank Syariah (2016). Dimana Dhika meneliti tentang cara mengoptimalkan pembiayaan murabahah bagi nasabah dan berbagai kendala yang dihadapi. Persamaan penelitian ini terdapat pada pembiayaan yang digunakan dan metodenya yaitu metode kualitatif.

Sedangkan dalam penelitian yang diteliti oleh peneliti dalam judul peran pembiayaan murabahah terhadap pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (studi kasus BRI Syariah KCP Nganjuk) menggunakan teori dari Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik (2001), teori Yadi Janwari, Lembaga Keuangan Syariah (2015, dan Muslimin Kara, kontribusi pembiayaan perbankan syariah terhadap pengembangan UMKM di kota makassar (2013). Dimana peneliti meneliti tentang implementasi pembiayaan murabahah di BRI Syariah KCP Nganjuk dan juga peran pembiayaan murabahah terhadap pengembangan UMKM.



BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian Dan Pendekatan

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis adalah penelitian lapangan (*field research*) untuk mendapatkan data dan informasi, penulis terjun langsung ke objek penelitian yaitu lembaga yang diteliti.¹ Pada penelitian ini yaitu pada BRI Syariah KCP Nganjuk untuk mengetahui dan mencari data langsung mengenai bagaimana implementasi pembiayaan *murabahah* dan peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM yang dilakukan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk. Penulis menjadikan beberapa teori yang terkait pembiayaan *murabahah*, implementasi pembiayaan *murabahah* di perbankan syariah, UMKM, dan pengembangan UMKM, sebagai pijakan atau pedoman penulis melakukan penelitian dan membuat kebenaran yang terjadi di lapangan.

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya dan bertujuan mengungkapkan gejala secara *holistik-kontekstual* melalui pengumpulan

¹ Eko Sugiarto, *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi dan Tesis* (Yogyakarta: Suaka Media, 2005), 8.

data dari latar alami dengan memanfaatkan diri penulis sebagai instrumen kunci.¹

Tujuan utama pendekatan kualitatif adalah mengembangkan pengertian konsep-konsep yang pada akhirnya menjadi teori. Pada penelitian ini mengungkapkan kejadian, keadaan, fenomena, variabel, dan keadaan yang terjadi saat penelitian berlangsung dengan menyuguhkan apa yang terjadi di BRI Syariah KCP Nganjuk. Peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada pimpinan cabang pembantu, BOS (*Branch ops. Spv.*), CS (*Customer Service*), AO (*Account Officer*), AOM dan karyawan lain, serta mitra usaha UMKM yang dibiayai oleh Bank BRI Syariah KCP Nganjuk yang bisa memberikan penjelasan yang valid tentang peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM, kemudian dijabarkan oleh peneliti agar penelitian ini mudah dimengerti oleh pembaca.

B. Lokasi/Tempat Penelitian

Lokasi yang dijadikan objek dalam penelitian ini adalah BRI Syariah KCP Nganjuk yang beralamatkan di Jalan Yos Sudarso No. 15 C, Payaman, Kecamatan Nganjuk, Kabupaten Nganjuk yang merupakan BRI Syariah kantor cabang pembantu dibawah naungan BRI Syariah cabang Kediri. Penelitian dilakukan di tempat ini karena di BRI Syariah KCP Nganjuk terdapat pembiayaan *murabahah* yang diperuntukkan kepada pelaku UMKM di sekitar Nganjuk tetapi belum bisa mencukupi

¹ Eko Sugiarto, *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi dan Tesis*, 9.

permodalan bagi mitra usahanya. Sedangkan penyaluran pembiayaan *murabahah* sudah dilakukan oleh pihak BRI Syariah KCP Nganjuk. Sehingga belum mencukupinya kebutuhan permodalan berdampak pada omset/pendapatan yang didapat oleh pelaku UMKM tidak sebanding dengan modal yang setiap bulan harus diangsur.

C. Data Dan Sumber Data

1. Data Penelitian

Data dalam penelitian ini termasuk data primer yakni data yang diperoleh langsung dari objeknya oleh peneliti yang berasal dari hasil pencatatan dan rekam hasil observasi dan wawancara dengan subyek penelitian. Selain itu, data yang dibutuhkan yaitu berupa dokumentasi yang berupa foto kegiatan penelitian dan foto saat melakukan wawancara.²

Untuk mempermudah penelitian ini, penulis berupaya menggali data dari lapangan untuk mendapatkan informasi yang diinginkan, data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dari BRI Syariah KCP nganjuk, dengan berupaya menggali data tentang implementasi pembiayaan *murabahah* dan peran pembiayaan terhadap pengembangan UMKM yang dilakukan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk.

² Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), 42.

2. Sumber Data Penelitian

Sumber data dalam penelitian ini adalah subyek darimana data dapat diperoleh. ³Dalam kegiatan penelitian ini, peneliti akan mengambil data dari pimpinan cabang pembantu, *BOS*, *Customer service*, *teller*, *AOM* dan karyawan lain, serta mitra usaha UMKM yang dibiayai oleh BRI Syariah KCP Nganjuk yang bisa memberikan penjelasan yang valid tentang peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM, kemudian dijabarkan oleh peneliti agar penelitian ini mudah dimengerti oleh pembaca.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan observasi. Teknik tersebut adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara pada penelitian ini dilakukan dengan Pimpinan Cabang Pembantu, *BOS*, *Customer service*, *teller*, *AOM*, dan karyawan lain serta mitra usaha UMKM yang dibiayai oleh BRI Syariah KCP Nganjuk yang dapat memberikan informasi kepada peneliti terkait dengan peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM. Penelitian dengan teknik wawancara dimaksudkan agar partisipan akan membagi pengalamannya dengan peneliti, kemudian data hasil wawancara direkam selanjutnya ditulis

³ Lexy J. Meleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1996), 28.

kembali (*transcribing*) kemudian diringkas dan dianalisis tema serta polanya.

2. Observasi

Observasi yang dilakukan peneliti yaitu dengan mengamati terkait penyaluran pembiayaan *murabahah* terhadap pelaku UMKM di BRI Syariah KCP Nganjuk. Sehingga observasi yang peneliti lakukan mendapatkan gambaran umum BRI Syariah KCP Nganjuk serta mengenai implementasi pembiayaan *murabahah* dan peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM.

E. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian ini, teknik pemeriksaan keabsahan data menggunakan triangulasi sumber. Dengan teknik triangulasi sumber, peneliti membandingkan hasil wawancara yang diperoleh dari masing-masing sumber atau informan. Penelitian sebagai pembanding untuk mengecek kebenaran informasi yang didapatkan. Untuk memastikan keabsahan data pada proses analisis, maka setiap pertanyaan pada pengamatan akan dianalisis satu persatu. Pengolahan data akan dideskripsikan dalam suatu penjelasan, dalam bentuk bahasa verbal yang kemudian ditarik kesimpulan, sehingga dengan analisis tersebut diharapkan dapat mengemukakan gambaran yang jelas tentang peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM (studi kasus mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk).

F. Teknik Pengolahan Data

Setelah data dikumpulkan melalui tahap diatas, penulis dalam mengelola datanya dilakukan dengan cara *Organizing*, yaitu teknik yang digunakan dalam mengolah data yang diperoleh penulis dalam penelitian dengan cara menyusun data tersebut secara sistematis sebagaimana yang telah direncanakan dalam rumusan masalah. Pengolahan data dilakukan dengan mereduksi data atau proses pemilihan, pemusatan perhatian untuk menyederhanakan, mengabstrakkan dan transformasi data. Kemudian dilanjut dengan penyajian data yang bersumber dari catatan tertulis dilapangan. Data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih spesifik namun hal tersebut tidak mudah karena butuh pemikiran yang luas. Reduksi data dapat mempermudah peneliti melakukan pengumpulan data serta bisa mencari data tambahan jika diperlukan.

G. Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang penulis gunakan adalah metode induktif yaitu pembahasan yang diawali dengan kenyataan-kenyataan yang bersifat khusus, kemudian dikemukakan menggunakan teori-teori yang bersifat umum.⁴ Analisis data dilakukan dengan cara mengamati kejadian di lapangan kemudian dianalisis dan ditarik kesimpulan. Dalam hal ini, setelah penulis memperoleh data-data dari hasil penelitian kemudian dilakukan analisis data terkait rumusan masalah yang diteliti oleh peneliti.

⁴ Aji Damanuri, *Metode Penelitian Mu'amalah*, 154.

BAB IV

**PERAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* TERHADAP PENGEMBANGAN
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH**

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Sejarah Berdirinya PT. BRI Syariah

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. BRI Syariah Tbk secara resmi beroperasi. Kemudian PT. BRI Syariah Tbk merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Dua tahun lebih PT. BRI Syariah Tbk. hadir melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip perbankan syariah. Kehadiran PT. BRI Syariah Tbk. di tengah- tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan.¹

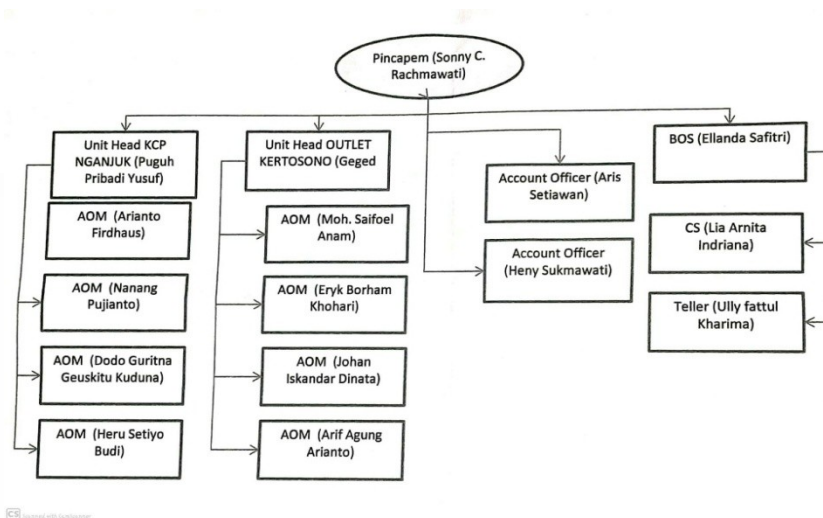
¹ Bank Rakyat Indonesia Syariah, *profil perusahaan*, diakses pada 08 Oktober 2019 dari <http://www.brisyariah.co.id/cabang>

Aktivitas PT. BRI Syariah Tbk. semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. BRI Syariah Tbk (proses spin off) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. BRI Syariah Tbk. Saat ini PT. BRI Syariah Tbk. menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. BRI Syariah Tbk. tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. BRI Syariah Tbk. menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan

BRI Syariah KCP Nganjuk merupakan salah satu bank syariah yang berada di Kota Nganjuk. BRI Syariah KCP Nganjuk berdiri pada tanggal 11 April 2015 yang beralamat di Jalan Yos Sudarso No. 15 G, Payaman, Kecamatan Nganjuk, Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur.

b. Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Nganjuk

Struktur organisasi pada BRI Syariah KCP Nganjuk adalah sebagai berikut:



Sumber: Bank BRI Syariah KCP Nganjuk Yos Sudarso

Gambar 4.1
Struktur organisasi PT. Bank BRI Syariah KCP Nganjuk

Struktur organisasi, tugas, dan wewenang adalah sebagai berikut:¹

- 1) Pimpinan cabang pembantu, memiliki tugas dan wewenang melakukan pertanggung jawaban operasional kantor cabang pembantu. Mempertanggung jawabkan pelaksanaan tugas pokok, dan kegiatannya.
- 2) *Unit financing officer*, memiliki tugas melakukan proses *marketing* untuk sekmen konsumen.
- 3) *Account officer* memiliki tugas, wewenang, dan tanggung jawab atas program-program *marketing*, sekaligus memasarkan produk-produk konsumen.
- 4) *Branch ops. spv*, tugas dan wewenangnya yaitu mengkoordinasikan kegiatan pelayanan, transaksi operasional

¹ Ellanda Safitri, *Wawancara*, 26 September 2019.

teller, dan *costomer service*. Sehingga kebutuhan nasabah dapat terpenuhi, tidak ada transaksi yang tertunda penyelesaiannya.

5) *Teller* memiliki tugas dan wewenang, melayani nasabah untuk transaksi setor, penarikan tunai dan nontunai. Kemudian melaksanakan dan bertanggung jawab, atas transaksi operasional tunai dan nontunai, yang diprosesnya berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan, serta aturan yang telah ditetapkan.

6) *Customer Service* memiliki wewenang dan tugas, melayani nasabah dengan memberikan informasi produk, layanan dan melaksanakan transaksi operasional sesuai dengan kewenangannya. Menangani keluhan nasabah, dan memahami produk layanan yang diberikan terkait dengan operasi pelayanan *customer service*.

c. Produk BRI Syariah KCP Nganjuk

1) Produk penghimpunan dana pada BRI Syariah KCP Nganjuk terdiri dari:

- a) Deposito BRI Syariah iB
- b) Tabungan Faedah BRI Syariah iB
- c) Tabungan Haji BRI Syariah iB
- d) Tabungan Pensiun BRI Syariah iB
- e) Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah iB

- f) Produk TabunganKu
- 2) Produk penyaluran dana pada BRI Syariah KCP Nganjuk terdiri dari:
- a) KMF (Kepemilikan Multi Faedah) Purna BRI Syariah iB
 - b) KMF Pra Purna BRI Syariah iB
 - c) KMG (Kepemilikan Multi Guna) BRI Syariah iB
 - d) KPR (Kepemilikan Rumah) Sejahtera BRI Syariah iB
 - e) KPR (Kepemilikan Rumah) BRI Syariah iB
 - f) KMG (Kepemilikan Multi Guna) Purna BRI Syariah iB
 - g) SME 200-500 BRI Syariah iB
 - h) Mikro BRI Syariah iB, dibagi lagi menjadi: Mikro 25 iB , Mikro 75 iB, Mikro 200 iB dan, KUR
3. Produk jasa layanan pada BRI Syariah KCP Nganjuk terdiri dari: Transfer, SMS banking, Kliring, RTGS, Jual beli valuta asing (*sharf*)

2. Implementasi Pembiayaan *Murabahah* Di BRI Syariah KCP Nganjuk

Perbankan syariah merupakan sebuah lembaga perbankan Islam yang memiliki kegiatan pembiayaan yang sering dikenal sebagai pinjaman berdasarkan akad. Dimana kebanyakan pembiayaan yang digunakan di perbankan syariah adalah pembiayaan *murabahah* atau pembiayaan jual beli. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh

Bapak Nanang Pujianto selaku *Account Officer Micro* BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:²

“Basic pembiayaan murabahah itu jual beli jadi kita nyediain kebutuhan nasabah terus nasabah mbayare diangsur perbulan. Pas dilakuin akad pihak BRIS nyebutne harga asli ambi keuntungan seng pengen diperoleh. Cuman ya kadang pembiayaan diserahne langsung berupa tunai dudu berupa barang.”

“Ya emang pembiayaan murabahah ki paling uakeh seng minat mbak opo maneh enek jenis pembiayaan KUR seng kanggo pelaku usaha seng lagi buka 6 wulan kan yo enak. Lagian pembiayaan murabahah ki mudah, cepet, terus resiko iso dikatakan minim mbak.”

Berdasarkan pemaparan diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* merupakan jual beli antara Pihak BRI Syariah KCP Nganjuk sebagai penyedia kebutuhan nasabah sedangkan nasabah sebagai orang yang mengajukan pembiayaan. Dimana Pihak BRI Syariah KCP Nganjuk pada waktu terjadi akad menyebutkan harga pokok dan keuntungan yang ingin diperoleh. Pembiayaan *murabahah* sangat diminati karena prosesnya yang mudah, cepat, dan minim resiko.

Jenis pembiayaan *murabahah* yang diberikan bagi pelaku UMKM yaitu pembiayaan mikro. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Ibu Lia Arnita Indriana selaku *customer Service* BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:³

“Pembiayaan untuk UMKM di Bank BRI Syariah KCP Nganjuk menggunakan pembiayaan mikro. Disini ada 4

² Nanang Pujianto, *Wawancara*, 12 September 2019

³ Lia Arnita Indriani, *Wawancara*, 10 September 2019.

jenis pembiayaannya kan mikro 25 iB, mikro 75 iB, mikro 200 iB dan KUR semua jenis pembiayaan itu gunain akad murabahah.”

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa BRI Syariah mempunyai produk pembiayaan mikro yang ditujukan bagi UMKM dengan syarat dan ketentuan yang ada. Dimana jenis pembiayaan tersebut ada 4 yaitu: mikro 25 iB, mikro 75 iB, mikro 200 iB dan KUR.

Dalam pengaplikasian produk pembiayaan yang dijalankan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk menggunakan akad *murabahah*. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Ibu Ellanda Safitri selaku *Branch Supervisor Operational* BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:⁴

“Pembiayaan mikro iB itu menggunakan akad murabahah (jual beli), yang digunakan dengan tujuan sebagai modal kerja dan investasi”.

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa Skema pembiayaan mikro BRI Syariah KCP Nganjuk menggunakan akad *murabahah*, dengan tujuan pembiayaan sebagai modal kerja, investasi dan konsumsi (setinggi-tingginya 50% dari tujuan produktif nasabah).

a. Tahap Pengajuan Pembiayaan *Murabahah*

Pelaku UMKM yang akan mengajukan pembiayaan *murabahah* bisa dengan cara datang langsung ke kantor BRI Syariah KCP Nganjuk atau melalui petugas bank yang berkeliling.

⁴ Lia Arnita Indriani, *Wawancara*, 10 September 2019.

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Bapak Heru Setiyo Budi selaku *Account Officer Micro* Bank BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:⁵

“Mayoritas pelaku UMKM yang mengajukan pembiayaan murabahah disini itu yang dekat dengan outlet BRIS Nganjuk atau daerah jangkauan petugas BRIS yang berkeliling saja. Jarang sekali yang dari wilayah pedesaan yang jauh dari jangkauan petugas disini.”

“Kalau persyaratannya sih ya fotocopy E-KTP, KK, SKU, sama NPWP tapi kalau limit pembiayaannya lebih dari 50 juta.”

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM yang akan mengajukan pembiayaan *murabahah* harus mengisi formulir pengajuan pembiayaan yang sudah disediakan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk, serta harus melampirkan berkas-berkas persyaratan pengajuan pembiayaan seperti fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP), fotocopy Kartu Keluarga (KK), Surat Keterangan Usaha (SKU), dan NPWP

Tahap pengajuan pembiayaan *murabahah* yang diaplikasikan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk yaitu dengan melengkapi dokumen identitas (copy) yang harus dilengkapi dan dibawa saat pengajuan pembiayaan:

- 1) E-KTP calon nasabah dan pasangan (suami/istri) yang masih berlaku
- 2) Kartu keluarga dan akta nikah

⁵ Ellanda Safitri, *Wawancara*, 23 September 2019.

- 3) Akta cerai/surat kematian (untuk janda/duda)
- 4) Surat ijin usaha/surat keterangan usaha (SKU asli)
- 5) NPWP wajib ada limit pembiayaan >50 juta

Sedangkan untuk aplikasi pengajuan pembiayaan adalah:

- 1) Formulir aplikasi pengajuan pembiayaan wajib dilengkapi dan ditandatangani oleh nasabah
- 2) Catatan keuangan yang dibuat oleh nasabah atau nota-nota penjualan
- 3) SPPY PBB bukti lunas PBB tahun terakhir (wajib untuk jaminan tanah dan bangunan) (SPPT & STTS asli)
- 4) FC agunan dan IMB jika ada
- 5) Bukti riwayat pembiayaan di Bank

b. Prinsip Kehati-hatian

Terdapat penentuan calon pelaku UMKM yang akan mengajukan pembiayaan di BRI Syariah KCP Nganjuk. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Ibu Lia Arnita Indriana selaku *customer Service* BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:⁶

“Untuk pelaku UMKM yang baru mengajukan pembiayaan biasanya kita arahkan ke pembiayaan murabahah jenis KUR karena minimal usaha 6 Bulan. Yang mana jenis pembiayaan jenis ini memang dikhususkan untuk pelaku UMKM yang baru mulai merintis usaha. Juga Calon pelaku UMKM yang mau mengajukan pembiayaan disini harus punya track record yang baik, usaha dijalankan sesuai syariah Islam dan tidak ada catatan hitam pada usahanya.”

⁶ Lia Arnita Indriani, *Wawancara*, 10 September 2019.

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan ini ditujukan bagi wirausaha dan atau pengusaha dengan lama usaha minimal 2 tahun untuk pembiayaan mikro, dan minimal 6 bulan untuk pembiayaan KUR. Untuk BI checking calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan harus dengan track record kolektibilitas lancar dan tidak terdaftar dalam DHN BI.

Dalam pengajuan pembiayaan bank syariah terdapat barang jaminan yang dijadikan sebagai bukti agunan yang harus diberikan atau diserahkan kepada pihak Bank syariah. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Bapak Heru Setiyo Budi selaku *Account Officer Micro* BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:⁷

“iya, ada mbak, barang jaminan yang berlaku untuk pembiayaan mikro bagi UMKM adalah tanah hak milik, bangunan, dan BPKB tapi kalau KUR tidak wajib ada jaminan/agunan mbak”.

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa barang jaminan yang berlaku di BRI Syariah KCP Nganjuk dalam mendapatkan pembiayaan mikro dan KUR bagi UMKM dengan akad *murabahah* yaitu tanah hak milik, bangunan, BPKB. Berbeda dengan pembiayaan jenis KUR dimana pelaku UMKM tidak wajib menyerahkan jaminan/agunan. Nasabah bisa menyerahkan persyaratan pembiayaan *murabahah* langsung ke

⁷ Heru Setiyo Budi, *Wawancara*, 15 September 2019.

kantor BRI Syariah KCP Nganjuk atau kepada petugas yang berkeliling ke tempat usaha.

Dalam pengajuan pembiayaan bank syariah terdapat barang jaminan yang dijadikan sebagai bukti agunan yang harus diberikan atau diserahkan kepada pihak Bank syariah. Implementasi pembiayaan *murabahah* terhadap barang jaminan di BRI Syariah KCP Nganjuk untuk pembiayaan *murabahah* jenis mikro iB berupa sertifikat tanah hak milik, sertifikat bangunan, dan BPKB. Sedangkan untuk jenis pembiayaan KUR jaminan tidak wajib seperti yang ada pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.1
Jenis Pembiayaan *Murabahah*

Ket.	Mikro 25 iB	Mikro 75 iB	Mikro 200 iB	KUR Mikro iB
Limit pembiayaan	Rp. 5 juta s.d 25 juta	Rp. 25 juta s.d 75 juta	Rp. >75 juta s.d 200 juta	s.d Rp. 25 juta
Tenor pembiayaan	3-12 bulan	6-36 bulan (modal kerja) 6-60 bulan (investasi)	6-60 bulan	6-60 bulan
Jaminan/Agunan	Tanpa Agunan	Kendaraan bermotor, kios, los tanah kosong, tanah dan bangunan deposito BRI Syariah	Kendaraan bermotor, kios, los tanah kosong, tanah dan bangunan deposito BRI Syariah	Agunan tidak wajib
Dokumen agunan	-	SHM, SHGB, SHMSRS, AJB/letter	SHM, SHGB, SHMSRS, AJB/letter	-

		C/Girik, Petok D, BPKB, SHPTU/SIPTU, gadai deposito	C/Girik, Petok D, BPKB, SHPTU/SIPT U, gadai deposito	
--	--	--	--	--

Sumber: BRI Syariah KCP Nganjuk.

c. Realisasi Pembiayaan

Setelah permohonan pembiayaan diterima maka pelaku UMKM harus datang ke kantor BRI Syariah untuk membuat akad. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Bapak Arianto Firdhaus selaku *Account Office Micro* BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:⁸

“Ya, kalau pelaku UMKM itu udah ngajuin pembiayaan, udah diproses sama pihak bank dianalisis emang layak dan sudah memenuhi persyaratan buat dapet pembiayaan ya nasabah itu akan dihubungi supaya ke kantor untuk membuat akad dan menekan kontrak pembiayaan mbak.”

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa nasabah yang telah memenuhi persyaratan dan siap untuk direalisasikan pembiayaannya, maka nasabah tersebut harus datang sendiri ke kantor BRI Syariah KCP Nganjuk. Dari berbagai tahap pembiayaan hanya pada tahap realisasi ini lah yang mengharuskan nasabah datang langsung ke kantor.

Realisasi pembiayaan dilakukan dengan menyerahkan dana sepenuhnya kepada mitra usaha yang telah mengajukan pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah KCP Nganjuk.

⁸ Arianto Firdhaus, *Wawancara*, 13 September 2019.

Sebagaimana yang di sampaikan oleh Ibu Ellanda Safitri *Branch Supervisor Operational* BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:⁹

“Kalau disini langsung diberikan tunai sesuai nominal yang udah ada di brosur yen jadi lebih praktis kita gak harus wira wiri buat nyariin yang dibutuhin nasabah”.

Berdasarkan pemaparan diatas, dapat disimpulkan bahwa Menurut Ibu Ellanda Safitri pembiayaan murabahah diberikan sepenuhnya kepada mitra usaha secara tunai sehingga dinilai lebih praktis dan dirasa tidak memakan waktu untuk mencari barang kebutuhan nasabah yang sesuai dengan keinginan nasabah.

Pada saat penyerahan sepenuhnya dana secara tunai kepada nasabah bank mewakili pembelian barang kepada nasabah kemudian setelah produk didapat oleh nasabah kemudian nasabah memberikan barang kepada pihak bank dengan menggunakan akad *Murabahah Bil-Wakalah*. Menurut Ibu Ellanda Safitri *Branch Supervisor Operational* BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:¹⁰

“Tidak pakek akad wakalah, jadi akadnya ya tetap murabahah tidak pakek akad lain”.

“iya mbak tetep pakai itu”

Pada saat penyerahan dana dalam implementasinya di BRI Syariah KCP Nganjuk tidak disertai dengan adanya akad wakalah dan hanya digunakan akad *murabahah* saja. Akad *murabahah* digunakan dari awal nasabah atau pelaku UMKM mengajukan

⁹ Ellanda Safitri, *Wawancara*, 23 September 2019.

¹⁰ Ellanda Safitri, *Wawancara Via Whatsapp*, 9 September 2020.

pembiayaan *murabahah* sampai dengan dana diserahkan sepenuhnya kepada nasabah untuk membeli atau memenuhi barang yang dibutuhkan oleh nasabah

2. Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan UMKM Pada Mitra Usaha BRI Syariah KCP Nganjuk

Permodalan merupakan permasalahan utama UMKM sehingga dibutuhkan peran perbankan syariah dalam membantu dan memberikan akses permodalan UMKM. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Bapak Nanang Pujianto selaku *Account Officer* Micro BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:¹¹

“Nganjuk itu emang banyak banget mbak UMKMnya yang punya masalah seputar modal. Nah jadi kita nyesuain pembiayaan sesuai kemampuan UMKM. Lewat pembiayaan *murabahah* UMKM bisa ngakses permodalan. Yang penting itu usahanya layak lulus persyaratan ya pasti dapet.”

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Bapak Moh. Saifoel Anam selaku *Account Officer* Micro BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:¹²

“Bank BRI Syariah KCP Nganjuk memberikan kontribusi pertumbuhan sektor riil, dengan membantu mengembangkan usaha pada sektor UMKM melalui pembiayaan yang ada di bank BRI Syariah sendiri. Sehingga dengan kontribusi pembiayaan yang telah diberikan bank syariah sendiri sebagai modal dan investasi.”

¹¹Nanang Pujianto, *Wawancara*, 17 September 2019.

¹²Moh. Saifoel Anam, *Wawancara*, 19 September 2019.

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa permasalahan UMKM yang ada di Nganjuk yaitu permodalan. BRI Syariah KCP Nganjuk memberikan kontribusi melalui pembiayaan *murabahah* untuk membantu mengembangkan usaha sebagai modal dan investasi selama usaha UMKM layak dan lulus persyaratan dari BRI Syariah KCP Nganjuk.

Salah satu strategi BRI Syariah KCP Nganjuk dalam mengembangkan UMKM di sekitar Nganjuk adalah dengan memperluas jangkauannya. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Bapak Moh. Saifoel Anam selaku *Account Officer Micro* BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:¹³

“Strategi yang digunakan yaitu dengan membuka gerai pembiayaan mikro bagi UMKM, adanya konsep linkage, dan memperluas jangkauan dengan langsung menyentuh pelaku usaha UMKM atau sistem jemput bola.”

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa BRI Syariah KCP Nganjuk mempunyai strategi dalam memperluas jangkauan pemberian pembiayaan kepada UMKM yaitu dengan membuka gerai pembiayaan mikro bagi UMKM, konsep *linkage*, dan langsung menyentuh pelaku UMKM atau sistem jemput bola.

BRI Syariah KCP Nganjuk melakukan pengembangan usaha kepada pelaku UMKM dengan memberikan modal dan juga melakukan pendampingan. Sama halnya dengan yang disampaikan

¹³ Moh. Saifoel Anam, *Wawancara*, 19 September 2019.

oleh Ibu Karti pelaku UMKM dibidang usaha pembuatan tahu yang sudah menjadi mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:¹⁴

“Pendampingane ki ya kaya satu atau dua bulan sekali kesini ngecek perkembangan usaha saja mbak gak lebih. Disini juga gak lama mbak paling tanya-tanya apa ada kendala gitu aja mbak”

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Ibu Misniati pelaku UMKM di bidang warung makan yang sudah menjadi mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:¹⁵

“Pendampingan apa mbak-mbak, paling cuman petugase kesini liat-liat tok mbak. Ngeceki angsuran sama produksinya ningkat apa gak gitu.”
 “Kalo pas awal itu ada mbak tapi ya kaya dipantau gitu mbak uangnya dibelikan apa dan harus ada bukti dibelikan sesuatu pas pihak banknya ngecek ke warung sini.”

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Bapak Abdul pelaku UMKM di bidang pembuatan kripik tempe yang sudah menjadi mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:¹⁶

“Setelah dapet pembiayaan itu mbak dapet pengarahan dikit-dikit cuman setelah itu ya gak ada. Petugas kesininya paling pas waktu ngangsur atau pas cek berkala seputar usaha saja”

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa BRI Syariah KCP Nganjuk melakukan pendampingan terhadap usahanya nasabah. Akan tetapi, pendampingan tersebut tidak intensif

¹⁴ Karti, *Wawancara*, 20 September 2019.

¹⁵ Misniati, *Wawancara*, 25 September 2019.

¹⁶ Abdul, *Wawancara*, 27 September 2019.

dilakukan. Sebab, karyawan BRI Syariah KCP Nganjuk tidak serta-merta selalu mengunjungi para pelaku usaha (nasabah) setiap harinya. Pendampingan dilakukan di awal pembiayaan.

Tujuan utama pelaku UMKM setelah memperoleh pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah KCP Nganjuk yaitu selain mendapatkan penambahan modal tapi juga omset atau pendapatan usaha yang didapat meningkat. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Bapak Sasmito pelaku UMKM dibidang usaha mebel yang sudah menjadi mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:¹⁷

“Ya lek oleh jujur sih gak cukup mbak modal semono ki kanggo nyukupi kebutuhan mebel terutama kanggo nyukupi butuhan alat, bahane kayu kan yo dadak tuku urung gajine seng kerjo. Gek usaha mebel kan yo enek pasang surute dadi ora mesti ngono lo mbak. Opo maneh ben sasi kan kudu ngangsur nyang BRIS kadang yo keteteran mergo pendapatane ra sebanding ambi modal seng di silih tapi arep piye maneh mbak wong terah yo butuh tenan.”

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Ibu Misniati pelaku UMKM dibidang usaha warung makan yang telah menjadi mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:¹⁸

“Kendala sih gak banyak mbak kalo pas sepi aja mbak kan pendapatan jadi menurun namanya juga usaha kan mbak”.

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Ibu Sulastri pelaku UMKM dibidang usaha toko klontong yang telah menjadi mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:¹⁹

¹⁷ Sasmito, *Wawancara*, 20 September 2019

¹⁸ Misniati, *Wawancara*, 25 September 2019

“Sakiki wes dadi nasabah nek BRIS mbak, disilihi modal 25 juta kanggo nambahi barang dagangan nek toko ambi ngluasne toko, lek diomonne cukup atau tidak yo jelas gak cukup mbak, opo maneh pendapatan urung nambah eh reti-reti wes wayah ngangsur kan yo ra iso magkir to. Jenenge toko mbak reti dewe kadang sepi kadang yo rame ra mesti, dadi lek wayah ngangsur yo dadak golek-golek sek.”

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa ada penambahan soal penjualan barang yang dijual oleh pelaku usaha. Serta melihat kondisi pasar karena tidak selamanya keadaan pemasaran selalu ramai tetapi ada hari-hari dimana keadaan pemasaran itu sepi. Dari segi penjualan mengalami peningkatan namun terdapat kendala masalah dalam pendapatan (keuntungan) yang diperoleh. Ketika melihat presentase penjualan dan pembelian keuntungan yang mereka dapatkan masih standar belum bisa dikatakan signifikan.

Selain itu para nasabah pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah KCP Nganjuk sendiri merasakan manfaat dari pembiayaan yang telah dilakukan. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Ibu Ita pelaku UMKM di bidang salon yang sudah menjadi mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:²⁰

“Alhamdulillah mbak, terbantu banget mbak ambi pembiayaan iki soale awale seng gak ada jadi ada terus yang gak punya jadi punya. Administrasinya juga mudah

¹⁹ Sulastris, *Wawancara*, 26 September 2019.

²⁰ Ita, *Wawancara*, 20 September 2019.

mbak semua petugas banknya ramah-ramah. Apalagi pembiayaan iki ki lumayan mudah mbak.”

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Ibu Karti pelaku UMKM dibidang usaha pembuatan tahu yang sudah menjadi mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:²¹

“Manfaatnya banyak mbak, aku iso nyetok bahan baku kedelai untuk pembuatan tahu disini mbak, dadi gak terlalu terbebani masalah modal yang kurang.”

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Bapak Abdul pelaku UMKM dibidang kripik tempe yang sudah menjadi mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:²²

“Kan kalo kripik tempe itu bahan baku utamanya kan kedelai ya mbak. Apalagi harga kedelai itu ada naik turunnya, dulu sebelum dapet pembiayaan susah mau nyetok soalnya kan modal juga terbatas. Setelah dapet pembiayaan di BRIS udah terbantu nambahin modal buat beli bahan bakunya.”

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Ibu Misniati pelaku UMKM dibidang warung makan yang sudah menjadi mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk bahwa:²³

“Manfaate setelah dapet pembiayaan ya mbak, ya terutama sih bisa nambahin modal, keperluan warung juga bisa kebeli, pokok terbantulah mbak.”

Berdasarkan pemaparan data diatas, dapat disimpulkan bahwa nasabah mayoritas merasakan manfaat dari pembiayaan *murabahah*

²¹ Karti, *Wawancara*, 20 September 2019

²² Abdul, *Wawancara*, 27 September 2019.

²³ Misniati, *Wawancara*, 25 September 2019

yang diberikan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk. Dimana pembiayaan yang diberikan kepada mitra usaha melalui pembiayaan *murabahah* bisa digunakan untuk menambah modal dan untuk mengembangkan usahanya. Hal ini dapat dilihat pada mitra usaha yang memanfaatkan pembiayaan ini dapat menambah modal usahanya. Pelaku UMKM juga merasakan bahwa dengan adanya pembiayaan *murabahah* bisa membeli barang dagangan untuk dijual kembali. Selain itu ditambah dengan proses administrasi yang lebih mudah dan pegawai bank yang ramah-ramah.

B. Analisis Data

1. Analisis Implementasi Pembiayaan *Murabahah* Di BRI Syariah KCP Nganjuk

Pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BRI Syaiah KCP Nganjuk yaitu jual beli antara pihak bank sebagai penyedia kebutuhan nasabah sedangkan nasabah sebagai orang yang mengajukan pembiayaan. Dimana Pihak BRI Syariah KCP Nganjuk pada waktu terjadi akad menyebutkan harga pokok dan keuntungan yang ingin diperoleh. Pembiayaan *murabahah* sangat diminati karena prosesnya yang mudah, cepat, dan minim resiko. Terutama bagi pelaku UMKM yang baru membuka usaha bisa mengajukan pembiayaan jenis KUR yang minimal usaha 6 bulan sehingga memudahkan para pelaku UMKM.

Implementasi pembiayaan *murabahah* menurut teori adalah menyediakan kebutuhan barang modal atau barang konsumsi yang dibutuhkan konsumen. Di BRI Syariah KCP Nganjuk pembiayaan *murabahah* tidak hanya diberikan berupa penyediaan barang konsumsi atau barang modal yang dibutuhkan nasabah tetapi juga pembiayaan diberikan secara tunai sesuai ketentuan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk.

BRI Syariah mempunyai produk pembiayaan mikro yang ditujukan bagi UMKM dengan syarat dan ketentuan yang ada. Dimana jenis pembiayaan tersebut ada 4 yaitu: mikro 25 iB, mikro 75 iB, mikro 200 iB dan KUR. Pembiayaan mikro merupakan pembiayaan PT Bank BRI Syariah usaha kecil dengan proses cepat, syarat mudah, *margin* rendah pinjaman sampai dengan Rp. 200.000.000,00. Pembiayaan mikro adalah kegiatan pembiayaan usaha yang dipinjamkan kepada usaha kecil (mikro) yaitu masyarakat menengah kebawah yang mempunyai usaha, contohnya seperti masyarakat yang berprofesi sebagai pedagang pasar atau masyarakat luas yang mempunyai toko dengan usaha yang berprinsip syariah.

Skema pembiayaan mikro BRI Syariah KCP Nganjuk menggunakan akad *murabahah*, dengan tujuan pembiayaan sebagai modal kerja, investasi dan konsumsi (setinggi-tingginya 50% dari tujuan produktif nasabah).

Pembiayaan *murabahah* dengan jenis pembiayaan mikro iB di BRI Syariah KCP Nganjuk dilaksanakan dengan menggunakan akad *murabahah* atau akad jual beli. Dengan tujuan pembiayaan sebagai modal kerja, investasi dan konsumsi. Jika objek akan digunakan untuk menambah persediaan barang atau aktiva lancar, maka *murabahah* yang digunakan adalah *murabahah* modal kerja. Jika objek akan digunakan sebagai aktiva tetap, maka *murabahah* yang digunakan adalah *murabahah* investasi. Dan jika objek digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi, maka *murabahah* yang digunakan adalah *murabahah* konsumsi. Sehingga penggunaan pembiayaan tersebut berbeda-beda tergantung dengan kebutuhan pelaku pembiayaan. Tahapan dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:

a. Tahap Pengajuan Pembiayaan *Murabahah*

Mayoritas pelaku UMKM yang mengajukan pembiayaan di BRI Syariah KCP Nganjuk adalah yang dekat dengan kantor BRI Syraiah KCP Nganjuk atau daerah jangkauan petugas bank yang berkeliling. Masih jarang pelaku UMKM yang berasal dari pedesaan terutama yang yang jauh dari jangkauan petugas bank yang bertugas berkeliling menawarkan pembiayaan. Persyaratan dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah KCP Nganjuk yaitu Pelaku UMKM yang akan mengajukan pembiayaan *murabahah* harus mengisi formulir pengajuan pembiayaan yang

sudah disediakan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk, serta harus melampirkan berkas-berkas persyaratan pengajuan pembiayaan seperti fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP), fotocopy Kartu Keluarga (KK), Surat Keterangan Usaha (SKU), dan NPWP dengan limit pembiayaan >50 juta.

b. Prinsip Kehati-hatian

Pembiayaan mikro iB ditujukan bagi wirausaha dan atau pengusaha dengan lama usaha minimal 2 tahun untuk pembiayaan mikro, dan minimal 6 bulan untuk pembiayaan KUR. Untuk BI checking calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan harus dengan track record kolektibilitas lancar dan tidak terdaftar dalam DHN BI serta usaha yang dijalankan adalah usaha yang halal dan sesuai syariat Islam.


Untuk meminimalisir terjadinya resiko dalam pembiayaan *murabahah* BRI Syariah KCP Nganjuk melakukan prinsip kehati-hatian dengan melakukan BI checking calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan harus dengan track record kolektibilitas lancar dan tidak terdaftar dalam DHN BI. Sehingga pembiayaan diberikan kepada calon pelaku UMKM yang benar-benar membutuhkan bantuan modal usaha terutama pada penelitian ini yaitu sektor UMKM. Track record diperlukan agar mengetahui kelayakan suatu usaha yang akan diberikan pembiayaan. Pembiayaan yang diberikan dari bank yang basiknya adalah

berdasarkan syariat Islam seperti BRI Syariah KCP Nganjuk maka setiap usaha yang akan mendapatkan pembiayaan harus yang halal dan terhindar dari kegiatan muamalah yang dilarang dalam Islam. Pembiayaan ini diberikan kepada calon nasabah dengan rentang umur minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun. Maksimal 65 tahun pada saat akhir jangka waktu pembiayaan.



Barang jaminan yang berlaku di BRI Syariah KCP Nganjuk dalam mendapatkan pembiayaan mikro dan KUR bagi UMKM dengan akad *murabahah* yaitu tanah hak milik, bangunan, BPKB. Berbeda dengan pembiayaan jenis KUR dimana pelaku UMKM tidak wajib menyerahkan jaminan/agunan. Nasabah bisa menyerahkan persyaratan pembiayaan *murabahah* langsung ke kantor BRI Syariah KCP Nganjuk atau kepada petugas yang berkeliling ke tempat usaha.

c. Realisasi Pembiayaan



Nasabah yang telah memenuhi persyaratan dan siap untuk direalisasikan pembiayaannya, maka nasabah tersebut harus datang sendiri ke kantor BRI Syariah KCP Nganjuk. Dari berbagai tahap pembiayaan hanya pada tahap realisasi ini lah yang mengharuskan nasabah datang langsung ke kantor.

Setelah BRI Syariah KCP Nganjuk menerima permohonan pembiayaan *murabahah* yang diajukan oleh nasabah maka

nasabah harus datang sendiri ke kantor BRI Syariah KCP Nganjuk untuk membuat kontrak jual beli antar bank dan nasabah. Bank dibolehkan meminta barang jaminan sesuai dengan jenis pembiayaan *murabahah* yang diajukan oleh nasabah. Namun hal yang pertama kali diperhitungkan oleh pihak BRI Syariah KCP Nganjuk adalah kelayakan usaha nasabah, jika usaha nasabah layak, sesuai syariat islam, mempunyai surat izin usaha maka bank akan memberikan pendanaan kepada calon UMKM. Kemudian dalam proses pemberian dana kepada nasabah, bank terlebih dahulu melakukan analisis terhadap usaha tersebut melalui laporan keuangan laba bersih 3 bulan terakhir, untuk memastikan berapa kisaran yang akan diberikan bank kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan usaha.

Realisasi pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah KCP Nganjuk diimplementasikan dengan menyerahkan dana sepenuhnya kepada mitra usaha yang telah mengajukan pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah KCP Nganjuk. Dana diberikan sepenuhnya kepada mitra usaha secara tunai sehingga dinilai lebih praktis dan dirasa tidak memakan waktu untuk mencari barang kebutuhan nasabah yang sesuai dengan keinginan nasabah.

Implementasi pembiayaan *murabahah* yang ada di BRI Syariah KCP Nganjuk berbeda dengan teori yang dikemukakan

oleh Yadi Janwari dengan fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *murabahah*. Perbedaan tersebut disebabkan karena terkendala waktu dan jumlah marketing terbatas apabila harus mencarikan terlebih dahulu barang yang sesuai dengan keinginan nasabah. Tetapi dengan memberikan dana sepenuhnya kepada nasabah tanpa ada pengawasan dapat mengakibatkan penyalahgunaan dana oleh pihak nasabah.

Pada saat penyerahan dana dalam implementasinya di BRI Syariah KCP Nganjuk tidak disertai dengan adanya akad wakalah dan hanya digunakan akad *murabahah* saja. Akad *murabahah* digunakan dari awal nasabah atau pelaku UMKM mengajukan pembiayaan *murabahah* sampai dengan dana diserahkan sepenuhnya kepada nasabah untuk membeli atau memenuhi barang yang dibutuhkan oleh nasabah.

Apabila pihak BRI Syariah KCP Nganjuk memberikan dana sepenuhnya kepada nasabah dengan mengikuti teori yang ada seharusnya harus disertai dengan akad wakalah atau mewakilkan pembelian barang kebutuhan pembiayaan kepada nasabah tetapi dengan pengawasan pihak bank sehingga jelas pengeluaran yang dilakukan oleh nasabah dalam membeli barang kebutuhan nasabah.

Implementasi pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah KCP Nganjuk menggunakan akad *murabahah* dalam pembiayaan

kepada UMKM, dimana bank bertindak sebagai penyedia barang dan nasabah sebagai pemesan barang. Namun di BRI Syariah KCP Nganjuk, bank memberikan dana sepenuhnya kepada nasabah untuk membeli barang yang dia butuhkan dan nasabah wajib mengembalikan dana yang telah diberikan bank dengan mencicil setiap bulannya sampai waktu yang telah ditentukan. Karena proses ini dirasa lebih praktis dan mempermudah pihak BRI Syariah KCP Nganjuk dalam menyediakan objek barang pembiayaan. Pihak BRI Syariah KCP Nganjuk tidak harus mencari *supplier* penyedia barang yang sesuai dengan yang diinginkan oleh nasabah. Pencarian dan pembelian terhadap objek pembiayaan oleh pihak BRI Syariah KCP Nganjuk akan memakan waktu yang cukup lama. Belum lagi apabila pihak BRI Syariah KCP Nganjuk kekurangan orang untuk melakukan pekerjaan tersebut sehingga harus mencari agen yang bersedia membelikan barang tersebut. Pencarian dan pembelian objek pembiayaan oleh nasabah akan memakan waktu yang lebih sedikit dikarenakan nasabah merupakan orang yang berkepentingan sendiri atas barang tersebut.

Nasabah juga akan langsung mengetahui fisik barang yang menjadi objek pembiayaan. Sehingga tidak lagi terdapat keraguan atas barang yang menjadi objek pembiayaan tersebut dan pihak BRI Syariah KCP Nganjuk tidak akan mendapat keluhan tentang

cacatnya barang karena nasabah yang membeli sendiri barang tersebut.

Penerapan pembiayaan *murabahah* seperti yang dilakukan oleh pihak BRI Syariah KCP Nganjuk kurang sesuai dan berbeda. Karena jika mengikuti teori Yadi Janwari dan ketentuan Fatwa DSN tersebut maka pihak BRI Syariah KCP Nganjuk harus memiliki terlebih dahulu barang yang akan dijadikan sebagai objek pembiayaan *murabahah*. Atau dengan mewakili pembelian barang sesuai dengan *akad murabahah bil-waakalah* setelah mitra usaha mendapat barang kebutuhan kemudian barang diserahkan untuk dilakukan *akad murabahah*. Kenyataannya pemberian uang tunai sepenuhnya kepada mitra usaha tanpa pengawasan pihak BRI Syariah KCP Nganjuk dan mewakili pembelian objek pembiayaan *murabahah* bisa menyebabkan terjadinya penyalahgunaan dana. Jika memang BRI Syariah KCP Nganjuk mewakili pembelian objek *akad* kepada nasabah maka *akad murabahah* harusnya dilakukan setelah barang tersebut ada.

2. Analisis Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan UMKM Pada Mitra Usaha BRI Syariah KCP Nganjuk

Permasalahan UMKM yang ada di Nganjuk yaitu permodalan. BRI Syariah KCP Nganjuk memberikan kontribusi melalui pembiayaan *murabahah* untuk membantu mengembangkan usaha sebagai modal dan investasi selama usaha UMKM layak dan lulus persyaratan dari

BRI Syariah KCP Nganjuk. BRI Syariah KCP Nganjuk mempunyai strategi dalam memperluas jangkauan pemberian pembiayaan kepada UMKM yaitu dengan membuka gerai pembiayaan mikro bagi UMKM, konsep linkage, dan langsung menyentuh pelaku UMKM atau sistem jemput bola.

BRI Syariah KCP Nganjuk berkontribusi mengembangkan UMKM melalui pembiayaan yang diberikan sebagai modal usaha atau investasi. Peran produk pembiayaan mikro dari BRI Syariah Nganjuk sangat membantu perkembangan UMKM sektor riil, yang awalnya kekurangan modal hingga usahanya menghasilkan keuntungan lebih. Selain itu, dari usaha nasabah yang terkendala modal hingga usaha tersebut mampu memenuhi pesanan konsumen. Disinilah bank syariah berperan dalam menyediakan modal dengan menggunakan produk bank syariah yang cocok dengan UMKM tersebut. Dengan demikian, Pembiayaan mikro yang dilakukan BRI Syariah Nganjuk kepada masyarakat yang membutuhkan pembiayaan permodalan sangat berpengaruh demi kemajuan dan peningkatan usahanya. Setiap bank syariah mempunyai berbagai strategi pembiayaan yang berbeda, misalnya bank BRI Syariah KCP Nganjuk mendirikan pusat-pusat pelayanan pembiayaan mikro seperti gerai UMKM atau sentra UMKM. Di samping itu dikembangkan pula konsep *linkage*, di mana bank syariah yang lebih besar menyalurkan pembiayaan UMKM-nya melalui lembaga keuangan syariah yang lebih kecil. Hal ini dilakukan

karena memang jangkauan bank syariah besar yang belum menjangkau pelosok-pelosok sentra masyarakat usaha kecil atau lembaga keuangan syariah yang kecil lebih menyentuh langsung dengan pelaku usaha UMKM.

BRI Syariah KCP Nganjuk melakukan pendampingan terhadap usahanya nasabah. Akan tetapi, pendampingan tersebut tidak intensif dilakukan. Sebab, karyawan BRI Syariah KCP Nganjuk tidak serta-merta selalu mengunjungi para pelaku usaha (nasabah) setiap harinya. Pendampingan dilakukan di awal pembiayaan.

Pendampingan dilakukan diawal terjadinya pembiayaan setelahnya pendampingan dilakukan secara tidak langsung kelapangan tetapi dengan melihat dan memantau hasil usaha nasabah dari kelancaran angsuran. Monitoring tetap dilakukan terkait usaha yang dijalankan oleh UMKM dengan menggunakan dana pinjaman melalui pembiayaan *murabahah*. Pendampingan yang kurang intensif tersebut menyebabkan tidak terarahnya pemasaran yang dilakukan oleh pelaku UMKM sehingga mitra usaha hanya melakukan pemasaran seadanya dengan pangsa pasar dan pesaing yang diabaikan karena ketidaktahuan terhadap wawasan seputar marketing. Pendampingan dibutuhkan untuk mendukung kegiatan usaha pelaku UMKM tetap berjalan dan berkembang sehingga omset yang di dapat benar-benar meningkat. Sehingga siklus usaha pelaku UMKM tidak gulung tikar karena

pendapatan turun dan biaya angsuran yang harus di bayar setiap bulannya menjadi tambahan beban bagi pelaku UMKM.

Monitoring dilakukan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk itu dilaksanakan dua sampai tiga kali dalam sebulan untuk mengetahui perkembangan usaha UMKM. Hal itu menjadi wewenang dari BRI Syariah KCP Nganjuk agar usaha yang dilakukan nasabah berjalan dengan baik. Apabila angsuran nasabah berjalan lancar maka tidak perlu dilakukan pendampingan secara langsung. Pendampingan langsung dilakukan selama sebulan sekali atau dua kali. Yang terpenting adalah BRI Syariah KCP Nganjuk dan nasabah tetap menjalin komunikasi dengan baik.

Penambahan permodalan serta barang kebutuhan pelaku UMKM setelah mendapat pembiayaan *murabahah* tidak selalu bisa langsung bisa meningkatkan pendapatan karena jika melihat kondisi pasar yang tidak selamanya keadaan pemasaran selalu ramai tetapi ada hari-hari dimana keadaan pemasaran itu sepi. Dari segi penjualan mengalami peningkatan namun terdapat kendala masalah dalam pendapatan (keuntungan) yang diperoleh. Ketika melihat presentase penjualan dan pembelian keuntungan yang mereka dapatkan masih standar belum bisa dikatakan signifikan. Pasar yang pasang surut juga disebabkan karena adanya *product life cycle* atau siklus hidup produk mulai pada saat produk atau usaha tersebut dikenalkan, mengalami pertumbuhan, pendewasaan, dan kemunduran. Sehingga dibutuhkan strategi

pemasaran dan juga pendampingan dalam hal marketing serta kesadaran dari kedua belah pihak antara mitra usaha UMKM dengan pihak BRI Syariah KCP Nganjuk untuk meminimalisir terjadinya masalah pada saat konsumen mulai jenuh.

Setelah mendapat pembiayaan *murabahah* pelaku UMKM merasakan penambahan baik dari alat produksi, bahan baku produksi, dan juga kebutuhan lainnya. Tetapi tujuan pengajuan pembiayaan *murabahah* yaitu untuk menambah omset/pendapatan dan siklus usaha tetap berjalan. Namun, pendapatan yang diperoleh nasabah mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk masih standar dan belum mengalami kenaikan omset yang signifikan. Hal tersebut disebabkan oleh bahan baku, produksi, alat produksi, dan juga barang kebutuhan lain yang harganya naik turun tidak menentu. Selain itu kondisi pemasaran yang tidak selamanya akan ramai terus tetapi juga ada kondisi dimana pemasaran itu sepi dan tidak berjalan dengan lancar. Jika kondisi pemasaran sedang ramai maka yang terjadi adalah peningkatan pendapatan. Tetapi jika kondisi pemasaran sedang sepi maka yang terjadi adalah penurunan pendapatan. Sehingga beberapa mitra usaha BRI Syariah KCP Nganjuk yang telah mendapat pembiayaan *murabahah* mengalami kesulitan mengembalikan modal usaha karena pendapatan yang didapat tidak sepadan dengan modal yang harus dikembalikan oleh pelaku UMKM.

Tetapi di samping itu nasabah juga merasakan manfaat dari pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BRI Syariah KCP Nganjuk. Dimana pembiayaan yang diberikan kepada mitra usaha melalui pembiayaan *murabahah* bisa digunakan untuk menambah modal usahanya. Hal ini dapat dilihat pada mitra usaha yang memanfaatkan pembiayaan ini dapat menambah modal usahanya. Pelaku UMKM juga merasakan bahwa dengan adanya pembiayaan *murabahah* bisa membeli barang dagangan untuk dijual kembali. Tambahan modal yang didapat mitra usaha dapat memberikan manfaat seperti nasabah yang kekurangan baik dari bahan baku, alat produksi, keperluan dagang, dan barang-barang kebutuhan lainnya bisa dipenuhi dengan pembiayaan *murabahah*. Selain itu pembiayaan ini mempunyai administrasi yang lebih mudah dan pegawai bank yang ramah-ramah.



BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Implementasi pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah KCP Nganjuk, pembiayaan *murabahah* diterapkan dengan memberikan sepenuhnya dana kepada mitra usaha secara tunai sesuai dengan nominal yang telah ditentukan oleh pihak bank BRI Syariah KCP Nganjuk. Dimana menurut teori pihak bank yang melakukan pembelian objek atau bisa diwakilkan dengan menggunakan akad *murabahah bil-waakalah*. Objek diserahkan kepada bank kemudian baru dilakukan akad *murabahah*, karena jika di berikan sepenuhnya dana kepada mitra usaha secara tunai ditakutkan akan terjadi penyalahgunaan dana.
2. Peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM di BRI Syariah KCP Nganjuk, terkendala oleh kondisi pasar yang pasang surut berdampak pada omset yang tidak stabil. Hal tersebut disebabkan karena adanya daur hidup produk (*product life cycle*), pendampingan dan monitoring yang kurang intensif oleh pihak BRI Syariah KCP Nganjuk. Sebuah usaha pasti akan mengalami fase saat pengenalan, pertumbuhan, pendewasaan, dan kemunduran. Pendampingan dan monitoring yang kurang intensif mengakibatkan kurang terarahnya pemasaran yang dilakukan pelaku UMKM karena kurangnya wawasan terkait marketing, promosi dan juga pesaing.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, peneliti memberikan saran untuk dijadikan sebagai bahan masukan, adapun saranya sebagai berikut:

1. BRI Syariah KCP Nganjuk seharusnya memiliki terlebih dahulu barang yang akan dijadikan sebagai objek pembiayaan *Murabahah*. Pemberian uang tunai dan mewakili pembelian objek pembiayaan *Murabahah* bisa menyebabkan penyalahgunaan dana. Jika memang BRI Syariah KCP Nganjuk mewakili pembelian objek akad kepada nasabah maka pihak bank harus ikut dalam pembelian objek pembiayaan *Murabahah* dan akad seharusnya dilakukan setelah barang tersebut ada.
2. Pihak BRI Syariah KCP Nganjuk lebih memberi perhatian lebih terhadap pelaku UMKM dengan memberikan pendampingan dan monitoring yang maksimal serta memberi edukasi terkait daur hidup produk (*product life cycle*) sehingga pelaku UMKM dapat mengetahui saat usaha berada pada fase kemunduran dan mencari strategi agar usaha dapat berkembang kembali. Pihak BRI Syariah KCP Nganjuk juga bisa berperan aktif dalam memasarkan produk pelaku UMKM yang telah menjadi mitra usahanya dengan mengikutsertakan saat ada *event-event* tertentu. Serta memberi informasi terkait kemajuan zaman dengan memasarkan produk pelaku UMKM melalui media sosial.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Amalia, Euis. *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Press, 2009.
- Antonio, Muhammad, Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Dahlan, Ahmad *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik Buku Bacaan Akademik, Praktisi Serta Dewan Pengawas Syariah*, Yogyakarta: Teras, 2012.
- Damanuri, Aji. *Metode Penelitian Mu'amalah*, Ponorogo: STAIN Po Press, 2010
- Ghofur, Abdul. *Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009, Cet. 2.
- H. Tambunan, Tulus. *Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2017.
- Harun, *Fiqh Muamalah*, Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011.
- J. Meleong, Lexy. *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 1996.
- Janwari, Yadi. *Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004
- M, Algoud, Lativa Dan Mervyn K. Lewis. *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik Dan Prospek*, Jakarta: Serambi, 2004
- Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2014.
- , *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, Yogyakarta: UII Press, 2000.

-----, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah (Panduan Teknis Pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan Pada Bank Syariah)*, Yogyakarta: UII Press, 2009.

Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2009, Cet. 2.

Ridwan, Muhammad. *Dasar-Dasar Perbankan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2004.

Salman, Kautsar, Riza. *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, Jakarta: Akademia Permata, 2012

Sholihin, Ahmad, Ifham, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013.

Shomad, Abdul. *Hukum Islam: Penormaan Prinsip Syariah dalam Hukum Indonesia*, Cet. 3, Jakarta: KENCANA, 2017.

Soemitra, Andi. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009, Cet. 2.

-----, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2016

Sugiarto, Eko. *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi dan Tesis*, Yogyakarta: Suaka Media, 2005.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: ALFABETA cv, 2016, Cet. 23.

Umar, Husein. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014.

Wiroso, *Jual Belimurabahah*, Yogyakarta: UII Prees, 2005.

Skripsi

Churoisah, Nurul. “Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Pada Kspps Bmt Al Amin Kudus,” *Skripsi*, Semarang: UIN Walisongo, 2018

Hartono, Irvan. “Peran Perbankan Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah,” *Skripsi*, Cikarang: STAI Pelita Bangsa, 2017.

Husein, Reza, Faisal. "Peran Pembiayaan *Murabahah* Dalam Pengembangan Usaha Mikro Pada Anggota Di Bmt Syamil Ampel Boyolali." *Skripsi*, Surakarta: IAIN Surakarta, 2018.

Kunita, Ana, Mira. "Peran Pembiayaan *Murabahah* Dalam Mengoptimalkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada Bank Syariah Cabang Tangerang Ciputat," *Skripsi*, Jakarta: UIN Syarifhidayatullah, 2016.

Layla, Ervina, Zahrotul. "Peran Pembiayaan Bai`Bitsaman Ajil Bagi Pengembangan UMKM Nasabah Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Agritama Blitar," *Skripsi*, Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2016.

Sasmito, Daru, Luhur. "Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Ksu Bmt Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoarjo," *Skripsi*, Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2019.

Widayanti, Dhika. "Kontribusi Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Dan Peningkatan Taraf Hidup Nasabah (Studi Kasus Di KSPPS BMT Amal Mulia)." *Tugas Akhir*, Salatiga: IAIN Salatiga, 2019.

Jurnal

Kara, Muslimin. "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Makassar." *Jurnal Ilmu Syari'ah dan Hukum*, 1, Juni 2013

Alyas dan Muhammad Rakib. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus Pada Usaha Roti Maros Di Kabupaten Maros)", *Sosiohumaniora*, 2, Juli 2017.

Amrullah, Arif. "Peran Produk Pembiayaan Mikro Dalam Mengembangkan UMKM Sektor Riil Di Kabupaten Sidoarjo Tahun 2013-2015 (Studi Kasus BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo)", *OECONOMICUS Journal Of Economics* , 2, Juni 2017..

Fitriani Prastiawan dan Emile Satia Darma, "Peran Pembiayaan BMT Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Anggota Dari Sektor Mikro Pedagang Pasar Tradisional", *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, 2, Juni, 2016.

Lubis, Delima, Sari. "Pemberdayaan UMKM Melalui Lembaga Keuangan Syariah Sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan Kota Padangsidempuan", *At-Tijarah*, 2, Juli-Desember 2016.

Rahmana, Arief. “Peranan Teknologi Informasi Dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah”, *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2009 (SNATI 2009)*, Juni, 2009

Wahyu Wiryono, *Akad Pembiayaanmurabahah*, (Yogyakarta: BASYARNAS, 2006), Disampaikan pada Pelatihan Nasional Pembuatan Kontrak Dalam Praktik Perbankan Syariah Tanggal 20 Mei 2006.

Zamroni. “Peran Bank Syariah Dalam Penyaluran Dana Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)”, *Iqtishadia*, 2, September 2013.

Internet

Badan Pusat Statistik Kabupaten Nganjuk, “UMKM Nganjuk”, dalam <https://nganjukkab.bps.go.id/subject/35/usaha-mikro-kecil.html>, (diakses pada tanggal 21 April 2020, jam 13.47).

BRI Syariah “Sejarah BRI Syariah,” dalam <http://BRISyariah.co.id>, (diakses pada tanggal 2 Januari 2019, jam 11.45).

BRI Syariah, “BRISyariah Bidik Pelaku UMKM”, dalam <https://www.brisyariah.co.id/persBRIS.php?news=332>, (diakses pada tanggal 19 April 2020, jam 19.39).

BRI Syariah, “Mikro BRISyariah,” dalam <http://BRISyariah.co.id>, (diakses pada 26 Februari 2020, jam 20.45)

<http://endah240395.wordpress.com/2015/01/05/makalah-umkm>.

