



**PERAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DALAM  
PENINGKATAN PENDAPATAN UMKM  
PASAR ATEH BUKITTINGGI PADA  
BMT AL HIJRAH**

**SKRIPSI**

*Ditulis sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S.E)  
pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

**ASENG JASSIO**  
**NIM : 2130401021**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS  
BATUSANGKAR  
1447 H / 2025**

## ABSTRAK

Aseng Jassio, NIM 2130401021 judul skripsi “**Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Peningkatan Pendapatan UMKM Pasar Ateh Bukittinggi pada BMT Al Hijrah**” Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar tahun 2025.

Dalam penulisan skripsi ini yang menjadi pokok permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini berawal dari masih terbatasnya akses pelaku UMKM terhadap permodalan yang sesuai prinsip syariah. Banyak pelaku UMKM di Pasar Ateh mengalami kesulitan dalam mengembangkan usaha akibat keterbatasan modal dan terjebak dalam pembiayaan informal yang sering kali memiliki bunga tinggi, serta masih adanya keraguan mengenai efektivitas pembiayaan *murabahah* dalam membantu meningkatkan produktivitas dan pendapatan. Oleh karena itu, penelitian ini mencoba menjawab dua pertanyaan pokok: bagaimana peran pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT Al Hijrah terhadap pelaku UMKM, dan bagaimana perubahan pendapatan mereka sebelum dan sesudah menerima pembiayaan tersebut.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian langsung ke lapangan (field research), dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Dengan sumber data primer sebagai sumber data utamanya ialah karyawan BMT Al Hijrah Bukittinggi dan pelaku UMKM pasar Ateh Bukittinggi. Teknik Pengumpulan data yang digunakan adalah melalui wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* yang disalurkan oleh BMT Al Hijrah berperan signifikan dalam mendorong perkembangan usaha para pelaku UMKM. Dengan adanya pembiayaan tersebut, para pelaku usaha mampu menambah stok barang, memperluas skala usaha, serta meningkatkan produktivitas dan juga BMT Al Hijrah sebagai lembaga keuangan syariah juga dinilai aktif dalam membina dan mendampingi mitra usahanya, sehingga menciptakan hubungan yang saling menguntungkan dan berkelanjutan. Hal ini secara langsung berdampak pada peningkatan pendapatan yang lebih stabil dan berkelanjutan, baik dari sisi omzet penjualan, keuntungan bersih, maupun kestabilan ekonomi rumah tangga. Dengan demikian, pembiayaan *murabahah* dari BMT Al Hijrah terbukti berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi mikro dan memperkuat ketahanan ekonomi pelaku UMKM di wilayah Pasar Ateh Bukittinggi.

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT. Yang telah memberikan Rahmat dan Karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang **“Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Peningkatan Pendapatan UMKM Pasar Ateh Bukittinggi pada BMT Al Hijrah”** Shalawat beserta salam semoga tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Selaku penutup segala Nabi dan Rasul yang sebagai tumpuan harapan pemberi cahaya syaria’at diakhirat kelak.

Penulisan skripsi ini adalah untuk melengkapi syarat-syarat dan tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

Selanjutnya teristimewa penulis ucapkan terimakasih kepada kedua orang tua Ayahanda Jasrul dan Alm Ibunda Desni serta ibu sambung Sullfi Yanti yang tiada hentinya selalu mendoakan dan memberikan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Dan selesainya skripsi ini juga tidak terlepas dari doa, motivasi dan bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak.

Melalui kesempatan ini, izinkan penulis untuk menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Prof. Delmus Puneri Salim, S.Ag, M.A., Res., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.
2. Dr. H. Rizal M. Ag., CRP selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sekaligus sebagai Pembimbing Akademik bagi penulis di Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.
3. Mohammad aliman shami M.E selaku Kepala Program Studi Perbankan Syariah di Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.
4. Tezi Asmadia, S.H.I., M.E.Sy selaku Pembimbing Skripsi penulis, yang telah meluangkan waktu dan mencurahkan pikiran serta tenaga dalam bimbingan penulis menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

6. Semua teman-teman Persya A yang seperjuangan di Angkatan '21.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas segala kebaikan dan seluruh arahan, bimbingan, nasihat dan motivasi yang diberikan oleh berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Akhir kata semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, Juli 2025

**Penulis,**

**ASENG JASSIO**

**NIM: 2130401021**



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus Penelitian .....	6
C. Sub Fokus .....	6
D. Pertanyaan penelitian .....	6
E. Tujuan penelitian .....	7
F. Manfaat dan Luaran penelitian .....	7
G. Definisi Operasional .....	8
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b> .....	<b>9</b>
A. Landasan teori .....	9
1. Peran Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	9
2. Peningkatan Pendapatan .....	23
3. UMKM .....	31
4. BMT .....	36
B. Kajian Penelitian Yang Relevan .....	47
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>51</b>
A. Jenis Penelitian .....	51
B. Latar dan Waktu Penelitian .....	51
C. Instrumen Penelitian .....	52
D. Sumber Data .....	52
E. Teknik Pengumpulan Data .....	52
F. Teknik Analisis Data .....	53
G. Teknik Penjamin Keabsahan Data .....	54
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b> .....	<b>55</b>

A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	55
1. Sejarah berdirinya BMT Al Hijrah Bukittinggi .....	55
2. Visi misi BMT Al Hijrah.....	56
3. Produk-produk BMT Al Hijrah Bukittinggi .....	57
4. Sub bagian organisasi .....	58
B. Hasil Penelitian.....	60
C. Pembahasan .....	68
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>74</b>
A. Kesimpulan.....	74
B. Implikasi .....	75
C. Saran .....	75
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1. 1 Jumlah pelaku UMKM dan anggota BMT Al Hijrah.....	5
Tabel 3. 1 Rancangan Kegiatan Penelitian.....	51
Tabel 4. 1 Pendapatan UMKM Pasar Ateh Bukittinggi Sebelum Dan Sesudah Melakukan Pembiayaan di BMT .....	66

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2. 1 Alur Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	14
Gambar 4. 1 Kantor BMT Al Hijrah Bukittinggi.....	55
Gambar 4. 2 visi misi BMT Al Hijrah.....	56
Gambar 4. 3 Produk-produk BMT Al Hijrah Bukittinggi.....	57
Gambar 4. 4 Struktur organisasi perusahaan.....	58

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia, khususnya sebagai penopang kestabilan ekonomi nasional. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (2023), UMKM menyumbang sekitar 60,51% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menciptakan lebih dari 97% lapangan kerja. Di Sumatera Barat, UMKM menjadi salah satu sektor andalan yang turut berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi daerah. UMKM di Sumatera Barat telah terbukti menjadi sektor yang tangguh dalam menjaga kestabilan ekonomi daerah, terutama selama masa-masa krisis ekonomi. Dengan produk-produk lokal yang banyak diminati, baik oleh masyarakat lokal maupun wisatawan, UMKM juga berperan dalam mendorong sektor pariwisata daerah. Produk-produk seperti kain songket, rendang, dan kerajinan bambu menjadi identitas budaya yang memperkenalkan Sumatera Barat kepada dunia luar, sekaligus memberikan dampak positif terhadap ekonomi lokal. Salah satu pusat aktivitas UMKM di Sumatera Barat adalah Pasar Ateh Bukittinggi, yang dikenal sebagai pusat perdagangan tradisional yang tidak hanya menjadi tempat transaksi ekonomi, tetapi juga simbol budaya masyarakat Minangkabau (Hapsari et al., 2024).

Pasar Ateh Bukittinggi memiliki peran strategis dalam mendukung perekonomian lokal. Pasar Ateh Bukittinggi adalah salah satu pasar tradisional yang terletak di jantung kota Bukittinggi, Sumatera Barat. Pasar ini memiliki sejarah panjang dan merupakan pusat perdagangan utama yang menjadi destinasi wisata belanja bagi banyak pengunjung, baik domestik maupun mancanegara. Pasar Ateh tidak hanya menjadi tempat transaksi ekonomi, tetapi juga berperan sebagai simbol budaya Minangkabau yang kaya akan tradisi dan kearifan lokal. Di Pasar Ateh, sebagian besar pedagang merupakan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang

bergerak di berbagai sektor Sebagian besar pedagang di pasar ini merupakan pelaku UMKM yang bergerak di sektor perdagangan, seperti penjualan kain tradisional, makanan khas Minangkabau, dan kerajinan tangan. Namun, sebagian besar pelaku usaha di Pasar Ateh menghadapi berbagai kendala, terutama dalam hal akses modal. Kendala ini sering kali menjadi penghambat utama dalam upaya meningkatkan pendapatan dan mengembangkan usaha mereka. Akses modal yang terbatas membuat banyak pelaku UMKM di Pasar Ateh terjebak dalam pembiayaan informal yang sering kali memiliki bunga tinggi. Kondisi ini menyebabkan sebagian besar pendapatan mereka habis untuk membayar utang, sehingga sulit untuk mengembangkan usaha (Efendi et al., 2020).

Di sisi lain, pembiayaan formal dari perbankan juga sulit diakses oleh UMKM karena persyaratan yang rumit, seperti kebutuhan akan agunan dan dokumen administratif yang tidak selalu dimiliki oleh pelaku usaha kecil. Dalam konteks ini, pembiayaan berbasis syariah, seperti *murabahah*, menjadi alternatif solusi yang relevan. *Murabahah* adalah salah satu akad jual beli dalam keuangan syariah di mana lembaga keuangan membeli barang yang dibutuhkan nasabah, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga pokok ditambah margin keuntungan yang telah disepakati bersama (Antonio, 2001).

Produk pembiayaan *murabahah* dapat membantu pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi memperoleh modal dengan cara yang sesuai dengan prinsip Islam melalui mekanisme yang transparan, adil, dan bebas dari riba. Pembiayaan *murabahah* adalah bentuk transaksi jual beli, di mana lembaga keuangan membeli barang atau bahan baku yang dibutuhkan oleh pelaku UMKM dan kemudian menjualnya kembali dengan harga yang telah disepakati, yang mencakup margin keuntungan yang wajar. Hal ini dilakukan tanpa melibatkan unsur bunga atau riba, yang dilarang dalam Islam, sehingga pelaku UMKM dapat memperoleh modal secara halal sesuai dengan prinsip syariah. **(Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2023).**

Salah satu keuntungan utama dari pembiayaan *murabahah* adalah transparansi dalam penetapan harga dan margin keuntungan. Dalam skema pembiayaan ini, lembaga keuangan mengungkapkan harga pokok barang yang dibeli dan margin keuntungan yang ditambahkan dengan jelas sejak awal. Hal ini memungkinkan pelaku UMKM untuk mengetahui dengan pasti berapa total biaya yang harus mereka bayar tanpa ada biaya tersembunyi. Dengan adanya kepastian ini, pelaku UMKM dapat merencanakan pengelolaan keuangan mereka dengan lebih baik dan menghindari potensi kebingungan atau perselisihan di masa depan. Secara keseluruhan, pembiayaan *murabahah* memberikan banyak keuntungan bagi pelaku UMKM, baik dalam segi transparansi, kemudahan akses modal, serta kesesuaian dengan prinsip syariah. Dengan menggunakan pembiayaan ini, pelaku UMKM dapat menjalankan usaha mereka dengan lebih tenang dan terencana, menghindari praktik riba, serta memperoleh modal untuk mengembangkan usaha mereka yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan dan daya saing di pasar (Daulay & Basir, 2025)

Salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berperan aktif dalam memberikan pembiayaan *murabahah* adalah Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al Hijrah. BMT ini telah menjalankan program pembiayaan *murabahah* kepada pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi selama lebih dari delapan belas tahun. Berdasarkan laporan tahunan BMT Al Hijrah, lebih dari 70% nasabah mereka berasal dari sektor UMKM, dengan mayoritas nasabah memanfaatkan pembiayaan untuk meningkatkan modal kerja, seperti membeli stok barang atau memperbaiki tempat usaha. BMT Al Hijrah berperan aktif dalam memberikan akses kepada UMKM untuk mendapatkan pembiayaan dengan syarat yang lebih mudah dan tidak memberatkan. Terus cara Praktek pembiayaan *murabahah* pada BMT Al Hijrah Bukittinggi yaitu pertama Nasabah mengajukan pembiayaan kepada teler, kemudian teler mengarahkan nasabah ke adm (administrasi) untuk mengisi formulir Pembiayaan *murabahah*. Lalu KABAG (kepala bagian pemasaran) memproses formulir pembiayaan nasabah yang sudah diisi di bagian administrasi dan AO (Account

officer) melakukan observasi guna memverifikasi data yang diberikan nasabah atas perintah dari KABAG. Kemudian AO (Account officer) memberikan laporan kepada KABAG terkait observasi lapangan nasabah kepada KABAG, sehingga KABAG dapat menyarankan kepada kepala pengurus untuk melanjutkan atau tidak dan Kepala pengurus memberikan putusan terkait pemberian pembiayaan atau tidak setelah disarankan oleh KABAG. Jika diterima nasabah akan diarahkan ke teler guna pencairan pembiayaan. (Daulay & Basir, 2025)

Dalam hal ini, pelaku UMKM tidak perlu khawatir dengan proses yang rumit atau syarat yang sulit dipenuhi, seperti yang sering terjadi pada lembaga keuangan konvensional. Dengan pembiayaan *murabahah*, pelaku UMKM dapat membeli barang modal atau bahan baku yang dibutuhkan untuk usaha mereka, serta memperluas kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar. Selain itu, BMT Al Hijrah juga memberikan pendampingan dalam aspek pengelolaan usaha. Ini termasuk memberikan konsultasi mengenai pengelolaan keuangan, perencanaan bisnis, serta strategi pemasaran. Dengan adanya pendampingan ini, pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi dapat meningkatkan keterampilan manajerial mereka, mengurangi risiko kebangkrutan, dan mengoptimalkan pendapatan usaha. BMT Al Hijrah juga memiliki komitmen untuk memperkenalkan produk-produk syariah lainnya yang dapat mendukung keberlanjutan usaha UMKM, seperti pembiayaan untuk pembelian peralatan atau pembiayaan modal kerja. Hal ini memberikan solusi jangka panjang bagi UMKM yang membutuhkan dana untuk pengembangan usaha mereka. Melalui dukungan ini, BMT Al Hijrah turut mendorong peningkatan kualitas dan daya saing UMKM, baik di pasar lokal maupun dalam pasar yang lebih luas.

Namun demikian, di balik peran strategis yang dimilikinya, implementasi pembiayaan *murabahah* di BMT Al Hijrah tidak terlepas dari berbagai tantangan, salah satunya adalah risiko terjadinya kredit macet atau non-performing financing. Risiko ini muncul apabila pelaku UMKM tidak mampu menjalankan usaha secara optimal sehingga mengalami penurunan

pendapatan, yang pada akhirnya berdampak pada ketidakmampuan dalam memenuhi kewajiban pembayaran angsuran sesuai dengan perjanjian. Kondisi ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, seperti kurangnya literasi keuangan, penggunaan dana yang tidak sesuai dengan tujuan produktif, gangguan eksternal terhadap usaha, hingga lemahnya sistem pengawasan internal dari pihak BMT.

Oleh karena itu, meskipun pembiayaan *murabahah* memiliki potensi yang besar dalam mendorong peningkatan pendapatan UMKM, perlu adanya analisis yang mendalam terhadap risiko-risiko yang mungkin muncul dalam pelaksanaannya. Hal ini penting untuk memastikan bahwa pembiayaan yang disalurkan benar-benar memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi pelaku UMKM sekaligus menjaga keberlangsungan operasional BMT sebagai lembaga keuangan mikro syariah (BMT Al Hijrah, 2024). Berikut adalah jumlah pelaku UMKM pasar Ateh Bukittinggi dan nasabah yang ada pada BMT Al Hijrah di Pasar Ateh Bukittinggi dengan rincian seperti berikut:

**Tabel 1. 1**  
**Jumlah pelaku UMKM dan anggota BMT Al Hijrah**

No	Nama	Jumlah
1	UMKM Pasar Ateh Bukittinggi	1201
2	Pelaku UMKM Pasar Ateh yang menjadi anggota BMT Al Hijrah	237
3	Pelaku UMKM Pasar Ateh yang melakukan pembiayaan murabahah di BMT Al Hijrah	65

Sumber : observasi awal pada Selasa, 24 Desember 2024 di BMT Al Hijrah Bukittinggi

Berdasarkan observasi awal terhadap tujuh pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi, yang terdiri atas usaha kedai harian, toko sepatu dan tas, usaha topi dan ikat pinggang, serta toko baju dan celana, diperoleh temuan bahwa pembiayaan *murabahah* dari BMT Al Hijrah memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan usaha mereka. Salah seorang pedagang pakaian menyebutkan bahwa dengan tambahan modal dari pembiayaan *murabahah*, ia mampu meningkatkan stok barang dagangannya dan memperluas jangkauan pasar (membuka cabang baru) sehingga

pendapatannya meningkat 20% dari pendapatan sebelum melakukan pembiayaan.

Dengan mempertimbangkan potensi besar yang dimiliki pembiayaan *murabahah*, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam mendorong pertumbuhan UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi acuan bagi lembaga keuangan syariah lainnya dalam meningkatkan efektivitas pembiayaan mereka, sekaligus mendorong terwujudnya sistem ekonomi yang lebih inklusif dan berkeadilan. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk lebih lanjut dengan mengadakan Penelitian dengan judul **“Peran Pembiayaan *Murabahah* Dalam Peningkatan Pendapatan UMKM Pasar Ateh Bukittinggi Pada BMT Al Hijrah”**

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka fokus penelitian yang peneliti angkat adalah

1. Peran pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT Al Hijrah terhadap peningkatan pendapatan pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi.
2. Peningkatan pendapatan UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi sebelum dan setelah memperoleh pembiayaan *murabahah* dari BMT Al Hijrah.

## **C. Sub Fokus**

Berdasarkan fokus penelitian di atas, yang menjadi sub fokus yaitu

1. Bagaimana peran pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT Al Hijrah terhadap peningkatan pendapatan pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi.
2. Bagaimana peningkatan pendapatan UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi sebelum dan setelah memperoleh pembiayaan *murabahah* dari BMT Al Hijrah.

## **D. Pertanyaan penelitian**

Berdasarkan sub fokus yang telah dikemukakan diatas, maka dapat Peneliti jadikan sebuah bentuk pertanyaan dalam penelitian ini yaitunya

1. Bagaimana peran pembiayaan *murabahah* BMT Al Hijrah dalam meningkatkan pendapatan pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi.
2. Bagaimana peningkatan pendapatan UMKM Pasar Ateh Bukittinggi sebelum dan setelah memperoleh pembiayaan *murabahah* dari BMT Al Hijrah.

#### **E. Tujuan penelitian**

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian ini yaitu

1. Untuk menjelaskan peran pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT Al Hijrah dalam meningkatkan pendapatan pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi.
2. Untuk menjelaskan peningkatan pendapatan UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi sebelum dan setelah memperoleh pembiayaan *murabahah* dari BMT Al Hijrah.

#### **F. Manfaat dan Luaran penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dengan diadakannya penelitian ini adalah:

1. Manfaat penelitian
  - a. Hasil penelitian ini bermanfaat untuk membantu pelaku UMKM memahami manfaat dan peluang pembiayaan syariah dalam mendukung pertumbuhan usaha mereka.
  - b. Hasil penelitian ini memberikan kontribusi dalam memahami hubungan antara pembiayaan syariah dan perkembangan ekonomi lokal.
  - c. Dapat menambah pengetahuan, meningkatkan wawasan dan pengalaman peneliti, dan juga memberikan evaluasi bagi BMT Al Hijrah terkait efektivitas pembiayaan *murabahah* yang telah disalurkan kepada UMKM, sehingga dapat dijadikan dasar untuk meningkatkan kualitas dan cakupan layanan
2. Luaran penelitian

Adapun luaran penelitian yang diharapkan dari penelitian ini adalah agar dapat diterbitkan dalam jurnal ilmiah dan bisa menambah khazanah Pustaka Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

## **G. Definisi Operasional**

Supaya penelitian ini dapat dilaksanakan sesuai dengan yang diinginkan, maka perlu dipahami bahwa adanya berbagai unsur yang menjadi dasar dari suatu penelitian ini yaitu sebagai berikut:

### **1. Pembiayaan *Murabahah***

Dalam penelitian ini, pembiayaan *murabahah* adalah fasilitas dari BMT Al Hijrah yang membantu UMKM di Pasar Ateh membeli barang atau kebutuhan usaha. Jadi, UMKM bisa mendapatkan barang yang dibutuhkan sekarang, lalu membayarnya secara mencicil dengan tambahan keuntungan yang sudah disepakati di awal.

### **2. Pendapatan UMKM**

Pendapatan UMKM adalah uang yang dihasilkan para pelaku usaha kecil di Pasar Ateh setelah mereka mendapatkan pembiayaan *murabahah*. Pendapatan ini bisa dilihat dari seberapa besar omzet mereka naik, keuntungan usaha bertambah, atau usaha mereka jadi lebih berkembang.

### **3. Peran Pembiayaan *Murabahah***

Peran pembiayaan *murabahah* di sini adalah sejauh mana fasilitas dari BMT Al Hijrah membantu UMKM. Misalnya, apakah pembiayaan ini membuat usaha mereka lebih lancar, omzet bertambah, atau malah jadi lebih mudah bersaing dengan usaha lain.

### **4. UMKM Pasar Ateh Bukittinggi**

UMKM yang dimaksud adalah para pedagang atau pelaku usaha di Pasar Ateh Bukittinggi, baik yang jualan barang seperti sembako, pakaian, atau yang bergerak di bidang jasa. Mereka inilah yang jadi fokus penelitian untuk melihat dampak pembiayaan *murabahah*.

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### A. Landasan teori

##### 1. Peran Pembiayaan *Murabahah*

###### a. Peran pembiayaan

Dalam sistem keuangan syariah, pembiayaan *murabahah* menempati posisi penting sebagai salah satu bentuk akad jual beli yang paling banyak digunakan, terutama dalam mendukung kegiatan ekonomi sektor riil seperti Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). *Murabahah* memberikan solusi pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah, bebas dari unsur riba, gharar (ketidakpastian), dan maisir (spekulasi), serta menjunjung tinggi asas transparansi dan keadilan.

Peran pembiayaan *murabahah* tidak hanya terbatas pada transaksi jual beli antara lembaga keuangan syariah dan nasabah, tetapi juga mencakup aspek sosial dan pemberdayaan ekonomi masyarakat. Melalui pembiayaan ini, pelaku UMKM yang sebelumnya tidak terjangkau oleh sistem keuangan konvensional dapat memperoleh akses permodalan yang halal dan terjangkau. Dengan dukungan pembiayaan *murabahah*, diharapkan pelaku usaha mampu meningkatkan produktivitas, memperluas skala usaha, serta berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi berbasis keadilan dan keberkahan (Antonio, 2001).

###### 1) Sebagai Instrumen Akses Modal Usaha

Pembiayaan *murabahah* sangat membantu pelaku UMKM dalam memperoleh barang modal atau bahan baku untuk menjalankan usaha mereka. Proses ini dilakukan tanpa keterlibatan riba, sehingga menjadi solusi pembiayaan yang halal dan adil (Adiwarman, 2004).

## 2) Mendorong Pertumbuhan dan Ekspansi Usaha

Melalui pembiayaan *murabahah* UMKM dapat meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas jangkauan pasar. Akses modal yang terjangkau memungkinkan pelaku usaha menambah stok barang, memperluas tempat usaha, serta memenuhi permintaan pelanggan secara lebih optimal. Penelitian oleh Sudirman (2022) menunjukkan bahwa UMKM yang memperoleh pembiayaan *murabahah* mengalami peningkatan pendapatan sebesar 15–30% dalam jangka waktu satu tahun.

## 3) Menumbuhkan Etika Bisnis Islami

Akad *murabahah* mendorong terbentuknya praktik bisnis yang sesuai dengan prinsip syariah seperti kejujuran, amanah, dan keterbukaan. Penjual wajib menginformasikan harga pokok barang dan margin keuntungan kepada pembeli secara jelas, sehingga tidak ada unsur penipuan atau ketidakpastian (AlGoud & Lewis, 2003). Nilai-nilai ini memberikan dampak positif terhadap perilaku bisnis nasabah, karena mereka terbiasa mengelola usaha secara lebih bertanggung jawab.

## 4) Meningkatkan Literasi Keuangan dan Kemandirian Ekonomi

Lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT tidak hanya menyalurkan dana, tetapi juga membina nasabah dalam mengelola usaha mereka. Program pembiayaan disertai pelatihan dan pendampingan seperti manajemen usaha, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran. Menurut Tanjung dan Novizas (2021), BMT yang aktif memberikan pembiayaan *murabahah* disertai pembinaan mampu meningkatkan pendapatan dan daya saing UMKM secara signifikan.

### 5) Menggerakkan Ekonomi Mikro Syariah

Pembiayaan *murabahah* terbukti dapat menjangkau kelompok masyarakat kecil yang belum tersentuh lembaga keuangan formal. Melalui jaringan sosial dan pendekatan berbasis komunitas, BMT dan lembaga sejenis mampu membangun hubungan yang dekat dengan nasabah dan memahami kebutuhan mereka secara spesifik (Antonio, 2001). Ini menjadikan *murabahah* bukan hanya alat transaksi keuangan, tetapi juga instrumen pemberdayaan ekonomi umat.

#### **b. Pembiayaan *Murabahah***

Pembiayaan dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti Bank Syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan yang diberikan oleh lembaga pembiayaan kepada pihak lain (nasabah) yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut secara angsur dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil yang sesuai dengan prinsip syariah (Idris, 2022).

Menurut UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan Sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan dalam pasal 1 nomor 12: (P. R. Indonesia, 1998)

“Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil” dan nomor 13:

“Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dengan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau

pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (mudharabah), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (musyarakah), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (murabahah) atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni Tanpa pilihan (ijarah), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak Lain.”

Pembiayaan di Bank Syariah atau disebut kredit di Bank Konvensional, pada dasarnya merupakan sebuah kesepakatan bank dengan nasabah yang memerlukan dana untuk membiayai kegiatan atau aktivitas tertentu. Kesepakatan penyaluran pembiayaan bank kepada nasabah tersebut dapat dibedakan berdasarkan akad yang digunakan. Akad pembiayaan bisa berupa akad jual beli, akad penanaman modal atau investasi, akad sewa/sewa beli dan akad lain-lain. Adapula akad pinjam meminjam uang tanpa tambahan atas pokok atau bunga (I. B. Indonesia, 2014).

Jadi pembiayaan merupakan pendanaan atau penyediaan uang atau tagihan yang diberikan dari suatu pihak (Lembaga Keuangan) ke pihak lain (nasabah) berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara dua pihak tersebut dan pihak yang memberikan pendanaan tersebut harus mengembalikan uang atau tagihan dalam jangka waktu tertentu dengan Imbalan atau bagi hasil.

Berdasarkan fatwa No.04/DSN-MUI/VI/2000 tentang *murabahah*:

*Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan/margin yang disepakati. Dalam jual beli ini, pembeli harus memberi tahu harga pokok pembelian barang dan menentukan tingkat keuntungan tertentu sebagai tambahan dan menjelaskannya kepada pembeli.

Menurut Wiroso (2005) dalam bukunya, *murabahah* didefinisikan oleh para fuqoha sebagai penjualan barang sehingga biaya

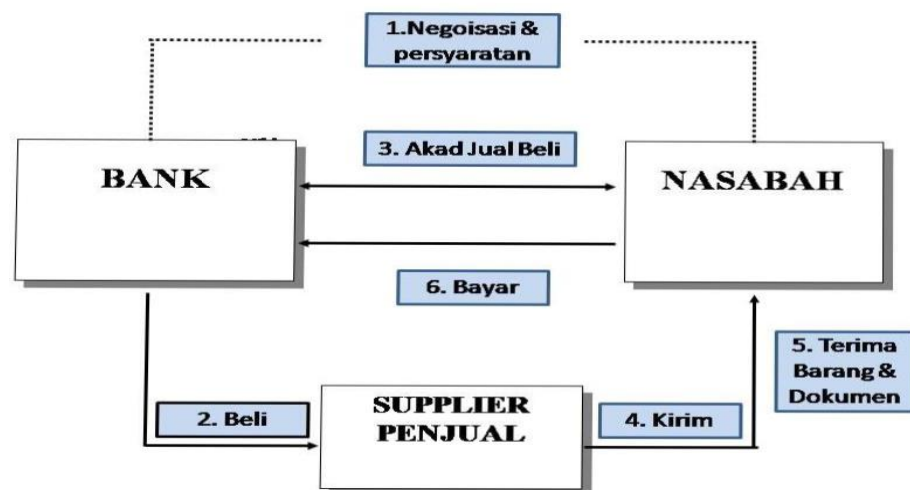
/ harga pokok (cost) barang tersebut ditambah mark up/ margin keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (cost) tersebut. (Siswi, 2020)

Menurut Sri Sudiarti, *murabahah* berasal dari kata ribhun yang berarti untung atau keuntungan. Jadi *murabahah* berarti saling menguntungkan. Dengan demikian *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam istilah teknis perbankan syariah, *murabahah* ini diartikan sebagai suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank + margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan (Sudiarti, 2018)

Definisi lain dari *murabahah* menurut Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah, Bank Indonesia: *Murabahah* merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam bai' *murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Selanjutnya, DSN MUI juga mendefinisikan akad *murabahah* yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba (Salman, 2012)

Dalam pembiayaan *murabahah*, lembaga keuangan membiayai pembelian sebuah barang atau kebutuhan atas nama nasabahnya dan menjual kembali barang itu kepada nasabah tersebut dengan menambah Mark-up atau keuntungan sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak (AlGoud & Lewis, 2003).

Dari pendapat diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* tersebut dilakukan dengan cara pihak lembaga keuangan membelikan kebutuhan yang dipesan oleh nasabah. Apabila pesanan nasabah tersebut sudah dimiliki lembaga keuangan, maka pesanan tersebut dijual kembali kepada nasabah dengan harga jual sebesar harga beli pokok (awal) ditambah keuntungan yang telah disepakati dengan pembayaran secara angsuran (kredit).



**Gambar 2. 1**  
**Alur Pembiayaan *Murabahah***

Sumber: Adiwarmanto karim, *Bank Islam Analisis Fiqih & Keuangan* (Edisi II. 2004)

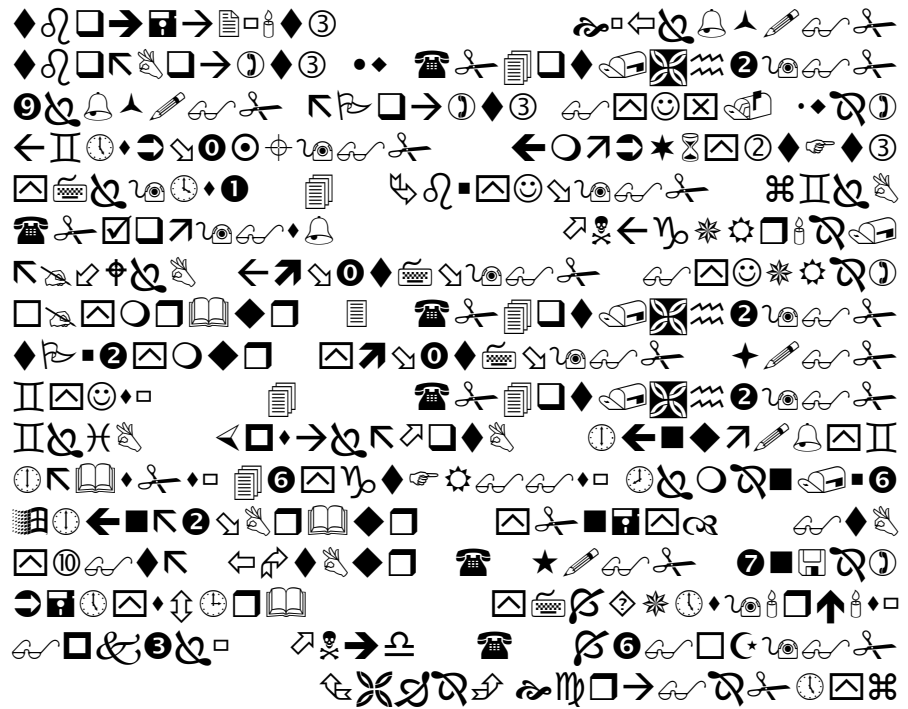
#### **Keterangan**

- a) Negosiasi antara lembaga keuangan dengan nasabah.
- b) Pihak lembaga keuangan membeli barang yang dipesan oleh nasabah ke produsen atau supplier.
- c) Akad jual beli antara lembaga keuangan dengan nasabah.
- d) Pihak produsen atau supplier mengirimkan barang yang dibeli oleh lembaga keuangan kepada nasabah.
- e) Nasabah menerima barang yang dipesan dan dokumen-dokumen terkait barang tersebut.

f) Nasabah membayar harga barang yang diterimanya ke lembaga keuangan.

c. Landasan Syari'ah Murabahah

1) Q.S. Al-baqarah (2): 275



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

2) Ijma

Para ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya tanpa bantuan orang lain. Namun demikian,

bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.

### 3) Fatwa DSN Tentang produk *murabahah*

(Fatwa DSN No.4/DSN-MUI/IV/2000)<sup>8</sup> “Bahwa dalam rangka membantu guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syari’ah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayar dengan harga lebih sebagai laba.”

#### d. Tujuan Pembiayaan *Murabahah*

*Murabahah* tidak bisa dipakai untuk modal pembiayaan (mode of financing) selain untuk kepentingan nasabah mendapatkan dana untuk membeli barang dagangan yang dibutuhannya. Dengan begitu ditetapkan oleh Maulana Taqi Usmani. Apabila untuk tujuan lain bukan hanya itu saja untuk membeli barang dagangan, *murabahah* tidak bisa dipakai kalo seandainya nasabah membutuhkan dana untuk membeli kapas untuk bahan baku pabrik ciptaanya, bank bisa menjual kapas tersebut berdasarkan *murabahah*.

Apabila dana tersebut dipakai untuk kebutuhan-kebutuhan lain, contohnya untuk membayar harga barang dagangan yang sebelumnya telah dibelinya (yaitu untuk refinancing dana milik nasabah yang telah dipakai untuk membeli barang dagangan tersebut), atau untuk membayar gaji karyawan tagihan rekening listrik, *murabahah* tidak dapat dipakai karena *murabahah* menentukan jual beli barang dagangan secara nyata (a real sale of some commodities), bukan semata-mata untuk memberi pinjaman.

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai islam (Nasution, 2018). Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan stakeholder Adalah:

- 1) Pemilik. Dari sumber pendapatan diatas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.
- 2) Pegawai. Para pegawai menginginkan untuk mendapatkan kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.
- 3) Masyarakat
  - a) Pemilik dana; masyarakat sebagai pemilik dana mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.
  - b) Debitur yang berakaitan; dengan adanya penyediaan dana, mereka merasa terbantu untuk menjalankan usahanya (sector produksi) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).
  - c) Masyarakat (umumnya konsumen); dengan pembiayaan mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkan.
- 4) Pemerintah. Pemerintah terbantu dalam pembiayaan Pembangunan negara, disamping itu akan diperoleh pajak.
- 5) Bank. Bagi bank yang bersangkutan, hasil penyaluran pembiayaan diharapkan bank dapat melanjutkan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluaskan jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.(Chadziq, 2017)

**e. Fatwa-Fatwa DSN-MUI Tentang Murabahah**

Pembiayaan *murabahah* telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai *Murabahah*, yaitu sebagai berikut:

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 6) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 7) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 8) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank. (Wiroso, 2011)

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam *murabahah* ini dalam fatwa dalah sebagai berikut:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka: (1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga; atau (2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya. (Sholihin, 2013)

**f. Konsep Akad *Murabahah***

Menurut Lathif, perbankan syariah menjalankan pembiayaan *murabahah* atas kesadaran aturan yang berawal dari fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) atau aturan-aturan Bank Indonesia (PBI). Pada kegiatannya, pelaksanaan pada konsep *murabahah* dapat berbagai cara yang bergantung pada latar belakang yang mengaitinya. Pada menjalankannya, *murabahah* secara keseluruhan dapat dibedakan menjadi 3 jenis, yaitu: (Lathif, 2013)

- 1) Jenis Pertama, memfokuskan pada akad fiqh muamalah. Tapi pada jenis ini, menggambarkan perencanaan bank yang membeli terlebih dahulu barang yang nasabah minati (setelah ada akad/perjanjian). Setelah itu barang dibeli atas nama bank dan dijualke nasabah dengan harga yang dicapai ditambah margin keuntungan yang telah disepakati.
- 2) Jenis Kedua, ini hampir sama dengan yang pertama, yang membedakan adalah pada beralihnya hak secara langsung dari supliyer/pemasok kepada nasabah, akan tetapi pembayaran tetap dilaksanakan bank langsung kepada pemasok/supplier. Nasabah sebagai pembeli akhir memperoleh barang tersebut setelah adanya kesepakatan *murabahah* dengan bank. Akan tetapi, transaksi ini rentan dari masalah legal karena dalam beberapa kasus ditemukan

adanya klaim nasabah bahwa nasabah tidak berhutang kepada bank, tapi kepada pihak ketiga (pemasok/supplier).

- 3) Jenis ketiga, ini sering digunakan sehari-hari oleh bank syariah. Pada jenis ini, bank melaksanakan perjanjian *murabahah* dengan nasabah dan pada saat yang sama mengantikan akad (wakalah) kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dipilihnya.
- 4) Rukun dan Syarat *Murabahah*

Rukun adalah suatu elemen yang tidak dapat dipisahkan dari suatu kegiatan atau lembaga. Sehingga apabila tidak ada suatu elemen tersebut maka kegiatan tersebut dinyatakan tidak sah/lembaga tersebut tidak eksis dalam *murabahah*, rukun-rukunnya, terdiri dari: (Antonio, 2001)

- a) Ba'I: Penjual (pihak yang memiliki barang).
- b) Musytari: Pembeli (pihak yang akan membeli barang).
- c) Mabi': Barang yang akan diperjualbelikan.
- d) Tsaman: Harga yang akan diperjualbelikan.
- e) Ijab qobul: Pernyataan timbang terima.

Sedangkan Syarat-syarat *Murabahah*:

- a) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b) Kontrak pertama haruslah sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c) Kontrak harus bebas dari riba.
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang Sesudah pembelian.
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. (Sudarsono, 2003).

Menurut Anwar Iqbal Qureshi, sebagaimana dikutip oleh Hendi Suhendi, Menyatakan bahwa fakta-fakta yang obyektif menegaskan bahwa islam melarang setiap pembungaan utang, tetapi hal itu tidak berarti bahwa Islam melarang perkreditan (jual beli

dengan angsuran). Dalam system perekonomian modern tidak akan lancar tanpa adanya kredit dan pinjaman (Suhendi, 2002).

Dalam perekonomian modern, sering dijumpai adanya penjualan barang yang dilakukan secara kredit. Misalnya para ahli fiqih, penjualan secara kredit semacam ini dibolehkan, seperti pembayaran kredit jangka panjang dengan harga yang lebih tinggi untuk menutup tambahan dana Akibat penjualan tersebut, selama tidak ada unsur bunga didalamnya.

Salah satu bentuk jual beli yang memakai system harga secara kredit (angsuran) yang dibolehkan oleh syariah Islam adalah *murabahah*. *Murabahah* merupakan jual beli barang dengan harga asal ditambah keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Dalam jual-beli *murabahah*, penjual harus memberitahu harga pokok dari barang kepada pembeli dan menentukan satu tingkat keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Pada transaksi jual beli yang berdasarkan sistem *murabahah*, penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi sementara pembayaran dilakukan secara tunai, tangguh ataupun dicicil (Mardani, 2015).

Sedangkan syarat *murabahah* yang berkaitan erat dengan rukunnya antara lain:

Aqid, Penjual dan pembeli dengan syarat:

- a) Berakal agar tidak tertipu, orang gila atau bodoh tidak sah jual belinya kehendak sendiri bukan dipaksa. Hal ini sesuai dengan prinsip taradhi (suka sama suka).
- b) Baligh. Jual beli yang dilakukan oleh anak kecil tidak sah hukumnya. Menurut pendapat setengah ulama mereka diperbolehkan berjual beli sebab apabila tidak diperbolehkan akan mengakibatkan kesulitan. Sedangkan Islam berkali-kali tidak akan pernah memberlakukan aturan yang mendatangkan kesulitan. Adapun batasan umur kedewasaan adalah 18-15 tahun.

- c) Keduanya tidak pemboros (mubadzir) karena harta orang yang pemboros itu ditangan walinya.

Akad atau sighthat:

- a) Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad.
- b) Antara ijab dan qabul harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.
- c) Tidak mengandung klausul yang menguntungkan keabsahan transaksi pada sesuatu hal atau kejadian yang akan datang.
- d) Tidak membatasi waktu misalnya saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 12 bulan setelah itu menjadi milik saya kembali.

Muaqad' alaih, barang yang diperjualbelikan dengan syarat:

- a) Keadaannya suci (bukan barang najis) barang najis tidak sah untuk diperjualbelikan dan tidak boleh dijadikan uang sebagai alat tukar. barang tersebut juga bukan termasuk barang yang diharamkan
- b) Bermanfaat.
- c) Penyerahannya dari penjual ke pembeli.
- d) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad. Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.

Selain syarat diatas, ada beberapa syarat yang secara khusus mengatur *murabahah* yang dikemukakan oleh Syafii Antonio yakni:

- a) Penjual memberitahu bentuk modal kepada nasabah.
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang diterapkan.
- c) Kontrak harus bebas riba.
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat barang.
- e) Penjual harus menyampaikan semua hasil yang berkaitan dengan pembiayaan, misalnya jika pembiayaan dilakukan secara utang

Secara prinsip jika syarat dalam 1 4 dan 5 tidak dipenuhi maka pembeli memiliki pilihan

- 5) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.

6) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.

7) Membatalkan kontrak (Antonio, 2001).

**g. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan *Murabahah***

Ada dua tujuan dan manfaat dari pembiayaan *murabahah* yaitu bagi nasabah dan bagi bank. Adapun kedua tujuan dan manfaat tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1) Bagi Bank

Manfaat pembiayaan *murabahah* bagi bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin (keuntungan)

2) Bagi Nasabah

Sedangkan manfaat bagi nasabah penerima fasilitas Adalah merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa pembayaran.(Alawiyah, 2016)

**2. Peningkatan Pendapatan**

**a. Pengertian Peningkatan Pendapatan**

Pendapatan adalah tujuan utama perusahaan maupun pelaku usaha. Pendapatan memegang peranan yang sangat besar dan merupakan faktor yang penting dalam ber usaha, karena pendapatan dapat mempengaruhi tingkat keuntungan yang diharapkan akan menjamin kelangsungan hidupnya.

Menurut Sukirno Sadono dalam jurnal Prisilia Monika Polandos dkk, pendapatan usaha merupakan faktor yang sangat penting dalam usaha, dalam menjalankan suatu usaha tentunya ingin mengetahui bagaimana besarnya nilai atau jumlah pendapatan yang dihasilkan selama menjalankan usaha (Polandos et al., 2019).

Menurut Ganjar Isanawan peningkatan pendapatan merupakan hasil kegiatan usaha yang dihasilkan dari kegiatan penjualan suatu perusahaan, baik berupa produk atau barang, dan tenaga kerja. Pendapatan usaha adalah suatu arus masuk aset dari hasil penjualan barang maupun jasa, dan kegiatan usaha lainnya yang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan dan barang maupun jasa (Isnawan, 2012).

Menurut Arifah A. Riyanto, peningkatan pendapatan adalah kemampuan perusahaan untuk memaksimalkan modalnya untuk menghasilkan keuntungan yang maksimal dalam waktu tertentu (Riyanto, 2015).

Berdasarkan teori yang dijelaskan diatas, dapat disimpulkan bahwa peningkatan pendapatan merupakan kemampuan pelaku usaha untuk menghasilkan laba selama waktu tertentu dengan menggunakan semua modal kerjanya. Usaha dapat meningkatkan pendapatan suatu perusahaan dari hasil penjualan produk dalam kegiatan usahanya.

#### **b. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan**

Menurut Junaidin Zakaria faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut:

##### 1) Konsumsi

Semakin meningkat pendapatan maka semakin meningkat pula pembelian untuk berbagai jenis barang, maupun untuk menabung. Akan tetapi pengeluaran untuk makanan akan menurun pada batas tertentu, dan untuk barang-barang rekreasi dan barang mewah pembeliannya akan meningkat searah dengan peningkatan pendapatan

##### 2) Investasi

Investasi mempunyai hubungan dengan tabungan. Dimana pendapatan yang diterima sebagian dipakai untuk konsumsi dan sebagiannya lagi untuk ditabung. Dari segi pengeluaran, pendapatan itu dipergunakan sebagian untuk pengeluaran konsumsi dan sebagian untuk pengeluaran investasi (Zakaria, 2024).

Menurut Susilo Priyono dan M. Soerata ada sepuluh hal yang mempengaruhi pendapatan yaitu: (Priyono & Soerata, 2005)

1) Motivasi untuk memperoleh pendapatan

Motivasi memberikan dorongan kepada seseorang supaya segala tindakannya diarahkan kepada standar prestasi yang diterapkan, dalam hal ini prestasi bisninya. Tindakan yang dilakukan selalu diberikan ukuran yang jelas, hal ini dikarenakan mereka tahu bahwa keberhasilan suatu usaha selalu diawali dengan tindakan yang terukur, seperti halnya pendapatan.

2) Bersikap optimis dan berfikir positif

Bersikap optimis dan berfikir positif mempunyai kandungan makna pantang menyerah, tidak mudah putus`asa dalam menghadapi setiap ujian tantangan dalam kehidupan usahanya.

3) Berfikir kreatif dan inovatif

Berfikir kreatif dan inovatif adalah kemampuan untuk menemukan hal-hal baru dan selalu mencari alternative pemecahan masalah dengan cara-cara efektif dan efisien.

4) Wawasan luas kedepan

Wawasan yang dimiliki oleh pedagang didasarkan pada analisis yang cermat, teliti dan logis terhadap berbagai hal yang menyangkut fakta-fakta bisnis yang terjadi saat ini dan tren kedepan. Berdasarkan indikasi fakta bisnis dan tren kedepan, ia mampu memprediksi dengan tingkat akurasi tinggi mendekati kenyataan, kecuali karena adanya faktor "*factor majeure*" yang tidak mungkin dihindari oleh banyak orang, bencana alam, atau kerusakan misalnya.

5) Keberanian mengambil resiko moderat

Dalam hal ini seorang pedagang atau pembisnis harus dapat mengambil resiko berdasarkan atas pertimbangan yang rasional terhadap tingkat keberhasilan atau kegagalan resiko yang ideal yaitu memakai standar prestasi (resiko moderat), resiko yang

memungkinkan seseorang mendapat hasil optimal dengan prestasi ditangan.

6) Mengambil keputusan

Kemampuan membuat keputusan dan keberanian mengambil resiko adalah salah satu unsur pokok dalam mencari pendapatan, pedagang atau pebisnis adakalanya dihadapkan pada permasalahan yang harus dengan cepat, tepat, dan cermat diatasi dan dicarikan pemecahannya. Saat itulah keputusan yang tepat harus diambil.

7) Kemampuan bekerja sama

Dalam dunia usaha, kerjasama usaha dijalin untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Kehidupan sebuah usaha didukung oleh berbagai pihak, tidak bisa berdiri sendiri, selalu berkaitan dan saling ketergantungan satu sama lain. Hubungan paling sederhana misalnya pedagang dengan konsumen. Kerja sama ini dapat dijalin dengan baik apabila didasarkan atas kesamaan kepentingan. Salah satunya memperoleh terpenuhinya kebutuhan konsumen sehingga pedagang mendapatkan income.

8) Kemampuan berkomunikasi

Komunikasi adalah roh dari usaha buah dari komunikasi adalah saling pengertian, kerjasama, koordinasi, serta tindakan-tindakan nyata. Tidak ada keberhasilan bisnis atau usaha tanpa adanya komunikasi. Bahkan keterhambatan komunikasi dapat membawa kerugian yang besar, sebagai contoh: keterhambatan komunikasi dalam memesan barang maka order ditangan bisa batal, sehingga kita kehilangan pendapatan.

9) Kemampuan memimpin

Tujuan suatu usaha dapat tercapai atau tidak tercapai bergantung pada kepemimpinan. Pedagang atau pembisnis yang memiliki kepemimpinan yang cakap, akan membawa perusahaan mencapai setiap tujuan yang ditetapkan. Selain itu, pendapatanpun dapat diperoleh.

#### 10) Kemampuan bekerja secara mandiri

Para pedagang atau pembisnis harus mampu bekerja secara mandiri dalam berbagai situasi, bahkan dalam situasi konflik sekalipun. Kemandirian adalah bagian hidup dari pedagang atau pembisnis. sehingga, dapat memperoleh pendapatan meskipun kondisi keuangannya tidak sesuai dengan kondisi ekonomi saat ini (Priyono & Soerata, 2005).

Menurut Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, ada empat hal yang mempengaruhi pendapatan yaitu: (Kartib, 2010)

##### 1) Pekerja Keras (Hard Worker)

Kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang. Rasulullah sangat marah melihat orang pemalas dan suka berpangku tangan. Bahkan beliau secara simbolik memberi hadiah Kapak dan tali kepada seorang lelaki agar mau bekerja keras mencari kayu dan menjualnya ke pasar. Demikian pula, jika mau berusaha, mulailah berusaha sejak subuh. Jangan tidur sejak subuh, cepatlah bangun dan mulailah bekerja. Akhirnya, laki-laki tersebut sukses dalam hidupnya. Semakin rajin usaha dalam bekerja maka akan semakin banyak pendapatan yang akan diterima. Sebab pendapatan sebagai imbalan kerja yang dapat memandirikan seseorang sehingga tidak menjadi tanggungan Orang lain.

##### 2) Tidak pernah menyerah (Never Surrender)

Dalam usaha pasti mengalami pasang surut dan naik turun. Menghadapi hal tersebut, seorang pedagang tidak boleh loyo, pasrah, menyerah dan tidak mau berjuang. Sebab pendapatan tidak bisa diterima tanpa sebuah usaha.

##### 3) Semangat (Spirit)

Semangat yang tinggi, dapat menambah pendapatan seseorang. Dalam hal ini, seorang pedagang atau pembisnis harus berani tampil beda, kualitas prima dan telah mempersiapkan pemain untuk membidik pangsa yang dituju.

#### 4) Komitmen (Committed) yang tinggi

Komitmen merupakan sebuah kekuatan yang bersifat relative dari individu dalam mengidentifikasi keterlibatan dirinya. Dalam hal ini ditandai dengan penerimaan terhadap nilai dan tujuan organisasi, kesiapan dan kesediaan untuk berusaha dengan sungguh-sungguh atas nama organisasi, keinginan untuk mempertahankan usahanya. Komitmen seorang pedagang atau pembisnis dapat mempengaruhi pendapatan yang akan diterimanya. Semakin tinggi komitmennya, maka semakin tinggi pula pendapatan yang akan diterima.

#### c. Konsep pendapatan

Konsep Pendapatan (Income) ada tiga konsep pendapatan atau sumber penerimaan rumah tangga, yaitu:(Sukirno, 2021)

- 1) Pendapatan dari gaji dan upah Gaji dan upah adalah balas jasa terhadap kesediaan menjadi tenaga kerja. Besar gaji atau upah seseorang secara teoritis sangat tergantung dari produktivitasnya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi produktivitas, yaitu
  - a) Keahlian (skill) merupakan kemampuan teknis yang dimiliki seseorang untuk mampu menangani pekerjaan yang dipercayakan.
  - b) Mutu modal manusia (human capital) merupakan kapasitas pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dimiliki seseorang, baik bakat bawan (inborn) maupun hasil pendidikan dan latihan.
  - c) Kondisi kerja (working conditions) merupakan lingkungan di mana seseorang bekerja, penuh resiko atau tidak. Kondisi kerja dianggap makin berat, apa bila resiko kegagalan atau kecelakaan kerja makin tinggi
- 2) Pendapatan dari aset produktif Aset produktif adalah aset yang memberikan pemasukan atau balas jasa penggunaannya. Ada dua kelompok aset produktif, pertama, aset finansial (financial assets) seperti deposito yang menghasilkan pendapatan bunga, saham yang menghasilkan dividen dan keuntungan atas modal (capital gain) bila

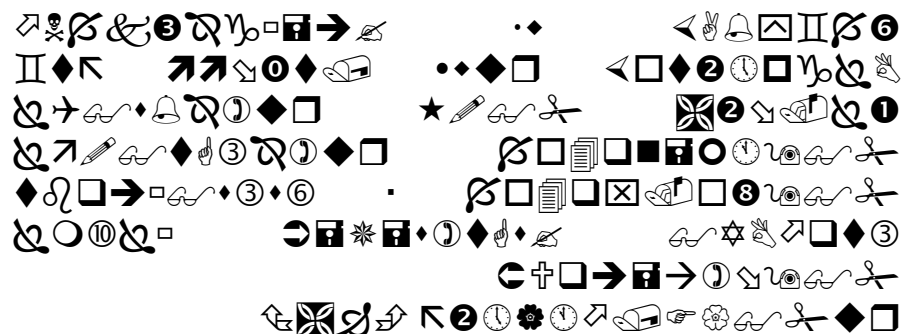
diperjual belikan. Kedua, asset bukan financial (real assets), seperti rumah yang memberikan penghasilan sewa.

- 3) Pendapatan dari pemerintah transfer payment  
 Pendapatan dari pemerintah atau penerimaan transfer payment adalah pendapatan yang diterima bukan sebagai balas jasa atau input yang diberikan. Di negara-negara yang maju, penerima transfer diberikan.

**d. Ketentuan Syariah Mengenai Pendapatan**

Adapun ketentuan syariah yang mengatur mengenai pendapatan terdapat dalam:

- 1) Al Qur'an



Artinya : *“laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingat Allah, mendirikan sholat, dan menunaikan zakat. Mereka takut pada hari (pembalasan) yang ( pada saat itu) hati dan penglihatan menjadi goncang”* (Qs an-Nuur 37).

- 2) Hadits

Dari al-Miqdam Radhiallahu anhu, bahwa Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam bersabda: “Tidaklah seorang (hamba) memakan makanan yang lebih baik dari hasil usaha tangannya (sendiri), dan sungguh Nabi Dawud ‘alaihissalam makan dari hasil usaha tangannya (sendiri)” (HR.Bukhari).

**e. Indikator Peningkatan Pendapatan**

Menurut Nurlaila Hanum, untuk mengukur peningkatan pendapatan menggunakan indikator sebagai berikut: Prisilia Monika Polandos (Hanum, 2017)

- 1) Modal

Modal merupakan sekumpulan uang, dana, atau barang yang menjadi dasar dalam suatu kegiatan usaha, untuk dapat menjalankan usaha diperlukan modal awal untuk memulai suatu usaha, yang mana nilainya bervariasi tergantung pada jenis usaha yang dijalankan. Semakin besar modal yang digunakan untuk ber usaha, maka barang yang diproduksi juga akan meningkat sehingga pendapatan yang diperoleh akan semakin meningkat.

## 2) Produk

Produk adalah suatu faktor penting dalam meningkatkan suatu pendapatan semakin besar modal maka akan semakin besar produk yang dihasilkan juga semakin banyak pendapatan yang diterima, jika lebih sedikit modal, maka lebih sedikit produk yang akan di produksi dengan begitu lebih sedikit pendapatan yang diterima.

## 3) Tenaga Kerja

Seseorang yang memberikan keterampilan, kekuatan mental, dan kemampuan untuk menghasilkan suatu barang ataupun jasa bagi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Tenaga kerja merupakan setiap orang yang mempunyai skill atau kemampuan dalam melakukan kegiatan produksi barang maupun jasa.

## 4) Jumlah Keuntungan

Jumlah keuntungan merupakan faktor terpenting dalam keberhasilan suatu usaha, dimana hasil dari keuntungan tersebut menjadi indikator untuk melihat bahwa usaha yang dijalankan tersebut semakin berkembang. Jumlah produk yang dihasilkan banyak maka keuntungan atau pendapatan yang diterima akan meningkat.

## 5) Lokasi Usaha

Merupakan tempat berlangsungnya usaha dalam segala aktivitasnya, mulai dari mencari barang dan produk, sampai menjualnya kepada pelanggan. Memilih tempat usaha yang tepat akan sangat baik dan dapat menunjang keberhasilan suatu usaha begitu juga dengan penghasilan yang akan diterima, dapat disimpulkan bahwa

semakin mudah tempat usaha untuk dijangkau oleh para pelanggan maka penghasilan usaha yang diterima juga bisa meningkat.

### **3. UMKM**

#### **a. Pengertian UMKM**

Menurut Menteri Negara Koperasi dan UKM mendefinisikan usaha kecil termasuk usaha mikro, yaitu sebagai suatu badan usaha milik warga negara Indonesia, baik perseorangan maupun berbadan hukum yang memiliki kekayaan bersih, tidak termasuk tanah dan bangunan sebanyak-banyaknya sebesar Rp. 200 Juta dan mempunyai hasil penjualan rata-rata pertahun sebesar Rp. 1 M, dan usaha tersebut berdiri sendiri. Usaha menengah adalah badan usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan lebih besar dari Rp. 200 Juta sampai dengan Rp. 10 M tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Menurut UU Nomor 9 Tahun 1995, usaha kecil didefinisikan sebagai:

- 1) Usaha produktif milik warga negara Indonesia yang berbentuk badan usaha perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha berbadan hukum, termasuk koperasi.
- 2) Anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung, dengan usaha menengah atau besar tidak termasuk dalam kategori usaha kecil.
- 3) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 100 juta per tahun.

Setelah diberlakukannya Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, definisi UMKM berubah menjadi:

- 1) Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro.
- 2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki,

dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.

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

Setelah diberlakukannya Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, definisi UMKM berubah menjadi: (Wuisang et al., 2019)

- 1) Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro.
- 2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.
- 3) Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil.

#### **b. Ciri Dan Karakteristik UMKM**

- 1) Ciri Ciri UMKM
  - a) Jenis barang/ komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu Dapat berganti
  - b) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah Tempat
  - c) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan

keuangan usaha; sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai

- d) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah
- e) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank
- f) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP (Rijanto & Rahayuningsih, 2019).

## 2) Karakteristik UMKM

- a) Kualitasnya belum standar. Karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk handmade sehingga standar kualitasnya beragam
- b) desain produknya terbatas. Hal ini dipicu keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.
- c) Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila ada permintaan model baru, UMKM sulit untuk memenuhinya. Kalaupun menerima, membutuhkan waktu yang lama.
- d) Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas. Dengan kesulitan menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan.
- e) Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.
- f) Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna. Karena produksi belum teratur maka biasanya produk-produk yang dihasilkan sering apa adanya (Wilantara & Susilawati, 2016).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), merupakan salah satu unit usaha yang memiliki peran penting dalam perkembangan dan pertumbuhan perekonomian Indonesia. Dengan

adanya sektor UMKM, pengangguran akibat angkatan kerja yang tidak terserap dalam dunia kerja menjadi berkurang. Tumbuhnya usaha mikro menjadikan sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja dan income. Dengan banyak menyerap tenaga kerja berarti UMKM mempunyai peran strategis dalam upaya pemerintah dalam memerangi kemiskinan dan pengangguran.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai tempat yang strategis dalam pembangunan ekonomi Nasional, oleh karena itu, selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang terjadi di negara kita sejak beberapa waktu yang lalu, di mana banyak usaha berskala besar yang mengalami perlambatan atau hambatan bahkan berhenti aktifitasnya, sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut (Darmadi, 2021).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor usaha yang menjadi tulang punggung perekonomian nasional. Peran penting Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia di tunjukkan dalam tiga indikator yaitu pertama, Usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM) jumlahnya banyak dan mencakup setiap sektor ekonomi. Yang kedua, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki potensi besar dalam menyerap tenaga kerja. Ketiga, memberikan kontribusi yang besar dalam pendapatan nasional.

Keberadaan UMKM dalam perekonomian Indonesia berdampak positif yaitu menciptakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa, dan pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional. Adapun pengertian UMKM tidak selalu sama dan bergantung konsep yang di gunakan. Menurut departemen perindustrian dan Bank Indonesia misalnya mendefinisikan industri

kecil berdasarkan nilai asetnya. Menurut kedua instansi ini, yang di maksud dengan industri kecil adalah usaha yang industri yang memiliki modal kerja kurang dari 150 juta dan memiliki nilai usaha kurang dari 600 juta.

Meskipun memiliki potensi yang cukup besar, UMKM belum mampu sepenuhnya, mengantisipasi tantangan usaha yang bergerak sangat dinamis. Kondisi tersebut membuat UMKM belum bisa berperan secara optimal sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia. Masalah utama yang di hadapi oleh UMKM ialah permodalan, pemasaran, bahan baku, teknologi, organisasi dan manajemen. Di luar hal tersebut, masih terdapat tantangan yang lebih bersifat eksternal, antara lain belum cukup memadainya iklim kondusif untuk pengembangan UMKM. Salah satu akibat ialah belum mampunya UMKM memerankan peran signifikan dalam ekspor Nasional. Usaha skala besar masih memainkan peranan penting dalam ekspor.

Tinjauan historis perkembangan kebijakan UMKM dari era prakolonial hingga sekarang menunjukkan bahwa sektor UMKM ini sering kali sekedar menjadi objek yang di manfaatkan untuk mendukung Kepentingan penguasa pasca runtuhnya rezim orde baru. Sebenarnya ada upaya untuk memberikan prioritas pengembangan UMKM. Namun sayangnya, pemerintah terkesan kurang serius untuk mewujudkan hal tersebut. Inkonsistensi dan sinkronisasi kebijakan masih menjadi kendala dalam pengembangan UMKM. Persoalan ini, tidak sekedar terjadi pada kementerian di level pemerintah pusat, tetapi antara kebijakan pengembangan UMKM yang di lakukan oleh pemerintah pusat dan pemerintah daerah sering kali tidak sejalan.

Selain itu, di era demokrasi yang di laksanakan dengan pemilihan langsung, sektor UMKM sering kali hanya di jadikan sebagai komoditas politik para polisi dan elite politik untuk merengkuh dan melegitimasi kekuasaan mereka. Banyak muncul

asosiasi bisnis, tetapi tidak mencerminkan wajah perjuangan sosial dan ekonomi pelaku UMKM (Tambunan, 2021).

#### 4. BMT

##### a. Pengertian BMT

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan bayt al-maal wa at-tamwil dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, BMT juga dapat menerima titipan zakat, infaq dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya (Ridwan & Saebani, 2013).

Baitul Maal wat Tamwil merupakan lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Syariah, yang merupakan lembaga keuangan Syariah non bank yang bersifat informal karena lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM).

Dengan demikian, keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infaq, sedekah dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak dibidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua dapat dipahami bahwa selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi.

Bait Maal wa al-Tamwil disingkat dengan BMT terdiri dari dua istilah, yaitu Bait al-Maal dan Baitul tamwil. Bait al-maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit. Seperti zakat, sedekah, infaq. Sedangkan Baitul tamwil merupakan suatu wadah yang lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dana dan penyaluran dana yang bersifat profit dengan memakai sistem profit and loos sharing, seperti pemberian pembiayaan *murabahah*, *mudharabah*

dan lain-lain sebagainya. Bila digabungkan kedua istilah tersebut, maka dapat dijelaskan bahwa BMT adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan bayt al-maal wa al-tamwil dengan kegiatan menegembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil untuk mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu BMT juga bisa menerima titipan zakat, sedekah dan infaq serta menyalurkannya sesuai dengan yang telah ditentukan dalam syariat Islam (Djazuli, 2002).

Menurut Azis menjelaskan bahwa BMT adalah lembaga usaha kecil ke bawah berdasarkan sistem bagi hasil dan jual beli dengan memanfaatkan potensi jaminan dalam Lingkungannya sendiri (Madjid & Rasyid, 2000).

Dari pengertian di atas, BMT memiliki 2 (dua) fungsi yang antara lain:

- 1) Mengelola dana yang dihimpun dari masyarakat berupa tabungan dan investasi dan menyalurkannya untuk kegiatan produktif dalam hal ini untuk mengmbangan usaha kecil dan mikro yang seyogyanya sangat banyak jumlahnya.
- 2) Mengelola dana Zakat, Infaq dan Shodaqoh yang dititipkan kemudian disalurkan secara optimal dan sesuai syariah dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan orang yang berhak menerimanya (Tanjung & Novizas, 2021).

Jadi dapat dipahami bahwa BMT adalah Sebuah lembaga keuangan mikro berbasis syariah yang mengintegrasikan fungsi sosial (Baitul Maal) untuk pengelolaan dana sosial seperti zakat, infak, sedekah, dan wakaf, dengan fungsi komersial (Baitul Tamwil) untuk mendukung kegiatan ekonomi produktif masyarakat melalui pembiayaan usaha kecil dengan prinsip-prinsip Islam.

### **b. Asas dan prinsip BMT**

BMT didirikan dengan berasaskan pada masyarakat yang salam, yaitu penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan. Prinsip dasar BMT yaitu:

- 1) Ahsan (mutu hasil kerja terbaik), Thayyiban (terindah), Ahsanu'amala (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai salam: keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.
- 2) Barokah, artinya berdayaguna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
- 3) Spiritual communication (penguatan nilai ruhiyah)
- 4) Demokratis, partisipatif, dan inklusif.
- 5) Keadilan social dan kesetaraan jender, non-diskriminatif.
- 6) Ramah lingkungan.
- 7) Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya local, serta keanekaragaman budaya.
- 8) Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat local.

### **c. Dasar Hukum dan Status Hukum BMT**

Secara Hukum BMT berpayung pada koperasi tetapi sistem operasionalnya tidak jauh berbeda dengan Bank Syari'ah sehingga produk-produk yang berkembang dalam BMT seperti apa yang ada di Bank Syari'ah. Sedangkan bank syariah mempunyai landasan yuridis berupa undang-undang tentang perbankan syariah yakni UU No.21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, sehingga lahir lah disitu legitimasi hukum yang kuat sebagai naungannya. Oleh karena berbadan hukum koperasi, maka BMT harus tunduk pada Undang-Undang Nomor 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian dan PP Nomor 9 tahun 1995 tentang pelaksanaan usaha simpan pinjam oleh Koperasi. Juga dipertegas oleh KEP.MEN Nomor 91 tahun 2004 tentang Koperasi Jasa keuangan

syari'ah. Undang-undang tersebut sebagai payung berdirinya BMT (Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah).

Meskipun sebenarnya tidak terlalu sesuai karena simpan pinjam dalam koperasi khusus diperuntukkan bagi anggota koperasi saja, koperasi sendiri merupakan bentuk badan usaha yang relatif lebih dekat untuk BMT, tetapi menurut Undang-Undang Perkoperasian kegiatan menghimpun dana simpanan terbatas hanya dari para anggotanya (Pasal 44 UU. No. 25/ 1992). Pasal 44 ayat (1) U.U. No. 25 Tahun 1992 mengatur bahwa koperasi dapat menghimpun dana dan menyalurkannya melalui kegiatan usaha Simpan pinjam dari dan untuk anggota koperasi yang bersangkutan, atau koperasi lain dan/atau Anggotanya.

Menurut pasal 16 ayat (1) Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998, kegiatan menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan hanya dapat dilakukan oleh Bank Umum atau BPR, kecuali apabila kegiatan itu diatur dengan undang-undang tersendiri. Sebagaimana juga yang tercantum dalam pasal 46 UU tersebut, BMT seharusnya mendapatkan sanksi karena menjalankan usaha perbankan tanpa izin usaha. Namun di sisi lain, keberadaan BMT di Indonesia justru mendapatkan dukungan dari pemerintah, dengan diluncurkan sebagai gerakan Nasional pada tahun 1994 oleh Presiden. Badan hukum BMT hingga saat ini yang memungkinkan adalah berbetuk KJKS atau Koperasi Jasa Keuangan Syariah.

Prosedur perijinannya diajukan melalui Dinas koperasi setempat berdasarkan aturan dari Dinas perokoperasian di wilayah dimana BMT tersebut akan didirikan. Adapun BMT yang telah memiliki badan Hukum Koperasi, untuk menjadi KJKS tinggal melaporkan ke pihak Dinas Koperasi setelah sebelumnya melakukan perubahan menjadi KJKS dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT).

Arena payung hukum yang khusus untuk BMT belum ada, saat ini BMT ada yang telah berbadan hukum dan ada pula yang belum berbadan hukum. BMT yang berbadan hukum pada umumnya

menggunakan badan hukum yayasan dan koperasi. Sedangkan BMT yang belum berbadan hukum pada umumnya menggunakan KSM (Kelompok Swadaya masyarakat). Dan ada beberapa BMT yang tidak diketahui bentuk hukumnya. Status hukum BMT dapat dikelompokkan menjadi empat kelompok, antara lain :

- 1) BMT berstatus hukum koperasi. BMT yang berbadan hukum koperasi dalam melakukan kegiatan usahanya baik berupa menghimpun dana maupun menyalurkannya mengacu pada aturan UU No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian PP RI No. 9 Tahun 1995 Tentang pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan pinjam oleh koperasi, Keputusan Menteri negara Koperasi dan Usaha Kecil dan menengah Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa keuangan Syari'ah, dan peraturan Menteri negara Koperasi dan Usaha Kecil dan menengah 35.2/Per/M.KUKM/X/2007 tentang pedoman standar operasional manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah.
- 2) BMT berstatus hukum yayasan. Hal tersebut mengacu pada UU No. 28 Tahun 2004 tentang yayasan. Penggunaan status hukum yayasan bagi BMT tidak sesuai dengan buku panduan BMT yang dikeluarkan Pinbuk.
- 3) BMT yang belum memiliki status hukum. Pada umumnya BMT yang belum memiliki status hukum menggunakan bentuk kelompok Swadaya Masyarakat atau lembaga Swadaya Masyarakat.
- 4) BMT yang badan hukumnya belum diketahui. Hal tersebut disebabkan karena belum didaftarkan kepada notaris dan masih merupakan bagian dari Dewan Kemakmuran Masjid.

#### **d. Permodalan BMT**

Modal BMT, terdiri dari:

- 1) Simpanan pokok (SP) yang ditentukan besarnya sama besar untuk semua anggota.

- 2) Simpanan pokok khusus (SPK) yaitu simpanan pokok yang khusus diperuntukkan untuk mendapatkan sejumlah modal awal, sehingga memungkinkan BMT melakukan persiapan-persiapan pendirian dan memulai operasinya. Jumlahnya dapat berbeda antar anggota pendiri (Sumar'in, 2012).

**e. Prinsip pemberian pembiayaan dari BMT**

Ketika nasabah mengajukan pembiayaan, maka pihak BMT akan menilai terdahulu kepada pihak nasabah. Penilaian ini yang nantinya akan menjadi dasar bagi BMT untuk memutuskan apakah pembiayaan yang diajukan layak direalisasi atau tidak. Dan jaminan yang diberikan kepada BMT hanya dijadikan untuk berjaga-jaga apabila pembiayaan yang diberikan macet. Adapun prinsip penilaiannya sebagai berikut:

1) Character ( watak)

Merupakan gambaran kepribadian atau tindakan calon debitur dalam kehidupan sehari-hari. Character atau watak berkaitan dengan integritas dan kejujuran calon debitur. Integritas ini sangat menentukan kemauan untuk membayar oleh debitur atas kredit yang telah diterimanya. Tetapi walaupun calon debitur tersebut mampu untuk menyelesaikan hutangnya, tetapi kalau debitur tersebut tidak mempunyai etika yang baik maka tentu saja akan memberikan kesulitan pada BMT di kemudian hari. Untuk melihat character debitur dapat dilihat dengan:

- a) Data diri dan data keluarga calon debitur.
  - b) Meneliti tempat kerja dan domisili calon debitur.
  - c) Status tempat tinggal dan tempat kerja calon debitur.
  - d) Aktivitas dalam kemasyarakatan calon debitur.
  - e) Status keanggotaan dalam BMT.
  - f) Track record masalah keuangan yang didapat dari pihak Ketiga.
- 2) Collateral (jaminan).

Agunan pembiayaan atau jaminan adalah keyakinan bank atas kesanggupan debitur untuk melunasi kredit sesuai dengan yang diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan.

- a) Yang dimaksud dengan jaminan kredit atau pembiayaan adalah Keyakinan atau kemampuan dan kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi kredit sesuai dengan yang diperjanjikan.
- b) Jaminan kredit atau pembiayaan dalam arti luas meliputi watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospek usaha yang dimiliki dari nasabah dalam arti sempit jaminan kredit atas pembiayaan adalah Agunan.
- c) Jenis agunan kredit/pembiayaan:

Jaminan secara umum berfungsi sebagai jaminan pelunasan pembiayaan. Jaminan pembiayaan berupa watak, kemampuan, modal, dan prospek usaha yang dimiliki oleh nasabah merupakan jumlah inmaterial yang berfungsi sebagai first way out. Dengan jaminan inmaterial tersebut, debitur diharapkan dapat mengelola modal dan perusahaannya dengan baik sehingga memperoleh pendapatan (revenue) bisnis guna melunasi pembiayaan yang telah diterimanya dari bank syariah atau UUS sesuai dengan akad pembiayaan. Jaminan kredit pembiayaan yang berupa agunan bersifat materil/kebendaan berfungsi sebagai second way out sebagai second way out, pelaksanaan penjualan agunan (eksekusi) baru dilakukan apabila debitur gagal (wanprestasi) atau macet dalam pelunasan/pembayaran kembali melalui first way out.

Dalam tata hukum nasional, jaminan dapat digolongkan sebagai berikut:

- a) Dilihat dari kelahirannya, jaminan ada yang lahir karena Undang-undang dan jaminan yang lahir karena perjanjian.
- b) Dilihat dari sifatnya, jaminan ada yang bersifat kebendaan dan ada juga yang bersifat perorangan.

- c) Dilihat dari wujud objeknya, jaminan ada yang berwujud (Materiil) dan ada yang tidak berwujud ( Imateriil).
- d) Dilihat dari benda yang menjadi objek jaminan, jaminan ada yang berupa benda bergerak dan jaminan berupa benda tak bergerak.
- e) Dikaitkan dengan objek yang dibiayai fasilitas kredit/pembiayaan, jaminan dalam bentuk agunan ada yang berupa agunan pokok dan agunan tambahan.

penyerahan jaminan oleh debitur sebagai keamanan atas kredit yang diberikan oleh kreditur. Kredit yang diberikan oleh lembaga keuangan pada dasarnya mengandung resiko, sehingga untuk mengurangi munculnya resiko tersebut, agunan atau jaminan merupakan faktor yang harus diperhatikan oleh lembaga keuangan dalam penyaluran kredit. Posisi jaminan kredit sangat penting, terutama dalam fungsinya dalam pengamanan apabila kredit yang diberikan tersebut mengalami kegagalan.

Penilaian terhadap jaminan harus ditinjau dari tiga sudut, yaitu:

- a) Nilai ekonomis merupakan gambaran nilai dari barang-barang yang akan dijaminan beserta kondisi jaminan dan nilai transaksi atas jaminan. Nilai ekonomis suatu barang yang akan dijaminan akan menggambarkan nilai yang akan ditanggung jika terjadi pembiayaan macet, berupa:
  - 1) Barang jaminan dapat diperjual belikan secara umum dan Bebas.
  - 2) Nilai barang jaminan lebih besar daripada nilai pembiayaan.
  - 3) Barang jaminan dapat dipertukarkan.
  - 4) Mempunyai manfaat ekonomi lebih panjang.
- b) Nilai yuridis merupakan apakah barang-barang tersebut mempunyai syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai barang jaminan yang berkenaan dengan status kepemilikan barang jaminan.

Bila barang jaminan milik orang lain, harus ada surat serah terima jual beli dan surat kuasa jaminan yang akan dijual.

- a) Barang yang menjadi agunan benar-benar milik orang atau calon debitur yang melakukan pembiayaan. Walaupun milik orang lain boleh saja asal ada perjanjian serah terima jual beli dan surat kuasa jaminan yang akan dijamin.
- b) Barang yang menjadi agunan bebas dan tidak dalam sengketa.
- c) Memiliki bukti kepemilikan yang sah dan berlaku serta memiliki kekuatan hukum.

### 3) Capacity (kemampuan)

Merupakan kemampuan calon debitur untuk mengembalikan pembiayaan berupa angsuran pokok dan bagi hasil yang dipinjamnya dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Dalam penilaian terhadap debiturnya, lembaga keuangan harus meneliti terutama tentang keahlian debitur dalam usaha serta manajemennya, sehingga kreditur merasa yakin bahwa usaha yang akan dibiayai dengan kredit tersebut dikelola oleh orang yang tepat.

Jenis usaha akan mempengaruhi kelancaran pembayaran angsuran, jumlah usaha pengajuan didasarkan pada jenis usaha yang dijalankan serta nilai ekonomis barang jaminan.

Penilaian mengenai capacity meliputi:

- a) Kapasitas usaha, jenis usaha, dan peluang pasar.
- b) Tahun berdiri, perkembangan aset, dan omset.
- c) Data penghasilan dan biaya hidup.
- d) Data keuangan usaha.
- e) Status kepemilikan usaha.
- f) Kredibilitas angsuran berdasarkan report pembiayaan sebelumnya.
- g) Kepruntukan pengajuan pinjaman.

### 4) Capital (modal)

Merupakan modal sendiri yang dimiliki oleh debitur dalam membiayai usahanya. Penilaian terhadap capital ini dapat

memberikan penilaian terhadap gambaran kekayaan yang terhimpun yang pada dasarnya merupakan indikasi keberhasilan usaha dimasa lalu.

Pendekatan yang digunakan untuk mengetahui modal calon debitur dimasa lalu antara lain dengan:

- a) Modal awal usaha dan modal sekarang.
- b) Kondisi keuangan tiga bulan terakhir.
- c) Sumber modal yang dimiliki apakah dari modal sendiri, modal bersama atau pinjaman.
- d) Kebutuhan yang digunakan sebagai modal kerja.

Suatu bank atau lembaga keuangan non bank harus mengetahui kecukupan modal yang telah dimiliki oleh calon debitur. Kemampuan atas modal sendiri tidak hanya dapat diwujudkan dalam bentuk uang sebagai self financing, tetapi juga dapat berupa barang modal seperti tanah, bangunan, mesin, dll. Semakin besar nilai modal yang dimiliki calon debitur maka akan semakin dipercaya dalam memperoleh kredit. Calon debitur harus memiliki modal minimal 30% dari pembiayaan yang diajukan ke bank atau lembaga keuangan berbasis syariah.

#### 5) Condition of economic (kondisi ekonomi)

Karena mayoritas pengguna jasa lembaga keuangan BMT adalah nasabah pasar, usaha kecil dan menengah maka kondisi dapat dipengaruhi oleh nilai atas transaksinya selain juga melihat kondisi internal BMT dimana perlu diperhatikan juga tentang kondisi budget dan kas BMT, dan jadwal pembiayaan yang dilakukan oleh pihak BMT. Condition of economic juga dapat dipengaruhi oleh hal yang tidak terduga seperti: bencana alam, kebakaran, banjir, dan hal lain yang mengakibatkan nasabah tidak mampu membayar angsurannya.

Dalam kondisi ini angsuran bisa saja dibekukan atau dilunaskan.<sup>45</sup> selain memperhatikan 5C, yang perlu diperhatikan adalah 7P, dimana 7P terdiri dari:

a) Personality

Yaitu penilaian calon debitur dari kepribadian dan tingkah laku sehari-hari maupun masa lalunya. Personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi masalah.

b) Party

Yaitu penilaian dengan mengklarifikasikan anggota ke dalam golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas pembiayaan yang berbeda pula dari pihak BMT/ bank.

c) Purpose

Yaitu penilaian dengan mengetahui tujuan nasabah mengambil pembiayaan. Tujuan pengambilan pembiayaan ini dapat bermacam-macam, baik tujuan untuk konsumtif, produktif, atau tujuan untuk perdagangan.

d) Prospect

Penilaian terhadap prospect usaha calon debitur. Apakah usaha calon debitur menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospect atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang dibiayai tanpa mempunyai prospect, bukan hanya Bank/ BMT yang rugi tetapi calon debitur juga akan rugi.

e) Payment

Penilaian terhadap ukuran cara calon debitur mengembalikan pembiayaan semakin banyak sumber penghasilan calon debiturmaka akan semakin baik.

f) Profitability

Penilaian terhadap kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitabiliy dihitung dari periode ke periode apakah tetap

sama atau meningkat, apabila dengan tambahan pembiayaan yang diperoleh dari Bank/BMT.

g) Protection

Penilaian terhadap kemampuan calon debitur dalam memberikan perlindungan usaha dan jaminan yang ada. Perlindungan dapat berupa perlindungan barang, orang, atau asuransi.

## B. Kajian Penelitian Yang Relevan

Agar penelitian yang penulis lakukan tidak tumpang tindih dengan penelitian orang lain maka, tinjauan kepustakaan merupakan kemestian yang penulis lakukan. Seperti penelitian yang ditulis oleh:

1. **Fitriani dan Iqbal Mahmud (2022)** dengan judul penelitian “Peran Pembiayaan *Murabahah* terhadap Peningkatan Pendapatan Pedagang UMKM di Pasar Raya Padang melalui BMT Amanah”, Penelitian ini bertujuan untuk menilai peran pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan pendapatan pedagang UMKM di Pasar Raya Padang yang memanfaatkan layanan dari BMT Amanah.

Penelitian ini juga menggunakan pendekatan berupa kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sebagian besar pedagang UMKM di Pasar Raya Padang mengalami peningkatan pendapatan antara 10-30% setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah* pada BMT Amanah dan Pembiayaan *murabahah* memberi kemudahan dalam modal kerja, tetapi tantangan utama adalah pelatihan penggunaan dana secara efisien.

Adapun persamaan yang ada dalam penelitian yang penulis lakukan ini terletak pada kedua penelitian bertujuan untuk mengevaluasi bagaimana pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT berperan dalam meningkatkan pendapatan UMKM di pasar-pasar tradisional. Fokusnya adalah untuk melihat pengaruh langsung antara pembiayaan yang diterima oleh pelaku UMKM dan perubahan yang terjadi dalam pendapatan mereka.

Adapun perbedaannya dari penulis lakukan ini yaitunya terletak pada fokus penelitian dimana Fitriani dan Iqbal Mahmud berfokus pada pada Pasar Raya Padang, yang juga berada di Sumatera Barat tetapi merupakan pasar yang lebih besar dan lebih dikenal di Kota Padang, ibu kota provinsi, sedangkan penulis lakukan berfokus pada Pasar Ateh Bukittinggi yang merupakan pasar tradisional di Bukittinggi, Sumatera Barat.

2. **Rifki Fajri Sani** (Skripsi FSH UIN Jakarta, 2015) dengan judul: “Efektifitas Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Nurul Falah Sawangan Depok”. Hasil penelitian: Mekanisme Pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan di BMT Nurul Falah dimulai dengan nasabah datang ke BMT Nurul Falah dengan membawa surat permohonan pembiayaan, yang mana didalamnya tercakup tujuan, jenis barang yang dibutuhkan serta sumber dana. Setelah itu nasabah mengisi data survey yang telah disediakan oleh BMT Nurul Falah dan mengisi formulir calon anggota koperasi dan bukti kwitansi atau formulir dari suplaier tentang barang yang akan dibeli, setelah syarat administrasi terpenuhi maka pihak BMT melakukan penelitian untuk menganalisis apakah nasabah tersebut berhak mendapatkan pembiayaan dengan survey ke tempat nasabah dan menganalisisnya. Apabila dalam penelitian tersebut nasabah dianggap layak akan dilangsungkan akad *murabahah* yang didalamnya terdapat dana yang dapat dicairkan serta jangka waktu untuk membayar dan mencairkan dana tersebut kepada bagian teller dengan membayar uang administrasi sebesar 2% dari pembiayaan yang disetujui oleh pihak BMT Nurul Falah.

Faktor pendukung BMT Nurul Falah meliputi: dukungan permodalan, dukungan masyarakat (memanfaatkan dana komersial BMT sebagai nasabah debitur), sarana penunjang operasional. Faktor penghambat BMT Nurul Falah meliputi: keterbatasan permodalan, SDM dan akses mendapatkan pinjaman dari pihak luar, baik lembaga pemerintahan BUMN, BUMS, LSM maupun lembaga donor. kinerja pembiayaan *murabahah* dapat dikatakan cukup baik namun kurang efektif dalam mencapai tujuan

BMT. Hal ini dapat dilihat dari tidak tercapainya anggaran pembiayaan *murabahah* yang telah ditetapkan. tidak tercapainya target yang diharapkan bukan karena system pembiayaan yang tidak efektif tetapi bisa jadi disebabkan oleh faktor lain seperti kurangnya produktifitas pegawai, kurangnya daya masyarakat untuk mengambil pembiayaan *murabahah* di BMT melainkan lebih memilih pinjaman pembiayaan kepada rentenir atau Banking (bank keliling).

3. **Ahmad Taufik dan Nur Hidayah** (2020) dengan judul penelitian “Analisis Dampak Pembiayaan *Murabahah* terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM di Kabupaten Magelang melalui BMT Al-Mubarak”, Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji dampak pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT Al-Mubarak terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Magelang dan Menyusun rekomendasi untuk meningkatkan efektivitas pembiayaan syariah dalam sektor UMKM. Penelitian ini juga menggunakan pendekatan berupa kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan Sebagian besar pelaku UMKM melaporkan peningkatan pendapatan sebesar 15-25% setelah menerima pembiayaan. Faktor yang berpengaruh besar adalah jenis usaha yang dijalankan dan kemampuan manajerial pelaku UMKM.

Adapun persamaan yang ada dalam penelitian yang penulis lakukan ini terletak pada Sama-sama bertujuan untuk mengukur kontribusi pembiayaan *murabahah* terhadap peningkatan pendapatan pelaku UMKM, serta mengevaluasi efektivitas skema pembiayaan syariah ini dalam mendukung keberlanjutan usaha.

Adapun perbedaannya dari penulis lakukan ini yaitunya terletak pada fokus penelitian dimana Ahmad Taufik dan Nur Hidayah berfokus pada Kabupaten Magelang, yang memiliki karakteristik daerah pedesaan dan semi-urban. UMKM di sini mungkin lebih terdiversifikasi pada sektor seperti pertanian, kerajinan, atau perdagangan kecil. Sedangkan penulis lakukan Berfokus pada Pasar Ateh Bukittinggi, sebuah pasar tradisional

yang lebih spesifik dengan mayoritas UMKM bergerak di sektor perdagangan barang seperti pakaian, kerajinan khas, dan makanan tradisional.

### BAB III METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Jenis Penelitian yang sedang diteliti ini merupakan penelitian dengan pendekatan kualitatif menggunakan jenis analisis lapangan (Field research) yaitunya penelitian yang mana temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau dalam bentuk hitungan lainnya. Pendekatan kualitatif merupakan rangkaian atau proses menjaring informasi dari kondisi sewajarnya dalam kehidupan suatu objek, dihubungkan dengan pemecahan suatu masalah baik dari sudut pandang teoritis maupun dari sudut praktis, kemudian dirumuskan menjadi generalisasi yang dapat diterima oleh akal sehat manusia.

#### B. Latar dan Waktu Penelitian

Tempat yang digunakan untuk penelitian dilakukan langsung turun kelapangan yaitunya berlokasi di Pasar Ateh Bukittinggi dan BMT Al Hijrah di Jl. Perintis Kemerdekaan No. 16 Bukittinggi, Sumatera Barat, 26111 sebagai data uji coba dan waktu yang digunakan untuk penelitian ini terhitung dari bulan Desember 2024 sampai bulan Agustus 2025 kedepan sebagai pembuatan proposal skripsi yang dilakukan.

**Tabel 3. 1  
Kegiatan Penelitian**

Kegiatan	2024	Tahun 2025						
	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul
Survey Awal								
Pengajuan Proposal								
Bimbingan Proposal								
Seminar Proposal								
Revisi Setelah Seminar								
Penelitian								
Bimbingan Skripsi								
Munaaqasah								

(Sumber: Data Olahan Peneliti)

### C. Instrumen Penelitian

Instrumen utama dalam penelitian ini adalah penulis sendiri, di mana peneliti melakukan pengumpulan data dengan melakukan wawancara secara langsung kepada responden dan mengolah data. Dalam melakukan kegiatan tersebut, peneliti dibantu dengan instrumen pendukung seperti handphone untuk merekam wawancara, daftar wawancara, fieldnote untuk mencatat hasil wawancara dan kamera untuk dokumentasi wawancara.

### D. Sumber Data

#### 1. Sumber Data primer

Sumber data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dengan teknik wawancara informan atau sumber langsung. Pengambilan data primer disini diperoleh dari wawancara dengan administrasi BMT Al Hijrah Bukittinggi yaitu Ibuk Nila Asriani, dan anggota UMKM yaitu Bapak M.Salim, Bapak Jon, Bapak Ariski, Ibuk Lola Fitri, Ibuk Yenti, Bapak Heri, Ibuk Desni, Ibuk Amrina Rasyada, Ibuk Nurma dan Ibuk Dinda.

#### 2. Sumber Data sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah sumber data tertulis atau dokumentasi baik dalam bentuk foto atau gambar, dan buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang akan penulis teliti yang diperoleh dari instansi terkait mengenai peran pembiayaan *murabahah* dalam peningkatan pendapatan UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi pada BMT Al Hijrah.

### E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam rangka memperoleh data-data yang diperlukan untuk menunjang penelitian ini, penulis menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang terdiri dari:

#### 1. Wawancara

Wawancara di lakukan secara bebas terbuka kepada pihak-pihak yang bersangkutan untuk mendapatkan informasi yang real dengan menggunakan alat berupa daftar pertanyaan yang tidak menutup

kemungkinan akan menambah pertanyaan lain ketika proses wawancara berlangsung. Disini peneliti melakukan wawancara dengan beberapa informan, yaitu:

## 2. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu penulis mencari dan mengumpulkan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang ada atau catatan-catatan yang tersimpan, baik itu catatan transkrip, buku, surat kabar, dan lain sebagainya.

Teknik dokumentasi ini digunakan untuk mengumpulkan data yang berhubungan dengan masalah penelitian, dokumentasi dalam penelitian ini diperoleh dari catatan transkrip, buku, dokumen yang terdapat di BMT Al Hijrah Bukittinggi.

## F. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif dengan menggunakan konsep Miles dan Huberman yang teknis analisis data dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus pada setiap tahap penelitian sampai tuntas,

### 1. Data Reduction (Reduksi Data)

Mereduksi data merupakan penyederhanaan terhadap klasifikasi data yang kemudian mengelompokkan masing-masing data. Pada penelitian kali ini, peneliti lebih memfokuskan kepada bagaimana peran pembiayaan *murabahah* tersebut terhadap peningkatan pendapatan UMKM Pasar Ateh Bukittinggi.

### 2. Data Display (Penyajian Data)

Penyajian data merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberikan kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan. Bentuk penyajian data ini berupa teks naratif.

### 3. Conclusion/Verification (Penarikan Kesimpulan/Verifikasi Data)

Penarikan kesimpulan merupakan bagian akhir dari teknis analisis data yang peneliti gunakan untuk menyimpulkan semua informasi yang

telah didapat untuk diuji kebenaran dan kesesuaiannya sehingga validasinya terjamin.

#### **G. Teknik Penjamin Keabsahan Data**

Teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik Triangulasi. Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat penggabungan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.

Dalam penelitian ini untuk menjamin validasi data, peneliti menggunakan teknik Triangulasi sumber yaitu pengumpulan data dari beragam sumber yang saling berbeda dengan menggunakan suatu metode yang sama.

Penulis menggunakan teknik Triangulasi sumber yaitu melakukan wawancara tentang Bagaimana peran pembiayaan *murabahah* dalam peningkatan pendapatan UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi pada BMT Al hijrah.

Peneliti menggunakan teknik Triangulasi sumber ini karena pada saat mengumpulkan data dan informasi dilakukan pada pelaku UMKM Pasar Ateh Bukittinggi dan Pengurus BMT Al Hijrah Bukittinggi, terkait tentang bagaimana penerapan peran pembiayaan *murabahah* dalam peningkatan pendapatan UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi pada BMT Al Hijrah. Dalam Hal ini peneliti menyatakan bahwa panduan wawancara yang diketahui oleh Pihak BMT sendiri.

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

#### 1. Sejarah berdirinya BMT Al Hijrah Bukittinggi



**Gambar 4. 1**  
**Kantor BMT Al Hijrah Bukittinggi**

Kota Bukittinggi merupakan salah satu kota yang terletak di Provinsi Sumatera Barat yang biasa dikenal dengan “Kota Wisata” dan BMT Al hijrah terletak di kota tersebut. BMT Al Hijrah Bukittinggi adalah lembaga keuangan mikro syariah yang beroperasi di Bukittinggi, Sumatera Barat. Didirikan dengan tujuan untuk membantu masyarakat ekonomi lemah melalui berbagai layanan keuangan berbasis syariah. BMT Al Hijrah berkomitmen untuk memberikan pelayanan keuangan yang mudah dijangkau, transparan, dan sesuai syariah, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan anggotanya serta memberikan dampak positif bagi perekonomian masyarakat sekitar.

Awalnya BMT Al Hijrah Bukittinggi didirikan pada tahun 2006 bulan Januari tanggal 31 oleh para doktor dan salah satu orang terkaya di Bukittinggi pada saat itu. Modal awal yang disediakan untuk pendirian

BMT ini sebesar Rp.66.000.000, Tujuan didirikannya BMT Al Hijrah Bukittinggi ini adalah untuk memberantas rentenir setidaknya untuk mengurangi dan membantu orang – orang yang bermasalah terutama para pedagang pasar bawah.

## 2. Visi misi BMT Al Hijrah



**Gambar 4. 2**  
**visi misi BMT Al Hijrah**

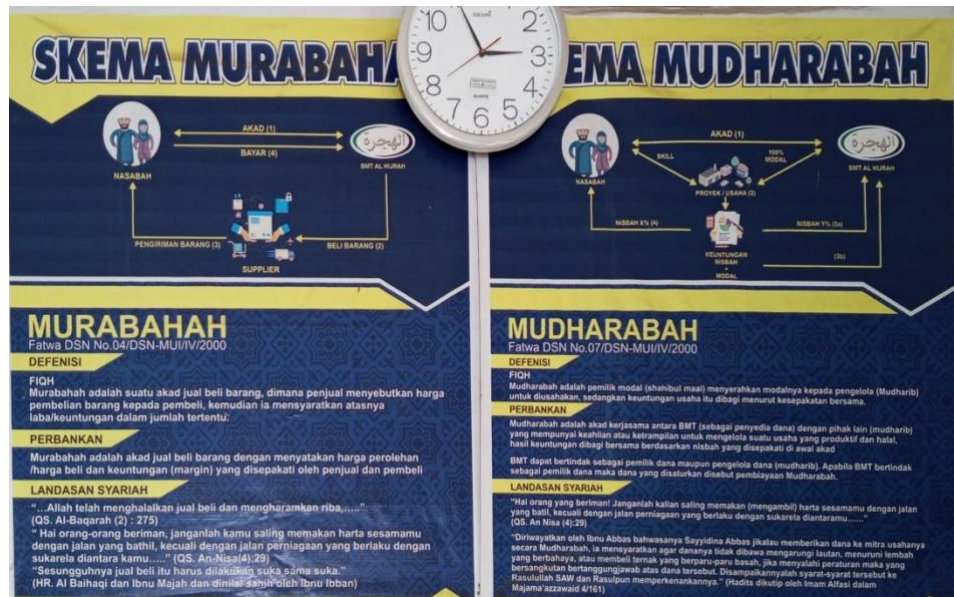
### a. Visi

Menjadi koperasi syariah yang dikelola secara profesional dan bermanfaat bagi masyarakat

### b. Misi

- 1) Memberikan layanan prima serta menyediakan Aneka Produk syariah dalam memberantas Praktik riba
- 2) Mewujudkan koperasi syariah yang sehat secara optimal dan sebagai wadah untuk Berinvestasi
- 3) Mewujudkan koperasi syariah sebagai media Dakwah dalam penguatan ekonomi umat
- 4) Meningkatkan sumber daya yang bermutu, handal dan berkesinambungan.

### 3. Produk-produk BMT Al Hijrah Bukittinggi



**Gambar 4. 3**  
**Produk-produk BMT Al Hijrah Bukittinggi**

#### a. Tabungan Mudharabah

Menurut Fiqh, Mudharabah adalah pemilik modal (shahibul maal) menyerahkan modalnya kepada pengelola (mudharib) Untuk diusahakan, sedangkan keuntungan usaha itu dibagi menurut kesepakatan bersama. Sedangkan istilah perbankan, Mudharabah adalah akad kerja sama antara penyedia dengan pihak lain (mudharib) yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal, lalu hasil keuntungan dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati awal akad.

BMT dapat bertindak sebagai pemilik dana maupun pengelola dana (mudharib). Apabila BMT bertindak sebagai pemilik dana maka dana yang disalurkan disebut pembiayaan Mudharabah.

#### b. Tabungan *murabahah*

Menurut Fiqh, *murabahah* adalah suatu akad jual beli barang, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.

Sedangkan istilah perbankan, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan/harga beli dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli

#### 4. Sub bagian organisasi



**Gambar 4. 4**  
**Struktur organisasi perusahaan**

##### a. Pengurus

Dalam konteks kelembagaan keuangan mikro syariah seperti BMT (Baitul Maal wat Tamwil), pengurus adalah sekelompok orang yang bertanggung jawab dalam mengelola kegiatan operasional, strategis, serta sosial lembaga tersebut. Pengurus ini umumnya terdiri dari ketua, sekretaris, bendahara dan Dan bidang-bidang lain sesuai kebutuhan. Peran pengurus BMT diantaranya

- 1) Merumuskan kebijakan dan strategi BMT
- 2) Mengelola usaha dan keuangan BMT
- 3) Menjalankan prinsip syariah dalam semua kegiatan
- 4) Melakukan pelaporan kepada anggota dan pengawas
- 5) Mengembangkan fungsi sosial (baitul maal) dan bisnis (baitul tamwil)

Pengurus harus memiliki kapasitas manajerial, integritas, dan pemahaman syariah karena BMT beroperasi dengan prinsip ekonomi Islam.

b. Pengawas operasional

Pengawas operasional dalam BMT adalah pihak yang diberi mandat oleh anggota untuk melakukan pengawasan atas kinerja dan operasional pengurus dalam menjalankan kegiatan usaha BMT. Pengawas bertugas memastikan bahwa kegiatan usaha berjalan sesuai prinsip syariah, prinsip koperasi, dan regulasi yang berlaku. Pengawas bukan bagian dari pengurus, tetapi organ tersendiri yang bertanggung jawab langsung kepada Rapat Anggota (RA atau RAT – Rapat Anggota Tahunan).

c. Pengawas syariah

Pengawas Syariah adalah individu atau lembaga yang memiliki tugas untuk mengawasi, memastikan, dan memberikan nasihat agar seluruh kegiatan usaha BMT berjalan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Dalam struktur organisasi BMT, pengawas syariah bertugas memastikan bahwa baik produk, akad, maupun operasional BMT tidak bertentangan dengan ketentuan fikih muamalah. Pengawas syariah juga berperan sebagai rujukan dalam menyelesaikan persoalan yang berkaitan dengan kepatuhan syariah.

d. Pengelola

Pengelola dalam BMT adalah pihak yang diberi mandat oleh pengurus untuk menjalankan operasional harian lembaga, baik dalam aspek tamwil (pembiayaan dan usaha bisnis) maupun maal (pengelolaan dana sosial seperti zakat, infak, sedekah, dan wakaf). Pengelola biasanya terdiri dari staf atau manajer profesional yang bukan merupakan pengurus maupun pengawas, tetapi bertanggung jawab atas pelaksanaan kegiatan teknis sehari-hari.

- 1) Menjalankan kegiatan usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah.
- 2) Melayani anggota atau nasabah sesuai prinsip syariah.

- 3) Mengelola administrasi, keuangan, dan pembukuan.
- 4) Melaksanakan kebijakan dan arahan dari pengurus.
- 5) Mengelola dana sosial seperti zakat dan sedekah (bagian dari baitul maal).
- 6) Menyiapkan laporan keuangan dan operasional.

## **B. Hasil Penelitian**

### **1. Bagaimana peran pembiayaan *murabahah* BMT Al Hijrah dalam meningkatkan pendapatan pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi**

Dengan mempertimbangkan bentuk metode pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini, maka akan diuraikan dengan tiga metode yaitunya wawancara, dokumentasi dan obeservasi. Data yang akan diperoleh melalui hasil wawancara dan obeservasi nantinya akan diperkuat melalui data hasil dari dokumentasi. Oleh sebab itu, hasil penelitian yang akan disajikan secara terperinci dan sistematis mengenai apa yang telah peneliti angkat yang mengacu kepada fokus penelitian dan pada pertanyaan penelitian yang mana akan dijelaskan sebagai berikut :

Menurut hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada ibuk Nila Asriani selaku administrasi BMT Al Hijrah Bukitinggi pada hari kamis tanggal 22 Mei 2025

*“Alhamdulillah, sejauh ini pembiayaan murabahah yang kami berikan memang sangat membantu pelaku UMKM di Pasar Ateh. Usaha mereka jadi lebih berkembang, aktivitasnya makin ramai, dan keuangan mereka pun mulai membaik. Banyak dari mereka yang awalnya usaha kecil-kecilan, sekarang sudah bisa tambah barang dagangan atau buka cabang kecil. Mereka juga lebih semangat karena merasa terbantu tanpa harus mikir bunga seperti di bank konvensional. Jadi pembiayaan ini benar-benar terasa manfaatnya di lapangan”*

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada ibuk Nila Asriani dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* yang

diberikan oleh BMT Al Hijrah telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap perkembangan usaha para pelaku UMKM di Pasar Ateh.

Dan juga pernyataan ini juga diperkuat dengan bapak Riyan Gusti Ilahi sebagai Account Officer (AO) pada BMT Al Hijrah Bukittinggi hari Kamis tanggal 22 Mei 2025

*“Pelaku UMKM yang dapat pembiayaan murabahah dari kami kebanyakan usahanya makin maju. Ada yang bisa nambah barang jualan, perbaiki tempat usaha, bahkan ada juga yang mulai buka cabang baru. Soalnya, sistem murabahah ini nggak ribet, prosesnya cepat, dan yang paling penting nggak pakai bunga. Jadi meskipun mereka nggak punya jaminan, tetap bisa terbantu untuk kembangkan usahanya.”*

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada bapak Riyan Gusti Ilahi dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* dari BMT Al Hijrah terbukti mempermudah pelaku UMKM dalam mengakses modal usaha, sehingga mereka mampu menambah stok, memperbaiki tempat usaha, dan membuka cabang baru. Skema yang sederhana dan tanpa agunan membuat pembiayaan ini efektif dan terasa langsung manfaatnya di lapangan.

Berikut hasil wawancara peneliti pada pelaku UMKM Pasar Ateh Bukittinggi dan pihak BMT mengenai peran pembiayaan *murabahah* terhadap UMKM pasar ateh Bukittinggi pada BMT Al Hijrah sebagai berikut:

a. Sebagai Instrumen Akses Modal Usaha

Menurut hasil wawancara dengan ibu Nila Asriani selaku administrasi pada BMT Al Hijrah pada hari Kamis tanggal 22 Mei 2025

*“Banyak pelaku UMKM yang datang ke kami karena susah dapat pinjaman di bank, apalagi yang nggak punya jaminan atau surat-surat resmi. Di BMT Al Hijrah, kami bantu dengan proses yang lebih gampang dan sesuai syariah. Biasanya mereka cukup ceritakan kebutuhan usahanya, isi formulir, nanti tim kami survei ke lapangan. Kalau usahanya jalan dan layak, insyaAllah bisa langsung dibantu*

*pembiayaannya. Jadi pelaku usaha kecil tetap punya peluang buat berkembang.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Nila Asriani selaku administrasi di BMT Al Hijrah, dapat disimpulkan bahwa BMT Al Hijrah memiliki peran strategis dalam membuka akses pembiayaan bagi pelaku UMKM yang selama ini terpinggirkan oleh sistem keuangan konvensional. Melalui prosedur yang sederhana, tanpa syarat agunan, serta berlandaskan prinsip syariah, BMT Al Hijrah mampu menjadi solusi nyata bagi UMKM yang membutuhkan modal usaha. Pendekatan yang humanis dan berbasis lapangan menjadikan lembaga ini lebih inklusif, sehingga mendorong pertumbuhan dan keberlanjutan usaha kecil di tengah keterbatasan akses permodalan formal.

b. Mendorong Pertumbuhan dan Ekspansi Usaha

Menurut hasil wawancara dengan ibuk Lola sebagai pelaku UMKM Pasar Ateh Bukittinggi pada hari Selasa tanggal 03 Juni 2025

*“Sejak menerima pembiayaan murabahah dari BMT Al Hijrah, usaha saya mengalami perkembangan yang cukup luar biasa. Tambahan modal tersebut saya manfaatkan untuk menambah stok barang. Bagi saya, pembiayaan ini sangat membantu, karena bukan hanya mempermudah akses modal tanpa agunan yang berat, tapi juga mendukung keberlangsungan usaha kecil seperti kami agar bisa naik kelas dan bersaing di pasar yang lebih luas.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu lola sebagai pelaku UMKM Pasar Ateh Bukittinggi dapat disimpulkan bahwa ini membuktikan pembiayaan *murabahah* tidak hanya mendukung pertumbuhan usaha secara individu, tetapi juga turut mendorong pergerakan ekonomi lokal melalui peningkatan aktivitas usaha dan daya saing UMKM.

c. Menumbuhkan Etika bisnis Islami

Menurut hasil wawancara dengan ibuk Nila Asriani selaku administrasi pada BMT Al Hijrah pada hari kamis 22 Mei 2025

*“Salah satu keunggulan dari pembiayaan murabahah di BMT Al Hijrah adalah kejelasan akad yang kami gunakan. Sejak awal, kami sampaikan secara terbuka harga pokok barang dan margin keuntungannya, sehingga anggota tahu persis berapa total kewajiban yang harus dibayar, termasuk jumlah cicilan dan jangka waktunya. Tidak ada unsur riba atau ketidakjelasan dalam akad ini, jadi anggota merasa lebih tenang dan yakin dalam menjalani pembiayaan. Transparansi ini penting karena menciptakan kepercayaan dan hubungan yang sehat antara BMT dan pelaku usaha, yang pada akhirnya juga mendukung kelangsungan usaha mereka.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Nila Asriani dapat disimpulkan bahwa transparansi dan kejelasan akad dalam pembiayaan *murabahah* menjadi faktor penting dalam menciptakan kenyamanan dan kepercayaan anggota terhadap BMT Al Hijrah. Penjelasan terbuka mengenai komponen pembiayaan membuat pelaku UMKM merasa aman secara syar’i dan finansial. Hal ini tidak hanya mendukung kelancaran pembayaran, tetapi juga memperkuat hubungan kemitraan antara lembaga keuangan syariah dan nasabahnya, sehingga berdampak positif terhadap keberlangsungan dan pertumbuhan usaha UMKM secara berkelanjutan.

d. Memberikan literasi Keuangan dan Kemandirian Ekonomi

Menurut hasil wawancara ibu Nila Asriani selaku administrasi pada BMT Al Hijrah pada Kamis tanggal 22 Mei 2025

*“Peran BMT Al Hijrah tidak hanya sebatas memberikan pembiayaan, tetapi juga sebagai pendamping usaha bagi anggota. Kami tidak hanya menyalurkan dana, tapi juga memberikan arahan dan edukasi, seperti cara mengelola dana usaha dengan baik, menyusun pencatatan keuangan sederhana, hingga bagaimana menggunakan modal sesuai kebutuhan. Banyak pelaku UMKM yang awalnya belum terbiasa mengatur keuangan usahanya, tapi setelah didampingi, mereka mulai paham pentingnya pengelolaan modal secara terstruktur.*

*Pendampingan inilah yang menjadi keunggulan kami dibanding lembaga pembiayaan informal lainnya, karena kami ingin usaha mereka bukan hanya berjalan, tapi juga berkembang dengan manajemen yang lebih baik.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Nila Asriani dapat disimpulkan bahwa dengan memberikan pendampingan dan edukasi manajerial kepada pelaku UMKM, BMT berkontribusi langsung dalam peningkatan literasi keuangan dan tata kelola usaha. Pendekatan ini tidak hanya memperkuat keberlanjutan usaha secara individu, tetapi juga menunjukkan komitmen BMT dalam memberdayakan ekonomi umat secara menyeluruh dan berkelanjutan.

e. Menggerakkan Ekonomi Mikro Syariah

Menurut hasil wawancara ibu Yenti sebagai pelaku UMKM Pasar Ateh Bukittinggi pada hari Selasa tanggal 03 Juni 2025

*“Sejak saya menerima pembiayaan murabahah dari BMT Al Hijrah, pendapatan usaha saya meningkat cukup pesat. Dampaknya terasa langsung dalam kehidupan sehari-hari—saya bisa memenuhi kebutuhan rumah tangga dengan lebih baik dan stabil. Bahkan, usaha saya mulai berkembang, bisa menambah karyawan. Saya merasa, pembiayaan ini bukan sekadar bantuan modal, tapi bagian dari upaya membangun ekonomi umat secara syariah. Jadi bukan hanya usaha saya yang tumbuh, tapi juga tercipta lingkungan ekonomi yang mandiri, adil, dan jauh dari ketergantungan pada bantuan pemerintah. Ini contoh nyata bagaimana ekonomi mikro syariah benar-benar bisa menguatkan masyarakat kita dari bawah.”*

Hasil wawancara dengan Ibu Yenti menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* dari BMT Al Hijrah berperan penting dalam menggerakkan ekonomi mikro syariah. Melalui peningkatan pendapatan dan kesejahteraan keluarga, serta dampak ekonomi yang dirasakan lingkungan sekitar, pembiayaan ini tidak hanya mendukung pertumbuhan usaha individu, tetapi juga menciptakan efek berantai bagi

penguatan ekonomi lokal. Hal ini membuktikan bahwa lembaga keuangan syariah seperti BMT mampu menjadi penggerak ekonomi kerakyatan yang adil, mandiri, dan selaras dengan prinsip-prinsip Islam.

## **2. Bagaimana pendapatan Pelaku UMKM pasar ateh Bukittinggi sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan *Murabahah*.**

Dengan mempertimbangkan bentuk metode pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini, maka akan diuraikan dengan tiga metode yaitu wawancara, dokumentasi dan obeservasi. Data yang akan diperoleh melalui hasil wawancara dan obeservasi nantinya akan diperkuat melalui data hasil dari dokumentasi. Oleh sebab itu, hasil penelitian yang akan disajikan secara terperinci dan sistematis mengenai apa yang telah peneliti angkat yang mengacu kepada fokus penelitian dan pada pertanyaan penelitian yang mana akan dijelaskan sebagai berikut :

Dalam rangka mengukur efektivitas pembiayaan *murabahah* yang disalurkan oleh BMT Al Hijrah terhadap pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Pasar Ateh Bukittinggi, perlu dilakukan perbandingan antara kondisi usaha sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan tersebut. Perbandingan ini bertujuan untuk mengidentifikasi perubahan yang terjadi pada aspek pendapatan. Diharapkan dapat terlihat secara jelas efektivitas pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan performa usaha dan memperbaiki kondisi finansial pelaku UMKM yang menjadi nasabah. Selain itu, ini juga menjadi dasar untuk mengevaluasi sejauh mana program pembiayaan yang berbasis syariah ini mampu memberdayakan UMKM secara nyata dan berkelanjutan.

Melalui pendekatan ini, peneliti dapat memperoleh gambaran yang lebih objektif mengenai perubahan yang dialami pelaku usaha, baik dari segi finansial maupun operasional. Dengan demikian, hasil perbandingan ini akan menjadi indikator utama dalam menilai keberhasilan program pembiayaan *murabahah* dalam memberdayakan sektor usaha kecil berbasis syariah.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada pelaku UMKM Pasar Ateh Bukittinggi yang melakukan pembiayaan *murabahah* didapatkan data sebagai berikut:

**Tabel 4. 1**  
**Pendapatan UMKM Pasar Ateh Bukittinggi Sebelum**  
**Dan Sesudah Melakukan Pembiayaan di BMT**

<b>NO</b>	<b>Nama anggota</b>	<b>Jenis Usaha Anggota</b>	<b>Jumlah Pembiayaan Diterima</b>	<b>Pendapatan Sebelum pembiayaan (Per bulan)</b>	<b>Pendapatan Sesudah Pembiayaan (Per bulan)</b>
1	M.Salim	Toko pakaian pria	Rp.4.000.000	Rp.10.000.000	Rp.12.000.000
2	Jon	Kedai harian	Rp.10.000.000	Rp.15.000.000	Rp.16.000.000
3	Ariski	Toko pakaian dan sepatu	Rp.100.000.000	Rp.4.000.000	Rp.5.000.000
4	Lola Fitri	Toko pakaian pria	Rp.5.000.000	Rp.6.000.000	Rp.7.000.000
5	Yenti	Toko pakaian wanita dan anak	Rp.5.000.000	Rp.2.000.000	Rp.5.000.000
6	Heri	Toko aksesoris	Rp.8.000.000	Rp.3.000.000	Rp.4.500.000
7	Desni	Toko sepatu dan tas	Rp.10.000.000	Rp.4.000.000	Rp.3.000.000
8	Amrina rasyada	Kedai sanjai	Rp.8.000.000	Rp.3.000.000	Rp.3.500.000

NO	Nama anggota	Jenis Usaha Anggota	Jumlah Pembiayaan Diterima	Pendapatan Sebelum pembiayaan (Per bulan)	Pendapatan Sesudah Pembiayaan (Per bulan)
9	Nurma	Warung Ampera	Rp.3.000.000	Rp.3.500.000	Rp.4.000.000
10	Dinda	Toko aksesoris	Rp.10.000.000	Rp.3.500.000	Rp. 3.700.000

Sumber: Wawancara Langsung Terhadap anggota Yang Melakukan pembiayaan di Pasar Ateh Bukittinggi, Pada kamis 3 juni 2025

Hasil penelitian dan wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi yang memperoleh pembiayaan *murabahah* dari BMT Al Hijrah, ditemukan bahwa terdapat perbedaan antara kondisi pendapatan usaha sebelum dan sesudah menerima pembiayaan. Sebagian besar pelaku usaha mengalami kenaikan pendapatan yang cukup signifikan setelah memperoleh tambahan modal usaha. Seperti yang dialami oleh bapak Ariski yang menyatakan bahwa karena adanya tambahan modal usaha yang bersumber dari pembiayaan *murabahah*, yang memungkinkan untuk meningkatkan kapasitas produksi, menambah jumlah dan variasi stok barang, serta memperluas jangkauan usaha, baik dari segi lokasi maupun target pasar. Dengan terpenuhinya kebutuhan modal kerja, bapak Ariski mampu merespons permintaan konsumen secara lebih cepat dan efisien, sehingga volume penjualan mengalami kenaikan yang berdampak langsung terhadap peningkatan pendapatannya. Selain itu, penggunaan pembiayaan yang tepat sasaran juga turut mendorong efisiensi operasional dan memperkuat daya saing usaha di pasar.

Namun demikian, tidak semua pelaku usaha menunjukkan hasil yang serupa. Dalam beberapa kasus, ditemukan bahwa terdapat pelaku UMKM yang justru mengalami penurunan pendapatan meskipun telah mendapatkan pembiayaan seperti yang dialami oleh ibuk Desni yang menyatakan bahwa ini disebabkan oleh toko yang berada di lokasi kurang strategis cenderung lebih sepi karena kurang terlihat oleh calon pembeli dan

memiliki aksesibilitas yang lebih rendah. Lokasi yang tidak strategis juga dapat menyulitkan pelanggan untuk menemukan toko dan melakukan pembelian. Oleh karena itu, keberhasilan pembiayaan *murabahah* tidak hanya ditentukan oleh tersedianya dana, tetapi juga sangat bergantung pada kesiapan pelaku usaha dalam mengelola dan memanfaatkan pembiayaan secara produktif dan berkelanjutan.

Dengan demikian, peneliti dapat disimpulkan pembiayaan *murabahah* yang disalurkan oleh BMT Al Hijrah terbukti mampu memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan pendapatan sebagian besar pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi. Meskipun terdapat beberapa kendala pada sebagian kecil nasabah, secara umum pembiayaan ini berhasil meningkatkan aktivitas usaha, memperkuat permodalan, dan menciptakan iklim usaha yang lebih stabil, mandiri, dan sesuai dengan prinsip ekonomi syariah.

### **C. Pembahasan**

#### **1. Peran pembiayaan *murabahah* BMT Al Hijrah dalam meningkatkan pendapatan pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi**

Dari hasil penelitian diatas tadi, maka dapat dilakukan pembahasan pada penelitian ini yang kemudian bersumberkan dari data yang digunakan pada penelitian ini adalah pada bentuk sumber data primer yang langsung diperoleh dari narasumber yang dibutuhkan dengan hal itu peneliti melakukan metode dengan wawancara serta melakukan pengamatan dan juga berdasarkan penelitian yang relevan deengan peneliti lakukan.

Pembahasan dalam penelitian ini bertujuan untuk mengaitkan antara hasil penelitian di lapangan dengan teori-teori yang telah disampaikan pada bab sebelumnya. Dalam hal ini, fokus pembahasan difokuskan pada peran pembiayaan *murabahah* BMT Al Hijrah dalam meningkatkan pendapatan pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi. Beberapa poin pembahasan akan dijelaskan sebagai berikut:

a. Sebagai Instrumen Akses Modal Usaha

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT Al Hijrah telah membantu pelaku UMKM di Pasar Ateh untuk memperoleh modal usaha secara syariah. Hal ini sejalan dengan teori Karim (2004) dan Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, skema ini tidak mengandung unsur riba dan gharar, sehingga sangat cocok bagi pelaku usaha yang menginginkan modal usaha yang halal dan sesuai syariat.

Dari hasil wawancara, para pelaku UMKM menyatakan bahwa mereka merasa sangat terbantu dengan kemudahan proses pengajuan pembiayaan, yang tidak mengharuskan adanya agunan, serta didampingi oleh pihak BMT sejak awal hingga pencairan dana. Hal ini menunjukkan bahwa BMT Al Hijrah tidak hanya menjadi penyedia modal, melainkan juga mitra usaha yang aktif mendorong pertumbuhan UMKM.

b. Mendorong Pertumbuhan dan Ekspansi Usaha

Dengan adanya tambahan modal dari pembiayaan *murabahah*, pelaku UMKM mampu menambah stok barang, memperluas tempat usaha, hingga membuka cabang baru di lokasi yang berbeda. Seperti yang disampaikan oleh Ibu Lola, salah satu pelaku UMKM Pasar Ateh, ia mampu menjangkau pasar yang lebih luas setelah menerima pembiayaan dari BMT.

Fakta ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Sudirman (2022), bahwa pembiayaan *murabahah* mendorong pertumbuhan usaha dan mampu meningkatkan pendapatan pelaku UMKM sebesar 15–30% dalam waktu satu tahun. Kemudahan memperoleh modal dan peningkatan kapasitas produksi tersebut menjadi faktor utama yang mendorong pertumbuhan pendapatan pelaku usaha.

c. Menumbuhkan Etika bisnis Islami

Pembiayaan *murabahah* memiliki keunggulan dalam aspek kejelasan akad dan transparansi. BMT Al Hijrah menyampaikan secara jelas harga pokok barang serta margin keuntungannya di awal akad. Hal

ini memberikan kepastian hukum dan keuangan bagi nasabah. Dalam wawancara, Ibu Nila Asriani menyatakan bahwa para anggota sudah mengetahui sejak awal total kewajiban, jumlah cicilan, dan jangka waktu pembayarannya. Tidak adanya unsur riba atau ketidakpastian membuat para pelaku usaha merasa lebih nyaman dan percaya terhadap lembaga.

Etika bisnis yang ditanamkan dalam praktik *murabahah* ini sesuai dengan pandangan Lewis & Algaoud (2003), yang menyatakan bahwa akad syariah membentuk perilaku bisnis yang lebih jujur, transparan, dan bertanggung jawab. Hal ini menjadi nilai tambah yang tidak dimiliki oleh lembaga pembiayaan konvensional maupun informal.

d. Memberikan literasi Keuangan dan Kemandirian Ekonomi

BMT Al Hijrah juga berperan aktif dalam membina para anggota, khususnya pelaku UMKM yang belum terbiasa dengan manajemen usaha yang baik. Dari hasil wawancara dengan Ibu Nila, diketahui bahwa pihak BMT tidak hanya menyalurkan pembiayaan, tetapi juga memberikan edukasi mengenai pengelolaan dana secara produktif, penyusunan laporan keuangan sederhana, hingga perencanaan pengembangan usaha.

Hal ini menguatkan teori dari Tanjung dan Novizas (2021), yang menjelaskan bahwa lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT berkontribusi dalam peningkatan literasi keuangan dan kemandirian ekonomi anggotanya. Melalui pendampingan tersebut, pelaku UMKM tidak hanya bertambah modalnya, tetapi juga meningkat kemampuan mengelola usahanya secara lebih efisien dan profesional.

e. Menggerakkan Ekonomi Mikro Syariah

Peningkatan pendapatan yang diperoleh pelaku UMKM setelah menerima pembiayaan *murabahah* tidak hanya berdampak pada individu, tetapi juga pada kesejahteraan keluarga dan lingkungan sekitar. Dalam wawancara dengan Ibu Yenti, disebutkan bahwa bertambahnya pendapatan membantu dirinya dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga secara stabil, bahkan menciptakan efek ekonomi positif di

lingkungan sekitarnya. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* dari BMT Al Hijrah mampu memperkuat ketahanan ekonomi keluarga, mengurangi ketergantungan terhadap bantuan pemerintah, serta mendorong terbentuknya ekonomi mikro yang mandiri dan berkeadilan.

Antonio (2001) menyatakan bahwa pembiayaan syariah seperti *murabahah* memiliki dimensi sosial yang kuat dalam membangun ekonomi umat. Melalui pendekatan komunitas dan hubungan yang saling percaya, BMT berhasil menjadi bagian penting dari gerakan ekonomi mikro syariah yang inklusif dan berkelanjutan.

Dengan demikian, penelitian ini mendukung dan memperkuat teori-teori yang telah dikemukakan dalam kajian pustaka. Namun, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa keberhasilan pembiayaan *murabahah* sangat dipengaruhi oleh kualitas pendampingan, disiplin pengelolaan usaha oleh nasabah, dan sistem pengawasan dari pihak BMT. Maka, teori-teori tersebut tidak hanya relevan, tetapi perlu diimplementasikan secara menyeluruh dalam praktik untuk mencapai dampak maksimal bagi UMKM.

## **2. Pendapatan Pelaku UMKM pasar ateh Bukittinggi sebelum dan sesudah melakukan pembiayaan *murabahah***

Dari hasil penelitian diatas, maka dapat dilakukan pembahasan pada penelitian ini yang kemudian bersumberkan dari data yang digunakan pada penelitian ini adalah pada bentuk sumber data primer yang langsung diperoleh dari narasumber yang dibutuhkan dengan hal itu peneliti melakukan metode dengan wawancara serta melakukan pengamatan dan juga berdasarkan penelitian yang relevan deengan peneliti lakukan.

Penelitian ini menunjukkan bahwa mayoritas pelaku UMKM mengalami peningkatan pendapatan setelah menerima pembiayaan *murabahah* dari BMT Al Hijrah. Berdasarkan data lapangan, berikut beberapa contoh perubahan pendapatan Pelaku UMKM Pasar Ateh Bukittinggi:

- a. M. Salim Sebelum mendapatkan pembiayaan, pendapatan bulannya sebesar Rp10.000.000. Setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah*, pendapatannya meningkat menjadi Rp12.000.000. Kenaikan ini terjadi karena ia mampu menambah variasi dan stok barang jualannya.
- b. Jon Sebelum pembiayaan, pendapatan bulanan sebesar Rp15.000.000. Setelah pembiayaan, meningkat menjadi Rp16.000.000. Ia memanfaatkan modal untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kualitas produk.
- c. Ariski mengalami peningkatan dari Rp4.000.000 menjadi Rp5.000.000. Ia mengalokasikan dana untuk membeli perlengkapan tambahan dan memperbaiki tampilan lapak dagangnya.
- d. Lola Fitri Sebelum mendapatkan pembiayaan, pendapatan bulannya sebesar Rp6.000.000. Setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah*, pendapatannya meningkat menjadi Rp7.000.000. Kenaikan ini terjadi karena ia mampu menambah variasi dan stok barang jualannya.
- e. Yenti pendapatan awalnya Rp2.000.000 dan meningkat menjadi Rp5.000.000 setelah pembiayaan. Dana yang diperoleh digunakan untuk menambah barang dagangan yang lebih diminati pasar.
- f. Heri mengalami peningkatan dari Rp3.000.000 menjadi Rp4.500.000. Ia mengalokasikan dana untuk membeli perlengkapan tambahan dan memperbaiki tampilan lapak dagangnya.
- g. Amrina rasyada mengalami pendapatannya melonjak dari Rp 3.000.000 menjadi Rp3.500.000 setelah pembiayaan.
- h. Nurma dari Rp3.500.000 menjadi Rp4.000.000, setelah menggunakan dana untuk memperbaiki lapak dan menambah perlengkapan.
- i. Dinda pendapatannya melonjak dari Rp3.500.000 menjadi Rp3.700.000 setelah pembiayaan.

Namun, tidak semua pelaku usaha mengalami peningkatan pendapatan. Salah satu responden, Desni, justru mengalami penurunan pendapatan dari Rp4.000.000 menjadi Rp3.000.000 setelah mendapatkan pembiayaan. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain

penggunaan dana yang kurang tepat, lemahnya strategi promosi, serta penurunan daya beli masyarakat saat itu.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa meskipun pembiayaan *murabahah* memberikan potensi besar dalam mendorong pertumbuhan usaha, namun hasil akhirnya tetap sangat bergantung pada bagaimana pelaku usaha mengelola dana yang diterima. Pelaku usaha yang mampu memanfaatkan modal secara produktif dan strategis cenderung mengalami peningkatan pendapatan, sementara yang kurang tepat dalam penggunaannya tidak mendapatkan hasil yang optimal.

Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Nurlaila Hanum (2017) bahwa peningkatan pendapatan dapat diukur dari bertambahnya modal usaha, volume penjualan, dan laba bersih yang diperoleh. Temuan ini juga mendukung teori Antonio (2001) yang menyatakan bahwa pembiayaan *murabahah* dapat meningkatkan kinerja usaha asalkan dilakukan monitoring dan pendampingan secara berkala.

Secara umum, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT Al Hijrah telah memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan pendapatan sebagian besar pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi. Secara keseluruhan, teori-teori yang dikemukakan dalam kajian pustaka terbukti sesuai dengan realitas lapangan, di mana pembiayaan *murabahah* berperan penting dalam meningkatkan pendapatan UMKM. Namun, hasil penelitian juga memperkaya teori dengan memberikan catatan bahwa keberhasilan pembiayaan syariah sangat tergantung pada karakteristik dan kapasitas individu pelaku usaha, serta dukungan non-finansial dari lembaga keuangan seperti BMT.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, Penulis dapat menarik kesimpulan dari penelitian Peran Pembiayaan *Murabahah* dalam peningkatan pendapatan UMKM Pasar Ateh Bukittinggi pada BMT Al Hijrah yang telah diuraikan pada Tugas Akhir ini adalah sebagai Berikut :

##### **1. Peran Pembiayaan Murabahah yang Diberikan oleh BMT Al Hijrah**

Pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT Al Hijrah memiliki peran strategis dalam membantu pelaku UMKM memperoleh akses modal usaha yang sesuai dengan prinsip syariah. Pembiayaan ini tidak hanya memudahkan pelaku usaha dalam memperoleh barang dagangan atau peralatan produksi, tetapi juga mendorong ekspansi usaha, peningkatan produksi, dan perluasan pasar. Selain itu, BMT Al Hijrah juga memberikan edukasi dan pendampingan usaha kepada nasabahnya, yang membantu meningkatkan manajemen usaha dan literasi keuangan para pelaku UMKM. Secara keseluruhan, pembiayaan *murabahah* terbukti efektif dalam mendukung pertumbuhan usaha dan memperkuat ketahanan ekonomi pelaku UMKM di Pasar Ateh Bukittinggi.

##### **2. Peningkatan Pendapatan UMKM Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan Murabahah**

Hasil observasi dan wawancara menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM mengalami peningkatan pendapatan setelah memperoleh pembiayaan *murabahah* dari BMT Al Hijrah. Peningkatan ini tampak dari kenaikan omzet, volume penjualan, serta perluasan kapasitas usaha. Sebagai contoh, beberapa responden mengalami peningkatan pendapatan hingga 20%–50% setelah mendapatkan pembiayaan. Namun, terdapat pula sebagian kecil responden yang tidak mengalami peningkatan pendapatan secara signifikan, bahkan ada yang mengalami penurunan

akibat kurangnya manajemen usaha atau penggunaan dana yang tidak tepat. Dengan demikian, keberhasilan pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan pendapatan sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola dan memanfaatkan pembiayaan secara optimal.

## **B. Implikasi**

ini memperkuat pemahaman bahwa pembiayaan *murabahah* tidak hanya berfungsi sebagai alternatif pendanaan yang sesuai prinsip syariah, tetapi juga memiliki dampak nyata terhadap peningkatan pendapatan dan pengembangan usaha masyarakat kecil. Hal ini menunjukkan bahwa lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT Al Hijrah dapat menjadi pilar penting dalam pemberdayaan ekonomi lokal.

Jadi yang harus dilakukan oleh BMT Al Hijrah Bukittinggi adalah BMT perlu memperkuat monitoring dan evaluasi agar pembiayaan *murabahah* benar-benar berdampak positif terhadap peningkatan pendapatan dan keberlanjutan usaha nasabah.

## **C. Saran**

Dalam akhir skripsi ini peneliti memberikan saran kepada pihak manapun yang telah peneliti lakukan untuk dapat menjadikan sebuah saran yang bermanfaat agar dapat perubahan ke arah yang lebih baik kedepannya.

1. Pada pihak BMT Al Hijrah meningkatkan pengawasan dan pendampingan terhadap anggota UMKM yang menerima pembiayaan *murabahah*. Hal ini penting untuk memastikan bahwa pembiayaan digunakan sesuai peruntukannya dan dapat memberikan dampak maksimal terhadap usaha nasabah. Selain itu, BMT juga perlu memperluas sosialisasi dan edukasi terkait manfaat pembiayaan syariah kepada pelaku UMKM yang belum menjadi nasabah.
2. Pada Pelaku UMKM diharapkan dapat memanfaatkan pembiayaan *murabahah* secara optimal, dengan memperkuat manajemen usaha, seperti pengelolaan modal, stok barang dan pencatatan transaksi harian. Mereka juga perlu meningkatkan kesadaran literasi keuangan dan prinsip-prinsip

syariah agar pembiayaan yang diterima tidak hanya meningkatkan pendapatan, tetapi juga menjaga keberkahan usaha.

3. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk memperluas objek penelitian ke wilayah atau pasar tradisional lain guna memperoleh gambaran yang lebih komprehensif terkait efektivitas pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman, A. K. (2004). *Bank islam analisis fiqih dan keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Alawiyah, I. T. (2016). Konsep Produk Murabahah Dalam Perspektif Ekonomi Syariah. *Jurnal Mahkamah: Kajian Ilmu Hukum Dan Hukum Islam*, 1(1), 223–256.
- AlGoud, L. M., & Lewis, M. K. (2003). *Perbankan Syari'ah Prinsip Praktik Prospek*. In Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: dari teori ke praktik*. Jakarta:Gema Insani.
- Chadziq, A. L. (2017). Manajemen Pembiayaan Bank Syariah: Sebuah Perkenalan. *JES (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 2(2).
- Darmadi, Y. (2021). Pengaruh Modal, Kualitas Sumber Daya Manusia Dan Promosi Terhadap Peberdayaan Umkm (Studi Pada Umkm Di Kecamatan Rambah). *Hirarki: Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 3(2), 261–279.
- Daulay, P., & Basir, G. (2025). Analisis Efektivitas Pembiayaan Murabahah Dalam Pertumbuhan Umkm Di Bmt Al-Hijrah Bukittinggi. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 3(6), 1305–1318.
- Djazuli, A. (2002). *Lembaga-lembaga perekonomian umat: sebuah pengenalan*. Divisi Buku Perguruan Tinggi, RajaGrafindo Persada.
- Efendi, E., dkk.(2020). Meningkatkan perekonomian masyarakat di masa new normal melalui kegiatan ekonomi kreatif usaha dengan memanfaatkan media online. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 1(4), 259–264.
- Hanum, N. (2017). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di Kota Kuala Simpang. *Jurnal Samudra Ekonomika*, 1(1), 72–86.
- Hapsari, Y. A., Apriyanti, P., Hermiyanto, A., & Rozi, F. (2024). Analisa peran umkm terhadap perkembangan ekonomi di Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Kreatif*, 2(4), 53–62.
- Idris, M. (2022). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. SulQa Press IAIN Kendari.
- Indonesia, I. B. (2014). *Memahami bisnis bank syariah*. Jakarta:Gramedia Pustaka Utama.

- Indonesia, P. R. (1998). *Undang-undang Republik Indonesia nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan*. BP. Cipta Jaya.
- Isnawan, G. (2012). *Akuntansi praktis untuk umkm*. In Jakarta: Laskar Aksara.
- Kartib, Y. (2010). *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahaan Sukses*. Bandung:Kencana.
- Lathif, A. A. (2013). Konsep dan aplikasi akad murabahah pada perbankan syariah di Indonesia. *AHKAM: Jurnal Ilmu Syariah*, 12(2).
- Madjid, B. A., & Rasyid, S. A. (2000). Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syariah: Perjalanan Gagasan dan Gerakan BMT di Indonesia. *Penerbit Inkubasi Bisnis Usaha Kecil*. Kalibata.
- Mardani, D. (2015). *Fiqh ekonomi syariah: Fiqh muamalah*. Jakarta: Prenada Media.
- Nasution, M. L. I. (2018). *Manajemen pembiayaan bank syariah* Medan: FEBI UIN-SU Press.
- Polandos, P. M., Engka, D. S. M., & Tolosang, K. D. (2019). Analisis pengaruh modal, lama usaha, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan usaha mikro kecil dan menengah di kecamatan langowan timur. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 19(04).
- Priyono, S., & Soerata, M. (2005). *Kiat Sukses Wirausaha*. Yogyakarta: Palem.
- Ridwan, A. H., & Saebani, B. A. (2013). *Manajemen Baitul mal watamwil*.
- Rijanto, A., & Rahayuningsih, S. (2019). *Pelatihan & Pendampingan Usaha Mikro Kerupuk Samiler*. Uwais Inspirasi Indonesia.
- Riyanto, A. A. (2015). Keterampilan Berwirausaha Bagi Perempuan Dalam Upaya Peningkatan Kesejahteraan Keluarga. *EMPOWERMENT: Jurnal Ilmiah Program Studi Pendidikan Luar Sekolah*, 4(2), 50–62.
- Salman, K. R. (2012). *Akuntansi perbankan syariah berbasis PSAK Syariah*. Penerbit Akademia Padang.
- Sholihin, A. I. (2013). *Pedoman umum lembaga keuangan syariah*. Jakarta:Gramedia Pustaka Utama.
- Siswi, S. B. D. (2020). Mekanisme Penentuan Margin Pada Transaksi Pembiayaan Murabahah. *AL-IQTISHOD: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Ekonomi*

*Islam*, 8(2), 20–36.

- Sudarsono, H. (2003). *Bank & lembaga keuangan syariah: deskripsi dan ilustrasi*. Jakarta: Ekonisia.
- Sudiarti, S. (2018). *Fiqh muamalah kontemporer*. Medan: FEBI UIN-SU Press.
- Suhendi, H. (2002). *Fiqh Muamalah: Membahas Ekonomi Islam. Cet. I*. Jakarta: Raja Garfindo Persada.
- Sukirno, S. (2021). *Pengantar teori mikroekonomi*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Tambunan, T. T. H. (2021). *UMKM di Indonesia: perkembangan, kendala, dan tantangan*. Jakarta: Prenada Media.
- Wilantara, R. F., & Susilawati. (2016). *Strategi dan kebijakan pengembangan UMKM: upaya meningkatkan daya saing UMKM nasional di era MEA*. Refika Aditama.
- Wiroso, W. (2011). *Produk Perbankan Syariah*. In Jakarta: LPFE Usakti.
- Wuisang, J. R. H., dkk.(2019). *Konsep Kewirausahaan dan UMKM*. Makaria Karya.
- Zakaria, S. (2024). *Pengantar teori ekonomi makro*. Uwais Inspirasi Indonesia.