

PERAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* TERHADAP
PERKEMBANGAN OMZET USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH DI BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR
CABANG PEMBANTU AHMAD YANI SIDOARJO

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Program Strata Satu (S-1)



Oleh:

Putri Cahya Wardany

NIM 402180075

Pembimbing:

Ratna Yunita, M.A.

NIP. 199306072019032031

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

2022

ABSTRAK

Wardany, Putri Cahya. Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo. *Skripsi*. 2022. Jurusan Perbankan syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing Ratna Yunita, M.A.

Kata kunci: Peran, Pembiayaan Murabahah, omzet, UMKM.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun suatu daerah, tidak terkecuali di Indonesia. Perkembangan UMKM memberikan peningkatan pertumbuhan ekonomi serta menekan angka kemiskinan suatu negara. Tidak hanya itu UMKM di Indonesia juga merupakan bagian penting dari sistem perekonomian nasional karena berperan untuk mempercepat pemerataan pertumbuhan ekonomi melalui misi penyediaan lapangan usaha dan lapangan kerja. Peningkatan pendapatan masyarakat ikut berperan dalam meningkatkan perolehan devisa serta memperkuat struktur industri nasional. Dalam hal ini BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo memberikan pinjaman berupa Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang telah terbukti berperan besar dalam mengembangkan UMKM dan dapat meningkatkan omzet pendapatan masyarakat.

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui implementasi serta peran pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi pembiayaan *murabahah* di BSI KCP Ahmad Yani tidak sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, implementasi yang dilakukan yaitu dengan cara nasabah diberikan kepercayaan membeli barang itu sendiri. Peran pembiayaan *murabahah* di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo adalah bisa menambah modal, dan dapat meningkatkan omzet pendapatan yang lebih.



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 di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

| NO. | NAMA | NIM | JURUSAN | JUDUL |
|-----|---------------------|-----------|-------------------|--|
| 1. | Putri Cahya Wardany | 402180075 | Perbankan Syariah | Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Omzet Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Ahmad Yani Sidoarjo |

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

Ponorogo, 21 April 2022

Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Dr. Amin Wahyudi, S.Ag.M.E.I
NIP 197502072009011007

Menyetujui,


Ratna Yunita, M.A.
NIP 199306072019032031



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Terakreditasi "B" Berdasarkan SK BAN-PT Nomor:2619/SK/BAN-PT/Ak-SURV/PT/XI/2016
Jl. Pramuka No. 156 Telp. (0352) 481277 Fax. (0352) 461893 Ponorogo
Website: www.iainponorogo.ac.id, email: febi@iainponorogo.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Omzet
Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Bank Syariah Indonesia
Kantor Cabang Pembantu Ahmad Yani Sidoarjo

Nama : Putri Cahya Wardany

NIM : 402180075

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

()

Penguji I
Yulia Anggraini, S.A.B.M.M
NIDN 2004078302

()

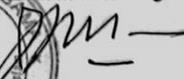
Penguji II
Ratna Yunita, M.A.
NIP 199306072019032031

()

Ponorogo, 10 Juni 2022

Mengesahkan,

Dekan FEBI IAIN Ponorogo



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

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Nama : Putri Cahya Wardany
NIM : 402180075
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi/Tesis : Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Ahmad Yani Sidoarjo

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis 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 tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 10 Juni 2022

Penulis



Putri Cahya Wardany

NIM. 402180075

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Putri Cahya Wardany

NIM : 402180075

Jurusan : Pebankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Omzet Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Ahmad Yani Sidoarjo

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

Ponorogo, 21 April 2022

Pembuat Pernyataan



Putri Cahya Wardany

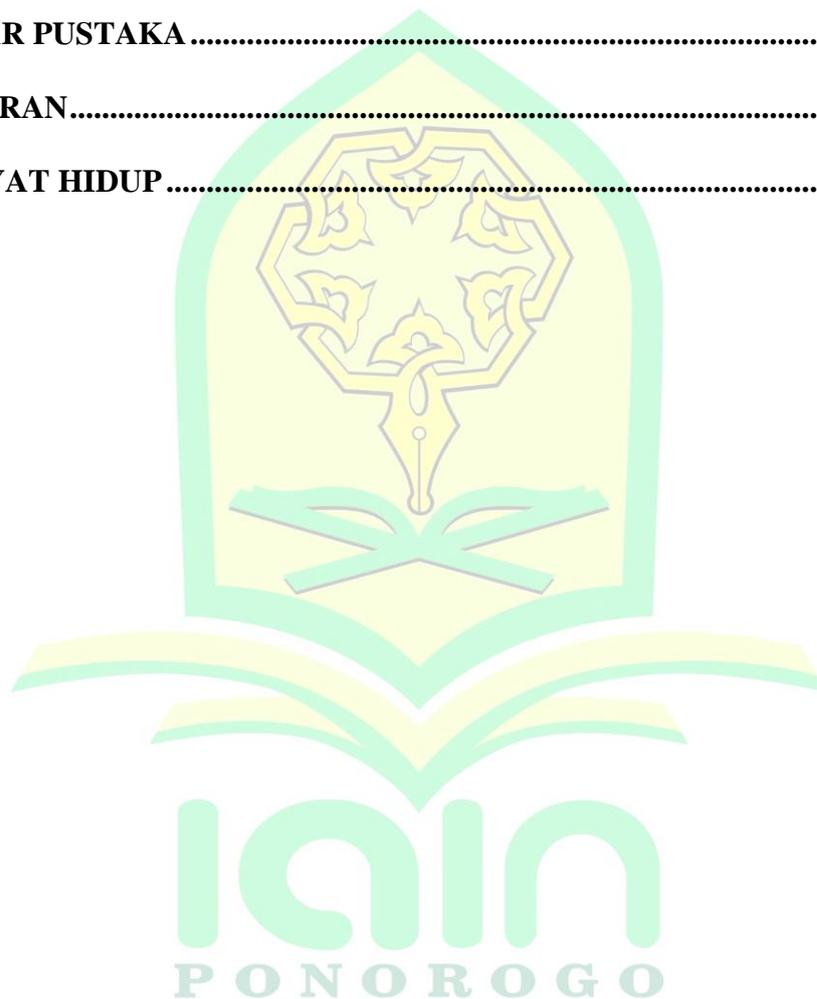
NIM. 402180075

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| COVER | i |
| ABSTRAK | ii |
| LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI..... | iii |
| LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI | iv |
| SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI..... | v |
| PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN | vi |
| DAFTAR ISI..... | vii |
| BAB I. PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 6 |
| C. Tujuan Penelitian..... | 6 |
| D. Manfaat Penelitian..... | 6 |
| E. Studi Penelitian Terdahulu | 7 |
| F. Metode Penelitian..... | 20 |
| 1. Pendekatan dan Jenis Penelitian..... | 20 |
| 2. Lokasi Penelitian | 20 |
| 3. Data dan Sumber Data..... | 21 |
| 4. Teknik Pengumpulan Data | 23 |
| 5. Teknik Pengolahan Data..... | 25 |
| 6. Teknik Analisis Data | 26 |
| 7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data..... | 27 |
| G. Sistematika Pembahasan | 28 |

| | |
|---|-----------|
| BAB II. PERAN, PEMBIAYAAN MURABAHAH, | |
| PEKEMBANGAN OMZET, UMKM..... | 30 |
| A. Peran | 30 |
| B. Pembiayaan <i>Murabahah</i> | 31 |
| C. Perkembangan Omzet..... | 39 |
| D. Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) | 44 |
| BAB III. PERAN PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP | |
| PERKEMBANGAN OMZET USAHA KECIL MIKRO | |
| DAN MENENGAH (UMKM) DI BSI KCP AHMAD YANI | |
| SIDOARJO | 48 |
| A. Gambaran Umum Obyek Penelitian..... | 48 |
| B. Implementasi Pembiayaan <i>Murabahah</i> Terhadap | |
| Perkembangan Omzet UMKM di BSI KCP Ahmad Yani | 63 |
| C. Peran Pembiayaan <i>Murabahah</i> Terhadap Perkembangan | |
| Omzet UMKM di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo | 67 |
| BAB IV. PERAN PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP | |
| PERKEMBANGAN OMZET USAHA KECIL MIKRO | |
| DAN MENENGAH (UMKM) DI BSI KCP AHMAD YANI | |
| SIDOARJO | 75 |
| A. Analisis Implementasi Pembiayaan <i>Murabahah</i> Terhadap | |
| Perkembangan Omzet UMKM di BSI KCP Ahmad Yani | |
| Sidoarjo..... | 75 |

| | |
|---|------------|
| B. Analisis Peran Pembiayaan <i>Murabahah</i> Terhadap Perkembangan Omzet UMKM di BSI KCP Ahmad Yani | 80 |
| BAB V. PENUTUP | 84 |
| C. Kesimpulan..... | 84 |
| D. Saran/Rekomendasi | 85 |
| DAFTAR PUSTAKA | 87 |
| LAMPIRAN..... | 91 |
| RIWAYAT HIDUP | 103 |



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara. Keberadaan UMKM memberi nilai positif pada penyerapan tenaga kerja. UMKM dapat dikelola oleh siapa saja tanpa memerlukan *skill* khusus atau pendidikan tinggi. Setiap orang asal memiliki kemauan dan bekerja keras bisa memulai UMKM ini. Jika kesadaran ini terakumulasi dengan baik maka pengangguran dapat ditekan, hal ini mendorong kesejahteraan masyarakat. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil pembangunan dan penyanggah ekonomi rakyat dan sebagai upaya pengentasan kemiskinan. UMKM telah terbukti tidak terpengaruh terhadap krisis perekonomian.¹

UMKM merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian. Perkembangan UMKM memberikan peningkatan pertumbuhan ekonomi serta menekan angka kemiskinan. Tidak hanya itu UMKM di Indonesia juga merupakan bagian penting dari sistem perekonomian nasional karena berperan untuk mempercepat pemerataan pertumbuhan ekonomi melalui misi penyediaan lapangan usaha dan lapangan kerja. Peningkatan pendapatan masyarakat berperan dalam meningkatkan perolehan devisa

¹Yesi Elсандra dan Ardhian Agung Yulianto, "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Usaha Kecil Menengah Berbasis Industri Kreatif Melalui Ict", *Jurnal Kajian Manajemen Bisnis*, Volume 2, Nomor 1, Maret (2018), 31.

serta memperkokoh struktur industri nasional. Dalam hal ini BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo memberikan pinjaman berupa pembiayaan *murabahah* yang telah terbukti berperan besar dalam mengembangkan UMKM dan dapat meningkatkan omzet pendapatan masyarakat.²

Murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.³ Menurut Muhammad Syafi'i Antoni, pembiayaan *murabahah* berperan dalam pengembangan usaha, membantu siklus usaha mikro tetap berjalan serta membantu meningkatkan omzet usaha. Penambahan modal dengan pembiayaan *murabahah* dapat meningkatkan pendapatan dengan menambah barang dagang yang dijual oleh penjual.⁴ Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pihak BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo, Bapak Luqi selaku *Account Officer Micro* (AOM) menyatakan bahwa:

“Pembiayaan disini biasanya diberikan secara tunai tidak bisa di transfer lewat ATM soalnya pengisian data diri ketika ingin mengajukan pembiayaan harus datang langsung ke bank dan harus menyepakati akad diawal perjanjian. Akad yang digunakan itu *murabahah* bukan yang lain, disitu juga sudah lengkap dengan brosur tentang kebutuhan yang di inginkan nasabah.”

²Maya Sari, “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) Bmt Sepakat Tanjung Karat Barat,” *Skripsi*, (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2019), 24.

³Rafi Helmi Farizqi, “Analisis Pembiayaan Murabahah Unit Mikro Pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Ungaran,” *Skripsi*, (Salatiga: UIN Salatiga, 2017), 27

⁴Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insan Press, 2001), 168

Dari hasil wawancara diketahui pembiayaan *murabahah* dapat memberikan manfaat dan keuntungan modal kepada nasabah. Pembiayaan diberikan secara langsung dan tidak melalui tranfer ATM, sehingga lebih praktis dan hemat waktu untuk mencari barang yang sesuai keinginan oleh nasabah. Pada saat pelaksanaan penyerahan dana di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo, akad yang digunakan pada awal perjanjian pengajuan pembiayaan hingga pencairan menggunakan akad pembiayaan *murabahah*. Anggaran diserahkan sepenuhnya kepada nasabah dan dapat digunakan untuk membeli kebutuhan yang diinginkan nasabah.⁵

Salah satu lembaga keuangan penyaluran pembiayaan yang mengembangkan perekonomian masyarakat di wilayah Sidoarjo yaitu BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo, lembaga keuangan yang dapat membantu memberikan keuntungan kepada pelaku sektor UMKM secara menyeluruh. Menurut Ibu Dwi Vita selaku *Unit Head* BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo menyatakan bahwa:⁶

“Untuk saat ini BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo bisa membantu menuntaskan pengangguran dan membantu pelaku usaha mikro yang ingin mengembangkan usahanya dengan penyaluran pembiayaan bagi mereka yang mengalami penurunan pendapatan UMKM agar dapat meningkatkan omzet sesuai target yang diinginkan.”

Pada situasi saat ini BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo dalam upaya penyaluran pembiayaan untuk membantu perkembangan sektor pelaku UMKM yang selama ini mengalami penurunan omzet. Perkembangan

⁵ Moh Sofwan Khuluqi, Wawancara, 11 April 2022

⁶ Dwi Vita Kumalasari, Wawancara, 11 April 2022

UMKM tersebut menggunakan akad pembiayaan *murabahah* (jual beli). Dalam memenuhi kebutuhan modal kerja usaha minimal telah berjalan kurang lebih 6 bulan, dengan adanya pembiayaan *murabahah* dapat meningkatkan perkembangan dan pengetahuan masyarakat pelaku UMKM yang berada di wilayah sekitar Sidoarjo.

Menurut Bapak Bayu yang merupakan salah satu nasabah BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo di bidang usaha toko tas yang telah mendapatkan pembiayaan *murabahah*, dengan jenis pembiayaan yaitu KUR mikro dikhususkan untuk para pelaku UMKM yang baru membuka usaha kurang lebih selama 6 bulan. Sebelumnya toko tas Bapak Bayu selalu ramai pengunjung, terlebih lagi ketika sedang masa penerimaan siswa baru. Tas yang dihasilkan tidak kalah bagusnya dengan tas impor yang dijual di pasaran. Walaupun dijual dengan harga dan kualitas yang ditawarkan tidak perlu diragukan. Model yang dihasilkan juga selalu terbaru dan mengikuti tren saat ini. Terjadinya libur sekolah yang panjang, membuat usaha tas milik Bapak Bayu mengalami penurunan omzet dikarenakan sepi pengunjung yang datang ke toko. Bapak Bayu ingin meningkatkan pendapatan usahanya sesuai target yang diinginkan, dalam hal ini beliau memiliki target pendapatan sebesar Rp15.000.000 perbulan namun selama libur sekolah mengalami penurunan sebesar 20% dari biasanya.⁷

⁷Bayu Setiawan, Wawancara, 11 April 2022

Sama halnya menurut Ibu Tutik yang merupakan salah satu nasabah mitra usaha di sebuah toko pakaian yang telah mendapatkan pembiayaan *murabahah*. Dengan jenis pembiayaan yaitu KUR mikro yang merupakan pembiayaan khusus untuk para pelaku UMKM yang baru membuka usaha kurang lebih selama 6 bulan. Ibu Tutik mendapatkan tawaran pembiayaan *murabahah* karena akses terhadap pembiayaan tersebut sangat mudah dan tidak ada jaminan lantaran sanggup mencukupi kebutuhannya. Sehingga beliau tertarik mengajukan pembiayaan tersebut untuk meningkatkan omzet dan menambah barang dagang di tokonya. Ibu Tutik memiliki target omzet pendapatan sebesar Rp10.000.000 perbulan, akan tetapi target tersebut mengalami penurunan sebesar 18%. Oleh sebab itu menurut beliau pembiayaan yang didapatkan belum bisa meningkatkan target sesuai keinginannya.⁸

Berdasarkan pemaparan latar belakang tersebut, pembiayaan *murabahah* dengan prinsip jual beli merupakan pembiayaan yang paling tinggi peminatnya di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo. Namun pembiayaan *murabahah* kurang maksimal dikarenakan sehingga membuat para pelaku UMKM mengalami penurunan omzet penghasilan. Dalam hal tersebut pelaku UMKM memiliki keinginan, jika setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah* perkembangan omzet usaha menjadi lebih meningkat. Maka peneliti perlu menganalisis dan menggali apakah peran pembiayaan *murabahah* dapat meningkatkan pendapatan pelaku UMKM. Oleh sebab

⁸ Tutik Puji Lestari, Wawancara, 11 April 2022

itu, peneliti tertarik melakukan penelitian yang berjudul “Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan Omzet Usaha Kecil Mikro dan Menengah di Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana implementasi pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo?
2. Bagaimana peran pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan omzet UMKM di Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis implementasi pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo
2. Untuk menganalisis peran pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan omzet UMKM Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo

D. Manfaat Penelitian

Ada beberapa manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini, diantaranya sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan sebagai upaya untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman sehingga dapat menambah ilmu tentang perbankan syariah khususnya di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo tentang pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dan perannya dalam

perkembangan omzet UMKM saat ini. Selain itu peneliti dapat menambah wawasan dan kajian informasi bagi penulis selanjutnya mengenai peran pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan UMKM yang ada di sekitar wilayah Sidoarjo.

2. Manfaat Praktisi

a. Bagi Perbankan Syariah

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan serta bahan evaluasi kepada lembaga terkait. Selain itu penelitian yang berkaitan dapat meningkatkan karakteristik peran pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan omzet UMKM.

b. Bagi Peneliti/Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan terutama bagi peneliti sendiri dan khususnya mahasiswa jurusan Perbankan Syariah serta mengembangkan kemampuan peneliti secara khusus dan mahasiswa secara umum.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Adapun studi penelitian terdahulu yang lebih relevan dan dapat dijadikan referensi dan acuan bagi penulis untuk melakukan penelitian ini, diantaranya sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Risanda Alirastra Budiantoro, Pradipta Puspita Larasati, dan Sri Herianingrum yang berjudul “Strategi Pengembangan Program Pemberdayaan Usaha Mikro Dan Kecil Melalui Pembiayaan Usaha Syariah Di Kota Mojokerto”. Dalam

menjalankan usahanya, usaha mikro dan kecil (UKM) mengalami beberapa permasalahan baik internal dan eksternal, salah satunya yaitu kesulitan dalam permodalan. Permasalahan tersebut juga dirasakan oleh UKM yang ada di Kota Mojokerto. Untuk membantu menyelesaikan permasalahan UKM ini beberapa stakeholder yang ada di Kota Mojokerto bekerjasama membentuk Program Pembiayaan Syariah (Pusyar) dengan basis akan *Murabahah*. Program Usaha Syariah (Pusyar) merupakan kerjasama antara Badan Amil Zakat Nasional Kota Mojokerto dengan PT. BPRS Kota Mojokerto, Pemerintah Kota Mojokerto melalui Dinas Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) sebagai langkah kongkrit dalam pemberdayaan UMKM di Kota Mojokerto, konsep pembiayaan ini adalah memberikan pembiayaan dengan tidak membebankan biaya tambahan apapun kepada peminjam, karena biaya margin, administrasi dan asuransi di tanggung oleh Badan Amil Zakat Kota Mojokerto. Strategi pengembangan program pemberdayaan usaha mikro dan kecil melalui program pusyar dibagi menjadi empat kategori, antara lain: input, proses, output, dan outcome. Persamaan dengan penelitian yang dilakukan yaitu fokus pada UMKM. Lalu perbedaannya yaitu penelitian terdahulu fokus pada pemberdayaan UMKM sedangkan penelitian yang akan dilakukan fokus pada kinerja penyaluran pembiayaan *murabahah* dalam mengembangkan UMKM.⁹

⁹Risanda Alirastra Budiantoro, dkk, "Strategi Pengembangan Program Pemberdayaan Usaha

2. Penelitian yang dilakukan oleh Jutian Desti, dengan judul “Kendala Pembiayaan *Murabahah* dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro pada Koperasi LKMS MM Sejahterah Kota Bengkulu”. Permasalahan yang diangkat pada hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kendala yang dihadapi oleh pihak LKMS yaitu keterlambatan nasabah dalam melakukan pembayaran pembiayaan sehingga pihak LKMS melakukan upaya dalam menangani kendala tersebut yaitu dengan mengisi formulir perpanjangan waktu pembiayaan dan penjualan barang jaminan, dan Pembiayaan bermasalah pada masa Covid-19, masalah yang ditimbulkan akibat pandemi ini adalah pendapatan menurun, laba berkurang, dan lain-lain. Dari kendala yang dihadapi oleh LKMS MM Sejahtera tersebut menjadikan kualitas dari produk pembiayaan itu mengalami penurunan. Persamaan dengan penelitian ini adalah fokus kepada pembiayaan *murabahah*, sedangkan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan yaitu kinerja penyaluran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM yang dapat dijadikan acuan dalam mendorong sektor UMKM agar lebih maju.¹⁰
3. Penelitian yang dilakukan oleh Fitra Nadia Rizki, dengan judul “Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* pada Koperasi Pegawai Negeri Syariah RSUD Prof. Dr. MA Hanafiah SM Batusangkar Tahun 2015-2017”. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa penyaluran

Mikro Dan Kecil Melalui Pembiayaan Usaha Syariah Di Kota Mojokerto,” Universitas Airlangga Surabaya: *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol 5, Desember (2018).

¹⁰Jutian Desti, “Kendala Pembiayaan *Murabahah* dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro pada Koperasi LKMS MM Sejahterah Kota Bengkulu,” *Skripsi*, (Bengkulu: IAIN Bengkulu), 2021.

pembiayaan *murabahah* pada KPN Syariah RSUD Prof. Dr. MA Hanafiah SM Batusangkar melalui Prosedur yaitu pihak anggota atau calon anggota datang kepada pihak KPN Syariah RSUD Prof. Dr. MA Hanafiah SM Batusangkar untuk mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* dengan membawa persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak KPN Syariah, anggota mengisi formulir pembiayaan, pemeriksaan kelengkapan data oleh pengelola KPN syariah, persetujuan/penolakan pembiayaan oleh komite, penandatanganan akad, pencairan dana pembiayaan, dan anggota membayar angsuran sesuai besar angsuran yang ada dalam akad perjanjian. Penerapan akad dalam penyaluran pembiayaan pada KPN Syariah menggunakan akad *murabahah*, tetapi proses pelaksanaannya pihak KPN Syariah memberikan sejumlah dana langsung kepada anggota tanpa menggunakan akad wakalah (perwakilan). Persamaan penelitian yang akan dilakukan adalah membahas mengenai penyaluran pembiayaan *murabahah*, lalu perbedaan dalam penelitian sebelumnya fokus pada Koperasi Pegawai Negeri Syariah sedangkan penelitian yang dilakukan fokus pada UMKM.¹¹

4. Penelitian yang dilakukan oleh Syahidah Rahmah dengan judul "Kualitas sumber daya manusia terhadap pembiayaan *murabahah* pengembangan UMKM". Menunjukkan hasil penelitian bahwa kualitas sumber daya manusia terhadap pembiayaan *murabahah*

¹¹Fitra Nadia Rizki, "Penyaluran Pembiayaan Murabahah pada Koperasi Pegawai Negeri Syariah RSUD Prof. Dr. MA Hanafiah SM Batusangkar Tahun 2015-2017," *Skripsi*, (IAIN) Batusangkar, 2019.

produktif di Bank Syariah Mandiri dalam pengembangan UMKM cukup tinggi dalam menjalankan usahanya sehingga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pembiayaan *murabahah* produktif Bank Syariah Mandiri dalam pengembangan UMKM di Kabupaten Bone. Implikasi dari penelitian ini, pembiayaan *murabahah* produktif yang direalisasikan oleh Bank Syariah Mandiri diharapkan mampu memberikan kesempatan kepada pelaku UMKM untuk mengembangkan kompetensi yang dimiliki dengan senantiasa berkreasi dan berinovasi yang dilandasi dengan nilai-nilai bisnis berdasarkan syariat Islam. Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan adalah pada tujuan untuk meningkatkan pengembangan UMKM dan Perbedaan dengan penelitian ini yaitu kualitas yang diberikan kepada pelaku UMKM sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan mengenai pembiayaan *murabahah* dan metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif.¹²

5. Penelitian yang dilakukan oleh Yudi Siyamto dengan judul “Pembiayaan modal kerja sektor Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) ditinjau dari pengaruh Internal faktor Bank syariah di Indonesia”. Permasalahan yang diangkat pada hasil penelitian ini menunjukkan hasil bahwa variabel yang internal bank Syariah ditinjau dari permodalan dan DPK memiliki pengaruh signifikan terhadap pembiayaan modal kerja sektor UMKM, artinya semakin baik dan

¹²Syahidah Rahmah, “Kualitas sumber daya manusia terhadap pembiayaan murabahah pengembangan UMKM,” *Jurnal Laa Maisyir*, Vol 6, Makassar (2019).

tinggi bank Syariah pada variabel ini maka semakin baik dan tinggi pula pembiayaan modal kerja sektor UMKM yang diberikan. Sedangkan untuk likuiditas tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap pembiayaan modal kerja sektor UMKM, artinya semakin tinggi bank Syariah menghasilkan memenuhi kewajiban jangka yang pendek terhadap dana pihak ketiga, maka semakin rendah bank syariah memberikan pembiayaan pada modal kerja UMKM. Persamaan penelitian yang akan dilakukan adalah membahas mengenai penyaluran pembiayaan dalam mengembangkan sektor UMKM, sedangkan perbedaan penelitian ini fokus pada pembiayaan *murabahah* untuk mengembangkan UMKM.¹³

6. Penelitian yang dilakukan oleh Fia Nopitasari dengan judul “Perkembangan Omset UMKM di Desa Embong Ijuk sebelum dan sesudah menerima Dana KUR BSI unit kepahiyang”. Menunjukkan hasil penelitian bahwa mayoritas nasabah penerima KUR BRI Syariah menyatakan bahwa kinerja UMKM mengalami peningkatan yang signifikan, dilihat dari modal atau ongkos produksi, omset penjualan, keuntungan, dan jumlah jam kerja. Dari hasil yang diperoleh, diharapkan adanya peran dari lembaga keuangan, Dinas Ketenagakerjaan, Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi untuk meningkatkan kinerja UMKM serta pengusaha UMKM menjalankan K3 di usahanya. Persamaan penelitian yang akan diteliti

¹³Yudi Siyamto, “Pembiayaan modal kerja sektor Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) ditinjau dari pengaruh Internal faktor Bank syariah di Indonesia”, *Jurnal Islaminomic*, Vol 5, Yogyakarta (2021).

yaitu meningkatkan pendapatan UMKM untuk memajukan omset penjualan. Untuk perbedaan penelitian yang sekarang yaitu kinerja UMKM mengalami peningkatan yang tidak signifikan.¹⁴

7. Penelitian yang dilakukan oleh Atika Sevtari, dengan judul “Analisis Peran Bank Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan *Murabahah* di Kota Bengkulu”. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa bank syariah berperan dalam memberikan pembiayaan kepada UMKM perusahaan di Kota Bengkulu. Padahal apa yang diberikan oleh Islam perbankan tidak berperan langsung karena bank syariah hanya menyediakan pembiayaan, bukan bantuan langsung. Serta kendala yang dihadapi oleh Bank Syariah dalam memberikan informasi tentang laporan-laporannya aktivitas bisnis. Persamaan penelitian yang akan dilakukan yaitu pihak bank hanya memiliki peran menyediakan pembiayaan untuk mengembangkan usaha kecil dan menengah. Sedangkan perbedaan penelitian yang dilakukan bank memberikan bantuan secara langsung atau tunai.¹⁵
8. Penelitian yang dilakukan oleh Sry Lestari dengan judul “Peran Bank Syariah Terhadap Pengembangan Keunggulan Kompetitif Sektor UMKM”. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan jual beli (*murabahah*) berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan dengan mengukur NPF dan pembiayaan bagi hasil (*Mudharabah*) tidak

¹⁴Fia Nopitasari, “Perkembangan Omzet UMKM di Desa Embong Ijuk sebelum dan sesudah menerima Dana KUR BSI unit kepahiyang”, *Skripsi*, (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2021).

¹⁵Atika Sevtari, “Analisis Peran Bank Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan *Murabahah* di Kota Bengkulu,” *Skripsi*, (Bengkulu: IAIN Bengkulu), 2021.

berpengaruh terhadap kinerja keuangan dengan mengukur NPF. Pada uji koefisien determinasi (R^2) menunjukkan bahwa pembiayaan jual beli (*murabahah*) dan pembiayaan bagi hasil (*Mudharabah*) secara simultan berpengaruh terhadap kinerja keuangan sebesar 56,9 % sedangkan sisanya sebesar 43,1 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan kedalam penelitian ini. Persamaan penelitian yang sekarang pembiayaan *murabahah* dapat meningkatkan kinerja keuangan nasabah. Sedangkan perbedaannya yaitu menggunakan metode kualitatif untuk penelitian.¹⁶

9. Penelitian yang dilakukan oleh Eka Dwi Tri Lestari, yang berjudul “Peran Pembiayaan *Murabahah* dalam Mengembangkan Usaha Nasabah (Studi pada PT.BPRS Ummu Bangil Pasuruan),” menjelaskan bahwa pembiayaan kurang lancar pada nasabah PT.BPRS Ummu Bangil Pasuruan diantaranya besarnya nilai pembiayaan (Plafon) yang diterima nasabah. Jumlah plafon juga mempengaruhi besarnya jumlah margin yang ditetapkan. Karena tidak semua nasabah menggunakan pembiayaan yang diterima untuk pengembangan usahanya. Kehadiran PT.BPRS Ummu Bangil Pasuruan diharapkan dapat menurunkan jumlah margin pembiayaan *murabahah*, sehingga nasabah tidak sampai mengalami keterlambatan dalam angsuran serta berperan pembiayaan *murabahah* dapat membantu nasabah dalam memenuhi kebutuhan modal berupa barang melalui pembiayaan *murabahah*

¹⁶Baiq Uswatun Hasanah, “Pengaruh Pembiayaan Jual Beli (Murabahah) dan Pembiayaan Bagi Hasil (Mudharabah) Terhadap Kinerja Keuangan PT. BRI Syariah Persero Priode Tahun 2015-2018,” *Skripsi*, Universitas Muhammadiyah Mataram, (2020).

sehingga nasabah dapat meningkatkan volume penjualan dan omzet penjualan. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu nasabah yang sudah menerima pembiayaan mengalami keterlambatan saat membayar angsuran. Sedangkan perbedaan penelitian sekarang yaitu meningkatkan target nasabah agar usaha yang dijalankan dapat berkembang sesuai yang diinginkan.¹⁷

10. Penelitian yang dilakukan oleh Dina Febriani Darmansyah dan Asep Soufian, dengan judul “Peran Pembiayaan dalam Meningkatkan Jumlah Mitra UMKM (Studi Kasus di BMT Al Munawarah Tangerang Selatan).” Hasil menunjukkan bahwa jumlah BMT Mitra Al Munawarah secara signifikan dipengaruhi oleh Ijarah skema pembiayaan, sedangkan untuk produk lainnya *musyarokah*, *mudhorobah* dan *murabahah* tidak berpengaruh signifikan terhadap jumlah sekutu. Sistem ijarah sangat berperan dalam peningkatan jumlah mitra BMT Al Munawarah. Persamaan dengan penelitian yang sekarang yaitu peyaluran modal kepada UMKM yang dapat mengembangkan usaha para nasabah dan membuka lowongan kerja untuk mengurangi kemiskinan. Sedangkan perbedaan penelitian yang sekarang berfokus pada pembiayaan *murabahah*.¹⁸

¹⁷Eka Dwi Tri Lestari, “Peran Pembiayaan Murabahah dalam Mengembangkan Usaha Nasabah (Studi pada PT.BPRS Ummu Bangil Pasuruan),” *Skripsi*. (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020).

¹⁸Dina Febriani Darmansyah dan Asep Soufian, “Peran Pembiayaan dalam Meningkatkan Jumlah Mitra UMKM (Studi Kasus di BMT Al Munawarah Tangerang Selatan),” *Misykat Al-Anwar: Jurnal Kajian Islam dan Masyarakat*, Vol 4, Jakarta (2021).

11. Penelitian yang dilakukan oleh Hendri Maulana dan Ulfah Rahmadani, dengan penelitian yang berjudul “Keunggulan Pembiayaan Multiguna UMKM Dengan Penepatan Akad *Murabahah* di PT. BPRS Bogor Tegar Beriman.” Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT.BPRS Bogor Tegar Beriman memiliki produk pembiayaan multiguna yang diberikan kepada pelaku UMKM untuk penambahan modal usaha yang telah memiliki usaha minimal satu tahun dan memiliki keunggulan produk pembiayaan multiguna dalam membantu pengajuan pembiayaan untuk nasabah dan menguntungkan kedua belah pihak. Penyaluran dana yang ditawarkan pembiayaan multiguna cukup besar yaitu sampai 500 juta dengan penerapan akad yang digunakan adalah akad *murabahah*. Persamaan penelitian tersebut yaitu akad yang digunakan menggunakan akad *murabahah*, sedangkan perbedaan penelitian tersebut yaitu penelitian terdahulu menggunakan produk multiguna untuk membantu UMKM, untuk penelitian yang sekarang menggunakan produk pembiayaan *murabahah* dengan jenis KUR.¹⁹
12. Penelitian yang dilakukan oleh Wilda Rifa Aldiana, dkk, dengan penelitian yang berjudul “Pengaruh Literasi Keuangan, Pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah* Terhadap Pengembangan Keunggulan Kompetitif Sektor UMKM di Mojokerto (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KCP Mookerto),” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui literasi keuangan berpengaruh terhadap pengembangan

¹⁹Hendri Maulana dan Ulfah Rahmadani, “Keunggulan Pembiayaan Multiguna UMKM Dengan Penepatan Akad *Murabahah* di PT. BPRS Bogor Tegar Beriman,” *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol 9, Oktober (2021).

keunggulan kompetitif di sektor UMKM di Mojokerto. Pembiayaan *murabahah* tidak berpengaruh terhadap pengembangan daya saing keunggulan di sektor UMKM di Mojokerto. Pembiayaan *mudharabah* memiliki berpengaruh pada pengembangan keunggulan kompetitif di sektor UMKM Mojokerto. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang sekarang yaitu menjelaskan mengenai perkembangan sektor UMKM. Sedangkan perbedaan peneliti yang sekarang yaitu pembiayaan *murabahah* tidak berpengaruh dalam pengembangan UMKM.

13. Penelitian yang dilakukan oleh Juliana dengan judul “Analisis Fatwa DSN-MUI Nomor4/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Penerapan Hak Milik Dalam Akad *Murabahah*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan akad pembiayaan *murabahah* pada pembiayaan konsumtif di BMT Dana Mulia Syariah merupakan suatu bentuk produk kewajiban mengembalikan talangan dana tersebut seluruhnya pada waktu jatuh tempo, ditambah keuntungan yang disepakati. Jual beli dengan harga awal dengan tambahan keuntungan, yaitu penjualan menyebutkan harga perolehan kepada pembeli dan penjual mengambil keuntungan dari penjual tersebut. Persamaan penelitian yang sekarang yaitu pembiayaan *murabahah* dapat membantu meningkatkan omzet pendapatan usaha, perbedaan diantara penelitian terdahulu yaitu

menggubakan tiga konsep kepercayaan, kebersamaan dan analisis kapasitas bayar.²⁰

14. Penelitian yang dilakukan oleh Venny Nur Famella dengan judul penelitian “Analisis Prosedur Pembiayaan *Murabahah* Mikro iB 25 Kepada Usaha Mikro Kecil Menengah Pada BSI KCP Mojokerto Pada Masa pandemi covid-19”. Hasil penelitian menjelaskan bahwa prosedur pembiayaan *murabahah* mikro iB 25 pada UMKM menggunakan prosedur baru sangat memberatkan bagi nasabah yang dikecualikan dan tidak bisa memaksimalkan pembiayaan *murabahah* pada UMKM, namun pihak bank juga merasakan penurunan terhadap data pembiayaan. dengan mengecualikan UMKM seperti para pengrajin tanpa harus menganalisis rasio laporan keuangan UMKM tersebut terlebih dahulu dengan tujuan meminimalisir kemacetan atau kerugian. Oleh karena itu, solusi dari penelitian ini adalah seharusnya pihak bank tetap melakukan analisis ulang untuk melakukan pembiayaan dan tetap bisa memaksimalkan peran pembiayaan *murabahah* untuk pengembangan UMKM yang di kecualikan pada masa pandemi covid-19 ini.²¹

15. Penelitian yang dilakukan oleh Arima Nila kusuma, dengan judul “Peranan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Pengembangan Usaha dan Peningkatan Pendapatan UMKM di Bandar Lampung (Studi Pada

²⁰Juliana, “Analisis Fatwa DSN-MUI Nomor4/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Penerapan Hak Milik Dalam Akad Murabahah”, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018.

²¹Venny Nur Famella, “Analisis Prosedur pembiayaan murabahah mikro iB 25 Kepada usaha mikro kecil menengah pada bank syariah KCP Mojokerto saat masa pandemic covid-19,” *Skripsi*, (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2021).

BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung Tahun 2019)”. Hasil penelitian menjelaskan bahwa BMT berperan terhadap pengembangan usaha dengan nilai yang diperoleh sebesar 11,3% sedangkan sisanya 88,7% lainnya dipengaruhi dari variabel lain. dan BMT berperan terhadap peningkatan pendapatan dengan nilai yang diperoleh sebesar 17,1% sedangkan sisanya 82,9% lainnya dipengaruhi dari variabel lain. Persamaan penelitian yang sekarang yaitu mengembangkan UMKM dalam meningkatkan pendapatan. Sedangkan perbedaan penelitian yang sekarang yaitu menggunakan metode pendekatan kualitatif.²²

Berdasarkan penjabaran penelitian terdahulu di atas, dapat dinyatakan bahwa penelitian yang akan dilaksanakan memiliki nilai kebaharuan. Penelitian yang akan dilaksanakan menjadikan Bank Syariah Indonesia Sepanjang Ngelom sebagai lokasi penelitian, yang mana penelitian tersebut membahas mengenai peran pembiayaan *murabahah* untuk mengembangkan sektor UMKM yang mengalami kekurangan modal usaha serta meningkatkan omzet yang diinginkan oleh pelaku UMKM, sehingga menjadikan permasalahan ini memiliki keunggulan untuk dilaksanakan peneliti lebih mendalam.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, yaitu peneliti yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa

²²Arima Nila kusuma, “Peranan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Pengembangan Usaha dan Peningkatan Pendapatan UMKM di Bandar Lampung (Studi Pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung Tahun 2019)”. Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2019.

yang dialami oleh subyek penelitian misalnya, perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain lain secara holistik dengan cara deskripsi dalam bentuk kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.²³

Dalam pendekatan ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Dengan memberikan penjabaran dan mendeskripsikan langsung bagaimana peran pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan omzet Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo.

2. Lokasi/ Tempat Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat di Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo, yang beralamat di Jl. Ahmad Yani No. 41 AB, RT.05/ RW.01, Sidokumpul, Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Penelitian memilih lokasi ini karena perusahaan ini bergerak dalam bidang perbankan yang berbasis syariah, memiliki beberapa produk syariah unggul, salah satunya yaitu produk pembiayaan *murabahah* diperuntukkan kepada para pelaku UMKM yang belum bisa mencukupi modal usahanya. BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo sudah melakukan penyaluran pembiayaan tersebut agar pelaku UMKM bisa mencukupi kebutuhan dan meningkatkan omzet

²³Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, dan R & D, (Bandung: Alfabeta, 2014), 2.

pendapatan agar tidak terlambat saat membayar angsuran setiap bulannya.

3. Data dan Sumber Data

a. Data

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 pada saat melakukan wawancara.

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, dengan berupaya menggali data tentang implementasi pembiayaan *murabahah* dan peran pembiayaan terhadap perkembangan UMKM yang dilakukan oleh BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo.

b. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dimana data tersebut dapat diperoleh dan dimiliki informasi kejelasan tentang bagaimana mengambil data tersebut diolah. Menurut Nur Indrianto dan Bambang Supomo, sumber data merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan dalam penentuan metode

pengumpulan data disamping jenis data yang telah dibuat di muka.²⁴

Maka dapat disimpulkan bahwa sumber data merupakan faktor yang paling penting dalam penentuan metode pengumpulan data untuk mengetahui dari mana subjek data tersebut diperoleh. Sumber data tersebut dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

1) Data Primer

Data primer adalah jenis dan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama (tidak melalui perantara), baik individu ataupun kelompok.²⁵ Pada penelitian ini, penulis menggunakan sumber data primer yang diperoleh dan dikumpulkan melalui observasi dan wawancara dengan responden.

2) Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data suatu penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh atau dicatat oleh orang lain).²⁶ Pada penelitian ini, penulis mengambil sumber data sekunder berdasarkan buku, jurnal, dan penelitian sebelumnya yang relevan dengan topik penelitian.

²⁴Syaiful Adhimah, "Peran Orang Tua Dalam Menghilangkan Rasa Canggung Anak Usia Dini (Studi Kasus Di Desa Karangbong Rt. 06 Rw. 02 Gedangan-Sidoarjo)," *Jurnal Pendidikan Anak*, Vol 9, (Universitas Negeri Surabaya, Mei 2020), 57.

²⁵Sandi Hesti Sondak dan Yantje Uhing, Faktor-Faktor Oyalitas Pegawai Di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Utara," *Jurnal EMBA*, Vol 7, (Universitas Sam Ratulangi, Januari 2019), 675.

²⁶ Ibid.,675

4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa teknik untuk memperoleh data. Maka dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan cara :

a. Observasi

Observasi merupakan suatu proses yang didahului dengan pengamatan kemudian pencatatan yang bersifat sistematis, logis, objektif, dan rasional terhadap berbagai macam fenomena dalam situasi yang sebenarnya, maupun situasi buatan. Peneliti melakukan observasi secara langsung dengan mendatangi pelaku UMKM yang telah melakukan pembiayaan *Murabahah* terhadap perkembangan omzet UMKM di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo.²⁷

b. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide tanya jawab, sehingga dapat dikotruksikan makna dalam suatu topik.²⁸ Metode wawancara peneliti digunakan untuk menggali informasi terkait dengan peran pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan omzet UMKM. Wawancara yang digunakan yaitu wawancara terstruktur, karena menggunakan pertanyaan yang sudah disiapkan secara urutan oleh pewawancara dan jawaban tersebut direkam dalam bentuk yang terstandarisasi.

²⁷Iryana dan Risky Kawasati, "Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif," *Skripsi*, (STAIN Sorong 2019), 11.

²⁸Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D," (Bandung: Aldabeta, 2016), 119.

Teknik sampling menggunakan *Purposive Sampling* yang digunakan adalah teknik yang diinginkan peneliti berdasarkan tujuan penelitian dan sampel yang diambil berdasarkan kriteria dari nasabah pembiayaan *murabahah*.

c. Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data kualitatif berupa fakta dan data tersimpan dalam bentuk dokumentasi. Studi dokumen merupakan perlengkapan dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan dengan teknik dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data yang didukung oleh data sekunder yang berkaitan dengan peran pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan UMKM di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo.²⁹

5. Teknik Pengolahan Data

Dalam penelitian kualitatif, setelah data terkumpul kemudian peneliti akan mengolah data yang telah diperoleh dengan tiga tahapan, yaitu:

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Mereduksi data digunakan untuk merangkum, dengan memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya, disusun yang lebih sistematis agar lebih mudah dikendalikan. Kegiatan reduksi data yang telah dilakukan dalam

²⁹Lexy J. Moelong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakaya, 2005), 216.

penelitian ini meliputi: perekapan hasil perolehan data diambil yang penting, dibuang yang tidak penting, disusun secara sistematis dan dikelompokkan.³⁰ Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

b. Penyajian data (*Data Display*)

Setelah mereduksi data, maka langkah selanjutnya mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk matriks, grafik, bagan, teks naratif, sehingga membentuk serangkaian informasi yang bermakna sesuai dengan permasalahan. Namun yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif menggunakan teks naratif. Dengan mendisplaykan data, akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah difahami.³¹ Pada penelitian ini akan menyajikan data dengan teks naratif tentang peran pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan omzet UMKM di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo.

³⁰Sugiyono, Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R&D, (Bandung: CV Alfabeta, 2017), 485.

³¹Sutopo, Metodologi Penelitian Kualitatif, (Surakarta: Universitas Negeri Sebelas Maret, 2009), 137

c. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing/Verification*)

Setelah mendisplaykan data, selanjutnya dilakukan penarikan kesimpulan. Kesimpulan diambil dari hasil reduksi data dan penyajian data yang telah diinterpretasikan. Interpretasi merupakan proses penafsiran atau pemahaman makna dari serangkaian data yang sudah disajikan dan hasil interpretasi data dikemukakan secara obyektif sesuai. Data atau fakta yang ada, sehingga hasil penelitian dapat ditemukan dan dapat dilakukan penarikan kesimpulan.³²

6. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Untuk menganalisis data, peneliti menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif, artinya suatu metode yang digunakan terhadap suatu data yang telah dikumpulkan kemudian disusun, dijelaskan dan selanjutnya di analisis dengan argument logika yang digambarkan dengan kata atau kalimat.

Penelitian ini menggunakan metode deduktif dengan pembahasan dimulai dari teori yang terkait, dilanjutkan data-data serta

³²Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D," (Bandung: CV Alfabeta, 2017), 488.

fakta yang diperoleh dilapangan atau lokasi penelitian. Teori yang ditulis akan disandingkan dengan hasil temuan fakta dilapangan untuk ditarik kesimpulannya. Kesimpulan yang didapat oleh peneliti nantinya diperoleh dari data hasil penelitian melalui wawancara mengenai penyaluran modal yang dilakukan oleh BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo dalam meningkatkan peran pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan omzet Usaha Kecil Menengah dan Mikro (UMKM).

7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep yang menunjukkan kesahihan dan keadaan data dalam suatu penelitian. Untuk menguji keabsahan data yang diperoleh, penelitian menggunakan triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data. Teknik triangulasi data yang digunakan dalam penelitian membandingkan atau mengecek baik informasi yang telah diperoleh berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu.³³

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika dari penelitian ini terdiri dari lima bab sesuai dengan sistematika diantaranya sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

³³Lexy J Moleong, "Metode Peneitian Kualitatif," (Bandung: PT Remaja Rosdakaya, 2005), 330.

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan. Bab ini merupakan langkah awal dari penyusunan proposal kualitatif ini, serta ditunjukkan untuk menetapkan fokus permasalahan yang dituangkan dalam rumusan masalah.

BAB II KAJIAN TEORI, STUDI PENELITIAN TERDAHULU

Bab ini ditujukan untuk menguraikan dasar-dasar teori yang digunakan peneliti untuk memperkuat rencana penelitian dan menjadi kajian dalam melakukan penelitian yaitu: teori pembiayaan *murabahah* dan perkembangan UMKM.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang rancangan penelitian, variabel penelitian dan definisi operasional, lokasi penelitian, dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, teknik analisis data, dan teknik pengecekan keabsahan data.

BAB IV HASIL DAN ANALISIS

Dalam bab hasil dan analisis, menjelaskan tentang hasil dan pembahasan yang berisi temuan-temuan yang dihasilkan. Menerangkan deskripsi data penelitian dan penjelasan tentang hasil serta analisis.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab terakhir dalam penelitian ini berisi kesimpulan dan keterbatasan penelitian disertai saran untuk penelitian berikutnya.

BAB II
PERAN, PEMBIAYAAN *MURABAHAH*, PEKEMBANGAN
OMZET, UMKM

A. Peran

1. Pengertian 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 merupakan serangkaian perilaku yang diharapkan pada seseorang sesuai dengan posisi sosial yang diberikan baik secara ekonomi maupun secara sosial. Peran atas dasar pada ketentuan dan harapan peran yang menerangkan apa yang individu harus melangsungkan situasi tertentu agar dapat memenuhi harapan mereka sendiri atau harapan orang lain yang menyangkut peran-peran tersebut.²

Peranan merupakan aspek dinamis dari kedudukan, yaitu seorang yang melaksanakan hak-hak dan kewajibanya. Artinya, apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajiban sesuai dengan

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

²Ibid., 169

kedudukannya, maka ia telah menjalankan suatu peranan. Syarat-syarat peran mencakup dalam 3 (tiga) hal, diantaranya :³

- a. Peranan meliputi norma-norma yang dihubungkan dengan posisi atau tempat seseorang dalam masyarakat.
- b. Peranan adalah suatu konsep perihal yang dapat dilakukan oleh individu dalam masyarakat sebagai organisasi.
- c. Peranan juga dapat dikatakan sebagai perilaku individu yang penting bagi struktursosial.

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Sebagaimana diatur dalam Pasal 6 huruf (m) Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. bahwa salah satu produk perbankan berdasarkan Prinsip Syariah adalah Perjanjian *murabahah*.⁴

Murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.⁵ Menurut Muhammad Syafi`i Antoni, pembiayaan *murabahah* berperan

³Mira Enjelita, "Peranan Pembiayaan Mikro PT. Bank Syariah Indonesia Tbk Outlet Argamakmur, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu," *Skripsi*, (Bengkulu: September 2020), 53

⁴Rahmawaty, "Pembiayaan Murabahah Dalam Sudut Ekonomi Islam Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Manado," *Journal Economic and Business Of Islam*, Vol 2 (Desember, 2017), 155

⁵Rafi Helmi Farizqi, "Analisis Pembiayaan Murabahah Unit Mikro Pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Ungaran," *Skripsi*, (Salatiga: UIN Salatiga, 2017), 27

dalam pengembangan usaha, membantu siklus usaha mikro tetap berjalan serta membantu meningkatkan omset usaha. Penambahan modal dengan pembiayaan *murabahah* dapat meningkatkan pendapatan dengan menambah barang dagang yang dijual oleh penjual.⁶

2. Dasar hukum murabah

a. Al-Qur'an

Ayat Al-Qur'an yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi pembiayaan *murabahah* terdapat dalam (Q.S Al – Baqarah: 275) yang artinya: *"Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang sampai kepadanya larangan dari Tuhannya lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah orang yang kembali mengambil riba. Maka orang itu adalah penghuni-penghuni kekal didalamnya."*

b. Hadis

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, *"Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka"*. (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

⁶Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah Dari Teori ke Praktik, (Jakarta: Gema Insan Press, 2001), 168

c. *Ijma'*

Umat islam telah mendiskusikan tentang keabsahan jual beli, sebab manusia sebagai makhluk hidup yang bermasyarakat selalu membutuhkan bantuan orang lain. Oleh karena mudah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya, maka dengan jual beli salah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah.

3. Ketentuan Umum *Murabahah*

Beberapa ketentuan umum Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* Bank Syari'ah diantaranya yaitu:⁷

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

⁷Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI.No. 04/DSN_MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*.

- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. 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.

4. Rukun *Murabahah*

Rukun jual beli adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan *ijab* dan *qabul*. Sedangkan menurut jumhur ulama ada 4 rukun dalam jual-beli. Pelaku akad, yaitu

ba'i (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan membeli barang. Rukunnya yaitu:⁸

a. Penjual (*Ba'i*)

Penjual yang cakap hukum atau sudah *baligh* (berakal dan dapat membedakan) sehingga jual beli orang gila dianggap tidak sah karena tidak berakal. Sedangkan anak kecil dianggap sah, jika seizin walinya.

b. Objek akad

- 1) Barang yang diperjual belikan harus halal, maka semua barang yang diharamkan oleh Allah tidak dapat dijadikan objek jual beli.
- 2) Barang tersebut dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya jelas sehingga tidak ada *gharar*.
- 3) Barang yang diperjual belikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai
- 4) Harga yang diperjual belikan jelas (diketahui oleh penjual dan pembeli)
- 5) Barang yang diakadkan ada ditangan penjual

c. *Ijab Qabul*

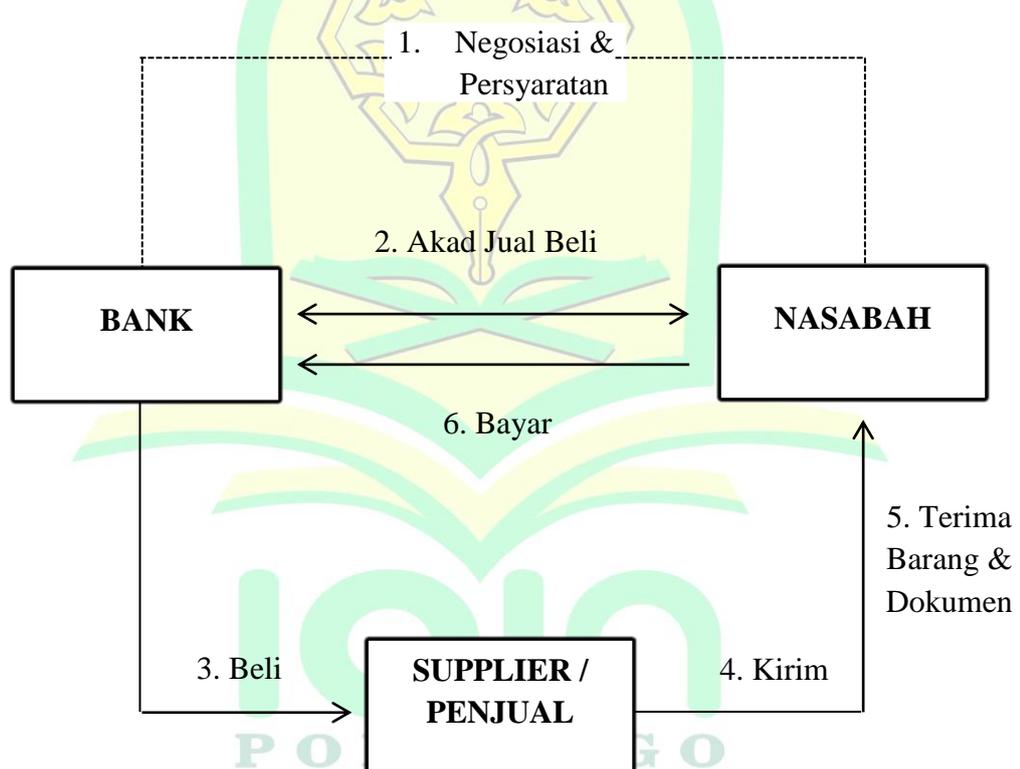
Pernyataan dan ekspresi harus saling ridho diantara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal,

⁸Fahmi Muhammad Irfan, "Analisis Peran Bank Syariah Terhadap Pemberdayaan Umkm Melalui Pembiayaan Murabahah," *Skripsi*, (Lampung; 2019), 28.

tertulis, korespondensi atau melalui cara yang lebih modern. Apabila jual beli telah dilakukan sesuai dengan ketentuan syari'ah maka kepemilikan. Pembayaran dan pemanfaatan atas barang yang diperjual belikan menjadi halal demikian sebaliknya.

5. Skema dan Penerapan *Murabahah*

Secara umum pembiayaan di Bank Syariah Indonesia dapat digambarkan dalam skema sebagai berikut:



Gambar 2.1
Skema Pembiayaan *Murabahah*

Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* di BSI diantaranya:

- a. Nasabah melakukan pengajuan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset pada pihak bank.
- b. Bank menerima permohonan pembiayaan tersebut, pihak bank harus membelikan barang terlebih dahulu.
- c. Bank membelikan barang atas nama bank itu sendiri dan pembelian tersebut harus secara sah dan bebas riba.
- d. Selanjutnya bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan tambahan margin
- e. Pihak bank membuat kontrak perjanjian jual beli antara bank dan nasabah. Pihak bank boleh meminta jaminan kepada nasabah pada saat membayar uang muka dan menandatangani kesepakatan diawal pemesanan.

6. Tujuan dan Manfaat *Murabahah*

Menurut Dahlan ada beberapa tujuan atau manfaat dalam pembiayaan *murabahah* yaitu:⁹

- a. Bagi Bank
 - 1) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana.
 - 2) Memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.
- b. Bagi Nasabah

⁹Rafi Helmi Farizqi, "Analisis Pembiayaan Murabahah Unit Mikro Pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Ungaran," *Skripsi*, (Salatiga: UIN Salatiga, 2017), 29.

- 1) Merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank.
- 2) Dapat mengangsur pembiayaan dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

7. Jenis-jenis *Murabahah*

- a. *Murabahah* tanpa pesanan artinya ada yang beli atau tidak pihak bank sudah menyediakan barang.
- b. *Murabahah* berdasarkan pesanan artinya bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apa bila ada pesanan barang dari nasabah. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat dikategorikan dalam:
 - 1) Sifatnya mengikuti artinya barang tersebut harus dibeli oleh nasabah.
 - 2) Sifatnya tidak mengikat artinya walaupun nasabah sudah memesan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut. Janji pemesan untuk membeli barang dalam *murabahah* dapat mengikat bisa juga tidak. Beberapa ulama syariah modern berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut itu bisa mengikat pemesan. Terlebih lagi jika nasabah pergi begitu saja meninggalkan bank maka akan sangat

merugikan dari pihak bank tersebut, demi menghindari kemudharatan.¹⁰

8. Mekanisme *Murabahah*

- a. Kedua pihak, bank dan nasabah melakukan akad *murabahah*
- b. Pihak bank memesan dan membeli barang kepada supplier
- c. Barang diserahkan dari supplier kepada pihak bank
- d. Barang diserahkan kepada nasabah oleh pihak bank
- e. Pembayaran dilakukan oleh nasabah dengan mengangsur sesuai kesepakatan

C. Perkembangan Omzet

1. Pengertian Perkembangan Omzet

Changio berpendapat bahwa omzet merupakan keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam periode waktu tertentu. Dari defisi tersebut bisa disimpulkan bahwa omzet merupakan keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam periode waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah pendapatan yang diperoleh.¹¹

Perkembangan merupakan suatu tahap dalam bentuk usaha dengan tujuan untuk dapat berkembang menjadi lebih baik dan

¹⁰Kariyono, "Implementasi Jual Beli *Murabahah* Dalam Lembaga Keuangan Syariah," *Jurnal Tahkim*, Vol XV, (Desember 2019), 230.

¹¹Nisa Nurfitriya, Retno Hidayat, *Jurnal Omset Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan dan Waktu*, Vol 10, (Maret 2018), 4

untuk mencapai pada puncak kesuksesan. Perkembangan dapat dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Perkembangan dalam usaha juga dapat diartikan sebagai suatu keadaan peningkatan omzet penjualan.¹²

Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa perkembangan omzet merupakan keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam periode waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah pendapatan yang diperoleh. Seorang yang mengelola usaha diminta untuk meningkatkan omzet setiap hari, setiap bulan, dan setiap tahunnya. Hal ini dibutuhkan kemampuan untuk mengelola modal terutama modal kerja pembiayaan *murabahah* yang berikan BSI Sepanjang Ngelom agar kegiatan usaha dapat berkembang sesuai keinginan.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi omzet

Menurut Basu Swastha dan Irawan, faktor-faktor yang mempengaruhi omzet diantaranya:¹³

a. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Penjual harus dapat menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk itu penjual harus memahami jenis dan karakter barang yang ditawarkan harga produk dan syarat penjualan.

¹²Purdi E Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, (Yogyakarta: Grafika Indah, 2000), 121

¹³Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta : Liberty, 2008), 406-407

b. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan. Ada beberapa faktor yang harus diperhatikan yaitu jenis pasar, kelompok pembeli, daya pembeli, frekuensi pembeli, keinginan serta kebutuhannya.

c. Modal

Modal merupakan penunjang untuk terlaksananya kegiatan penjualan.

d. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditandatangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli dibidang penjualan, sedangkan dalam perusahaan kecil biasanya masalah penjualan masih ditangani oleh orang yang juga melaksanakan fungsi-fungsi yang lain.

e. Faktor-faktor lain

Faktor faktor yang mempengaruhi besar kecilnya omzet menurut Basu Swastha dan Irawan dalam jurnal Arya Gede Rumiana yaitu sebagai berikut:¹⁴

- 1) Faktor internal meliputi kemampuan perusahaan untuk mengelola produk yang dipasarkan, kebijaksanaan harga

¹⁴Arya Gede Rumiana, "Analisis Turunnya Omzet Penjualan Usaha Pengerajin Perak di Desa Nagasepaha Kec. Buleleng Kab. Buleleng", *Jurnal Program Studi Pendidikan Ekonomi (JPPE)*, Vol 7, (Januari, 2019) 2.

dan promosi yang digariskan perusahaan, dan kebijakan untuk memilih perantara yang digunakan.

- 2) Faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pihak perusahaan pada umumnya merupakan perkembangan ekonomi dan perdagangan baik nasional maupun internasional, kebijakan pemerintah di bidang ekonomi, dan suasana persaingan pasar

Kesuksesan suatu bisnis dapat ditentukan oleh beberapa banyak produk yang terjual. Dengan kata lain semakin besar omzet penjualan, semakin tinggi keuntungan yang didapatkan. Ada beberapa strategi yang dapat diterapkan dan strategi tersebut tidak akan memberikan hasil dalam waktu yang sangat singkat. Berikut ini merupakan cara bagaimana meningkatkan omzet dan keuntungan bisnis diantaranya sebagai berikut:

- a) Mengutamakan kualitas produk

Kualitas produk merupakan salah satu syarat untuk meningkatkan tingkat penjualan. Dengan produk yang berkualitas, tidak perlu menunggu waktu lama untuk mendapatkan banyak konsumen. Salah satu konsumen puas dengan kualitas produk tersebut, dan konsumen tidak akan segan-segan mempromosikan dengan orang lain.

- b) Memberikan layanan terbaik kepada semua konsumen

Semua konsumen pada dasarnya adalah sama. Mereka sama-sama membeli produk karena di dorong oleh suatu kebutuhan atau keinginan yang harus dipenuhi. Berapapun uang yang dikeluarkan, berapapun produk yang dibeli, konsumen mempunyai hak untuk mendapatkan layanan terbaik. Jika dikecewakan konsumen tidak segan-segan untuk menjelek-jelekan bisnis kita didepan banyak orang. Memberi layanan yang memuaskan dan konsumen akan kembali kepada para pelaku usaha itu sendiri.

c) Memberikan diskon atau penawaran khusus

Konsumen sangat senang jika mendapatkan diskon saat membeli produk. Untuk menawarkan diskon ada beberapa hal yang perlu diperhatikan. Berikanlah diskon rasional yang tidak memberatkan usaha kita, jika memberikan diskon terlalu besar itu akan menjadi bumerang sendiri bagi pelaku usaha. Jangan terus menerus memberikan diskon karena diskon seharusnya diberikan pada saat tertentu dan dalam jangka waktu terbatas, penawaran khusus terkadang lebih menarik dari pada diskon.

3. Faktor-faktor Penyebab penurunan omzet

Menurut Forsyth dalam jurnal I Komang Gede Aditya Wiraguna faktor-faktor yang mempengaruhi turunnya omzet meliputi:¹⁵

¹⁵I Komang Gede Aditya Wiraguna, "Penerapan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Omzet Penjualan di PT. Kelapa Gading Denpasar", *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Vol 13, (Juni, 2018) 137-138.

a. Faktor Internal merupakan sebab yang terjadi karena perusahaan itu sendiri:

- 1) Penurunan promosi
- 2) Penurunan komisi
- 3) Turunnya kegiatan selesman
- 4) Turunnya jumlah seluruh distribusi
- 5) Perngetapan terhadap piutang yang diberikan

b. Faktor Eksternal merupakan sebab yang terjadi karena pihak lain:

- 1) Perubahan kebijakan pemerintah
- 2) Bencana alam
- 3) Perubahan pola konsumen
- 4) Munculnya saingan baru
- 5) Munculnya barang pengganti

D. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian UMKM

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

bagian penting dari sistem perekonomian nasional karena berperan untuk mempercepat pemerataan pertumbuhan ekonomi melalui misi penyediaan lapangan usaha dan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat dan ikut berperan dalam meningkatkan perolehan devisa serta memperkuat struktur industri nasional.¹⁶

2. Konsep UMKM

Pada Bab I pasal 1 UU No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), maka yang dimaksud dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan 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 ini.
- 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

¹⁶Maya Sari, "Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Bmt Sepakat Tanjung Karat Barat," *Skripsi*, (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2019), 24.

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.

Berdasarkan definisi di atas maka pada intinya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah suatu bentuk usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.¹⁷

3. Kriteria UMKM

a. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

b. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari RP 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan

¹⁷Feni Dwi Anggraeni dkk, "Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umk) Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal Dan Potensi Internal," *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, Vol 1 (2021), 1286-1295.

paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Kriteria Usaha Menengah dalah sebagai berikut :

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

4. Indikator Pengembangan Usaha

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

Para peneliti (Miles at all, Hadjimanolis) menganjurkan peningkatan omzet penjualan pertumbuhan tenaga kerja, meningkatnya keuntungan pendapatan dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha.¹⁸

¹⁸Maya Sari, Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bmt Sepakat Tanjung Karat Barat, *Skripsi*, 2019, 28.

BAB III

**PERAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* TERHADAP
PERKEMBANGAN OMZET USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH (UMKM) DI BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR
CABANG PEMBANTU AHMAD YANI SIDOARJO**

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah berdirinya BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal matter serta dukungan stakeholder yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah.

Bank syariah memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank syariah yang memiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari tiga bank syariah sehingga menghindarkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing ditingkat global.

Penggabungan ketiga bank syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan syariah di Indonesia yang Modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil 'Alamiin).

2. Visi dan Misi BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo

Adapun Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo diantaranya:

a. Visi

Visi Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo adalah menjadi bank ritel modern tekemuka dengan ragam

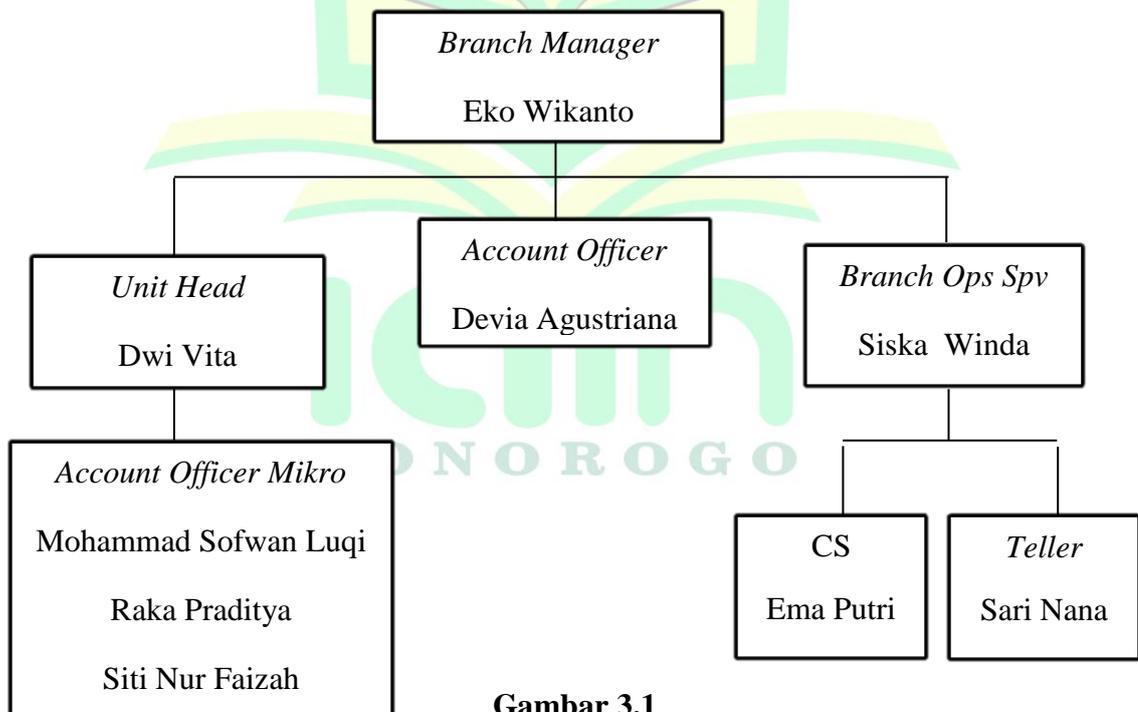
layanan difinancial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

b. Misi

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo memiliki misi, diantaranya:

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- 3) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran

3. Struktur Organisasi



Gambar 3.1

Struktur Organisasi BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo

Struktur organisasi serta tugas dan wewenang di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo diantaranya sebagai berikut:

- a. *Branch Manager*, bertugas melakukan kewajiban dalam perkembangan operasional perusahaan, serta mengawasi dan mengendalikan satuan kerja untuk mencapai tujuan bersama.
- b. *Branch Operasional Supervisor*, mempunyai tugas mengkoordinir pelaksanaan operasional bank untuk mendukung pertumbuhan bisnis dengan memberikan service dan layanan yang terbaik sehingga transaksi dari nasabah dikantor cabang dapat diselesaikan dengan baik.
- c. *Account Officer Mikro (AOM)*
 - 1) Menawarkan dan menjual produk bank kepada nasabah
 - 2) Memberikan layanan, melakukan penagihan, pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah yang telah memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank.
 - 3) Menjaga hubungan yang baik dengan nasabah
 - 4) Bertanggungjawab secara langsung terhadap hasil kinerja dan pencapaian target.
- d. *Account officer*
 - 1) Melaksanakan penyusunan rencana strategis, pemasaran dan memproses paket pembiayaan untuk mendapatkan portofolio pembiayaan yang sehat dan menguntungkan.

- 2) Melaksanakan kegiatan pembinaan *account* nasabah dalam rangka menjaga kualitas.
- 3) Melaksanakan kegiatan *cross selling* produk BRI Syariah lainnya.
- 4) Melakukan penagihan, pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah yang telah memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank.

e. *Teller*

- 1) Memberikan layanan proses permintaan transaksi keuangan.
- 2) Memastikan setiap transaksi benar dan bertanggungjawab terhadap kesesuaian antara jumlah kas di sebuah sistem dengan kas di terminalnya.
- 3) Melaksanakan bertanggungjawab atas transaksi operasional.

f. *Customer Service*

- 1) Memberikan pelayanan dan informasi produk-produk bank kepada nasabah serta informasi perbankan lainnya terutama dalam menangani masalah transaksi nasabah.
- 2) Melayani proses pembukaan dan penutupan rekening
- 3) Melayani nasabah yang butuh informasi tentang saldo dan mutasi rekening
- 4) Melayani complain yang diajukan oleh nasabah keluhan yang dihadapi nasabah.

g. *Unit Head (UH)*

- 1) Menyusun rencana pembiayaan
- 2) Menerima berkas pengajuan pembiayaan
- 3) Melakukan analisis pembiayaan

h. *Office boy*

- 1) Menjaga kebersihan kantor secara keseluruhan.
- 2) Melayani perintah yang ditugaskan oleh pekerjaan kantor
- 3) Menyediakan minum untuk karyawan kantor.

i. *Security*

- 1) Bertanggungjawab menjaga keamanan lingkungan kantor.
- 2) Bertanggungjawab menjaga dan memelihara semua asset yang ada dilingkungan kantor.
- 3) Bertanggungjawab melindungi karyawan, nasabah serta tamu dalam lingkungan kantor dari berbagai ancaman kejahatan
- 4) Membantu karyawan kantor, memberikan pengenalan produk kepada konsumen dan memiliki wewenang untuk bertanggung jawab terhadap konsumen baru ataupun yang sudah menjadi nasabah.

4. Produk – produk BSI KCP Ahmad Yani

a. Produk Simpanan (*Financing*)

1) Tabungan Bisnis

Tabungan bisnis merupakan tabungan yang digunakan untuk dengan setoran awal Rp1.000.000 dan biaya administrasi

Rp10.000 jika rata-rata saldo bulanan di bawah Rp10.000.000. Tabungan tersebut menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah*, serta memiliki keunggulan yaitu fitur gratis biaya RTGS, transfer SKN dan setoran kliring masuk melalui *Teller* dan *Net Banking*. Ada beberapa syarat dan ketentuan yang berlaku diantaranya:

- a) Mengisi Formulir yang sudah disiapkan pihak bank
 - b) Kartu Identitas Diri (KTP)
 - c) Saldo minimal harian Rp10.000 dan saldo minimal bulanan Rp10.000.000
 - d) Biaya penutupan rekening Rp50.000 dan pengganti jika buku hilang sebesar Rp5.000
- 2) Tabungan Easy *Mudharabah*

Tabungan *Mudharabah* merupakan tabungan dengan setoran awal Rp. 100.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 50.000, untuk penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional dengan fasilitas menggunakan kartu debit GPN dan VISA. Syarat dan ketentuan pendaftaran tabungan *Mudharabah*:

- a) Mengisi formulir yang sudah disediakan
- b) Melampirkan foto copy KTP sebanyak 1 lembar
- c) Foto copy Kartu Keluarga (KK) sebanyak 1 lembar
- d) Saldo yang ditinggalkan di tabungan minimal Rp50.000

- e) Biaya administrasi dikenakan Rp10.000
- f) Biaya sebesar Rp25.000 jika kartu hilang atau rusak

3) Tabungan Easy Wadiah

Tabungan wadiah merupakan tabungan yang menggunakan prinsip Wadiah Yad Dhamanah. Fasilitas yang diberikan berupa biaya administrasi gratis, biaya cek saldo, tarik tunai gratis, serta fasilitas berupa kartu debit GPN dan VISA. dengan syarat dan ketentuan diantaranya yaitu:

- a) Mengisi Formulir pendaftaran
- b) Melampirkan foto copy KTP sebanyak 1 lembar
- c) Melakukan setoran di awal Rp100.000
- d) Setoran berikutnya minimal Rp50.000
- e) Saldo yang di tinggalkan minimal Rp50.000
- f) Jika ada masalah kartu hilang atau rusak dikenakan biaya sebesar Rp25.000 perorang.

4) Tabungan Haji Indonesia

Tabungan perencanaan haji dan Umroh yang berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad Wadiah Yah Dhamanah atau *Mudharabah* Muthlaqah.

Tabungan ini dilengkapi fasilitas kartu ATM dan fasilitas e-Banking apabila telah terdaftar di Siskohat (mendapat porsi).

Syarat dan ketentuan :

- a) Perorangan usia 17 tahun ke atas atau sudah menikah.

- b) Melampirkan identitas diri KTP
- c) NPWP, bagi nasabah yang tidak menyampaikan NPWP wajib mengisi surat pernyataan (terlampir)
- d) Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening secara lengkap dan benar
- e) Bebas biaya administrasi bulanan

5) Tabungan Pensiun

Tabungan pensiun merupakan tabungan yang dipersiapkan untuk kebutuhan setelah masa pensiun dengan menggunakan pilihan akad Wadiah Yad Dhamanah atau *Mudharabah Muthlaqah* diperuntukan bagi nasabah yang sudah terdaftar di Lembaga Pengelola Pensiun dan telah bekerjasama dengan Bank. Ada beberapa syarat dan ketentuan yaitu sebagai berikut:

- a) Mengisi formulir pendaftaran yang sudah disediakan
- b) Melampirkan KTP asli atau foto copy KTP sebanyak 1 lembar
- c) Melakukan setoran awal minimum Rp50.000
- d) Saldo yang di tinggalkan minimum Rp50.000
- e) Biaya administrasi sebesar Rp6.000
- f) Biaya penutupan rekening Rp20.000
- g) Biaya penggantian buku karena rusak atau hilang Rp5.000

6) Tabungan Simpanan Pelajar

Tabungan untuk siswa yang menggunakan akad Wadiah Yad Dhamanah dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong anak menabung sejak dini.

Untuk syarat dalam pembukaan tabungan simpanan pelajar yaitu bebas biaya administrasi usia harus dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP , serta melampirkan Akta Kelahiran/KK diawal pendaftaran. Adapun syarat khusus dokumen diantaranya sebagai berikut :

- a) Surat Pernyataan dan Persetujuan Orang Tua/Wali.
- b) Tanda tangan pembukaan rekening dapat diwakilkan oleh orang tua bagi pelajar TK/SD
- c) Tanda tangan pembukaan rekening dapat dilakukan sendiri bagi pelajar SMP/SMA
- d) Setoran awal Rp1.000
- e) Saldo yang ditinggalkan minimal Rp1.000

b. Pembiayaan (*Financing*)

Adapun produk pembiayaan yang ada pada Bank Syariah Indonesia KCP Sepanjang Ngelom adalah sebagai berikut:

1) Gadai Emas

Gadai emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif

memperoleh pembiayaan secara cepat. Pinjaman gadai emas merupakan fasilitas pinjaman tanpa imbalan dengan jaminan emas dengan kewajiban pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Syarat pengajuan pembiayaan gadai emas yaitu sebagai berikut:

- a) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- b) Identitas diri KTP/SIM yang berlaku.
- c) Perorangan WNI
- d) Mempunyai rekening giro atau tabungan di Bank Syariah Indonesia.
- e) Menyampaikan NPWP (untuk pembiayaan diatas 50 juta).
- f) Adanya barang jaminan berupa emas, bentuk dapat emas batangan, emas perhiasan atau emas koin dengan kemurnian minimal 16 karat atau emas 75%. Sedangkan jenisnya adalah emas merah dan kuning.
- g) Memberikan keterangan yang diperlukan dengan benar mengenai alamat, data penghasilan atau data lainnya.

2) Cicil Emas

Pembiayaan cicil emas ini menggunakan akad *Murabahah* dan pengikatan agunan menggunakan akad *rahn* (gadai), dengan harga perolehan emas ditentukan

pada saat akad. Persyaratan yang harus dipenuhi dalam mengajukan pembiayaan cicil emas yaitu sebagai berikut:

- a) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- b) Melampirkan Foto copy identitas KTP/KK dan NPWP
- c) Calon nasabah harus membuka tabungan BSI terlebih dahulu. Kemudian menyediakan dana di rekening tabungan nasabah 1 kali angsuran sebelum pencairan.
- d) Menyetorkan uang muka sesuai ketentuan yang berlaku ke rekening nasabah dan biaya-biaya terkait dengan pencairan. Uang muka yang harus dibayar adalah sebesar 20% dari harga beli emas saat akad.

3) KUR Kecil

Pembiayaan yang diperuntukan bagi UMKM untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 50 Juta s.d Rp. 500 juta. Biaya administrasi 0% Syarat untuk pengajuan pembiayaan sebagai berikut:

- a) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- b) WNI cakap hukum
- c) Usia Minimal 21 tahun atau telah menikah
- d) Melampirkan Fotocopy KTP/KK
- e) Fotocopy NPWP dan dokumen agunan

f) Usaha telah berjalan selama 6 bulan

g) Legalitas usaha nasabah

4) KUR Mikro

Pembiayaan yang diperuntukan bagi UMKM yang telah berjalan selama 6 bulan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp.10 Juta - Rp.50 Juta. Untuk biaya administrasi 0%, ada beberapa persyaratan pengajuan pembiayaan diantaranya yaitu:

a) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan

b) WNI cakap hukum

c) Usia Minimal 21 tahun atau telah menikah

d) Melampirkan foto copy KTP/KK /WPNP

e) Usaha telah berjalan selama 6 bulan

f) Legalitas usaha nasabah

5) KUR Super Mikro

Pembiayaan yang diperuntukan bagi UMKM untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond s.d Rp. 10 Juta. Syarat pengajuan pembiayaan sebagai berikut:

a) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan

- b) WNI cakap hukum
- c) Usia Minimal 21 tahun atau sudah menikah
- d) Usaha minimal telah berjalan 6 bulan
- e) Melampirkan Fotocopy KTP/KK
- f) Legalitas usaha nasabah

6) OTO

Layanan pembiayaan kepemilikan kendaraan (mobil baru, mobil bekas dan motor baru) dengan cara mudah dan angsuran tetap. Syarat yang harus dipenuhi sebagai berikut:

- a) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- b) Melampirkan Fotocopy KTP pemohon dan pasangan (jika sudah menikah)
- c) Melampirkan Fotocopy Kartu Keluarga dan NPWP
- d) PBB minimal 2 (dua) tahun terakhir
- e) Bukti pembayaran listrik minimal 6 bulan terakhir
- f) Bukti kepemilikan rumah dan penghasilan
- g) Rekening koran minimal 3 bulan sebelumnya

7) Cash Collatral

Pembiayaan yang dijamin dengan agunan likuid, yaitu dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, atau Tabungan. Akad yang digunakan *murabahah* dan *ijarah*.

Plafon Murabahah 0% dan *Ijarah* 0,5% - 1%. Syarat pengajuan pembiayaan yaitu sebagai berikut:

- a) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- b) WNI cakap hukum
- c) Memiliki penghasilan dan mampu mengangsur
- d) Usia minimal 21 tahun atau telah memiliki KTP
- e) Memiliki simpanan dalam bentuk Tabungan, Giro, atau Deposito di Bank Syariah Indonesia
- f) Tarif 3% diatas realisasi bagi hasil bulan sebelumnya
Biaya administrasi

8) Pensiun

Pembiayaan yang diberikan kepada para penerima pegawai negeri dan BUMN yang biasanya masih mendapatkan tunjangan setiap bulan. Ada beberapa syarat pengajuan pembiayaan pensiun yaitu:

- a) Mengisi Formulir pengajuan pembiayaan
- b) Melampirkan Foto Copy KTP/KK
- c) NPWP
- d) Pembiayaan Pensiun: Asli SK Pensiun/SK Pensiun Otomatis/ SK Janda
- e) Dokumen pendapatan (buku gaji/ buku tabungan/ dokumen pendapatan lain)

B. Implementasi pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia

KCP Ahmad Yani Sidoarjo

Perbankan merupakan lembaga keuangan yang memiliki peran dalam pembiayaan *murabahah*. Mayoritas pembiayaan yang digunakan dalam lembaga perbankan adalah pembiayaan *murabahah* atau jual beli. Berdasarkan wawancara yang disampaikan oleh Bapak Moh Sofwan Luqi sebagai *Account Officer Mikro* BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo bahwa:¹

“Pembiayaan *murabahah* itu basicnya perjanjian jual beli, dimana pihak bank menyediakan kebutuhan yang diinginkan nasabah. Pada saat melakukan akad pembiayaan pihak bank akan memberitahu harga barang dan keuntungan margin yang akan diperoleh. Cara membayarnya bisa dengan dicicil atau diangsur. Pembiayaan yang diterima berupa uang tunai, jadi tidak melalui ATM atau transfer. Nantinya uang tersebut bisa digunakan untuk membeli barang sesuai dengan kebutuhannya. Pembiayaan *murabahah* mayoritas paling banyak peminat dan ada berbagai macam jenis yang paling diminati, salah satunya pembiayaan KUR Mikro, pembiayaan yang dikhususkan untuk pelaku usaha yang baru membuka usahanya selama enam bulan, soalnya pembiayaan *murabahah* sangat mudah dan tidak beresiko.”

Berdasarkan penguraian diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* atau jual beli dilakukan oleh pihak BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo yang menjadi penyedia kebutuhan nasabah, sedangkan nasabah sebagai orang yang mengajukan pembiayaan. Pada saat melakukan akad pihak BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo memberitahu harga dan margin yang akan didapatkan oleh pihak bank. pembiayaan *murabahah* sangat diminati terutama pembiayaan KUR mikro yang telah memiliki usaha, proses pembiayaan yang mudah dan tidak beresiko.

¹Moh Sofwan Luqi, Wawancara, 11 April 2022

a. Tahap Pengajuan Pembiayaan

Untuk calon nasabah yang mempunyai usaha dan ingin mengajukan pembiayaan bisa datang langsung di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo, bagi pedagang yang ada di pasar Larangan bisa langsung menghubungi dan mengajukan pembiayaan melalui petugas bank yang berkeliling di pasar setiap hari.

“Calon nasabah pembiayaan itu mayoritas dari para pedagang yang ada di pasar Larangan. Soalnya calon nasabah yang bukan pedagang dipasar ini sekarang jarang sekali. Bahkan hampir semua pedagang-pedagang dipasar Larangan pernah menjadi nasabah di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo . Kalau ingin mendaftar ya harus melampirkan berkas persyaratan yang diajukan untuk pembiayaan seperti foto copy KTP, foto copy KK, WPNP, Surat Keterangan Usaha (SKU) minimal 6 bulan.”²

Berdasarkan penguraian data diatas dapat disimpulkan bahwa bagi calon nasabah pembiayaan wajib mengisi formulir yang telah disediakan oleh BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo , dan melampirkan beberapa berkas persyaratan untuk pengajuan pembiayaan seperti foto copy KTP, foto copy KK, WPNP, Surat Keterangan Usaha (SKU) minimal 6 bulan.

Selanjutnya dalam tahap pengajuan pembiayaan yang diterapkan oleh BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo harus melengkapi data diri untuk dibawa pada saat mengajukan pembiayaan diantaranya:

- 1) Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- 2) Umur minimal 21 tahun/ sudah menikah

²Ibid.,

- 3) Kartu Keluarga (KK)/ Akta nikah
- 4) Legalitas usaha/ Surat Keterangan Usaha (SKU)
- 5) WPNP wajib minimal Rp50.000.000

Sedangkan untuk pelaksanaan pengajuan pembiayaan harus melengkapi serta mengisi formulir yang telah disediakan dan wajib ditandatangani oleh nasabah. Selanjutnya calon nasabah menyerahkan bukti nota penjualan atau catatan keuangan lainnya, membawa bukti riwayat pembiayaan terakhir di bank.

b) Prinsip Kehati-Hatian

Ada ketentuan bagi calon nasabah UMKM untuk mengajukan pembiayaan yang ada di BSI KCP Ahmad Yani. Seperti halnya yang disampaikan oleh ibu Emma Putri selaku *Customer Service* BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo menyatakan bahwa:³

“Kalo nasabah yang baru ngajukan pembiayaan biasanya dibantu mbak, diarahkan sama pihak bank biar mengambil pembiayaan *murabahah* yang jenisnya KUR, soalnya pembiayaan itu khusus untuk UMKM yang baru membuka usaha minimal sekitar 6 bulan. Untuk persyaratan pembiayaan di bank sini bebas jaminan/angunan.”

Berdasarkan pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa untuk pembiayaan *murabahah* dengan jenis KUR dikhususkan bagi pelaku UMKM yang memiliki usaha minimal 6 bulan. Untuk calon nasabah pembiayaan tidak wajib memberikan jaminan/angunan, persyaratan bisa diserahkan ke kantor BSI KCP Ahmad yani atau langsung kepada petugas yang keliling dipasar.

³Emma Putri, wawancara, 11 April 2022

c) Tahap Realisasi

Selanjutnya nasabah yang sudah melakukan permohonan pembiayaan harus datang langsung ke BSI KCP Ahmad Yani untuk melaksanakan akad. Sebagaimana yang di sampaikan oleh Bapak Moh Sofwan Luqi selaku *Account Officer Micro* BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo menyatakan bahwa

“Misal nasabah sudah mengajukan pembiayaan, itu biasanya pihak bank memproses trus nasabahnya dianalisa layak diberikan pembiayaan atau tidak, dan persyaratan harus lengkap soalnya nanti pihak bank bakal menghubungi nasabah untuk membuat akad persetujuan.”⁴

Mengenai hasil pemaparan diatas, dapat disimpulkan bahwa calon nasabah yang sudah memenuhi persyaratan dan layak untuk direalisasikan pembiayaannya. Bagi nasabah yang berkasnya sudah lengkap bisa datang langsung ke BSI KCP Ahmad Yani. Dari beberapa tahapan pembiayaan hanya pada tahap realisasi ini lah yang harus datang langsung ke bank.

Menurut bapak bayu pembiayaan *murabahah* ini mudah namun penerapannya belum sesuai dengan syariat islam. Sebagaimana yang di sampaikan oleh beliau bahwa:

“Murabahah lebih mudah hitungannya, karena dari awal hingga akhir pembayarannya tetap tidak terus bertambah seperti akad lainnya. Tetapi penerapan akad murabahah belum sesuai dengan syariah Islam, karena pada realitanya bank tidak melakukan jual beli antar bank dengan nasabah. Pihak BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo telah terbukti melanggar Fatwa DSN MUI dimana seharusnya peraturan tersebut bersifat final dan mengikat.”

⁴Moh Sofwan Luqi, Wawancara, 11 April 2022

Berdasarkan pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa akad *murabahah* lebih diminati oleh nasabah dibandingkan akad lainnya. Karena proses transaksi yang mudah serta nilainya tidak bertambah seperti akad lainnya. Untuk akad *murabahah* belum sesuai dengan Fatwa DSN MUI karena harus memiliki terlebih dahulu barang yang akan dijadikan sebagai objek pembiayaan *murabahah*. Seperti yang dikatakan oleh bapak Bayu:

“Bank tidak real melakukan jual beli. Jual beli antara bank dan nasabah dapat dikatakan hanya jual beli diatas kertas. Hal ini jelas melanggar hukum Islam, dimana salah satu syarat sahnya melakukan jual beli adalah barang tersebut harus sepenuhnya menjadi milik penjual. Seharusnya bank membeli dulu barang kepada pihak ketiga, dimana harus ada transaksi secara akuntansi dalam transaksi tersebut. Realitanya juga tanda tangan dalam transaksi jual beli tersebut terjadi antara nasabah dengan developer.”

Berdasarkan pemaparan diatas akad ini belum sesuai dengan syariat Islam, jual beli dilakukan hanya diatas kertas, dimana salah satu syarat jual beli barang tersebut sepenuhnya harus milik penjual. Seharusnya bank membeli barang terlebih dahulu kepada pihak ketiga setelah itu barang tersebut baru diberikan kepada nasabah.

C. Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan Omzet UMKM di BSI KCP Ahmad Yani

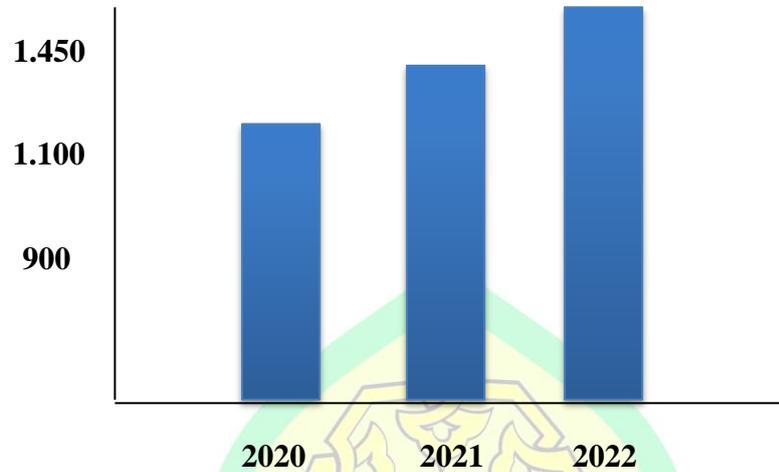
Permodalan merupakan permasalahan utama dalam UMKM sehingga dibutuhkan peran perbankan syariah untuk membantu dan memberikan akses permodalan usaha. Namun bagi nasabah yang akan

mengajukan pembiayaan wajib untuk memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Moh Sofwan Luqi yang merupakan *Account Officer Mikro* (AOM) di Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo bahwa:⁵

“Ada tiga produk yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo, diantaranya yaitu KUR Kecil, KUR Mikro, KUR Super Mikro. Untuk KUR Kecil dengan plafon 5 sampai 500 juta, KUR Mikro dengan plafon diatas 10 sampai 25 juta dan KUR Super Mikro dengan plafon diatas 10 juta. Selanjutnya untuk prosedur pengajuan pinjaman di Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi yaitu Foto copy KK, Foto Copy KTP, Foto copy buku nikah (bagi yang sudah menikah), Foto copy WPNP (khusus pembiayaan diatas 50 juta), Foto copy Surat Keterangan Usaha (SKU), Foto Copy Agunan/Jaminan (BPKB/SHM) dan menggunakan prinsip 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral*. Jika nasabah bisa memenuhi prinsip tersebut dapat dipastikan bahwa nasabah bisa mengakses pencairan pembiayaan tersebut. Setelah satu minggu dana cair pihak bank akan mendatangi nasabah apakah pembiayaan tersebut sesuai dengan tujuan atau tidak. Setelah memberikan pinjaman kepada nasabah pihak Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo juga berperan dalam memberikan solusi serta mengenalkan komunitas usaha-usaha yang lebih luas.”

Pernyataan hal yang sama juga diungkapkan oleh Bapak Raka Praditya dan Ibu Siti Nur Faizah selaku *Account Officer Mikro* (AOM) pada BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo. Dengan adanya pemberian pembiayaan *murabahah* kepada usaha mikro kecil dan menengah, maka dari itu BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo secara langsung sudah bisa meningkatkan perekonomian masyarakat. Perkembangan nasabah UMKM dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

⁵Moh Sofwan Luqi, Wawancara, 11 April 2022



Gambar 3.2. Perkembangan jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* pada tahun 2020-2022

Pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa perkembangan jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo pada tahun 2020-2022 mengalami perkembangan yang sangat meningkat setelah menerima pembiayaan UMKM. Jumlah nasabah 2020 berjumlah 900 orang dan mengalami peningkatan pada tahun 2022 dengan jumlah 1.450 orang. Hal tersebut sangat baik untuk meningkatkan dan menjaga presensi bank utamanya dalam membantu nasabah pembiayaan.

Adapun penulis akan memaparkan hasil penelitian dan pembahasan, sesuai dengan permasalahan yang dirumuskan mengenai Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan Omzet Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo. Berdasarkan dari hasil penelitian dilakukan

dengan menggunakan teknik *Purposive sampling* dan wawancara secara langsung kepada pedagang di Pasar Larangan Sidoarjo yang telah mendapatkan pembiayaan di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo.

Menurut bapak Wahyu Laksono yang mempunyai usaha toko beras di Pasar Larangan pada tanggal 12 April 2022, menyatakan bahwa:⁶

“Kalo pengen dapat pembiayaan dari BSI KCP Ahmad Yani itu mudah banget dan gak ribet mbak, tinggal ngomong aja ke pak Luqi. Soalnya kan pak Luqi biasanya menawarkan kalo ngga ya cari nasabah yang lain di pasar sini. Jadi nggak perlu repot-repot lagi datang ke bank, misal kalau ingin nabung terus atau bayar cicilan nanti sudah di atur sama Pak Luqi. Setelah dapat pembiayaan dari pak Luqi dampaknya itu stok beras daganganku melimpah, nggak bingung lagi kehabisan beras. Orang-orang biasanya beli kiloan kalo nggak ya satu sak, beras daganganku asli putih trus empuk mbak nggak ada campuran beras yang lain. Alhamdulillah sekarang juga sudah bisa membiayai anakku sekolah dan bisa nuruti keinginan anak mbak. Sedikit atau banyak rezeki tetep disyukuri mbak.”

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Bapak Wahyu merupakan salah satu pedagang yang mempunyai toko beras di pasar Larangan. Bapak Wahyu mempunyai usaha toko beras sudah sekitar 6 tahun. Sebelum mendapatkan pembiayaan bapak Wahyu mwndapatkan omzet setiap harinya sebesar Rp2.000.0000, setelah mendapatkan pembiayaan omzet pendapatan meningkat sebesar Rp2.500.000. Bapak Wahyu mengambil pembiayaan dari BSI KCP Ahmad Yani sebesar Rp. 20.000.000 dan tidak ada syarat jaminan. Beliau juga menyisihkan sedikit uang tabungan sebesar Rp100.000 sampai Rp150.000 untuk membayar cicilan.

⁶Wahyu Laksono, Pedagang Toko Beras, Wawancara, 12 April 2022

Menurut hasil wawancara dari Ibu Lasmini yang mempunyai usaha Tempe Keripik di pasar Larangan pada tanggal 12 April 2022, menyatakan bahwa:⁷

“Seneng banget mbak bisa dapat pembiayaan di bantu sama pak Luqi, sebelumnya dagangan keripik tempe yang tak buat cuma sedikit, soalnya bahan pokok semua pada naik mbak apalagi kedelai sama minyak tahun ini bener-bener pedagang seperti saya dapat imbasnya. Tapi mau gimana lagi kalau tidak produksi nanti pelanggan banyak yang tanya. Alhamdulillah berkat hasil pembiayaan dari pak Luqi itu sangat bermanfaat banget, sekarang sudah bisa menambah bahan baku pembuatan keripik tempe.”

Dari hasil wawancara Ibu Lasmini dapat disimpulkan bahwa Ibu Lasmini merupakan salah satu pedagang keripik tempe di pasar Larangan yang telah mendapatkan pembiayaan dari BSI KCP Ahmad Yani, usaha beliau sudah berjalan selama 17 tahun. Sebelum mendapatkan pembiayaan ibu Lasmini omzet pendapatan beliau sebesar Rp1.500.000 dan sekarang pendapatan ibu Lasmini mengalami peningkatan sesuai target yang diinginkan sebesar Rp 2.000.000. Ibu Lasmini mendapatkan pembiayaan dari BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo sebesar Rp15.000.000 dan tidak ada syarat jaminan. Untuk angsuran yang dicicil, beliau menabung sebesar Rp. 100.000 untuk setiap harinya.

Menurut hasil wawancara Ibu Sriati yang memiliki usaha Buah di pasar Larangan pada tanggal 12 April 2022, menyatakan bahwa:⁸

“Alhamdulillah pendapatan omzet sekarang meningkat mbak, apalagi waktu puasa seperti ini stok buah terus bertambah. Sebelum dapat pembiayaan dari pak Luqi stok buah-buahan saya cuma

⁷Lasmini, Pedagang Keripik Tempe, Wawancara, 12 April 2022

⁸Sriati, Pedagang Buah Segar, Wawancara, 12 April 2022

sedikit. Berkat pembiayaan yang dibantu pak Luqi, sekarang bisa menyekolahkan anak saya juga sampai kuliah.”

Dari hasil wawancara ibu Sriati dapat disimpulkan bahwa, ibu Sriati merupakan salah satu nababah pembiayaan yang memiliki usaha dagang buah segar di pasar Larangan. Beliau berdagang di pasar sudah sekitar tahun 2004. Sebelum mendapatkan pembiayaan pendapatan omzet ibu Sriati sebesar Rp500.000 setiap harinya dan setelahnya omzet meningkat sebesar Rp1.500.000. Untuk saat ini pembiayaan yang dilakukan ibu Sriati di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo sebesar Rp10.000.000, beliau juga menabung setiap hari sebesar Rp50.000 dan sisanya digunakan untuk kebutuhan yang lainnya. ibu Sriati sangat bersyukur bisa meningkatkan omzetnya saat ini dan bisa menyekolahkan anaknya sampai kuliah.

Menurut hasil wawancara Ibu Ambar yang memiliki usaha dagang pakaian di pasar Larangan pada tanggal 12 April 2022, menyatakan bahwa:⁹

“Pembiayaan yang saya dapatkan sekarang sangat bermanfaat sekali mbak, soalnya bisa menambah stok variasi model pakaian terbaru. Sekarang kan banyak anak muda, ibu-ibu yang suka mengikuti tren kekinian, jadi stok pakaian model terbaru bisa terpenuhi apalagi menjelang lebaran. Setelah mendapatkan pembiayaan dari pak Luqi, Alhamdulillah omzet semakin meningkat, untuk saat ini saya dibantu 2 karyawan untuk melayani pembeli.”

Dari hasil wawancara Ibu Ambar dapat disimpulkan bahwa beliau merupakan salah satu pedagang yang menjual berbagai pakaian di pasar

⁹Ambar Wati, Pedagang Pakaian, Wawancara, 12 April 2022

Larangan. Menurut ibu Ambar pembiayaan yang ada di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo sangat membantu untuk meningkatkan omzet beliau. Sebelumnya pendapatan ibu Ambar sebesar Rp3.000.000, namun setelah mendapatkan pembiayaan omzetnya menjadi meningkat sebesar Rp4.500.000 dikarenakan menjelang hari raya idul fitri banyak yang membeli baju untuk lebaran. Pembiayaan yang dilakukan ibu Ambar di BSI KCP Ahamd Yani Sidoarjo sebesar Rp25.000.000.

Menurut hasil wawancara Ibu Endah Sulistyani yang memiliki usaha dagang perabotan rumah di pasar larangan pada tanggal 12 April 2022, menyatakan bahwa:¹⁰

“Dengan adanya pembiayaan dari pak Luqi, barang daganganku banyak yang laku mbk. Soalnya kan tak tambahin macem-macem barang kebutuhan rumah, terus selain itu alhamdulillah hasilnya sudah bisa ditabung dan bisa bantu suami. Anakku dirumah yang momong mertuaku mbak, terkadang kalau longgar ya diajak kesini. Jadi enak mbak sama-sama kerja bisa buat kebutuhan yang lain terus bisa bayar cicilan.”

Dari hasil wawancara Ibu Endah dapat disimpulkan bahwa beliau merupakan salah satu pedagang perabotan rumah di pasar Larangan. Setiap hari ibu Endah membuka usahanya dagangnya di pasar mulai jam 4 pagi sampai jam 1 siang. Sebelum mendapatkan pembiayaan omzet penjualan ibu Endah sebesar Rp1.550.000, dan setelah mendapatkan pembiayaan dari pihak BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo omzet penjualan perabotan rumah menjadi meningkat sebesar Rp2.500.000. untuk saat ini

¹⁰Endah Sulistyani, Pedagang Perabotan Rumah, Wawancara, 12 April 2022

beliau melakukan pembiayaan di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo sebesar Rp 10.000.000 dan tidak ada syarat untuk jaminan.

Berdasarkan pemaparan diatas, berikut pendapatan omzet UMKM di Pasar Larangan sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo:

Tabel 3.2
Perkembangan omzet UMKM di Pasar Larangan sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan

| No | Nama | Usaha | Waktu | Perkembangan Omzet | |
|----|---------|-----------------|----------|--------------------|--------------------|
| | | | | Sebelum pembiayaan | Sesudah pembiayaan |
| 1 | Wahyu | Toko beras | 6 bulan | Rp2.000.000 | Rp2.500.000 |
| 2 | Lasmini | Keripik tempe | 9 bulan | Rp1.500.000 | Rp2.000.000 |
| 3 | Sriati | Buah Segar | 6 bulan | Rp500.000 | Rp1.500.000 |
| 4 | Ambar | Pakaian | 10 bulan | Rp3.000.000 | Rp4.500.000 |
| 5 | Endah | Perabotan rumah | 8 bulan | Rp1.550.000 | Rp2.500.000 |

Sumber: Nasabah pedagang pasar Larangan

BAB IV

**PERAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* TERHADAP
PERKEMBANGAN OMZET USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH (UMKM) DI BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR
CABANG PEMBANTU AHMAD YANI SIDOARJO**

A. Analisis Implementasi Pembiayaan *Murabahah* Terhadap

Perkembangan Omzet UMKM di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo Lembaga keuangan syariah adalah sebuah lembaga keuangan yang mana salah satu kegiatan utamanya adalah menyalurkan pembiayaan. Lembaga keuangan syariah menyalurkan pembiayaan yang berbasis syariah. Salah satunya adalah akad pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* adalah akad jual beli antara dua pihak di mana BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo menjadi penjual dan nasabah menjadi pembeli. Pada umumnya nasabah yang menjadi pembeli dalam akad ini melakukan pembayaran barang yang sudah dibelinya dengan cara mengangsur. Besaran keuntungan dan lamanya angsuran sudah disepakati bersama.

Produk pembiayaan *murabahah* dapat digunakan untuk usaha produktif maupun kebutuhan konsumtif. Untuk usaha produktif pembiayaan *murabahah* digunakan untuk keperluan investasi (pembelian peralatan usaha) dan modal kerja (pembelian bahan baku atau persediaan). Pembiayaan *murabahah* yang bersifat konsumtif digunakan untuk pembelian barang-barang non-produktif atau kebutuhan pribadi.

Kehadiran BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo menjadi salah satu alternatif bagi pelaku usaha mikro untuk memenuhi kebutuhan dalam segi permodalan. Dalam menjalankan usahanya, pelaku usaha mikro seringkali mengalami kendala permodalan untuk memulai maupun mengembangkan usahanya. Oleh karena itu, keberadaan lembaga keuangan syariah seperti BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo menjadi salah satu solusi bagi pelaku usaha mikro sehingga bisa tercipta sebuah progres yang baik dalam pengembangan ekonomi nasional.

Pembiayaan *murabahah* yang ada di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo mewakili pembelian objek yang akan diadakan kepada nasabah. Proses pembiayaan *murabahah* seperti ini dirasa lebih praktis, karena mempermudah pihak BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo dalam menyediakan barang yang hendak dijadikan objek pembiayaan. Pihak BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo tidak harus mencari *supplier* penyedia barang yang sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah. Pencarian dan pembelian barang yang dijadikan objek pembiayaan oleh pihak bank akan memakan waktu yang cukup lama. Belum lagi apabila pihak BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo 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 BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo tidak akan mendapat keluhan tentang cacatnya barang karena nasabah yang membeli sendiri barang tersebut. Timbulnya saling percaya di antara pihak BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo dengan nasabah, memberikan kuasa pada orang lain merupakan bukti adanya kepercayaan pada pihak lain. Tidak seperti lembaga keuangan lain pada umumnya, pembiayaan *murabahah* yang terdapat di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo tidak menerapkan sistem denda. Meskipun nasabah mengalami kurang lancar dalam pembayaran angsuran, nasabah hanya diwajibkan membayar angsuran sesuai apa yang diakadkan di awal. Dengan adanya sistem seperti ini nasabah yang berprofesi sebagai pedagang merasa terbantu. Karena di bidang perdagangan pendapatan yang didapatkan setiap harinya tidak bisa ditentukan.

Berkaitan dengan penetapan keuntungan BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo atas pembiayaan yang disalurkan kepada nasabah, akad *murabahah* merupakan akad dimana angsuran pokok dibayar bersamaan dengan keuntungan yang telah ditetapkan. Besaran keuntungan yang ditetapkan oleh BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo adalah sebesar 2%. Penetapan keuntungan seperti ini menurut peneliti tidak bermasalah, karena dalam ajaran Islam tidak ada aturan terperinci tentang seberapa besar keuntungan yang boleh diambil oleh seorang pengusaha. Asalkan

akad yang diterapkan dari awal perjanjian itu sah dan bebas dari riba. Pembiayaan *murabahah* yang ada di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo mensyaratkan calon debitur untuk membuat rekening tabungan terlebih dahulu. Batasan nominal pembiayaan *murabahah* yang bisa diajukan oleh nasabah yang baru mengajukan pembiayaan adalah Rp10.000.000. Adanya batasan dalam pengajuan awal pembiayaan *murabahah* adalah untuk meminimalisir kerugian ketika nasabah mengalami gagal bayar. BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo bisa menilai karakter nasabah ketika nasabah mulai melakukan pembayaran angsuran. Saat nasabah telah dinilai lancar dalam pembayaran, selanjutnya dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* berikutnya bisa mengajukan pembiayaan sesuai dengan besaran yang mereka inginkan.

Penerapan pembiayaan *murabahah* seperti yang dilakukan oleh pihak BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo kurang sesuai dengan yang tertuang dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah* yang menyebutkan bahwa “Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang. 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.”¹

Sedangkan menurut penelitian yang pernah dilakukan oleh Juliana mengatakan bahwa bank tidak menyerahkan barang kepada nasabah, tetapi memberi uang kepada nasabah sebagai wakil untuk membeli barang yang dibutuhkan. Apabila bank tersebut menggunakan akad wakalah atau barang sudah di miliki oleh bank kemudian baru terjadi akad *murabahah*. Akan tetapi bank langsung melakukan akad *murabahah* dan menyerahkan uangnya ke nasabah, untuk membeli barang. Kemudian nasabah membelikan barang yang yang dibutuhkan nasabah dengan nama nasabah.²

Jika mengikuti ketentuan Fatwa DSN MUI tersebut maka pihak BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo harus memiliki terlebih dahulu barang yang akan dijadikan sebagai objek pembiayaan *murabahah*. Pemberian uang tunai dan mewakilkan pembelian objek pembiayaan *murabahah* bisa menyebabkan terjadinya penyalahgunaan dana. Sedangkan menurut penelian terdahulu proses akad *murabahah* yang dilakukan sama dengan yang dilaksanakan di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo. Jika memang BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo mewakilkan pembelian objek akad kepada nasabah maka akad *murabahah* harusnya dilakukan setelah barang tersebut ada. Ketika ada keterlambatan pembayaran pada pihak nasabah,

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

²Juliana, “Analisis Fatwa DSN-MUI Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Penerapan Hak Milik Dalam Akad Murabahah”, *Skripsi*, (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung,, 2018), 95

maka BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo tidak akan memberikan denda atas keterlambatan tersebut. Nasabah hanya diwajibkan membayar sesuai dengan apa yang telah diakadkan. BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo hanya memberikan keringanan waktu atas ketidak mampuan nasabah dalam membayar angsuran akad *murabahah*.

B. Analisis Peran Pembiayaan *Murabahah* terhadap Perkembangan Omzet UMKM di BSI KCP Ahmad Yani

Sebagaimana uraian yang ada di atas, BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo adalah lembaga keuangan syariah yang menjalankan produk pembiayaan *murabahah* dengan tujuan untuk mengembangkan nasabah agar menjadi lebih baik dari sebelumnya. Target utama pengembangan pada BSI KCP Ahmad Yani ini adalah para pedagang pasar yang berjualan di Pasar Larangan. Dengan adanya pembiayaan yang dijalankan oleh BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo diharapkan pedagang yang ada di Pasar Larangan bisa mengembangkan usahanya menjadi lebih baik dari sebelumnya.

BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo memiliki pelayanan dengan sistem jemput bola. Dengan sistem ini pedagang yang berada di Pasar Larangan merasa lebih terbantu dalam akses kepada lembaga keuangan. Pedagang yang ada di Pasar Larangan bisa dengan mudah mengajukan pembiayaan *murabahah* melalui petugas dari BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo yang setiap hari berkeliling di Pasar Larangan. Sistem jemput bola juga memudahkan pedagang dalam melakukan pembayaran pembiayaan.

Pembayaran pembiayaan dilakukan melalui memotong dana tabungan nasabah. Pedagang menyetor dana tabungan setiap harinya kepada petugas BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo yang datang di Pasar.

Dengan adanya pembiayaan *murabahah* yang ada di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo, masalah dalam permodalan yang dialami oleh pelaku usaha mikro dapat teratasi. Seperti yang kita ketahui bahwa modal merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan usaha serta dapat meningkatkan omzet pendapatan lebih. Bagi pedagang pasar yang menjadi salah satu pelaku usaha mikro, pembiayaan sudah tidak lagi sulit untuk didapatkan. Pembiayaan *murabahah* yang ada di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo memiliki prosedur yang sederhana. Sederhananya prosedur pembiayaan ini terbukti saat wawancara kepada beberapa nasabah pembiayaan *murabahah*. Mereka mengaku tidak perlu datang ke kantor untuk melakukan pembiayaan ataupun membayarkan angsurannya.

Pembiayaan *murabahah* pada BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo dapat membantu siklus usaha mikro tetap berjalan, serta membantu meningkatkan omzet usaha. Dalam hasil wawancara dengan nasabah penerima pembiayaan *murabahah* pada BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo yang merupakan pedagang di Pasar Larangan, merasakan bahwa dengan adanya pembiayaan *murabahah* bisa membeli barang dagangan untuk dijual kembali. Dengan adanya tambahan barang dagangan maka semakin bertambah pula omzet yang dihasilkan oleh pedagang.

Diantaranya adalah pembiayaan *murabahah* tidak hanya semata-mata bermotifkan ekonomi tetapi juga bermotif sosial, yaitu diperuntukkan untuk masyarakat kecil. Masyarakat kecil merasa sangat terbantu karena dengan pembiayaan *murabahah* dan akan menjauhkan masyarakat dari motif rentenir dan juga pembiayaan *murabahah* akan menyelamatkan kaum muslim dari praktik riba yang sangat jelas haram hukumnya. Hal ini menunjukkan bahwa BSI KCP Ahmad Yani sudah berperan dalam meningkatkan perkembangan omzet UMKM. Dengan adanya pembiayaan yang diberikan, maka secara garis besar pendapatan nasabah yang awalnya menurun dan sekarang bisa mengalami peningkatan. Sehingga sudah terlihat bahwa BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo memiliki peran penting dalam mengembangkan UMKM.

Berdasarkan teori Muhammad Syafi'i Antoni, pembiayaan *murabahah* berperan dalam pengembangan usaha, membantu siklus usaha mikro tetap berjalan serta membantu meningkatkan omset usaha. Penambahan modal dengan pembiayaan *murabahah* dapat meningkatkan pendapatan dengan menambah barang dagang yang dijual oleh penjual.³ Dan penelitian yang dilakukan oleh Eka Dwi Try Lestari menyatakan bahwa peran pembiayaan *murabahah* dapat membantu nasabah dalam memenuhi kebutuhan modal berupa barang melalui pembiayaan *murabahah* sehingga nasabah dapat meningkatkan volume penjualan dan

³Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah Dari Teori ke Praktik, (Jakarta: Gema Insan Press, 2001).

omzet penjualan.⁴ Hasil penelitian yang dilakukan telah sesuai dengan teori dan penelitian terdahulu.



⁴Eka Dwi Tri Lestari, “Peran Pembiayaan Murabahah dalam Mengembangkan Usaha Nasabah (Studi pada PT.BPRS Ummu Bangil Pasuruan),” *Skripsi*. (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan oleh penulis berdasarkan teori dan hasil analisis dari penelitian pada BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pembiayaan *murabahah* yang disalurkan oleh BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo kurang sesuai dengan yang tertuang dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*. Jika mengikuti ketentuan Fatwa DSN tersebut maka pihak BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo harus memiliki terlebih dahulu barang yang akan dijadikan sebagai objek pembiayaan *murabahah*. Pemberian uang tunai dan mewakili pembelian objek pembiayaan *murabahah* bisa menyebabkan terjadinya penyalahgunaan dana. Jika memang BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo mewakili pembelian objek akad kepada nasabah maka akad *murabahah* harusnya dilakukan setelah barang tersebut ada.
2. Pembiayaan *murabahah* yang ada di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo berperan dalam pengembangan usaha pedagang yang ada di pasar Larangan. Pembiayaan *murabahah* pada dapat membantu siklus usaha mikro tetap berjalan, serta membantu meningkatkan omzet usaha. Penambahan modal melalui pembiayaan *murabahah*

di BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo bisa meningkatkan pendapatan. Meningkatnya pendapatan yang didapatkan dari bertambahnya barang dagangan yang dijual oleh pedagang. Semakin banyak macam dan jumlah barang yang dijual maka perputaran uang yang dihasilkan juga semakin banyak. BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo sudah berperan dalam meningkatkan perkembangan omzet yang selama ini mengalami penurunan. Dengan adanya pembiayaan yang diberikan kepada pedagang di pasar Larangan pendapatan yang di dapatkan menjadi lebih meningkat dari yang sebelumnya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis pada BSI KCP Ahmad Yani, ada beberapa saran yang bisa dipertimbangkan sebagai masukan adalah sebagai berikut:

1. Bagi BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo diharapkan dapat melakukan aplikasi pembiayaan *murabahah* sesuai dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional. Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*, pihak BSI KCP Ahmad Yani harus memiliki terlebih dahulu barang yang akan dijadikan sebagai objek pembiayaan *murabahah*.
2. Diharapkan lembaga keuangan syariah seperti BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo ini bisa hadir lebih banyak di kalangan masyarakat

yang lebih luas. Untuk mewujudkan hal seperti ini diperlukan support dari pemerintah supaya bisa terwujud dengan baik. Diharapkan kepada pelaku usaha mikro untuk tidak mencampur adukkan penggunaan dana pembiayaan dengan kebutuhan yang bersifat konsumtif. Hal ini dilakukan supaya pemanfaatan dana pembiayaan menjadi lebih bijak dan efisien sehingga dapat dirasakan hasil yang lebih maksimal.



DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insan Press, 2001).
- Adhimah, Syaiful. "Peran Orang Tua Dalam Menghilangkan Rasa Canggung Anak Usia Dini (Studi Kasus Di Desa Karangbong Rt. 06 Rw. 02 Gedangan-Sidoarjo)" *Jurnal Pendidikan Anak*, Volume 9, Nomor 1, (2020)
- Anggraeni, Feni Dwi dkk. "Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Ukm) Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal Dan Potensi Internal," *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*. Volume 1, Nomor 6, (2021)
- Budiantoro, Risanda Alirastra, dkk. "Strategi Pengembangan Program Pemberdayaan Usaha Mikro Dan Kecil Melalui Pembiayaan Usaha Syariah Di Kota Mojokerto," Universitas Airlangga Surabaya: *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Volume 5, Nomor 2, Desember (2018).
- Chandra Purdi E, *Trik Sukses Menuju Sukses*, (Yogyakarta: Grafika Indah, 2000)
- Desti, Jutian. "Kendala Pembiayaan *Murabahah* dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro pada Koperasi LKMS MM Sejahterah Kota Bengkulu", (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2021)
- Enjelita Mira, "Peranan Pembiayaan Mikro PT. Bank Syariah Indonesia Tbk Outlet Argamakmur, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu," *Skripsi*, (Bengkulu: September 2020)
- Famella, Venny Nur, "Analisis Prosedur pembiayaan *murabahah* mikro iB 25 Kepada usaha mikro kecil menengah pada bank syariah KCP Mojokerto saat masa pandemic covid-19," *Skripsi*, (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2021)
- Farizqi, Rafi Helmi, "Analisis Pembiayaan *Murabahah* Unit Mikro Pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Ungaran," (Salatiga: 2017).

- Hasanah, Baiq Uswatun. “Pengaruh Pembiayaan Jual Beli (*Murabahah*) dan Pembiayaan Bagi Hasil (*Mudharabah*) Terhadap Kinerja Keuangan PT. BRI Syariah Persero Priode Tahun 2015-2018,” *Skripsi*, Universitas Muhammadiyah Mataram, (2020).
- Irawan, Basu Swastha, Manajemen Pemasaran Modern, (Yogyakarta : Liberty, 2008),
- Juliana, “Analisis Fatwa DSN-MUI Nomor4/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Penerapan Hak Milik Dalam Akad *Murabahah*”, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018.
- Kariyono. “Implementasi Jual Beli *Murabahah* Dalam Lembaga Keuangan Syariah,” *Jurnal Tahkim*. Volume XV, Nomor 2, (Desember 2019)
- Kasmir, Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori Dan Praktik), (Depok: PT Rajagrafindo Persasa, 2019)
- Komang I Gede Aditya Wiraguna, “Penerapan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Omzet Penjualan di PT. Kelapa Gading Denpasar”, *Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol 13*, (Juni, 2018).
- kusuma, Arima Nila. “Peranan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Pengembangan Usaha dan Peningkatan Pendapatan UMKM di Bandar Lampung (Studi Pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung Tahun 2019)”. *Skripsi*, UIN Raden Intan Lampung, 2019.
- Lestari, Eka Dwi Tri “Peran Pembiayaan *Murabahah* dalam Mengembangkan Usaha Nasabah (Studi pada PT.BPRS Ummu Bangil Pasuruan),” *Skripsi*. (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2020).
- Moleong, Lexy J, Metode Peneitian Kualitatif, (Bandung: PT Remaja Rosdakaya, 2005)
- Nofriansyah, Deny, Analisis Kinerja Lembaga Pemberdayaan Masyarakat Kelurahan, (Yogyakarta: Deepublish, 2018)
- Nopitasari, Fia. “Perkembangan Omzet UMKM di Desa Embong Ijuk sebelum dan sesudah menerima Dana KUR BSI unit kepahiyang,” *Skripsi*, (Bengkulu: IAIN bengkulu, 2021).

- Rahmadani, Ulfah. Hendri Maulana, “Keunggulan Pembiayaan Multiguna UMKM Dengan Penepatan Akad *Murabahah* di PT. BPRS Bogor Tegar Beriman,” *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol 9, Oktober (2021).
- Rahmah, Syahidah. “Kualitas sumber daya manusia terhadap pembiayaan *murabahah* pengembangan UMKM,” *Jurnal Laa Maisyir*, Volume 6, Nomor 1, Makassar (2019)
- Rahmawaty. “Pembiayaan *Murabahah* Dalam Sudut Ekonomi Islam Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Manado,” *Journal Economic and Business Of Islam*, Volume 2 Nomor 2. Desember (2017)
- Risky Kawasati, Iryana. “Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif,” STAIN Sorong, (2019)
- Rizki, Fitra Nadia. “Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* pada Koperasi Pegawai Negeri Syariah RSUD Prof. Dr. MA Hanafiah SM Batusangkar Tahun 2015-2017,” (IAIN) Batusangkar, 2019.
- Rumiana, Arya Gede, “Analisis Turunnya Omzet Penjualan Usaha Pengerajin Perak di Desa Nagasepaha Kec. Buleleng Kab. Buleleng”, *Jurnal Program Studi Pendidikan Ekonomi (JPPE)*, Vol 7, (Januari, 2019).
- Sari, Maya. “Pengaruh Pembiayaan *Mudharabah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bmt Sepakat Tanjung Karat Barat,” (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2019)
- Sasmito, Daru Luhur, “Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di KSU BMT Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoarjo,” *Skripsi*, IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2019
- Sevtari, Atika. “Analisis Peran Bank Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan *Murabahah* di Kota Bengkulu,” *Skripsi*, (Bengkulu: IAIN Bengkulu), 2021.
- Siyamto, Yudi. “Pembiayaan modal kerja sektor Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) ditinjau dari pengaruh Internal faktor Bank

- syariah di Indonesia,” *Jurnal Islaminomic*, Volume 5, Nomor 2 (Yogyakarta 2021)
- Sondak Sandi Hesti, Uhing Yantje, “Faktor-Faktor Oyalitas Pegawai Di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Utara,” *Jurnal EMBA*, Volume 7, Nomor 1, (Universitas Sam Ratulangi, Januari 2019).
- Soufian, Asep. Dina Febriani Darmansyah, “Peran Pembiayaan dalam Meningkatkan Jumlah Mitra UMKM (Studi Kasus di BMT Al Munawarah Tangerang Selatan),” *Misykat Al-Anwar: Jurnal Kajian Islam dan Masyarakat*, Vol 4, Jakarta (2021).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2014)
- Sutopo, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Surakarta: Universitas Negeri Sebelas Maret, 2009)
- Yulianto, Ardhian Agung, dan Yesi Elsandra. “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Usaha Kecil Menengah Berbasis Industri Kreatif Melalui Ict,” *Jurnal Kajian Manajemen Bisnis*, Volume 2, Nomor 1, Maret (2018)

Wawancara

- Ambar Wati, Wawancara, 12 April 2022
- Bayu Setiawan, Wawancara, 11 April 2022
- Dwi Vika Kumalasari, Wawancara 11 April 2022
- Endah Sulistyani, Wawancara, 12 April 2022
- Lasmini, Wawancara, 12 April 2022
- Mohamad Sofwan Khuluqi, Wawancara, 11 April 2022
- Raka Praditya, Wawancara, 11 April 2022
- Sriati, Wawancara, 12 April 2022
- Tutik Puji Lestari, Wawancara, 11 April 2022
- Wahyu Laksono, Wawancara, 12 April 2022

LAMPIRAN

Lampiran 1. Draft Wawancara

TRANSKIP WAWANCARA

Nomor : 01/W/11-IV/2022
Nama Informan : Mohammad Sofwan Khuluqi
Identitas Informan : *Account Officer Mikro*
Hari/Tanggal : Senin, 11 April 2022
Tempat Wawancara : BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo
Topik Wawancara : Implementasi pembiayaan *Murabahah*

| No | Subjek | Materi dan Jawaban Wawancara |
|----|---|--|
| 1. | Peneliti | Apakah pembiayaan <i>murabahah</i> di BSI KCP Ahmad Yani banyak diminati oleh masyarakat? Dan bagaimana cara menjelaskannya kepada masyarakat? |
| | Informan | Sudah pasti banyak peminatnya, Pembiayaan <i>murabahah</i> itu basicnya perjanjian jual beli, dimana pihak bank menyediakan kebutuhan yang diinginkan nasabah. Pada saat melakukan akad pembiayaan pihak bank akan memberitahu harga barang dan keuntungan margin yang akan diperoleh. Cara membayarnya bisa dengan dicicil atau diangsur. Pembiayaan yang diterima berupa uang tunai, jadi tidak melalui ATM atau transfer. Nantinya uang tersebut bisa digunakan untuk membeli barang sesuai dengan kebutuhannya. Pembiayaan <i>murabahah</i> mayoritas paling banyak peminat dan ada berbagai macam jenis yang paling diminati, salah satunya pembiayaan KUR Mikro, pembiayaan yang dikhususkan untuk pelaku usaha yang baru membuka usahanya selama enam bulan, soalnya pembiayaan <i>murabahah</i> sangat mudah dan tidak beresiko. |
| 2. | Bagaimana cara melakukan pembiayaan <i>murabahah</i> di BSI KCP Ahmad Yani? | Bagi calon nasabah pembiayaan mayoritas dari para pedagang yang ada di pasar Larangan. Soalnya calon nasabah yang bukan pedagang dipasar ini sekarang jarang sekali. Bahkan hampir semua pedagang-pedagang dipasar Larangan pernah menjadi nasabah di BSI KCP Ahmad Yani. Kalau ingin mendaftar ya harus melampirkan berkas persyaratan yang diajukan untuk pembiayaan seperti foto copy KTP, foto copy KK, WPNP, Surat Keterangan Usaha (SKU) minimal 6 bulan |

| | | |
|----|---|---|
| 3. | Apakah nasabah perlu dilakukan realisasi? | Misal nasabah sudah mengajukan pembiayaan, itu biasanya pihak bank memproses trus nasabahnya dianalisa layak diberikan pembiayaan atau tidak, dan persyaratan harus lengkap soalnya nanti pihak bank bakal menghubungi nasabah untuk membuat akad persetujuan. |
| 4. | Apa saja produk pembiayaan <i>Murabahah</i> yang ada di BSI KCP Ahmad Yani? | Ada tiga produk yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Ahmad Yani Sidoarjo, diantaranya yaitu KUR Kecil, KUR Mikro, KUR Super Mikro. Untuk KUR Kecil dengan plafon Rp5 juta - Rp500 juta, KUR Mikro dengan plafon diatas Rp10 juta- Rp25 juta dan KUR Super Mikro dengan plafon diatas Rp10 juta. |
| 5. | Apa saja prosedur yang harus dilakukan di BSI KCP Ahmad Yani? | Prosedur pengajuan pinjaman terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi yaitu Foto copy KK, Foto Copy KTP, Foto copy buku nikah (bagi yang sudah menikah), Foto copy WPNP (khusus pembiayaan diatas 50 juta), Foto copy Surat Keterangan Usaha (SKU), Foto Copy Agunan/Jaminan (BPKB/SHM) dan menggunakan prinsip 5C yaitu <i>Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral</i> . Jika nasabah bisa memenuhi prinsip tersebut dapat dipastikan bahwa nasabah bisa mengakses pencairan pembiayaan tersebut. |
| 6. | Berapa lama pembiayaan tersebut diserahkan? Dan apakah BSI KCP Ahmad Yani sudah berperan dalam pembiayaan tersebut? | Setelah satu minggu dana cair pihak bank akan mendatangi nasabah apakah pembiayaan tersebut sesuai dengan tujuan atau tidak. Setelah memberikan pinjaman kepada nasabah pihak BSI KCP Ahmad Yani juga berperan dalam memberikan solusi serta mengenalkan komunitas usaha-usaha yang lebih luas. |

Nomor : 02/W/11-IV/2022

Nama Informan : Emma Putri

Identitas Informan : *Customer Cervice*

Hari/Tanggal : Senin, 11 April 2022

Tempat Wawancara : BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo

Topik Wawancara : Implementasi pembiayaan *Murabahah*

| No | Subjek | Materi dan Jawaban Wawancara |
|----|----------|---|
| 1. | Peneliti | Bagaimana langkah pertama yang harus dilakukan bagi calon nasabah baru? |
| | Informan | Kalo nasabah yang baru ngajukan pembiayaan biasanya dibantu dan diarahkan sama pihak bank |

| | | |
|----|---|---|
| | | biar mengambil pembiayaan <i>murabahah</i> yang jenisnya KUR |
| 2. | Siapa saja yang berhak mendapatkan pembiayaan tersebut? | Pembiayaannya itu khusus untuk UMKM yang baru membuka usaha minimal sekitar 6 bulan. Untuk persyaratan pembiayaan di bank sini bebas jaminan/angunan. |

Nomor : 03/W/11-IV/2022

Nama Informan : Bayu Setiawan

Hari/Tanggal : Senin, 11 April 2022

Tempat Wawancara : BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo

Topik Wawancara : Implementasi pembiayaan *Murabahah*

| No | Subjek | Materi dan Jawaban Wawancara |
|----|----------|---|
| 1. | Peneliti | Apakah yang menjadi alasan anda untuk memilih pembiayaan <i>murabahah</i> ini |
| | Informan | Pada saat itu saya berfikir bahwa <i>murabahah</i> lebih mudah hitungannya, karena dari awal hingga akhir pembayarannya tetap tidak terus bertambah seperti akad lainnya. |
| 2. | Peneliti | Apakah menurut anda penerapan akad <i>murabahah</i> sudah sesuai dengan syariah Islam? |
| 3. | Informan | Menurut saya belum, karena pada realitanya bank tidak melakukan jual beli antar bank dengan nasabah. Pihak BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo telah terbukti melanggar fatwa DSN MUI dimana seharusnya peraturan tersebut bersifat final dan mengikat |
| 4. | Peneliti | Bagaimana anda bisa mengatakan bahwa bank melanggar peraturan tersebut? |
| 5. | Informan | Terbukti dari prakteknya di lapangan. Bank tidak real melakukan jual beli. jual beli antara bank dan nasabah dapat dikatakan hanya jual beli diatas kertas. Hal ini jelas melanggar hukum Islam, dimana salah satu syarat sahnya melakukan jual beli adalah barang tersebut harus sepenuhnya menjadi milik penjual. Seharusnya bank membeli dulu barang kepada pihak ketiga, dimana harus ada transaksi secara akuntansi dalam transaksi tersebut. Realitanya juga tanda tangan dalam transaksi jual beli tersebut terjadi antara nasabah dengan developer. |

Nomor : 04/W/12-IV/2022
 Nama Informan : Wahyu Laksono
 Identitas Informan : Nasabah
 Hari/Tanggal : Selasa, 12 April 2022
 Tempat Wawancara : Pasar Larangan
 Topik Wawancara : Peran pembiayaan *Murabahah*

| No | Subjek | Materi dan Jawaban Wawancara |
|----|----------|---|
| 1. | Peneliti | Apakah pernah mendaftarkan pembiayaan <i>murabahah</i> dari BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Pernah mbak. Soalnya pembiaayaannya cepat dan gak ribet |
| 2. | Peneliti | Apa tujuan dari pembiayaan <i>murabahah</i> tersebut? |
| | Informan | Menambah barang daganganku mbak, stok berasku kadang itu habis sampai pelangganku senang soalnya empuk banget berasnya. |
| 3. | Peneliti | Bagaimana tanggapan anda terkait pembiayaan <i>murabahah</i> yang dilakukan oleh BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Pokoknya prosesnya itu mudah dan tanpa jaminan, apalagi kalau pengen melakukan pembiayaan atau nabung kita tidak perlu datang ke banknya langsung. Biasanya saya lewat pak Luqi, jadi tidak buang-buang waktu |
| 4. | Peneliti | Apakah pembiayaan <i>murabahah</i> di BSI KCP Ahmad Yani sudah berperan dalam meningkatkan omzet pendapatan anda? |
| | Informan | Alhamdulillah BSI KCP Ahmad Yani sangat membantu banget mbak, sekarang saya sudah bisa menyekolahkan anakku dan bisa mencukupi kebutuhan keluarga. |
| 5. | Peneliti | Bagaimana perubahan omzet pendapatan anda sebelum dan setelah mendapat pembiayaan dari BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Sebelumnya saya pikir sama saja. soalnya pendapatan saya itu selalu menurun mbak, stok beras yang biasanya sedikit sekarang sudah banyak, apalagi pelanggan juga bertambah dan omzetnya meningkat. |

Nomor : 05/W/12-IV/2022
 Nama Informan : Lasmini
 Identitas Informan : Nasabah
 Hari/Tanggal : Selasa, 12 April 2022
 Tempat Wawancara : Pasar Larangan
 Topik Wawancara : Peran pembiayaan *Murabahah*

| No | Subjek | Materi dan Jawaban Wawancara |
|----|----------|---|
| 1. | Peneliti | Apakah pernah mendaftarkan pembiayaan <i>murabahah</i> dari BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Iya, saya sudah pernah dapat pembiayaan dari BSI di bantu sama pak Luqi mbak. |
| 2. | Peneliti | Apa tujuan dari pembiayaan <i>murabahah</i> tersebut? |
| | Informan | Ya tujuan saya itu agar dapat menambah penghasilanku mbak, kalau suamiku yang bekerja saja pendapatannya tidak cukup mbak. |
| 3. | Peneliti | Bagaimana tanggapan anda terkait pembiayaan <i>murabahah</i> yang dilakukan oleh BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Seneng banget mbak bisa dapat pembiayaan sebelumnya dagangan keripik tempe yang tak buat cuma sedikit, soalnya bahan pokok semua pada naik mbak apalagi kedelai sama minyak tahun ini bener-bener pedagang seperti saya dapat imbasnya. |
| 4. | Peneliti | Apakah pembiayaan <i>murabahah</i> di BSI KCP Ahmad Yani sudah berperan dalam meningkatkan omzet pendapatan anda? |
| | Informan | Berkat hasil pembiayaan dari pak Luqi itu sangat bermanfaat banget bagi saya mbak, karena sekarang saya sudah bisa menambah bahan baku pembuatan keripik tempe. |
| 5. | Peneliti | Bagaimana perubahan omzet pendapatan anda sebelum dan setelah mendapat pembiayaan dari BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Alhamdulillah setelah mendapat pembiayaan omzet menjadi lebih meningkat mbak. |

Nomor : 06/W/12-IV/2022
 Nama Informan : Sriati
 Identitas Informan : Nasabah
 Hari/Tanggal : Selasa, 12 April 2022
 Tempat Wawancara : Pasar Larangan
 Topik Wawancara : Peran pembiayaan *Murabahah*

| No | Subjek | Materi dan Jawaban Wawancara |
|----|----------|---|
| 1. | Peneliti | Apakah pernah mendaftarkan pembiayaan <i>murabahah</i> dari BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Pernah mbak. |
| 2. | Peneliti | Apa tujuan dari pembiayaan <i>murabahah</i> tersebut? |
| | Informan | Tujuannya itu bisa menambah buah daganganku mbak, stoknya kan cuma sedikit. |
| 3. | Peneliti | Bagaimana tanggapan anda terkait pembiayaan <i>murabahah</i> yang dilakukan oleh BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Yang saya sukai dari pembiayaan di BSI KCP Ahmad Yani itu pelayanannya ramah dan prosesnya cepat. |
| 4. | Peneliti | Apakah pembiayaan <i>murabahah</i> di BSI KCP Ahmad Yani sudah berperan dalam meningkatkan omzet pendapatan anda? |
| | Informan | Sangat berperan sekali mbak, saya sangat berterimakasih sama pak luqi soalnya dia sudah memberikan pelayanan yang baik kepada nasabahnya. |
| 5. | Peneliti | Bagaimana perubahan omzet pendapatan anda sebelum dan setelah mendapat pembiayaan dari BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Alhamdulillah pendapatan omzet sekarang meningkat mbak, apalagi waktu puasa seperti ini stok buah terus bertambah. Sebelum dapat pembiayaan dari pak Luqi stok buah-buahan saya cuma sedikit. |

Nomor : 07/W/12-IV/2022
 Nama Informan : Ambar Wati
 Identitas Informan : Nasabah
 Hari/Tanggal : Selasa, 12 April 2022
 Tempat Wawancara : Pasar Larangan
 Topik Wawancara : Peran pembiayaan *Murabahah*

| No | Subjek | Materi dan Jawaban Wawancara |
|----|----------|--|
| 1. | Peneliti | Apakah pernah mendaftarkan pembiayaan <i>murabahah</i> dari BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Alhamdulillah sudah pernah mbak |
| 2. | Peneliti | Apa tujuan dari pembiayaan <i>murabahah</i> tersebut? |
| | Informan | Bisa menambah stok variasi model pakaian terbaru mbak. Sekarang kan banyak anak muda, ibu-ibu yang suka mengikuti tren kekinian, jadi stok pakaian model terbaru bisa terpenuhi apalagi menjelang lebaran. |
| 3. | Peneliti | Bagaimana tanggapan anda terkait pembiayaan <i>murabahah</i> yang dilakukan oleh BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Sangat membantu sekali, bank BSI pelayanannya mudah dan tanpa ada jaminan. Syarat dan ketentuan untuk pengajuan pembiannya juga tidak ribet. |
| 4. | Peneliti | Apakah pembiayaan <i>murabahah</i> di BSI KCP Ahmad Yani sudah berperan dalam meningkatkan omzet pendapatan anda? |
| | Informan | Alhamdulillah sangat membantu berperan banget mbak, selain pembiayaan BSI KCP Ahmad yani juga memberi informasi lain mengenai UMKM. Saya sangat senang dapat tambahan ilmu mengenai usaha agar bisa berkembang |
| 5. | Peneliti | Bagaimana perubahan omzet pendapatan anda sebelum dan setelah mendapat pembiayaan dari BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Benar-benar sangat membantu, omzet saya yang kemarin itu belum seberapa mbak. Dan alhamdulillah sekarang omzet lebih banyak dari sebelumnya soalnya kan ini mendekati lebaran. |

Nomor : 08/W/12-IV/2022
 Nama Informan : Endah Sulistyani
 Identitas Informan : Nasabah
 Hari/Tanggal : Selasa, 12 April 2022
 Tempat Wawancara : Pasar Larangan
 Topik Wawancara : Peran pembiayaan *Murabahah*

| No | Subjek | Materi dan Jawaban Wawancara |
|----|----------|---|
| 1. | Peneliti | Apakah pernah mendaftarkan pembiayaan <i>murabahah</i> dari BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Iya, Pernah |
| 2. | Peneliti | Apa tujuan dari pembiayaan <i>murabahah</i> tersebut? |
| | Informan | Meningkatkan pendapatan omzet dan barang dagangan mbak |
| 3. | Peneliti | Bagaimana tanggapan anda terkait pembiayaan <i>murabahah</i> yang dilakukan oleh BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Prosesnya mudah banget dan cepat, tanpa memakan waktu yang lama. Pemiyaannya itu tanpa jaminan jadi aman-aman saja buat pedagang kecil seperti saya ini |
| 4. | Peneliti | Apakah pembiayaan <i>murabahah</i> di BSI KCP Ahmad Yani sudah berperan dalam meningkatkan omzet pendapatan anda? |
| | Informan | BSI KCP Ahmad Yani sangat berperan dan membantu dalam pembiayaan mbak, hasil yang diarahkan oleh pak Luqi sudah sesuai dengan target yang diinginkan oleh nasabahnya. |
| 5. | Peneliti | Bagaimana perubahan omzet pendapatan anda sebelum dan setelah mendapat pembiayaan dari BSI KCP Ahmad Yani? |
| | Informan | Omzet yang saya dapatkan meningkat, sesuai dengan keinginan, saya sekarang juga sudah bisa menabung buat kebutuhan yang lain. |

Lampiran 2. Draft Observasi

**TRANSKRIP KEGIATAN PENGUMPULAN DATA MELALUI
OBSERVASI**

Nomor : 01/O/12-
IV/2022

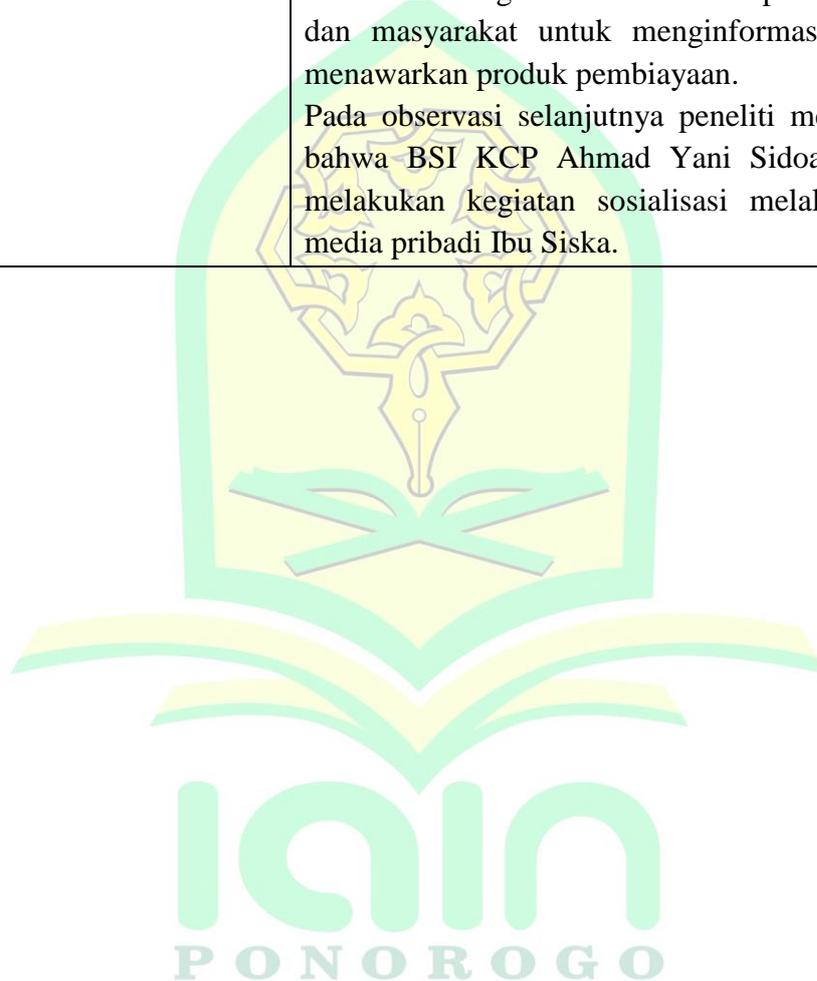
Hari/Tanggal Pengamatan : Selasa, 12 April 2022

Waktu Pengamatan : 09.30

Lokasi Pengamatan : BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo

| Kegiatan Observasi | |
|--|---|
| Kegiatan konsultasi terkait produk pembiayaan. |  |
| Kegiatan sosialisasi melalui sosial media. |  |
| Transkrip Observasi | <p>Dalam kegiatan observasi ini peneliti menemukan kegiatan konsultasi yang dilakukan oleh Ibu Emma Putri selaku <i>Customer Service</i> (CS) BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo dalam menginformasikan dan menawarkan produk pembiayaan kepada nasabah. Observasi</p> |

| | |
|----------|---|
| | <p>dilakukan pada hari Senin tanggal 11 April 2022. Observasi selanjutnya melalui media sosial Ibu Siska Dwi Aryani yang merupakan pegawai BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo. Ibu Siska membagikan informasi melalui <i>story</i> Whatsapp pribadi.</p> |
| Refleksi | <p>Pada observasi ini peneliti mengetahui bahwa BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo telah melakukan kegiatan konsultasi kepada nasabah dan masyarakat untuk menginformasikan dan menawarkan produk pembiayaan.</p> <p>Pada observasi selanjutnya peneliti mengetahui bahwa BSI KCP Ahmad Yani Sidoarjo telah melakukan kegiatan sosialisasi melalui sosial media pribadi Ibu Siska.</p> |



Lampiran 3. Draft Dokumentasi

**TRANSKRIP KEGIATAN PENGUMPULAN DATA MELALUI
DOKUMENTASI**

Nomor : 01/D/11-IV2022
Hari/Tanggal Dokumentasi : 11 April 2022
Waktu Dokumentasi : 10.00
Lokasi Dokumentasi : BSI KCP Ahmad Yani & Pasar Larangan

| Kegiatan Dokumentasi | |
|---|--|
| Wawancara dengan Bapak Mohamad Sofwan Khuluqi (<i>Account Officer Mikro BSI KCP Ahmad Yani</i>) |  |
| Wawancara dengan Ibu Emma Putri (<i>Customer Service BSI KCP Ahmad Yani</i>) |  |
| Wawancara dengan Ibu Ambar Wati (Nasabah BSI KCP Ahmad Yani) |  |

Wawancara dengan Ibu Endah Sulistyani (Nasabah BSI KCP Ahmad Yani)



Wawancara dengan Ibu Sriati (Nasabah BSI KCP Ahmad Yani)





RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Putri Cahya Wardany
2. Tempat, Tanggal Lahir : Sidoarjo, 05 Juli 2000
3. Alamat Rumah : Jl Podang, Rt.05 /Rw.01, Desa Beran, Kecamatan Ngawi, Kabupaten Ngawi
4. Nomor HP : 081555760677
5. E-mail : pcahya262@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. 2005-2006 : TK Dharmawanita Ngawi
2. 2006-2012 : SDN Beran 4 Ngawi
3. 2012-2015 : SMPN 3 Ngawi
4. 2015-2018 : MAN 1 Ngawi

C. Prestasi Akademik

-



Ponorogo, 21 April 2022

Putri Cahya Wardany
402180075