



**PENGARUH PENYALURAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
TERHADAP PENGEMBANGAN UMKM DI KSPPS (BMT)
BAITUL MAAL WA TAMWIL EL-USWAH NAGARI AMPALU
KEC. KOTO SALAK DHARMASRAYA**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Perbankan syariah*

Oleh :

NUR HUSNA

1930401097

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



**THE EFFECT OF DISTRIBUTION OF MURABAHAH
FINANCING ON THE DEVELOPMENT OF UMKM IN KSPPS
(BMT) BAITUL MAAL WA TAMWIL EL-USWAH NAGARI
AMPALU KEC. KOTO SALAK DHARMASRAYA**

THESIS

*Written as a requirement for obtaining a Bachelor's Degree in Economics
Banking Study Program*

By

NUR HUSNA

1930401097

**SHARIA BANKING STUDY PROGRAM FACULTY OF ISLAMIC
ECONOMICS AND BUSINESS MAHMUD YUNUS BATUSANGKAR
STATE ISLAMIC UNIVERSITY**

1447 H/2025M

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Husna
NIM : 1930401097
Fakultas : Perbankan Syariah
Program Studi : Ekonomi Dan Bismis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI yang berjudul “**Pengaruh Penyaluran Pembiayaan Muarabahah Terhadap Pengembangan UMKM Di KSPPS (Bmt) Baitul Maal Wa Tamwil El-Uswah Nagari Ampalu Kec.Koto Salak Dharmasraya**” adalah hasil karya sendiri, tidak mengandung unsur plagiat dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Demikian pernyataan ini di buat dalam keadaan sadar dan tanpa ada unsur paksaan dari siapapun. Apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku di UIN Mahmud Yunus Batusangkar.

Batusangkar, Agustus 2025
Saya Yang Menyatakan



Nur Husna
NIM. 1930401097

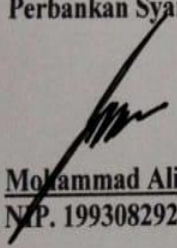
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas nama Nur Husna, NIM 1930401097 dengan judul “Pengaruh Penyaluran Pembiayaan *Muarabahah* Terhadap Pengembangan UMKM Di KSPPS (Bmt) Baitul Maal Wa Tamwil El-Uswah Nagari Ampalu Kec.Koto Salak Dharmasraya “ memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk di lanjutkan ke *munaqasah*.

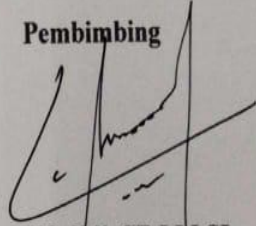
Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat di gunakan seperlunya.

Batusangkar, 6 Agustus 2025

Megetahui
Ketua Program Prodi
Perbankan Syariah


Mohammad Aliman Shahmi,ME
NIP. 199308292022031002

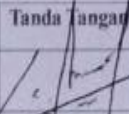
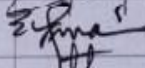
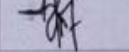
Pembimbing


Elfadhli, SE.I.M.SI
NIP.198206172007101002

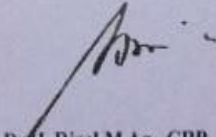
PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama Nur Husna, NIM: 1930401097, Judul: Pengaruh Penyaluran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan UMKM di KSPPS (BMT) *Baitul Maal Wa Tamwil* El-Uswah Nagari Amapalu Kec. Koto Salak Dharmasraya telah diuji dalam ujian *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar pada Rabu, 21 Agustus 2025 dinyatakan telah lulus dan dapat diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)) Program Studi Perbankan Syariah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Elfadhli, SEL, M.Si NIP. 198206172007101002	Ketua Sidang		20/8/2025
2.	Elidna Yenti, SE, Ak.M.Si. CA NIP. 197406232000032002	Penguji I		29/8/2025
3.	Siska Ferbriyanti S.Pd.M.Pd.E NIP. 19870222025212006	Penguji II		29/8/25

Batusangkar, 29 Agustus 2025
Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negri (UIN) Mahmud
Yunus Batusangkar


Dr. H. Rizal, M.A.g., CRP
NIP. 197310072002121001

ABSTRAK

NUR HUSNA, NIM 1930401097. Dengan judul skripsi ‘**Pengaruh Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan UMKM di KSPPS (BMT) *Baitul Maal Wa Tamwil* El-Uswah Nagari Ampalu Kec. Koto Salak Dharmasraya**’, Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Mahmud Yunus Batusangkar.

Dalam penelitian ini yang menjadi fokus penelitian adalah penyaluran pembiayaan *murabahah* yang masih belum optimal, karena masih banyak pelaku UMKM yang sangat membutuhkan tambahan modal untuk mengembangkan usahanya dan apakah pembiayaan *murabahah* benar-benar berpengaruh terhadap UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penyaluran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM.

Jenis penelitian menggunakan penelitian *field riset* (penelitian lapangan) dengan metode deskriptif dan pendekatan kuantitatif. Jumlah populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 63 orang, jumlah sampel sebanyak 63 orang dengan menggunakan teknik pengambilan total sampling. Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi, dan kuesioner. Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji instrumen penelitian, uji reabilitas, uji validitas, uji normalitas, analisis regresi linear sederhana, uji parsial (uji t), dan uji koefisien determinan (R^2).

Berdasarkan hasil analisis regresi linear sederhana diketahui bahwa terdapat pengaruh yang positif signifikan antara pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM di BMT El-Uswah Dharmasraya. Hal tersebut ditunjukkan oleh hasil penelitian menggunakan uji t diperoleh nilai signifikan sebesar $0,029 < 0,05$, sehingga menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* berpengaruh sig terhadap pengembangan UMKM atau H_0 ditolak. Hasil penelitian menggunakan angka koefisien determinasi ditunjukkan oleh angka R Square (R^2) sebesar 0,075 menunjukkan bahwa kontribusi pengaruh dari pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM sebesar 7,5% sedangkan sisanya 92,5% dipengaruhi oleh faktor lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata kunci: Pembiayaan *Murabahah*, Pengembangan UMKM

ABSTRACT

NUR HUSNA, Student ID Number 1930401097, with the title “The Effect of Murabahah Financing Distribution on MSME Development at the Baitul Maal Wa Tamwil El-Uswah Nagari Ampalu Cooperative (KSPPS) in Koto Salak, Dharmasraya” District, Sharia Banking Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, UIN Mahmud Yunus Batusangkar.”

This study focuses on the suboptimal distribution of murabahah financing, as many MSMEs desperately need additional capital to expand their businesses. The study aims to determine the effect of murabahah financing distribution on MSME development.

This study uses field research with descriptive methods and a quantitative approach. The population in this study was 63 people, and the sample size was 63 people using total sampling techniques. Data collection techniques included documentation and questionnaires. The data analysis techniques used in this study included instrument testing, reliability testing, validity testing, normality testing, simple linear regression analysis, partial t-tests, and coefficient of determination (R^2) tests.

Based on the results of the simple linear regression analysis, it was found that there was a significant positive effect between murabahah financing and MSME development at BMT El-Uswah Dharmasraya. This was demonstrated by the t-test, which obtained a significance value of $0.029 < 0.05$, indicating that murabahah financing had a significant effect on MSME development, or H_0 was rejected. The results of the coefficient of determination, indicated by the R^2 of 0.075, indicated that murabahah financing contributed 7.5% to MSME development, while the remaining 92.5% was influenced by other factors not examined in this study.

Keywords: Murabahah Financing, MSME Development

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	
LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI	
KATA PENGANTAR	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Batasan Masalah.....	6
D. Rumusan Masalah	6
E. Tujuan Penelitian.....	7
F. Manfaat Dan Luaran Penelitian.....	7
G. Definisi Operasional.....	8
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Landasan Teori	10
1.. Pengembangan UMKM.....	10
2.. Pembiayaan.....	29
3.. Jenis Pembiayaan.....	33
4.. pembiayaan <i>Murabahah</i>	34
B. Penelitian Yang Relevan	50
C. Kerangka Berfikir.....	51
D. Hipotesis	52
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	53
B. Tempat dan Waktu Penelitian	53

C. Populasi dan Sampel	54
D. Pengembangan Instrument	55
E. Teknik Pengumpulan Data	57
F. Teknik Analisis Data	57

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran umum KSPPS BMT EL-Uswah Dharmasraya	62
1. Sejarah Singkat KSPPS BMT El-Uswah Dharmasraya	62
2. Visi Dan Misi	63
3. Visi Dan Misi	63
4. Tujuan.....	64
5. Bidang produk KSPPS BMT EL-Uswah Dharmasraya	64
6.. Struktur Organisasi Kspps Bmt El-Uswah	65
B. Gambaran Umum Responden	66
C. Pengujian Persyaratan Analisis	69
1. Uji validitas data.....	69
2. Uji Normalitas	71
3. Analisis Regresi Linear	71
4. Uji hipotesis.....	72
D. Pembahasan Hasil Penelitian	73

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	77
B. Saran.....	77

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah UMKM yang ada di Nagari Ampalu Kec.Koto Salak Dharmasraya.....	3
Tabel 1. 2 Penyaluran pembiayaan <i>murabahah</i> untuk UMKM KSPPS BMT El-uswah Dharmasraya pada tahu 2020-2022.....	5
Tabel 3. 1 Rancangan Waktu Penelitian	53
Tabel 3. 2 Variabel dan indikator penelitian.....	78
Tabel 4. 1 Perizinan dan no NPWP.....	Error! Bookmark not defined. 61
Tabel 4. 2 Jenis kelamin responden	65
Tabel 4. 3 Usia Responden.....	Error! Bookmark not defined. 65
Tabel 4. 4 Jenis usaha.....	Error! Bookmark not defined. 66
Tabel 4. 5 Pendidikan.....	68
Tabel 4. 6 Lama usaha	68
Tabel 4. 7 Uji Validitas X	Error! Bookmark not defined. 68
Tabel 4. 8 Uji Validitas Variabel Y	Error! Bookmark not defined. 68
Tabel 4. 9 Uji Reabilitas Variabel X.....	70
Tabel 4. 10 Uji Reabilitas Y.....	70
Tabel 4. 11 Uji Normalitas.....	71
Tabel 4. 12 Regresi Linear Dan Parsial (T)	71
Tabel 4. 13 Parsial (T).....	72
Tabel 4. 14 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka berfikir	52
Gambar 4. 1 Struktur organisasi KSPPS BMT EL-USWAH Dharmasraya..	Error!

Bookmark not defined.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sistem ekonomi Islam mengalami perkembangan sejalan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Salah satu wujud nyata dari implementasi ekonomi syariah adalah munculnya berbagai lembaga keuangan syariah, baik yang berbentuk bank maupun non-bank. Keberadaan dan peran lembaga-lembaga ini sangat krusial, khususnya dalam mendorong pertumbuhan sistem ekonomi berbasis kerakyatan. Dalam praktiknya, pemberdayaan ekonomi masyarakat lebih banyak dijalankan oleh lembaga keuangan syariah non-bank. Baik lembaga keuangan syariah yang berbentuk bank maupun non-bank, keduanya beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip hukum Islam yang melarang pengambilan keuntungan berlebih yang dapat merugikan nasabah, seperti praktik riba atau bunga. Inilah yang menjadi pembeda utama antara lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan konvensional. Salah satu bentuk dari lembaga keuangan non-bank adalah lembaga keuangan mikro. Di Indonesia, Lembaga Keuangan Mikro (LKM) menunjukkan perkembangan yang signifikan, baik dari segi jumlah maupun keberadaannya, termasuk di antaranya lembaga keuangan mikro yang menerapkan prinsip-prinsip syariah.

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) merupakan representasi penerapan nilai-nilai syariah dalam bentuk lembaga keuangan berskala kecil atau mikro. Pengelolaan BMT didasari oleh prinsip keimanan, integrasi, semangat kekeluargaan, kebersamaan, kemandirian, serta menjunjung tinggi profesionalisme. BMT merupakan lembaga *intermediary* berusaha memutar siklus keuangan masyarakat untuk dapat lebih bermanfaat lagi bagi masyarakat sekitar, sehingga keberadaan BMT ditengah-tengah masyarakat diharapkan dapat berperan sebagai sesama ekonomi yaitu sama-sama untuk meningkatkan posisi ekonomi masyarakat (Miradj, 2021, p. 7).

BMT memiliki beberapa produk dimana diantaranya adalah *murabahah*. *Murabahah* adalah transaksi jual beli barang dengan tambahan harta atau

cost plus atas dasar harga pembelian yang pertama secara jujur dan transparan artinya penjual menyebutkan keuntungan-keuntungan secara terbuka didepan pembeli (Zainuddin, 2002, p. 150). Pembiayaan murabahah memiliki tujuan untuk mengurangi risiko kekurangan modal dalam suatu kegiatan usaha. Modal memegang peranan penting dalam menjalankan usaha, tidak hanya untuk mendukung peningkatan produktivitas, tetapi juga berfungsi sebagai indikator dalam mengukur tingkat pendapatan. Dalam konteks ilmu ekonomi, pendapatan diartikan sebagai imbal hasil yang diperoleh, baik dalam bentuk uang maupun bentuk lainnya, dari hasil penjualan.

Ketersediaan modal yang memadai memungkinkan suatu usaha untuk tetap bertahan dan menjalankan operasional harian secara optimal. Sebaliknya, keterbatasan modal menjadi hambatan dalam pengembangan usaha. Melalui pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah, perkembangan usaha dapat terdorong. Kemajuan usaha nasabah dapat dievaluasi dari tingkat pendapatan yang diperoleh, apakah menunjukkan peningkatan atau justru mengalami penurunan.

Pelaku usaha kecil termasuk dalam kelompok masyarakat berpenghasilan rendah yang sangat membutuhkan dukungan, khususnya terkait ketersediaan modal yang memadai untuk menjalankan usaha. Usaha kecil umumnya diidentifikasi sebagai sektor yang menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan dalam hal teknologi, permodalan, sumber daya manusia, strategi pemasaran, dan kualitas produk. Mengingat berbagai hambatan tersebut, diperlukan perhatian khusus dan upaya pencarian solusi sebagai bentuk pemberdayaan usaha kecil guna memperkuat pondasi perekonomian nasional.

KSPPS BMT El-Uswah Dharmasraya merupakan salah satu lembaga keuangan mikro yang berperan dalam menyediakan layanan keuangan bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Salah satu kendala utama yang sering dihadapi UMKM adalah kesulitan dalam mengakses permodalan, terutama ketika harus berurusan dengan lembaga perbankan.

Untuk itu, KSPPS BMT El-Uswah Dharmasraya hadir dengan tujuan mendekatkan akses modal melalui sistem pembiayaan yang mudah dijangkau, terjangkau secara biaya, serta menysasar langsung masyarakat, sehingga dapat membantu mengatasi persoalan permodalan yang umum dialami oleh UMKM.

Faktor yang mempengaruhi pertumbuhan UMKM adalah Pertumbuhan UMKM dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling berkaitan dan kompleks. Salah satu faktor utama adalah akses terhadap pembiayaan. Keterbatasan akses ke sumber pembiayaan merupakan hambatan signifikan bagi UMKM untuk mengembangkan usahanya. Bank dan lembaga keuangan sering kali memberikan persyaratan yang ketat sehingga banyak UMKM kesulitan mendapatkan modal yang diperlukan unktu ekspansi. Selain itu, faktor SDM juga memainkan peran penting dalam pertumbuhan UMKM, kualitas tenaga kerja yang kompeten dan terampil dapat meningkatkan produktivitas dan inovasi dalam bisnis. Dan ifrastrusktur yang memadai juga menjadi faktor krusial yang mempengaruhi pertumbuhan UMKM. Seperti infrastruktur yang baik seperti akses transportasi,teknologi informasi, dan komunikasi dapat melancarkan distribusi produk serta mempermudah UMKM dalam mengakses pasar yang lebih luas. (Zulkarnian nasution, 2025) Adapun jumlah UMKM yang terdapat di Nagari Ampalu adalah:

Tabel 1.1

**Jumlah UMKM yang ada di Nagari Ampalu
Kec.Koto Salak Dharmasraya pada tahun 2020-2022**

No	Nama Usaha	Jumlah UMKM
1	Kerupuk tempe	7
2	Kue bolu	8
3	Jual pakaian	7
4	Jual sembako	16
5	Warungan	6
6	Jual bahan bangunan	9

10	Jual pupuk/racun sawit	10
	Total	63

Sumber: Wali Nagari Ampalu

Dari data bahwa di nagari Ampalu terdapat beberapa jumlah UMKM, salah satunya usaha yang dijalankan adalah kerupuk tempe, usaha kerupuk tempe yang dijalankan terdapat di beberapa jorong yang ada di nagari Ampalu. Dari beberapa UMKM yang ada di nagari Ampalu masih banyak usaha yang sangat membutuhkan penyaluran pembiayaan untuk penambahan modal usahanya.

Dengan adanya BMT para UMKM sangat berharap dapat terbantu dalam masalah finansial usahanya untuk kebutuhan ekonomi dalam pengembangan usaha dan di harapkan dapat membantu sektor-sektor kecil. Kemajuan UMKM dapat dinilai melalui beberapa indikator seperti besarnya modal usaha, tingkat pendapatan, serta jumlah tenaga kerja yang terlibat. Suatu usaha dapat dikatakan mengalami perkembangan apabila terdapat peningkatan dalam jumlah modal yang diinvestasikan, kelancaran dalam operasional usaha, serta pertumbuhan pendapatan yang diperoleh. Salah satu yang menjadi permasalahan utama yang di hadapi pelaku UMKM di Nagari Ampalu adalah keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha. banyak pelaku UMKM yang mengalami kesulitan dalam memperoleh pinjaman dari lembaga keuangan kovesional karena keterbatasan agunan, persyaratan administrasi yang rumit dan penyaluran pembiayaan yang masih belum optimal, karena masih banyak pelaku UMKM yang sangat membutuhkan tambahan modal untuk mengembangkan usahanya. Adapun penyaluran pembiayaan *murabahah* terhadap UMKM sebagai berikut:

Tabel 1.2
Penyaluran pembiayaan *murabahah* untuk UMKM KSPPS BMT
El-uswah Dharmasraya pada tahu 2020-2022

Tahun	Pembiayaan <i>murabahah</i> yang disalurkan	Pembiayaan <i>murabahah</i> yang belum disalurkan	Nasabah UMKM
2020	Rp. 45.400.000	Rp.50.000.000	15
2021	Rp. 55.400.000	Rp. 60.700.000	22
2022	Rp. 88.500.000	Rp. 105.500.00	26

Sumber: KSPPS BMT El-uswah Dharmasraya

Berdasarkan data yang tersedia, pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh KSPPS BMT El-Uswah Dharmasraya kepada pelaku UMKM menunjukkan tren peningkatan setiap tahunnya. Kenaikan ini juga disertai dengan bertambahnya jumlah nasabah yang menerima fasilitas pembiayaan *murabahah*. Terutama pada tahun 2020, terlihat adanya lonjakan minat nasabah dalam memanfaatkan pembiayaan tersebut untuk kegiatan usaha UMKM. Diharapkan, penyaluran pembiayaan ini dapat memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan UMKM. Penyebab terjadinya pembiayaan *murabahah* yang belum tersalurkan karena UMKM memiliki kriteria kelayakan yang ketat untuk penerima pembiayaan *murabahah*, sehingga tidak semua nasabah dapat memenuhi kriteria tersebut dan UMKM memiliki kekhawatiran terjadinya gagal bayar atau resiko kerugian.

Dari produk pembiayaan yang dilakukan di KSPPS BMT El-uswah Dharmasraya bahwa penulis hanya memfokuskan kepada pembiayaan *murabahah* karena penulis ingin mengetahui pembiayaan *murabahah* yang diterapkan oleh KSPPS BMT El-uswah Dharmasraya Di KSPPS BMT El-Uswah Dharmasraya, jumlah nasabah yang memperoleh pembiayaan *murabahah* untuk usaha kecil menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun, begitu pula dengan total pembiayaan yang disalurkan kepada pelaku usaha mikro. Peningkatan pembiayaan ini berdampak pada bertambahnya modal

usaha yang dimiliki, dan dengan adanya tambahan modal tersebut, diharapkan dapat mendorong peningkatan pendapatan usaha kecil.

Berdasarkan latar belakang, maka peneliti tertarik untuk mengangkat judul tentang “**Pengaruh Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan UMKM Di KSPPS (BMT) *Baitul Maal Wa Tamwil* Nagari Ampalu Kec. Koto Salak Dharmasraya**”

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang dapat difokuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Adanya peningkatan penyaluran pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT El-uswah Dharmasraya.
2. Penambahan modal dari pembiayaan *murabahah* terhadap UMKM yang disalurkan oleh KSPPS BMT El-uswah Dharmasraya mempengaruhi pendapatan dan pengembangan UMKM.
3. Pembiayaan *murabahah* belum tersalurkan secara menyeluruh di KSPPS BMT El-uswah Dharmasraya.
4. Masih banyak UMKM yang belum berkembang dengan baik di Nagari Ampalu Kec. Koto Salak Dharmasraya

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah, penulis hanya fokus membahas tentang Pengaruh Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan UMKM dan yang menjadi studi kasus dalam penelitian ini adalah di KSPPS BMT El-uswah Dharmasraya.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah dapat difokuskan rumusan masalah sebagai berikut:

Bagaimana pengaruh penyaluran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM di KSPPS BMT El-Uswah Nagari Ampalu Kecamatan Koto Salak Kabupaten Dharmasraya?

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah :

Untuk mengetahui pengaruh penyaluran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM di KSPPS BMT El-Uswah Nagari Ampalu Kecamatan Koto Salak Kabupaten Dharmasraya.

F. Manfaat Dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran, baik bagi kalangan akademisi maupun masyarakat luas, sebagai upaya memperluas wawasan intelektual, khususnya dalam hal yang berkaitan dengan BMT.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi akademi, memberikan hasil pemikiran mengenai pembiayaan *murabahah* KSPPS BMT El-uswah Dharmasraya terhadap UMKM di Koto Salak. Hal ini dapat menambah literatur mengenai hal tersebut di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.
- b. Bagi penulis, menambah wawasan mengenai peran pembiayaan *murabahah* KSPPS BMT El-uswah Dharmasraya terhadap UMKM di Koto Salak.
- c. Bagi pemerintah, agar dapat melakukan peningkatan kesejahteraan masyarakat yang berada di Koto Salak melalui peran UMKM.
- d. Bagi masyarakat, agar dapat memperoleh pengetahuan tentang peran pembiayaan *murabahah* KSPPS BMT El-uswah Dharmasraya terhadap UMKM di Koto Salak.

3. Luaran Penelitian

Hasil yang diharapkan dari penelitian ini adalah dapat dipublikasikan dalam jurnal ilmiah serta menjadi tambahan referensi bagi perpustakaan Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

G. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam menafsirkan judul skripsi ini, penulis akan memberikan penjelasan mengenai beberapa istilah yang tercantum dalam judul tersebut:

1. Istilah pembiayaan murabahah berasal dari kata ribhu yang berarti keuntungan. Murabahah merupakan bentuk transaksi jual beli di mana penjual menawarkan barang dengan penambahan margin keuntungan (cost plus) berdasarkan harga beli awal. Dalam praktiknya, transaksi ini dilakukan secara jujur dan transparan, yaitu penjual secara terbuka menyampaikan besaran keuntungan kepada pembeli (Zainuddin, 2002, p. 150). Pembiayaan yang dimaksudkan adalah pembiayaan yang melakukan pembiayaan murabahah di KSPPS BMT El-Uswah Nagari Ampalu Kec. Koto Salak Dharmasraya. Adapun indicator tentang pembiayaan murabahah adalah :
 - a. Pengajuan pembiayaan murabahah prosedurnya lebih mudah
 - b. Proses pencairan pembiayaan murabahah lebih cepat dibandingkan produk pembiayaan lainnya Tingkat margin yang ditawarkan oleh pembiayaan murabahah lebih murah dan terjangkau
 - c. Biaya administrasi terjangkau
 - d. Pembiayaan murabahah melayani semua jenis UMKM yang dibutuhkan masyarakat
 - e. Pembiayaan murabahah membantu sejahteraan pelaku UMKM
 - f. Pembiayaan murabahah membantu pemodalan usaha UMKM
2. Menurut Rujito, UMKM merupakan salah satu bentuk usaha yang memiliki dampak signifikan terhadap perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari jumlah unit usaha yang terbentuk maupun kontribusinya

dalam menciptakan lapangan pekerjaan. Pengembangan UMKM yang dimaksud adalah pengembangan UMKM yang ada di Nagari Ampalu terhadap pembiayaan yang dilakukan di BMT El-Uswah Ke. Koto Salak Dharmasraya adapun indicator tentang pengembangan UMKM adalah:

- a. Pembiayaan murabahah meningkatkan produktivitas UMKM
- b. Adanya kenaikan konsumen/pembeli setelah melakukan pembiayaan di BMT
- c. Produk UMKM dapat meningkatkan kualitas produk menjadi lebih baik
- d. Pembiayaan murabahah dapat membantu dan menambah tenaga kerja untuk pengembangan UMKM
- e. Pembiayaan murabahah meningkatkan omset penjualan UMKM
- f. Pembiayaan murabahah dapat membantu dan menyediakan barang modal dan jasa untuk pengembangan UMKM
- g. Pembiayaan murabahah dapat meningkatkan pendapatan bersih UMKM
- h. Kondisi perekonomian semakin meningkat dan stabil (putri c. n., 2018)

Jadi pada penelitian ini penulis akan membahas mengenai Pengaruh Penyaluran Pembiayaan Murabahah Bmt Eluswah Nagari Ampalu Terhadap Pengembangan UMKM Nagari Ampalu Kec.Koto Salak Dharmasraya.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Pengembangan UMKM

a. Pengertian UMKM

UMKM merupakan bentuk usaha yang dijalankan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga. Di Indonesia, yang merupakan negara berkembang, UMKM dijadikan sebagai pilar utama dalam membangun perekonomian masyarakat. Hal ini bertujuan untuk mendorong kemandirian dan pertumbuhan ekonomi masyarakat. Saat ini, perkembangan UMKM di Indonesia menunjukkan peningkatan, baik dari segi jumlah maupun kualitas. Kemajuan ini tidak lepas dari dukungan pemerintah yang konsisten dalam memberikan perhatian dan pengembangan kepada pelaku UMKM. Peran pemerintah sangat krusial dalam menghadapi tantangan ekonomi ke depan, serta dalam menjaga stabilitas dan memperkuat fondasi perekonomian nasional.

Menurut Rujito, UMKM merupakan salah satu bentuk usaha yang memiliki dampak signifikan terhadap perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari jumlah unit usaha yang terbentuk maupun kontribusinya dalam menciptakan lapangan pekerjaan.

Menurut Ina Priamiana, UMKM merupakan penggerak pembangunan Indonesia melalui pengembangan empat aspek utama dalam kegiatan ekonomi, yaitu industri manufaktur, sektor agribisnis, pengelolaan sumber daya manusia, dan bidang usaha kelautan .

Menurut M. Kwartono, UMKM merupakan bentuk usaha milik masyarakat dengan total kekayaan bersih maksimal sebesar 200 juta rupiah, tidak termasuk nilai tanah dan bangunan tempat usaha. (irawati, 2023)

Merujuk pada Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dijelaskan bahwa UMKM merupakan perusahaan berskala kecil yang dijalankan dan dimiliki oleh

individu atau sekelompok kecil orang, dengan batasan tertentu dalam hal kekayaan dan pendapatan. Adapun definisi UMKM adalah:

- 1) Usaha mikro merupakan jenis usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan, yang karakteristiknya sesuai dengan ketentuan usaha mikro sebagaimana tercantum dalam peraturan perundang-undangan.
- 2) Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi produktif yang bersifat mandiri dan dijalankan oleh individu atau badan usaha, yang bukan merupakan bagian, milik, atau cabang dari usaha menengah, serta telah memenuhi syarat sebagai usaha kecil sebagaimana diatur dalam undang-undang.
- 3) Usaha menengah adalah usaha produktif berskala menengah yang dijalankan secara mandiri oleh individu atau badan usaha, yang tidak berstatus sebagai anak perusahaan atau cabang dari perusahaan lain, dengan nilai kekayaan bersih atau pendapatan tahunan yang sesuai dengan ketentuan dalam perundang-undangan.. (Kairunnisa, 2022)

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- 1) Usaha yang memiliki aset bersih maksimal sebesar Rp200.000.000, tidak termasuk nilai tanah dan bangunan tempat menjalankan usaha.
- 2) Usaha yang mencatat total penjualan tahunan tidak lebih dari Rp1.000.000.000.
- 3) Usaha yang bersifat mandiri, bukan merupakan bagian, cabang, atau berada di bawah kendali maupun keterkaitan langsung atau tidak langsung dengan usaha menengah ataupun besar.
- 4) Usaha yang berbentuk badan usaha milik perorangan, atau badan usaha yang tidak berstatus badan hukum, termasuk juga koperasi.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) didefinisikan sebagai kegiatan ekonomi produktif yang bersifat mandiri dan dijalankan oleh individu maupun badan usaha. Usaha ini bukan merupakan anak perusahaan, cabang, atau bagian dari perusahaan menengah maupun besar, baik secara langsung

maupun tidak langsung, dan memenuhi kriteria tertentu sebagaimana diatur dalam peraturan tersebut:

1) Kriteria Usaha Mikro Adalah Sebagai Berikut:

- a) Memiliki aset bersih yang melebihi Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah), tidak termasuk nilai tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Memperoleh pendapatan penjualan tahunan yang melampaui Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

2) Kriteria Usaha Kecil Adalah Sebagai Berikut:

- a) Memiliki aset bersih antara Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) hingga maksimal Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk nilai tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Memiliki pendapatan penjualan tahunan mulai dari Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) hingga maksimal Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

Ciri-Ciri Usaha Kecil:

- a) Produk atau komoditas yang dijalankan umumnya bersifat tetap dan jarang mengalami perubahan.
- b) Tempat atau lokasi usaha biasanya bersifat permanen dan tidak berpindah-pindah.
- c) Secara umum telah menjalankan pencatatan keuangan meskipun masih sederhana, di mana keuangan usaha mulai dipisahkan dari keuangan pribadi serta telah menyusun neraca usaha.
- d) Telah mengantongi izin usaha dan dokumen legalitas lainnya, termasuk Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- e) Pelaku usaha memiliki pengalaman dalam menjalankan usaha.
- f) Sebagian pelaku usaha telah memiliki akses terhadap pembiayaan dari perbankan.
- g) Mayoritas masih belum mampu menyusun manajemen usaha secara optimal, termasuk dalam penyusunan rencana bisnis (business plan).

Contoh Usaha Kecil:

- a) Usaha pertanian milik pribadi yang mengelola lahan sendiri dan mempekerjakan tenaga kerja.

- b) Pedagang yang beroperasi di pasar grosir sebagai agen.
 - c) Pedagang pengumpul lainnya di luar agen grosir.
 - d) Pelaku industri rumahan seperti pengolahan makanan dan minuman, pengrajin mebel, produk dari kayu dan rotan, peralatan rumah tangga, pakaian jadi, serta kerajinan tangan.
 - e) Usaha peternakan unggas seperti ayam dan itik, serta budidaya perikanan yang dikelola oleh koperasi berskala kecil.
- 3) Kriteria Usaha Menengah Adalah Sebagai Berikut:
- a) Memiliki aset bersih maksimal sebesar Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) hingga paling tinggi Rp10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah), tidak termasuk nilai tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b) Memiliki pendapatan dari penjualan tahunan hingga maksimal Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
- Contoh usaha menengah:
- a) Kegiatan usaha dalam bidang pertanian, peternakan, perkebunan, dan kehutanan dalam skala menengah.
 - b) Aktivitas perdagangan berskala besar, termasuk usaha ekspor dan impor.
 - c) Usaha yang bergerak di sektor jasa seperti pengiriman barang via laut (EMKL), industri garmen, serta layanan transportasi seperti taksi dan bus antarprovinsi.
 - d) Industri yang memproduksi makanan dan minuman, serta usaha di bidang elektronik dan logam.
 - e) Usaha tambang atau pengolahan batu gunung untuk keperluan konstruksi serta produksi marmer sintetis.

Badan usaha statistika mengemukakan bahwa batasan usaha mikro, kecil dan menengah adalah:

- 1) Usaha mikro adalah jenis usaha yang mempekerjakan kurang dari 5 orang, termasuk anggota keluarga yang membantu tanpa mendapatkan upah.
- 2) Usaha kecil adalah usaha yang mempekerjakan antara 5 hingga 19 orang.

- 3) Usaha menengah adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja antara 19 sampai 99 orang. (Hamdani, 2020, pp. 1-3).

b. Potensi UMKM

Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, potensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terletak pada kemampuannya dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, pemerataan pendapatan, peningkatan kesejahteraan masyarakat, penciptaan lapangan pekerjaan, serta pengurangan angka kemiskinan. Sementara itu, Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 07/Per.M.KUKM/VII/2015 mengenai rencana strategis Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2015–2019 menyebutkan bahwa potensi UMKM tercermin dari peranannya sebagai sumber penghasilan masyarakat, penyedia barang dan jasa dalam negeri, pembuka lapangan kerja, serta pemberi kontribusi terhadap peningkatan nilai tambah yang berdampak pada penurunan kemiskinan dan pertumbuhan ekonomi nasional. Ke depannya, potensi UMKM dapat dipengaruhi oleh faktor internal pelaku usaha maupun faktor eksternal dari lingkungan sekitar:

1) Potensi Internal

- a) Banyaknya jumlah UMKM menjadi modal utama dalam memberikan kontribusi yang lebih signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi.
- b) Fleksibilitas dalam struktur, karakter, serta pengelolaan UMKM memudahkan mereka beradaptasi dengan perubahan kapasitas internal maupun dinamika pasar dan kondisi ekonomi.
- c) UMKM memproduksi barang dan jasa dengan harga yang dapat dijangkau masyarakat, sehingga turut memperkuat pasar domestik, terutama dalam memenuhi kebutuhan pokok masyarakat.
- d) Besarnya jumlah UMKM membuka peluang untuk membangun keterkaitan usaha melalui rantai nilai dan rantai pasok, yang pada akhirnya dapat meningkatkan efisiensi dalam proses produksi dan distribusi.

2) Potensi Eksternal

- a) Adanya jaminan kepastian hukum menjadi faktor penting dalam mendorong pertumbuhan UMKM.
- b) Mudah nya mendirikan usaha informal, terutama di sektor mikro, menjadikan Indonesia memiliki potensi besar dalam melahirkan wirausahawan baru serta memperluas jumlah UMKM.
- c) Kemudahan berusaha juga ditunjang oleh melimpahnya sumber daya alam serta besarnya tingkat permintaan pasar yang sejalan dengan jumlah penduduk yang besar.
- d) Peran aktif pemerintah pusat dan daerah, disertai dukungan dari berbagai pihak terkait, menjadi faktor pendukung penting bagi pengembangan UMKM.
- e) Meningkatnya jumlah penduduk usia produktif yang dibekali dengan pendidikan dan keterampilan yang lebih baik menjadi sumber daya tenaga kerja yang potensial. (Nurlinda, 2024, pp. 8-9)

c. Ciri-ciri UMKM

UMKM mempunyai beberapa ciri khusus yang membedakannya dengan usaha lainnya, yaitu:

- 1) Kualitas sumber daya manusia masih belum mencerminkan sikap kewirausahaan yang profesional.
- 2) Sebagian besar pelaku usaha belum terhubung dengan layanan perbankan dan belum memiliki legalitas usaha seperti Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- 3) Produk atau jenis usaha yang dijalankan cenderung berubah-ubah dan belum bersifat tetap.
- 4) Lokasi usaha bersifat tidak permanen dan bisa berpindah sewaktu-waktu.
- 5) Sebagian besar pelaku UMKM belum mengelola administrasi usaha secara tertib dan sistematis (Rahyono, 2022, p. 13).

d. Karakteristik UMKM.

- 1) Pada umumnya, usaha kecil dan menengah dirintis dengan modal yang minim dan didukung oleh keterampilan yang terbatas dari pendiri atau pemilik usaha.
- 2) Ketersediaan sumber pendanaan yang bisa dimanfaatkan untuk menunjang operasional usaha masih sangat terbatas.
- 3) Sebagian besar pelaku UMKM belum memiliki pemahaman yang memadai terkait pencatatan keuangan atau akuntansi.
- 4) Pelaku UMKM umumnya mengalami kesulitan dalam menjalin kerja sama atau akses dengan lembaga perbankan maupun institusi keuangan lainnya (nurmalia, 2020, p. 8).

e. Klasifikasi UMKM

- 1) *Livelihood activities*, yaitu UMKM yang berperan sebagai sumber penghasilan atau pekerjaan utama, umumnya masuk dalam kategori sektor informal, seperti pedagang kaki lima.
- 2) *Micro enterprise*, yaitu UMKM yang berorientasi pada kegiatan kerajinan, namun belum menunjukkan karakteristik kewirausahaan secara penuh.
- 3) *Small dynamic enterprise*, yaitu UMKM yang telah memiliki semangat kewirausahaan dan mampu menjalin kerja sama dalam bentuk subkontrak maupun kegiatan ekspor.
- 4) *Fast moving enterprise*, yaitu UMKM yang sudah berjiwa wirausaha dan sedang dalam proses berkembang menjadi perusahaan skala besar.

f. Peran Penting UMKM

- 1) UMKM memiliki peran penting dalam menyediakan layanan ekonomi yang luas bagi masyarakat, berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan warga, mendukung pertumbuhan ekonomi, dan menjaga stabilitas nasional.
- 2) Pada masa krisis moneter tahun 1998, 2008, hingga 2009, UMKM terbukti mampu bertahan dari berbagai tekanan ekonomi yang melanda.
- 3) UMKM turut berperan besar dalam membantu negara dan pemerintah dalam penyediaan lapangan kerja baru.

- 4) Di Indonesia, UMKM kerap dikaitkan dengan berbagai persoalan sosial dan ekonomi domestik, seperti tingginya angka kemiskinan, ketimpangan dalam distribusi pendapatan, pembangunan yang tidak merata antara kota dan desa, serta permasalahan urbanisasi (Rosalinda Septiani Sitompul, 2022).

g. Prinsip-Prinsip UMKM

Menurut Pasal 4 Undang-Undang No 20 Tahun 2008 tentang UMKM, prinsip pemberdayaan UMKM, yaitu:

- 1) Mendorong tumbuhnya kemandirian, semangat kebersamaan, dan jiwa kewirausahaan dalam UMKM agar mampu berinovasi secara mandiri.
- 2) Menghadirkan kebijakan publik yang terbuka, dapat dipertanggungjawabkan, dan menjunjung prinsip keadilan.
- 3) Mengembangkan usaha yang berbasis pada potensi lokal dan berorientasi pada pasar, sesuai dengan keunggulan yang dimiliki UMKM.
- 4) Meningkatkan kemampuan bersaing UMKM di pasar.
- 5) Melaksanakan perencanaan, implementasi, dan pengawasan secara terintegrasi.

h. Asas-Asas UMKM

- 1) Asas kekeluargaan menjadi dasar dalam upaya memberdayakan UMKM sebagai bagian integral dari perekonomian nasional, yang dijalankan berdasarkan prinsip demokrasi ekonomi dengan nilai-nilai kebersamaan, keadilan, kemandirian, keseimbangan, kemajuan, serta penguatan ekonomi nasional demi kesejahteraan masyarakat.
- 2) Asas demokrasi ekonomi menegaskan bahwa pemberdayaan UMKM merupakan bagian tak terpisahkan dari pembangunan ekonomi nasional demi meningkatkan kesejahteraan rakyat.
- 3) Asas kebersamaan mendorong kolaborasi antara pelaku UMKM dan dunia usaha secara bersama-sama dalam rangka mencapai kesejahteraan masyarakat.
- 4) Asas efisiensi berkeadilan menjadi landasan dalam pelaksanaan pemberdayaan UMKM dengan menitikberatkan pada efisiensi yang

tetap menjunjung keadilan untuk menciptakan iklim usaha yang adil, sehat, dan kompetitif.

- 5) Asas keberlanjutan mengarahkan pemberdayaan UMKM secara terencana agar pembangunan ekonomi terus berjalan dan menghasilkan sistem ekonomi yang tangguh serta mandiri.
- 6) Asas berwawasan lingkungan mengutamakan upaya perlindungan dan pelestarian lingkungan dalam setiap kegiatan pemberdayaan UMKM.
- 7) Asas kemandirian menekankan pentingnya menggali dan memanfaatkan potensi serta kemampuan internal UMKM tanpa bergantung secara berlebihan pada pihak luar.
- 8) Asas keseimbangan kemajuan mengupayakan agar pemberdayaan UMKM dapat menjaga pemerataan pertumbuhan ekonomi antarwilayah dalam kerangka ekonomi nasional.
- 9) Asas kesatuan ekonomi nasional menekankan bahwa pemberdayaan UMKM merupakan bagian yang tak terpisahkan dari pembangunan sistem ekonomi yang menyatu secara nasional.

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan sarana bagi para pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan bisnis, yang dirancang secara khusus, sehingga penting bagi setiap individu yang terlibat di dalamnya untuk memahami dan menyadari identitas serta peran UMKM secara utuh. (Nurjaya, 2022).

i. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan UMKM

Pertumbuhan UMKM dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling berkaitan dan kompleks. Salah satu faktor utama adalah akses terhadap pembiayaan. Keterbatasan akses ke sumber pembiayaan merupakan hambatan signifikan bagi UMKM untuk mengembangkan usahanya. Bank dan lembaga keuangan sering kali memberikan persyaratan yang ketat sehingga banyak UMKM kesulitan mendapatkan modal yang diperlukan untuk ekspansi. Selain itu, faktor SDM juga memainkan peran penting dalam pertumbuhan UMKM, kualitas tenaga kerja yang kompeten dan terampil dapat meningkatkan produktivitas dan inovasi dalam bisnis. Dan infrastruktur yang memadai juga menjadi faktor krusial yang

mempengaruhi pertumbuhan UMKM. Seperti infrastruktur yang baik seperti akses transportasi, teknologi informasi, dan komunikasi dapat melancarkan distribusi produk serta mempermudah UMKM dalam mengakses pasar yang lebih luas. (Zulkarnian nasution, 2025)

j. Faktor yang mempengaruhi UMKM

1) Faktor internal

a) Aspek SDM

Selama ini perkembangan SDM di UMKM merupakan upaya banyak pihak untuk membantu pengembangan bisnis UMKM. Hal ini banyak dilakukan melalui peningkatan pengetahuan dibidang pemasaran, teknik produk, dan keuangan. sementara itu, keterampilan pelaku UMKM sendiri di bilang pengelolaan SDM krang mendapatkan perhatian.

b) Aspek keuangan

Pengelolaan keuangan dapat dilakukan dengan melalui akuntansi. Akuntansi merupakan proses sistematis untuk menghasilkan informasi keungan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan bagi penggunanya. Selama ini UMKM masih menggunkan uang sebagai alat tukarnya, akuntansi sangat dibutuhkan oleh UMKM. dan pada aspek ini mencakup perhitungan anggaran invastasi yang dibutuhkan, sumber pembiayaan investasi serta kamampuan mengasilkan keuntungan.

c) Aspek teknik produk dan operasi

yang menentukan usaha yang ekonomis, jenis teknologi dan peralatan yang digunakan. Aspek ini pada UMKM adalah gambaran bagaimana terjadinya proses produksi pada UMKM.

d) Aspek pasar dan pemasaran

e) Kinerja UKM

2) Faktor eksternal

a) Aspek kebijakan pemerintah

b) Aspek sosial budaya dan ekonomi

c) Aspek peranan lembaga terkait (Januardin, 2021)

k. Faktor Yang Menghambat Perkembangan UMKM

1) Faktor internal

Merupakan masalah klasik dari UMKM diantaranya adalah masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia. Kendala permasalahan produk sebagian besar pengusaha industri kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mamapu dalam mengaksesnya, khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja. Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk industri kecil. Kendala pemodal usaha sebagian besar industri kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relatif kecil.

2) Faktor eksternal

Merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembangan dan pembinaan UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya *monitoring* dan program yang tumpang tindih. (primandari, 2023)

l. Permasalahan Yang Dihadapi UMKM

1) Kesulitan pemasaran

Pemasaran masih kerap dianggap sebagai salah satu hambatan utama dalam perkembangan UMKM. Jika pelaku UMKM tidak melakukan perbaikan yang memadai dalam berbagai aspek terkait pemasaran seperti peningkatan mutu produk dan strategi promosi—maka akan sulit bagi mereka untuk bersaing dan terlibat aktif dalam era perdagangan bebas.

2) Keterbatasan finansial

UMKM menghadapi sejumlah tantangan utama, khususnya dalam aspek keuangan, seperti kesulitan dalam mengakses modal awal dan modal kerja, serta pembiayaan jangka panjang yang dibutuhkan untuk mendorong pertumbuhan output dalam jangka panjang. Meskipun modal awal umumnya berasal dari tabungan pribadi, namun

sumber dana tersebut sering kali tidak mencukupi untuk mendukung kegiatan produksi maupun investasi yang berkelanjutan.

3) Keterbatasan SDM

Salah satu tantangan besar yang dihadapi UMKM adalah keterbatasan sumber daya manusia, khususnya dalam bidang manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, pengelolaan usaha, akuntansi, strategi pemasaran, dan riset pasar. Padahal, kemampuan di bidang-bidang tersebut sangat penting untuk menjaga atau meningkatkan mutu produk serta mendorong peningkatan produktivitas

4) Masalah bahan baku

Keterbatasan pasokan bahan baku menjadi salah satu masalah yang cukup serius bagi banyak UMKM. Kondisi ini sering kali disebabkan oleh tingginya harga bahan baku, yang mendorong sebagian pelaku usaha untuk menghentikan usahanya dan beralih ke sektor ekonomi lain, sehingga berdampak pada semakin terbatasnya ketersediaan bahan baku bagi keberlangsungan usaha UMKM.

5) Keterbatasan teknologi

Ketidakmampuan pelaku usaha kecil dalam menetapkan pola manajemen yang tepat sesuai dengan kebutuhan dan tahap perkembangan usahanya menyebabkan pengelolaan usaha menjadi kurang optimal dan terbatas.

m. Pemberdayaan UMKM Agar Keluar Dari Permasalahan Bisa Di Perbaiki Dari Beberapa Aspek

1) Aspek manajerial

Langkah yang diambil dalam aspek manajerial meliputi peningkatan produktivitas, penguatan kemampuan di bidang pemasaran, serta pengembangan kualitas sumber daya manusia.

2) Aspek permodalan

Langkah yang diambil dalam aspek permodalan mencakup pemberian bantuan dana, antara lain melalui alokasi sebagian keuntungan BUMN sebesar 1–5%, kewajiban perbankan untuk menyalurkan minimal 20%

dari total portofolio kredit kepada usaha mikro dan kecil, serta penyediaan akses kredit yang lebih mudah.

3) Program kemitraan

Langkah yang ditempuh melalui program kemitraan adalah dengan membangun kerja sama antara UMKM dan usaha besar, melalui berbagai pola seperti sistem bapak angkat-anak angkat, pola PIR, keterkaitan hilir-hulu (backward linkage), keterkaitan hulu-hilir (forward linkage), pendanaan modal ventura, serta skema subkontrak.

4) Pengembangan sentra industry

Upaya yang dilakukan mencakup pengembangan sentra industri kecil di wilayah tertentu, baik dalam bentuk PIK (Permukiman Industri Kecil), LIK (Lingkungan Industri Kecil), maupun SUIK (Sarana Usaha Industri Kecil), yang dilaksanakan oleh UPT (Unit Pelayanan Teknis) dan TPI (Tenaga Penyalur Industri).

5) Program pembinaan

Langkah pembinaan dilakukan dengan memberikan pendampingan pada bidang usaha dan wilayah tertentu melalui pembentukan KUB (Kelompok Usaha Bersama) serta KOPINKRA (Koperasi Industri Kecil dan Kerajinan). (Nurmalia, 2019)

n. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam spektif islam

Dalam perspektif ekonomi Islam, UMKM merupakan bentuk usaha manusia yang mendukung kelangsungan hidup, ibadah, serta berkontribusi dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat. Prinsip ini berlaku secara universal tanpa diskriminasi. Artinya, aktivitas bisnis dalam Islam adalah perbuatan yang diperbolehkan oleh Allah SWT. Hal ini sejalan dengan sejarah, di mana Nabi Muhammad SAW juga terlibat dalam kegiatan perdagangan dan dikenal sebagai seorang pengusaha yang sukses.

Beberapa karakteristik usaha mikro antara lainnya:

- 1) Usaha mikro memiliki dimensi spiritual atau ilahiah (nizhamun rabbaniyun), karena pengaturannya didasarkan pada ketentuan dari Allah SWT.

- 2) Usaha mikro bersifat akidah (iqtishadun aqdiyyun), karena ekonomi Islam berakar dari keyakinan Islam yang mengharuskan setiap tindakan dapat dipertanggungjawabkan secara moral dan agama.
- 3) UMKM memiliki karakter ibadah (ta'abudi), karena prinsip dan sistemnya berpijak pada nilai-nilai ketuhanan.
- 4) Tidak secara langsung berkaitan dengan akhlak (murtabithun bil-akhlaqi), sebab dalam ekonomi Islam tidak ada pemisahan antara akhlak dan ekonomi—semuanya saling terintegrasi.
- 5) Bersifat fleksibel (al-murunah), karena sumber utama ekonomi Islam, yakni Al-Qur'an dan hadis, memberi ruang penyesuaian dalam berbagai kondisi.
- 6) Objektif (al-maudhu'iyah), artinya kegiatan ekonomi dijalankan secara adil tanpa membedakan perlakuan terhadap pelaku ekonomi.
- 7) Realistis (al-waqi'iyah), ekonomi Islam menyesuaikan diri dengan realitas dan praktik ekonomi yang ada di masyarakat.
- 8) Dalam pandangan Islam, harta sejatinya adalah milik Allah SWT, sehingga kepemilikan seseorang atas kekayaan tidak bersifat mutlak.
- 9) Kemampuan dalam mengelola harta (tarsyid istikhdam al-mal) menjadi penting, agar aset yang dimiliki digunakan secara bijaksana dan sesuai syariah. (putri, 2020)

o. Sektor UMKM di Indonesia

- 1) Sektor perdagangan
 - a) Merupakan sektor UMKM terbesar di Indonesia
Contoh : toko kelontong, warung sembako, pedagang pasar tradisional, dan bisnis retail kecil.
 - b) Banyak UMKM di sektor ini sudah beralih ke plafon e-commerce dan marketplace online.
- 2) Sektor kuliner (makanan dan minuman)
 - a) Salah satu sektor UMKM yang paling berkembang karena permintaan pasar yang tinggi.
Contoh : warung makan, katering, kedai kopi, usaha makanan ringan, dan street food.

- b) Tren UMKM kuliner saat ini mencakup makanan sehat, frozen food dan minuman kekinian.
- 3) Sektor kerajinan dan industri kreatif
 - a) Produk-produk handmade dan kreatif memiliki daya tarik tinggi, baik untuk pasar lokal maupun ekspor.
Contoh : batik, tenun, ukiran kayu, perhiasan handmade, souvenir dan produk dekorasi rumah.
 - b) Sering dikembangkan oleh UMKM di daerah wisata seperti bali, yogyakarta dan lombok.
- 4) Sektor jasa
 - a) Sektor jasa terus berkembang dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan tertentu.
 - b) Banyak UMKM jasa yang mulai beralih kedigital dengan memanfaatkan media sosial dan aplikasi layanan online.
Contoh : jasa laundry, salon kecantikan, bengkel motor, jasa desain grafis, fotografer dan jasa kebersihan.
- 5) Sektor pertanian, perkebunan dan peternakan
 - a) UMKM di sektor ini berperan dalam menyediakan bahan pangan bagi masyarakat.
 - b) UMKM di sektor ini mulai memanfaatkan teknologi pertanian modern untuk meningkatkan produksi.
Contoh : usaha hidroponik, peternakan ayam atau sapi, usaha perikanan, dan perkebunan teh atau kopi.
- 6) Sektor fashion dan tekstil
 - a) UMKM di bidang fashion berkembang pesat dengan adanya tren lokal yang unik.
 - b) Banyak UMKM fashion yang sudah merambah pasar internasional melalui platform digital.
Contoh : pakaian muslim, konveksi, tas handmade, sepatu lokal dan aksesoris fashion.
- 7) Sektor teknologi dan startup digital

- a) Sektor ini mulai berkembang dengan adanya UMKM berbasis teknologi.
 - b) Banyak UMKM di bidang ini yang berprofesi sebagai startup skala kecil.
Contoh : bisnis software, aplikasi mobile, pengembangan website dan digital marketing agency.
- 8) Sektor pariwisata dan ekonomi kreatif
- a) UMKM ini berkontribusi dalam mengembangkan sektor wisata di Indonesia
 - b) Sering dikembangkan di daerah wisata seperti Bali, Lombok dan Labuhan Baji.
Contoh : homestay, tour guide lokal, penyewaan kendaraan wisata dan bisnis oleh-oleh wisata.
- 9) Sektor kesehatan dan kecantikan
- a) Produk herbal dan kecantikan alami semakin populer di kalangan masyarakat.
 - b) UMKM di sektor ini banyak yang mulai masuk ke pasar ekspor karena permintaan yang tinggi.
Contoh : produksi jamu, skincare alami, minyak esensial dan usaha spa
- 10) Sektor energi dan lingkungan
- a) UMKM di bidang ini berkembang dengan adanya tren berkelanjutan.
 - b) Sektor ini masih terus berkembang dengan inovasi-inovasi baru dalam pengelolaan sumber daya.
Contoh : usaha daur ulang sampah, energi terbarukan (seperti biogas) dan produk ramah lingkungan. (made darsa, 2025)

p. Pengembangan UMKM

Pengembangan memiliki peran penting dalam keberlanjutan UMKM, selain aspek inovasi. Pengembangan dapat diartikan sebagai kondisi yang menunjukkan apakah suatu usaha mengalami kemajuan atau tidak, yang dapat diukur melalui sejumlah indikator tertentu. Upaya

pengembangan ini melibatkan peran pemerintah, pelaku usaha, dan masyarakat melalui pemberian berbagai fasilitas, pendampingan, bimbingan, serta bantuan nyata guna mendorong pertumbuhan, meningkatkan kapasitas, dan memperkuat daya saing UMKM.

Pengembangan UMKM berbasis daya saing melibatkan penerapan strategi yang digunakan untuk menilai aspek kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh suatu usaha. Kekuatan merujuk pada faktor-faktor positif yang memberikan keuntungan bagi usaha, misalnya melalui inovasi atau pengembangan produk. Sementara itu, kelemahan mencerminkan kendala atau kerugian yang dialami pelaku usaha, salah satunya akibat tekanan dari persaingan bisnis yang ketat.

Peluang merupakan kondisi yang sebaiknya dimanfaatkan oleh pelaku usaha, terutama ketika peluang tersebut terbuka luas, sehingga dapat mendorong dilakukannya inovasi terhadap produk. Sementara itu, ancaman bagi suatu usaha biasanya muncul dari persaingan antar perusahaan, di mana kompetitor menawarkan produk serupa. Dalam dunia bisnis, persaingan antar pelaku usaha menjadi salah satu tantangan terbesar yang harus dihadapi.

Pengembangan UMKM menghadapi berbagai tantangan yang kompleks. Untuk memperkuat sektor ini, diperlukan pembinaan yang terarah guna meningkatkan kapasitas pelaku usaha mikro menjadi usaha kecil, dan pelaku usaha kecil naik ke tingkat menengah. Kelemahan dalam manajemen dan kualitas sumber daya manusia menjadi salah satu penyebab utama UMKM kesulitan dalam menjalankan usahanya secara optimal, sehingga proses pengembangannya menjadi kurang maksimal.

Pengembangan usaha menjadi aspek penting dalam menjaga keberlangsungan UMKM, di samping inovasi. Pengembangan dapat dimaknai sebagai indikator yang menunjukkan apakah suatu usaha mengalami kemajuan atau tidak, yang penilaiannya dapat dilihat melalui berbagai ukuran tertentu. Setiap jenis usaha memiliki metode pengukuran yang berbeda, namun umumnya dilihat dari omzet harian, besarnya keuntungan, serta tingkat kepuasan konsumen. Melalui proses

pengembangan yang dilakukan oleh pelaku usaha, keberhasilan usaha dapat dievaluasi. Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM adalah keterbatasan modal. Akibatnya, proses pengembangan usaha menjadi terhambat, terlebih ketika pelaku usaha memilih meminjam modal dari rentenir yang menerapkan sistem riba. Ketika pelaku usaha terjebak dalam utang yang terus bertambah, maka keberlangsungan dan pertumbuhan usahanya menjadi tidak stabil. Kesalahan dalam pengelolaan modal seperti ini bahkan dapat menyebabkan usaha mengalami kebangkrutan.

Salah satu langkah yang dilakukan pemerintah untuk mendorong pertumbuhan UMKM adalah melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR), yaitu fasilitas pembiayaan yang ditujukan bagi pelaku UMKM dalam bentuk pemberian modal kerja. Program ini bertujuan untuk membantu pelaku usaha memperoleh akses permodalan, sehingga usaha yang dijalankan dapat berkembang lebih optimal.

Salah satu hambatan dalam pengembangan usaha adalah keterbatasan akses permodalan yang masih sulit dijangkau oleh pelaku UMKM. Untuk mengatasi persoalan ini, tidak cukup hanya mengandalkan peran pemerintah, melainkan juga diperlukan dukungan dari masyarakat dan perusahaan besar. Masyarakat dapat berkontribusi melalui keterlibatan sebagai tenaga kerja maupun sebagai penyedia modal bagi kemajuan UMKM. Sementara itu, perusahaan besar dapat berperan melalui program pembinaan dan bantuan pendanaan. Pembinaan dapat dilakukan dengan melibatkan UMKM dalam kegiatan seperti pameran atau seminar bertema inovasi produk guna mendorong pertumbuhan usaha. Di sisi lain, bantuan dana menjadi sangat penting, mengingat modal yang dimiliki UMKM sering kali belum sebanding dengan skala usaha yang dijalankan. Dukungan tersebut diharapkan dapat membuat UMKM tumbuh dan berkembang secara optimal di Indonesia. Saat ini, masalah utama dalam pengembangan UMKM masih berfokus pada akses permodalan, karena sebagian besar pelaku usaha kecil belum tersentuh oleh layanan pembiayaan dari lembaga keuangan.

Penyediaan modal usaha bagi pelaku usaha kecil merupakan salah satu bentuk upaya dalam pengembangan UMKM di berbagai daerah. Namun, kenyataannya, tingkat suku bunga yang tinggi serta kewajiban pengembalian pinjaman kepada pihak perbankan yang ketat menyebabkan para pelaku usaha enggan meminjam modal dari lembaga perbankan. Kekhawatiran utama mereka adalah ketidakmampuan dalam melunasi pinjaman, yang dapat berujung pada kebangkrutan usaha. Kondisi ini menunjukkan bahwa belum ada jaminan yang cukup kuat bagi pelaku UMKM untuk merasa yakin mendapatkan kemudahan akses pembiayaan dari lembaga perbankan. Hingga saat ini, banyak pelaku usaha kecil yang masih belum terjangkau oleh layanan kredit dari sektor perbankan.

Promosi melalui media cetak maupun media sosial dapat menjadi salah satu strategi pengembangan yang dilakukan oleh pelaku usaha agar produk mereka lebih dikenal oleh masyarakat luas. Mengikuti kegiatan pameran UMKM juga merupakan langkah efektif untuk memperkenalkan produk, selain memanfaatkan platform daring (online). Semakin tinggi tingkat eksposur terhadap suatu produk, maka peluang meningkatnya minat konsumen juga semakin besar. Apalagi jika produk yang ditawarkan menarik dan sesuai dengan tren saat ini, maka kemungkinan produk tersebut laris di pasaran pun meningkat. Media promosi sangat penting dalam mendukung kelancaran dan keberlangsungan usaha. Saat ini, pengembangan UMKM sangat bergantung pada dua hal utama, yaitu akses terhadap permodalan dan kemampuan berinovasi dalam produk. Jika keduanya berjalan seimbang, maka pengembangan UMKM akan berlangsung secara stabil. Terlebih lagi, jika didukung dengan strategi pemasaran digital, maka produk UMKM akan mampu bersaing dengan bisnis berskala besar. Oleh karena itu, inovasi dan pengembangan saling berkaitan erat dan menjadi kunci keberlanjutan usaha yang dijalankan.

2. Pembiayaan

a. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan adalah salah satu fungsi inti dari perbankan, yakni memberikan fasilitas berupa penyediaan dana guna memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang sedang mengalami kekurangan modal atau dana. Istilah pembiayaan berasal dari kata 'biaya' yang menggambarkan pengeluaran dana atau tujuan tertentu. Secara umum, pembiayaan mengacu pada penyediaan dana atau piutang yang disepakati antara bank dan pihak penerima. Pihak yang menerima pembiayaan bertanggung jawab untuk mengembalikan dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan, disertai dengan imbalan hasil dalam bentuk bagi hasil.

Pembiayaan merupakan penyediaan dana yang dialokasikan untuk mendukung kebutuhan modal kerja yang telah dirancang sebelumnya, baik dikelola secara mandiri maupun oleh pihak lain. Pembiayaan ini umumnya diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah begai dana untuk keperluan modal usaha atau investasi.

Berdasarkan Undang-Undang Perbankan No 10 Tahun 1998 pembiayaan diartik sebagai penyediaan dana atau tagihan yang diperlukan setara, yang diberikan atas dasar kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak lain, dimana pihak penerima pembiayaan dan kewajiban untuk mengembalikan dana atau tagiham tersebut dalam jangka waktu tertentu.di sertai dengan imbalan atau sistem bagi hasil.

Pembiayaan mengandung makna sebagai bentuk kepercayaan, dimana lembaga keuangan sebagai shahibul maal memberikan kepercayaan kepada pihak lain untuk menjalankan amanah sesuai kesepakatan. Secara umum pembiayaan merupakan kemampuan untuk melakukan pembelian atau memperoleh pinjaman dengan ketentuan sesuai kesepakatan.

Berdasarkan Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang diperlakukan setara, yang diberikan atas dasar kesepakatan antara lembaga keuangan dan pihak lain, di mana pihak penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan dana atau tagihan tersebut dalam

jangka waktu tertentu, disertai dengan imbalan atau sistem bagi hasil (Satria Rizal Muhammad, 2018, p. 110).

Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 Pasal 25, pembiayaan merupakan penyediaan dana atau tagihan yang dilakukan melalui berbagai skema syariah, seperti kerja sama usaha dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, transaksi sewa seperti ijarah dan ijarah muntahiyah bit tamlik (sewa beli), transaksi jual beli berbasis utang piutang seperti murabahah, salam, dan istishna, transaksi pinjaman dalam bentuk qardh, serta penyewaan jasa melalui akad ijarah (Andrianto, 2019, pp. 305-306).

Pembiayaan atau financing ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Dalam UU Nomor 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa 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

b. Tujuan dan manfaat pembiayaan

Secara garis besar, tujuan pembiayaan terbagi ke dalam dua kategori utama, yakni pembiayaan pada tingkat makro dan pembiayaan pada tingkat mikro.

Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:

- 1) Peningkatan ekonomi masyarakat, yaitu pembiayaan memberikan akses ekonomi bagi kalangan yang sebelumnya tidak memiliki kesempatan, sehingga mereka dapat memperbaiki kondisi ekonominya.
- 2) Penyediaan dana untuk pengembangan usaha, yaitu dana tambahan yang dibutuhkan untuk memperluas usaha dapat diperoleh melalui

pembiayaan, di mana dana dari pihak yang memiliki kelebihan disalurkan kepada pihak yang membutuhkan.

- 3) Peningkatan produktivitas, yaitu pembiayaan memberikan kesempatan bagi pelaku usaha untuk meningkatkan hasil produksinya, karena proses produksi tidak dapat berjalan tanpa adanya modal.
- 4) Penciptaan lapangan kerja baru, yaitu pembiayaan yang mendorong pertumbuhan sektor usaha akan berdampak pada meningkatnya kebutuhan tenaga kerja, sehingga dapat menciptakan peluang kerja baru.
- 5) Pemerataan pendapatan, yaitu ketika pelaku usaha produktif dapat menjalankan aktivitas ekonominya dan memperoleh penghasilan, maka akan terjadi aliran pendapatan yang lebih merata di masyarakat.

Sedangkan secara mikro pembiayaan dijelaskan dalam beberapa tujuan yaitu:

- 1) Dalam upaya memaksimalkan laba

Setiap bisnis yang dijalankan pada dasarnya bertujuan untuk memperoleh keuntungan. Para pelaku usaha tentu mengharapkan laba yang optimal. Untuk mewujudkan hal tersebut, diperlukan dukungan dana yang memadai agar operasional usaha dapat berjalan dengan baik.

- 2) Upaya meminimalkan risiko

Agar usaha dapat menghasilkan keuntungan secara optimal, salah satu faktor penting yang harus diperhatikan adalah meminimalkan berbagai risiko yang mungkin terjadi. Salah satu risiko tersebut adalah kekurangan modal, yang dapat diatasi melalui fasilitas pembiayaan.

- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi

Pengembangan sumber daya ekonomi dapat dilakukan melalui kombinasi antara sumber daya alam dan sumber daya manusia yang tersedia. Namun, jika tidak didukung oleh ketersediaan modal, maka penambahan dana menjadi hal yang diperlukan, yang dapat diperoleh melalui mekanisme pembiayaan.

- 4) Penyaluran kelebihan dana

Dalam kehidupan bermasyarakat, terdapat pihak-pihak yang memiliki kelebihan dana sementara, dan ada pula yang mengalami kekurangan. Terkait dengan permasalahan ini, mekanisme pembiayaan berperan sebagai jembatan untuk menyalurkan dan menyeimbangkan kelebihan dana dari pihak yang surplus kepada pihak yang membutuhkan atau mengalami defisit dana.

5) Menghindari terjadinya dana menganggur

Dana yang diterima melalui berbagai rekening pada bank syariah dalam fungsi pasif, perlu segera dialokasikan ke dalam bentuk aset produktif. Dengan demikian, tercipta keseimbangan antara dana yang diterima dan dana yang disalurkan. (elman johari, 2023)

Adapun manfaat pembiayaan ditinjau dari berbagai segi, yaitu :

- 1) Memungkinkan untuk memperluas dan mengembangkan usahanya.
- 2) Jangka waktu pembiayaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dana debitur, untuk pembiayaan investasi dapat di sesuaikan dengan kapasitas usaha yang bersangkutan dan untuk pembiayaan modal kerja dapat die panjang berulang-ulang.

c. Prinsip-prinsip pembiayaan

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 5C, yaitu:13

- 1) *Character* artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman
- 2) *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil
- 3) *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam
- 4) *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank
- 5) *Conditional* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.

Prinsip 5C tersebut terkadang ditambahkan dengan prinsip 1C, yaitu *Constraint* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.

d. Manfaat pembiayaan

Beberapa manfaat pembiayaan yang sudah disalurkan bank syariah kepada mitra usaha antara lain:

1) Manfaat Pembiayaan Bagi Bank

- a) Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapat sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank dan mitra usaha (nasabah).
- b) Pembiayaan akad berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat diketahui dengan meningkatnya perolehan laba.
- c) Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dana dan jasa.

2) Manfaat Pembiayaan Bagi Debitur

- a) Meningkatkan usaha nasabah
- b) Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah.
- c) Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.
- d) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya, sehingga nasabah dapat mengoptimalkan keuangan dengan rapat.

e. Jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, di antaranya:

- a. Pembiayaan menurut tujuan. Pembiayaan menurut tujuan dalam bank syariah dibedakan menjadi:
 - 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
 - 2) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

- b. Pembiayaan menurut jangka waktu. Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi:
- 1) Pembiayaan jangka waktu pendek, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun.
 - 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
 - 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

3. pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Bai' al-murabahah, yakni menjual *mabi'* dengan *ra's al-mal* (harga pokok) ditambah sejumlah keuangan tertentu yang disepakati dalam akad. Dalam kontrak *murabahah* penjual harus memberitahukan harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Kontrak *murabahah* dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan pembelian.

Secara etimologis, *murabahah* berarti keuntungan. Sementara dalam terminologi, *murabahah* adalah transaksi jual beli di mana penjual menawarkan barang dengan menyebutkan harga pokok ditambah margin keuntungan tertentu. Dalam akad ini, penjual secara transparan menginformasikan komponen harga kepada pembeli, dan harga jual tersebut disepakati oleh kedua belah pihak (Afrida, 2016, pp. 157-158).

Secara terminologi, para ulama sepakat mengenai esensi dari pengertian *murabahah*. Ulama Hanafiyyah mendefinisikan *murabahah* sebagai pengalihan kepemilikan suatu barang yang sebelumnya dimiliki melalui akad pertama, dengan harga pokok ditambah margin keuntungan tertentu. Ulama Malikiyah menyatakan bahwa *murabahah* adalah transaksi jual beli barang dengan harga beli yang disertai tambahan keuntungan, yang diketahui oleh kedua pihak yang berakad. Sementara itu, menurut ulama Syafi'iyah, *murabahah* merupakan jual beli dengan harga pokok atau setara dengannya, ditambah margin keuntungan yang dihitung berdasarkan proporsi tertentu dari harga tersebut. (basar, 2023)

Murabahah, yang juga dikenal dengan istilah *ba' bitsaman ajil*, berasal dari kata *ribhu* yang berarti keuntungan, sehingga *murabahah* dapat dimaknai sebagai transaksi yang saling memberikan keuntungan. Secara umum, *murabahah* adalah bentuk jual beli barang dengan penambahan margin keuntungan yang telah disepakati bersama. Dalam praktiknya, *murabahah* merupakan bentuk pembiayaan yang menguntungkan kedua belah pihak, di mana *shahibul maal* (pemilik dana) menyediakan barang yang dibutuhkan melalui mekanisme jual beli. Dalam transaksi tersebut, harga pokok dan margin keuntungan dijelaskan secara transparan, dan pelunasan dilakukan secara tunai.

Fatwa DSN MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 mengenai *murabahah* dijelaskan bahwa untuk mendukung masyarakat dalam menjalani kehidupan serta meningkatkan kesejahteraannya, bank syariah perlu menyediakan fasilitas *murabahah* bagi pihak yang membutuhkan. Skema ini dilakukan dengan cara menjual suatu barang kepada pembeli, di mana bank menyebutkan harga beli barang tersebut, kemudian menetapkan harga jual yang lebih tinggi sebagai keuntungan, yang disepakati dan dibayarkan oleh pembeli.

Undang-Undang Perbankan Syariah, akad *murabahah* merupakan perjanjian pembiayaan atas suatu barang, di mana penjual menyebutkan secara jelas harga perolehan barang kepada pembeli, dan pembeli menyetujui untuk membayar dengan harga yang lebih tinggi sebagai bentuk keuntungan yang telah disepakati bersama.

Menurut M. Syafi'i Antonio, *murabahah* merupakan bentuk transaksi jual beli di mana barang dijual dengan harga pokok ditambah margin keuntungan yang telah disepakati sebelumnya. Dalam praktiknya, penjual wajib menyebutkan harga pokok barang yang dibelinya, menetapkan besaran keuntungan, serta menentukan jangka waktu pembiayaan dan skema cicilan yang akan dibayarkan oleh pembeli.

Menurut Haitam dalam jurnal Haryoso (2017), *murabahah* merupakan proses pemindahan kepemilikan suatu barang yang kemudian

dijual kembali dengan harga asal ditambah sejumlah keuntungan tertentu (Melina, 2020, pp. 274-275).

Murabahah adalah menjual suatu barang dengan harga yang sama dengan harga barang yang akan dijual kemudian ditambah keuntungan, dimana keuntungan yang ditambah tersebut sesuai dengan kesepakatan di awal sebelum transaksi. *Murabahah* adalah jenis jual beli yang dapat dipercaya yang menggunakan prinsip syariah, dikarenakan sistem jual belinya dilakukan perjanjian sebelumnya antara kedua belah pihak atau lebih dan menjelaskan barga barang yang ingin dibeli tersebut.

Murabahah merupakan jenis transaksi dalam jual beli untuk barang tertentu, besar biayanya sama dengan harga yang diperoleh barang tersebut, akan tetapi ada penambahan keuntungan yang sudah ada kesepakatan sebelum melakukan akad antara kedua belah pihak. akad *murabahah*, penjual wajib menginformasikan harga perolehan barang serta menetapkan besaran keuntungan yang akan ditambahkan. Saat ini, jenis pembiayaan *murabahah* menjadi yang paling sering digunakan oleh berbagai lembaga keuangan syariah karena penerapannya dianggap lebih sederhana dibandingkan dengan jenis pembiayaan syariah lainnya.

Murabahah merupakan jenis transaksi dalam jual beli untuk barang tertentu, besar biayanya sama dengan harga yang diperoleh barang tertentu, akan tetapi ada penambahan keuntungan yang sudah ada kesepakatan sebelum melakukan akad antara kedua belah pihak, dengan hal ini yang menjual (bank) memberitahukan dahulu harga yang diperoleh ke pihak pembeli (nasabah). Dan *murabahah* adalah suatu sistem jual beli islam yang melakukan akad nya dengan terang-terangan, agar pihak yang membeli dapat mengetahui keuntungan yang diperoleh oleh penjual.

Murabahah adalah salah satu produk pembiayaan yang digunakan untuk menyalurkan dana kepada masyarakat melalui mekanisme akad jual beli. Dalam hal ini, bank membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan yang telah disetujui bersama. Pembayaran oleh nasabah dilakukan secara bertahap, di mana besaran angsuran didasarkan

pada harga pokok barang ditambah margin keuntungan yang telah disepakati saat akad dibuat (Mursalin, 2023).

b. Teori Tentang Pembiayaan *Murabahah*

- 1) Teori Akad *Murabahah*: Teori ini menjelaskan bahwa *murabahah* adalah suatu akad jual beli yang sah menurut syariah, di mana penjual menyebutkan harga pokok dan keuntungan yang diinginkan.
- 2) Teori Jual Beli: Teori ini menjelaskan bahwa *murabahah* adalah suatu bentuk jual beli yang memenuhi rukun dan syarat jual beli dalam Islam.
- 3) Teori Keuangan Islam: Teori ini menjelaskan bahwa pembiayaan *murabahah* adalah suatu instrumen keuangan Islam yang digunakan untuk membiayai kebutuhan masyarakat dengan cara yang sesuai dengan prinsip syariah.
- 4) Teori Risiko dan Keuntungan: Teori ini menjelaskan bahwa pembiayaan *murabahah* memiliki risiko dan keuntungan yang harus dikelola dengan baik oleh pihak bank dan nasabah.

Dalam teori pembiayaan *murabahah*, ada beberapa konsep yang penting, seperti:

- 1) Harga Pokok: Harga yang dibayarkan oleh penjual untuk memperoleh barang.
- 2) Keuntungan: Jumlah yang ditambahkan pada harga pokok sebagai keuntungan penjual.
- 3) Rukun *Murabahah*: Syarat-syarat yang harus dipenuhi agar akad *murabahah* sah

c. Dasar Hukum Pembiayaan *Murabahah*

- 1) Al-Quran

Al-Qur'an an-nisa:29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ؕ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ؕ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. Larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan. (QS.An-Nisa ayat/29)*

Al-baqarah 275

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

Artinya: *Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gil 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.

Qs. Al-Baqarah:280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِن كُنْتُمْ

تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya: *dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.(QS. Al-Baqarah ayat/280). (Afrida, 2016, p. 158)*

Qs. Al-Maidah:1

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۚ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ

عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ تَحَكَّمُ مَا يُرِيدُ ﴿١﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya. Aqad (perjanjian) mencakup: janji prasetia hamba kepada Allah dan Perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya.(QS. Al-Maidah ayat 1)*

2) Hadis Rasulullah SAW

Dari *Rifa'ah Ibn Rafi*, bahwa Rasulullah di Tanya: wahai Rasulullah, pekerjaan apa paling baik? Rasulullah menjawab

pekerjaan orang dengan tangannya sendiri dan jual beli secara mabrur. (Riwayat Ahmad, Al Bazzar Dan Ath Thabrani).

Dari riwayat *Ibnu Majah nabi* bersabda, ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, *muqharadah* (*Mudharabah*), dan mencapur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk di jual. (HR. Ibnu Majah Shuhaib)

3) Ijma'

Mayoritas ulama membolehkan jual beli dengan cara *murabahah*, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang di hasilkan dan di miliki orang lain.

Imam Syafi'i mengatakan bahwa jika seseorang menunjukkan komoditas kepada seseorang dan mengatakan kamu beli untukku, aku akan berikan keuntungan begini-begini, kemudian orang itu membelinya maka transaksi itu sah.

4) Fatwa DSN-MUI

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04 DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *murabahah*, sebagai berikut:

a) Ketentuan umum

- (1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- (2) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariat islam.
- (3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitasnya.
- (4) Bank memberi barang yang diperlukan oleh nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- (5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- (6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual sesuai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahukan

secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

- (7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati pada jangka waktu tertentu yang telah sepakati oleh sebelah dua pihak.
- (8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- (9) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

b) Ketentuan *murabahah* kepada nasabah

- (1) Nasabah menyampaikan pengajuan dan membuat perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
- (2) Jika bank menerima pengajuan tersebut, maka ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah kepada pedagang.
- (3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) 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, maka biaya yang telah dikeluarkan harus dibayar dari uang muka yang telah disetorkan.
- (6) Jika nilai uang muka barang kurang dan kerugian harus ditanggung oleh bank, maka bank dapat meminta sisa kerugian kepada nasabah.

- (7) Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternative dari uang muka, maka:
- (a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - (b) Jika nasabah batal membeli, maka uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, maka nasabah wajib melunasi kekurangannya.
- c) Jaminan dalam *murabahah*
- (1) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya.
 - (2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- d) Hutang dalam *murabahah*
- (1) Secara prinsip penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan oleh nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, maka ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
 - (2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, maka ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
 - (3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, maka nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian di di perhitungkan.
- e) Penundaan pembayaran dalam *murabahah*
- (1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.

- (2) Jika nasabah sengaja menunda pembayaran atau salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka dapat diselesaikan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah musyawarah yang dilakukan tidak mencapai kesepakatan.

f) Bangkrut dalam *murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit atau gagal menyelesaikan hutangnya, maka bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan (S, Januari-Juni 2021, pp. 136-139).

d. Tujuan Pembiayaan Murabahah

Murabahah tidak dapat digunakan sebagai modal pembiayaan (mode of financing) selain untuk tujuan nasabah memperoleh dana guna membeli barang/komoditas yang diperlukannya. Demikian ditegaskan oleh Maulana Taqi Usmani. Apabila untuk tujuan lain selain untuk membeli barang/komoditas, murabahah tidak boleh digunakan. Misalnya apabila nasabah memerlukan dana untuk membeli kapas untuk bahan baku pabrik tenunnya, bank dapat menjual kapas tersebut berdasarkan murabahah. Apabila dana tersebut digunakan untuk keperluan- keperluan lain, misalnya untuk membayar harga barang/komoditas yang sebelumnya telah dibelinya (yaitu untuk refinancing dana milik nasabah yang telah digunakan untuk membeli barang/komoditas tersebut), atau untuk membayar tagihan rekening listrik atau membayar gaji pegawainya, murabahah tidak dapat digunakan karena murabahah mensyaratkan jual beli komoditas secara nyata (a real sale of some commodities), bukan semata-mata untuk memberi pinjaman.

e. Rukun dan Syarat Pembiayaan *Murabahah*

Untuk menentukan keabsahan suatu akad murabahah, terlebih dahulu harus dipenuhi rukun dan syarat yang telah ditetapkan dalam syariat Islam. Oleh sebab itu, dalam pembiayaan murabahah wajib terdapat unsur-unsur dan ketentuan yang menjadi rukun dan syarat dalam transaksi jual beli:

1) Rukun Pembiayaan *Murabahah*

- a) *Ba'I* atau penjual, penjual di sini adalah orang yang mempunyai barang dagangan atau orang yang menawari suatu barang.
 - b) *Musytari* atau pembeli, adalah orang yang melakukan permintaan terhadap suatu barang yang ditawarkan oleh penjual.
 - c) *Mabi'* atau barang, adalah komoditi, benda, objek yang diperjual belikan.
 - d) *Tsaman* atau harga jual, adalah sebagai alat ukur untuk menentukan nilai suatu barang .
 - e) *Ijab* dan *qabul* yang dituangkan dalam akad.
- 2) Syarat Pembiayaan *Murabahah*
- a) Pihak yang berakad (penjual dan pembeli)
 - (1) Cakap hukum.
 - (2) Suka rela atau ridha, tidak dalam keadaan terpaksa atau dibawah tekanan.
 - b) Objek yang diperjual belikan
 - (1) Tidak termasuk yang diharamkan atau yang dilarang oleh agama.
 - (2) Bermanfaat.
 - (3) Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan.
 - (4) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.
 - (5) Sesuai spesifikasi yang diterima pembeli dan diserahkan penjual.
 - (6) Jika berupa barang bergerak maka barang itu harus bias dikuasai pembeli setelah dokumentasi dan perjanjian akad diselesaikan.
 - c) Akad atau *Sighat (Ijab Dan Qabul)*
 - (1) Harus jelas dan disebutkan secara spesifikasi dengan siapa berakad.
 - (2) Antara *ijab* dan *qabul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifik barang maupun harga yang disepakati.
 - (3) Tidak menggantungkan keabsahan transaksi pada masyarakat yang akan datang.

- (4) Tidak membatasi waktu, misal saya jual kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan dan setelah itu akan menjadi milik saya kembali.

d) Harga

- (1) Harga jual adalah harga beli yang ditambah keuntungan.
- (2) Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.
- (3) Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama (Y, Juli-Desember 2016, p. 160).

f. Unsur –Unsur Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan perti perbankan atau pun BMT haruslah berdasarkan atas kepercayaan dengan demikian pada dasarnya pembelian pembiayaan merupakan pemberian kepercayaan kepada pihak yang dipercaya dalam meneima pembiiaan tersebut. Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah :

- 1) Kepercayaan adalah suatu keyakinan pemerii pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan (berupa uang, barang atau jasa) Akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu dimasa datang.
- 2) Kesepakatan di samping unsur kepercayaan didalam pembelian pembiayaan atau kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara sipemberi kredit dengan si penerima kredit.
- 3) Jangka waktu, setiap pembiayaan atau krerdit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu. Jangka waktu ini mencakup jangka waktu pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah atau jangka panjang.
- 4) Resiko, adanya suatu tegang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pmberian kredit. Semangkin panjang pembiayaan atau kredit semangkin besar risikonya demikian pula sebaliknya.

g. Risiko Pembiayaan *Murabahah*

- 1) *Defaul* atau kelalaian, terjadi ketika nasabah sengaja tidak melunasi angsuran yang harus dibayarkan.
- 2) Fluktuasi harga komparatif, muncul saat harga barang di pasar meningkat setelah lembaga keuangan membeli barang tersebut untuk nasabah, sementara lembaga keuangan tidak dapat mengubah harga jual yang telah disepakati.
- 3) Penolakan nasabah, dimana nasabah bisa saja menolak barang yang dikirimkan oleh lembaga keuangan karena berbagai alasan, seperti kerusakan saat pengiriman.
- 4) Dijual, karena pembiayaan *murabahah* merupakan jual beli secara kredit, setelah kontrak ditandatangani, barang menjadi milik nasabah. Dengan demikian, nasabah berhak melakukan tindakan apapun terhadap barang tersebut, termasuk menjualnya (Fikruddin, 2015, p. 260).

h. Prosedur Pembiayaan *Murabahah*

Dalam mengajukan pembiayaan tentunya memiliki proses- proses tertentu sesuai dengan kebijakan masing-masing bank atau instansi keuangan lainnya. Ada beberapa tahapan dalam proses pembiayaan:

1) Inisiasi

Inisiasi merupakan tahapan awal dalam menentukan persyaratan atau tipe atau kriteria calon nasabah pembiayaan sehingga sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh pihak bank. Dalam inisiasi ini terdapat 3 hal yakni:

a) Solisitasi

Ialah proses dimana pihak bank mencari calon nasabah yang sesuai dengan kriteria kebijakan bank tersebut. Tahapannya yakni dengan cara menetapkan pasar yang dituju, bisnis yang dituju (misalnya pemberian pembiayaan ke PNS, Karyawan dll.), penetapan nasabah yang di biyai.

b) Evaluasi

Ialah proses penilaian atau pengumpulan data pihak nasabah yang dilakukan oleh pihak bank dalam pembiayaan yang telah diberikan kepadanya. Biasanya pihak bank berkunjung ke nasabah, dengan membuat laporan kunjungan ke nasabah, melakukan pengumpulan data-data (surat permohonan, data lengkap seperti (KTP, KK, NPWP, no Rekening, surat keterangan gaji, jaminan, proposal usaha yang dibiayai, proyeksi aliran kas usaha), kemudian data akan dimasukkan ke file pembiayaan dan dilakukan tahapan pengidentifikasian (persetujuan, profil nasabah, laporan dari kunjungan pihak bank), tahapan Evaluasi lanjutan dengan mengevaluasi kelayakan usaha yang akan dibiayai, tujuan usaha, latarbelakang nasabah, jaminan dan checking

c) Approval

Dalam proses approval merupakan lanjutan dari tahapan evaluasi dimana pada tahap ini Account Officer mempresentasikan usulan pembiayaan di depan komite pembiayaan. Dimana akan ditetapkan nya usulan pembiayaan yakni diterima atau ditolak, jika ditolak berkas-berkas yang telah di masukkan kepada pihak bank akan dikembalikan semuanya, namun jika diterima maka surat atau berkas akan langsung di tanda tangani pihak bank dan bank akan memberi offering later yaitu dokumen yang menyatakan komitmen bank akan membiayai usaha nasabah.

2) Dokumentasi

Pada tahap ini merupakan tahapan kedua yakni setelah pihak bank menetapkan pihak nasabah yang akan diberikan pembiayaan. Adapun dokumentasi sebelum penandatanganan (memberikan seluruh berkas yang telah disetujui pihak bank yakni akad pembiayaan, jaminan dan dokumen pendukung lainnya), sedangkan dokumentasi sebelum pencairan dana (memberikan surat permohonan realisasi pembiayaan, dan dokumen tambahan yang di syaratkan offering later)

3) Monitoring

Monitoring dibagi menjadi 2 yakni monitoring aktif ialah pihak bank mengunjungi langsung pihak nasabah dan memberikan laporan kunjungan langsung ke nasabah, sedangkan monitoring pasif yakni melihat pembayaran yang dilakukan nasabah kepada bank tiap akhir tahun mengadakan restrukturisasi (memperbarui struktur nasabah), rescheduling (perpanjangan jangka waktu) dan reconditioning (pengurangan dan perpanjangan jangka waktu dari dana yang dipinjam).

i. Konsep Efektivitas Pembiayaan

Secara prinsip, efektivitas berorientasi pada hasil akhir (outcome), di mana suatu kegiatan dianggap efektif jika output yang dihasilkan mampu mencapai tujuan yang telah ditetapkan dengan tepat (spending wisely). Efektivitas mencerminkan sejauh mana keberhasilan suatu tujuan tercapai; semakin dekat hasil kegiatan dengan sasaran yang direncanakan, maka semakin tinggi tingkat efektivitasnya.

Efektifitas pembiayaan juga dapat diukur dengan cara dilihat dari beberapa aspek yang berpengaruh yaitu:

- 1) Prosedur pembiayaan
 - a) Mekanisme pengajuan pembiayaan.
 - b) Mekanisme penyaluran pembiayaan.
 - c) Mekanisme pengembalian pembiayaan
- 2) Dampak pembiayaan terhadap kondisi usaha
 - a) Peningkatan pendapatan.
 - b) Peningkatan keuntungan.

Efektifitas pembiayaan juga dapat dilihat dari dua aspek yang sangat berpengaruh, yaitu:

- 2) Pembiayaan lancar dan tidak ada tunggakan.
- 3) Pembiayaan yang di berikan dapat meningkatkan harta dan kesejahteraan anggota serta usaha semangkin berkembang (Noka, 2019, pp. 326-327).

j. *Murabahah* sebagai model pembiayaan

Murabahah hanya digunakan sebagai model jual beli semata, bukan sebagai instrumen pembiayaan. Menurut syariat Islam, modal pembiayaan yang sejati adalah mudharabah dan musyarakah, namun dalam praktiknya terdapat berbagai kendala. Karena itu, para ulama kontemporer memperbolehkan penggunaan murabahah sebagai bentuk pembiayaan yang sesuai dengan kondisi tertentu. Menurut Usmani (2002), terdapat dua hal penting yang perlu dipahami terkait hal ini, yaitu sebagai berikut:

- 1) Penting untuk diingat bahwa pada dasarnya murabahah bukanlah model pembiayaan, melainkan digunakan sebagai pembiayaan untuk menghindari riba, karena bunga tidak sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Penggunaan murabahah sebaiknya dibatasi hanya pada situasi tertentu di mana mudharabah dan musyarakah tidak lagi praktis diterapkan.
- 2) Pembiayaan murabahah bukan sekadar pengganti bunga dengan keuntungan atau markup semata, melainkan dipandang oleh para ulama sebagai model keuangan yang melibatkan jual beli barang produktif atau barang yang dapat diperjualbelikan kembali. Oleh karena itu, murabahah harus sesuai dengan prinsip tersebut dan tidak boleh disamakan dengan pinjaman berbunga; jika demikian, maka transaksi murabahah dianggap tidak sah (L, 1 April 2017, pp. 83-84)

k. Teori yang menjelaskan tentang pengaruh pembiayaan murabahah terhadap pengembangan UMKM adalah sebagai berikut:

1. Teori pembiayaan murabahah yang mana teori ini menjelaskan Pembiayaan murabahah memberikan alternatif modal yang sesuai syariah bagi pelaku UMKM, sehingga memudahkan akses pembiayaan dan memungkinkan UMKM mendapatkan modal kerja tanpa harus terjebak sistem bunga konvensional. Dengan modal yang cukup, UMKM dapat meningkatkan kapasitas produksi dan daya saing usahanya. (Usmani, 2002; Iqbal & Molyneux, 2005)
2. Teori Pengembangan UMKM menjelaskan Pengembangan UMKM dapat diukur dengan beberapa indikator, seperti peningkatan laba,

peningkatan omzet, memperluas pangsa pasar, dan menambah aset usaha. oleh karena itu penyaluran pembiayaan efektif berperan signifikan dalam proses pengembangan UMKM. (Winarno, 2015; Hatten, 2012)

3. Teori Keuangan Mikro menjelaskan Keuangan mikro adalah suatu bidang yang mempelajari tentang penyediaan jasa keuangan kepada masyarakat dengan pendapatan rendah. Pembiayaan murabahah dapat menjadi salah satu instrumen keuangan mikro yang efektif untuk meningkatkan kinerja UMKM.
4. Teori Ekonomi Islam menjelaskan Ekonomi Islam adalah suatu sistem ekonomi yang berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Pembiayaan murabahah adalah salah satu instrumen ekonomi Islam yang dapat membantu meningkatkan kinerja UMKM dengan cara yang sesuai dengan prinsip syariah.

B. Penelitian Yang Relevan

Penelitian ini mengenai Pengaruh Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan UMKM di KSPPS BMT El-uswah Nagari Ampalu Kec. Koto Salak Dharmasraya. Peneliti menemukan beberapa tulisan yang berkaitan dengan penelitian ini :

1. Skripsi Cindy Nadia Putri (2018) dengan judul penelitian “*Pengaruh Penyaluran Pembiayaan Murabahah Terhadap Usaha Kecil KJKS BMT AL-Makmur Cubadak Lima Kaum*” dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitiannya adalah usaha kecil yang ada di Lima Kaum dan metode penelitian yang digunakan adalah statistik deskriptif dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpulkan dan teknik analisis data yang digunakan adalah uji validasi data, uji asumsi klasik, uji t dan uji R².

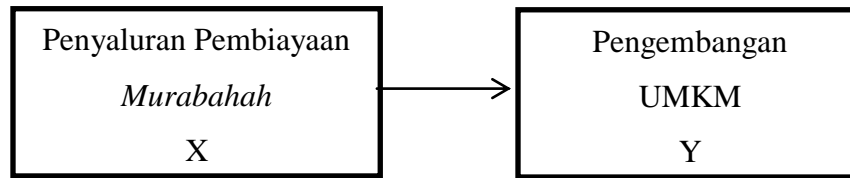
Yang menjadi pembeda dalam penelitian ini dilihat dari tempat dan waktu penelitian. Dan yang menjadi persamaan dalam penelitian ini adalah penelitian ini juga meneliti tentang pembiayaan yang digunakan untuk pengembangan UMKM.

2. Skripsi Sinar Mentari (2020) dengan judul penelitian “*Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di PT.BPRS PNM Patuh Beramal Kota Mataram*” dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian dengan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan menggunakan angka dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah dikumpulkan dengan data yang digunakan adalah uji instrument penelitian, uji normalitas, uji analisis regresi linear sederhana, uji t dan uji R². Dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini bahwa pembiayaan *murabahah* yang dilakukan sangat berpengaruh positif terhadap peningkatan nasabahnya. Yang menjadi pembeda antara penelitian ini adalah tempat, waktu dan penelitian membahas tentang peningkatan pendapatan nasabah yang melakukan UMKM.
3. Skripsi Siti Nurhidayatul Fitri (2022) dengan judul penelitian “*Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada KSPPS Karya Mandiri Jerowaru*” dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian dengan pendekatan asosiatif dengan cara mendeskripsikan tentang keadaan objek mengukur angka, mengumpulkan data dan menampilkan hasil, pengumpulan data yang digunakan adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji regresi linear sederhana dan uji hipotesis. Yang menjadi pembeda antara penelitian ini adalah tempat, waktu dan penelitian ini membahas tentang pembiayaan *murabahah* terhadap peningkatan UMKM .

C. Kerangka Berfikir

Kerangka berpikir adalah suatu sistem yang menggambarkan hubungan antar variabel berdasarkan landasan teori yang telah dijelaskan sebelumnya. Selanjutnya, hubungan antar variabel tersebut dianalisis secara kritis dan terstruktur. Berdasarkan landasan teori yang ada, kerangka berpikir dapat disusun sebagai berikut:

Gambar 2. 1
Kerangka berfikir



Keterangan:

(x) adalah Variabel dependen dalam penelitian adalah penyaluran pembiayaan *murabahah*.

(y) adalah Variabel independen dalam penelitian ini adalah pengembangan UMKM.

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara atas permasalahan yang diajukan dalam penelitian, sehingga rumusan masalah penelitian umumnya dirumuskan dalam bentuk pertanyaan, selanjutnya hipotesis akan dilakukan pengujian yang disebut tes hipotesis (Elfrianto, 2022, p. 46).

Adapun rumusan hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

Ho: Tidak terdapat pengaruh antara pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM di KSPPS BMT El-uswah koto salak Dharmasraya

Hi: Terdapat pengaruh antara pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM di KSPPS BMT El- uswah koto salak Dharmasraya

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk dalam kategori penelitian lapangan (*field research*) yang menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif sendiri merupakan suatu proses penyelidikan secara sistematis terhadap suatu fenomena dengan cara mengumpulkan data yang dapat diukur dan dianalisis melalui teknik statistik atau metode komputasi. Metode deskriptif adalah penelitian dengan metode untuk menggambarkan suatu hasil penelitian dengan memberikan deskripsi, penjelasan dan juga fenomena yang sedang diteliti. (Ramadhan, 2021, pp. 6-8)

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di KSPPS BMT El-uswah Dharmasraya yang beralamat di Nagari Ampalu Kecamatan Koto Salak Dharmasraya, penelitian ini dilakukan pada bulan Januari –Juli 2025.

Tabel 3. 1
Rancangan Waktu Penelitian

No	Uraian Kegiatan	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Juni	Juli
1	Pembuatan Proposal	√						
2	Pengumpulan Bahan	√						
3	Bimbingan Proposal	√	√	√				
4	Seminar Proposal				√			
5	Bimbingan Siap Proposal				√	√		
6	Menyiapkan Data				√			

	Penelitian							
7	Penelitian				√	√		
8	Mengelola Hasil Penelitian					√		
9	Bimbingan Penelitian						√	
10	Munaaqasah							√

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah kumpulan dari keseluruhan pengukuran, objek atau individu yang sedang diuji. Jadi populasi dalam statistik tidak terbatas pada sekelompok/kumpulan orang-orang, namun mengacu pada seluruh ukuran, hitungan, atau kualitas yang menjadi fokus perhatian suatu kajian. Populasi merupakan keseluruhan kumpulan data, objek, atau individu yang menjadi subjek pengamatan. Dalam konteks statistik, populasi tidak hanya terbatas pada sekelompok orang, melainkan mencakup seluruh nilai, jumlah, atau karakteristik yang menjadi pusat perhatian dalam suatu penelitian. (Harianaldi, 2005, p. 2). Adapun populasi dari penelitian ini adalah nasabah-nasabah yang melakukan pembiayaan dari tahun 2020-2022 sebanyak 63 responden di BMT El-Uswah untuk keperluan dan pengembangan usaha mereka.

2. Sampel

Sampel merupakan sebagian dari populasi yang dipilih untuk diamati secara langsung dan digunakan sebagai dasar dalam menarik kesimpulan mengenai keseluruhan populasi. Dalam penelitian ini, populasi yang dimaksud adalah seluruh nasabah yang memperoleh pembiayaan untuk pengembangan UMKM. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah total sampling, yaitu metode di mana seluruh

anggota populasi dijadikan sampel. Maka total sampel dalam penelitian ini 63 responden.

D. Pengembangan Instrument

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan memberikan sejumlah pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Pertanyaan-pertanyaan tersebut disusun terkait dengan pengetahuan nasabah mengenai pembiayaan murabahah serta pengembangan pembiayaan murabahah terhadap UMKM dan jawaban-jawaban yang diperoleh kemudian dikumpulkan sebagai data yang nantinya diolah dan disimpulkan menjadi hasil penelitian. Adapun instrumen penelitian jika dilihat dari denevisi konsep dan operasional yang dipaparkan adalah:

Tabel 3. 2
Variabel dan indikator penelitian

Variabel	Definisi	Indikator	Instrument
Penyaluran pembiayaan variabel independen X	Pembiayaan merupakan bentuk pendanaan yang diberikan untuk menunjang kebutuhan modal kerja yang telah dirancang sebelumnya, baik untuk kegiatan usaha yang dikelola secara mandiri maupun oleh	1. Pengajuan pembiayaan murabahah lebih mudah 2. Proses pencairan pembiayaan murabahah lebih cepat dibandingkan produk pembiayaan lainnya 3. Tingkat margin yang ditawarkan oleh pembiayaan murabahah lebih murah dan terjangkau 4. Biaya administrasi terjangkau 5. Pembiayaan murabahah melayani semua jenis	Diukur dengan menggunakan kuesioner dan menggunakan skala liker

	<p>pihak lain. Pembiayaan ini dilakukan oleh lembaga keuangan kepada nasabah sebagai dukungan pendanaan, baik untuk keperluan modal kerja maupun investas</p>	<p>UMKM yang dibutuhkan masyarakat</p> <p>6. Pembiayaan murabahah membantu sejahteraan pelaku UMKM</p> <p>7. Pembiayaan murabahah membantu pemodaln usaha UMKM</p>	
<p>Pengembangan UMKM (Y)</p>	<p>BMenurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang termasuk dalam kategori UMKM adalah perusahaan berskala kecil yang dimiliki dan dijalankan oleh individu atau sekelompok kecil orang, dengan batasan</p>	<p>1. Pembiayaan murabahah meningkatkan produktivitas UMKM</p> <p>2. Adanya kenaikan konsumen/pembeli setelah melakukan pembiayaan di BMT</p> <p>3. Produk UMKM dapat meningkatkan kualitas produk menjadi lebih baik</p> <p>4. Pembiayaan murabahah dapat membantu dan menambah tenaga kerja untuk pengembangan UMKM</p> <p>5. Pembiayaan murabahah meningkatkan omset penjualan UMKM</p> <p>6. Pembiayaan murabahah</p>	<p>Diukur dengan menggunakan kuesioner dan menggunakan skala liker</p>

	tertentu terkait jumlah aset dan pendapatan.	dapat membantu dan menyediakan barang modal dan jasa untuk pengembangan UMKM 7. Pembiayaan murabahah dapat meningkatkan pendapatan bersih UMKM 8. Kondisi perekonomian semakin meningkat dan stabil (nadia, 2018)	
--	--	---	--

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data pada penelitian ini adalah dengan menggunakan kuesioner. Kuesioner merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawab. Kuesioner merupakan metode pengumpulan data yang lebih efisien bila peneliti telah mengetahui dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang diharapkan dari responden. Selain itu kuesioner juga cocok digunakan bila jumlah responden cukup besar dan tersebar di wilayah yang besar. Kuesioner ini dibagikan kepada 63 nasabah pembiayaan murabahah usaha kecil yang menjadi sampel pada penelitian ini dan akan di uji dengan menggunakan alat uji SPSS.

F. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode analisis data secara kuantitatif. Analisis kuantitatif merupakan proses pengolahan data yang didasarkan pada perhitungan statistik guna menjawab permasalahan penelitian. Untuk

mengetahui pengaruh antar variabel yang diteliti, digunakan teknik analisis statistik:

1. Uji Instrumen Penelitian

Penelitian ini menggunakan kuesioner yang terdiri dari sejumlah pertanyaan yang harus dijawab oleh responden, dengan menggunakan skala Likert. Skala Likert berfungsi untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi individu maupun kelompok terhadap suatu peristiwa atau fenomena sosial. Melalui skala ini, variabel yang diteliti diuraikan ke dalam beberapa dimensi, kemudian dijabarkan lagi menjadi subvariabel, yang selanjutnya dikembangkan menjadi indikator-indikator terukur. Indikator tersebut menjadi dasar dalam penyusunan butir-butir instrumen berupa pertanyaan yang harus dijawab oleh responden. (Sudaryono, 2016, p. 101)

Pada penelitian ini, peneliti menyusun sejumlah pertanyaan yang berhubungan dengan objek yang dikaji, kemudian responden diminta untuk menyatakan tingkat persetujuan atau ketidaksetujuan mereka terhadap pertanyaan tersebut. Setiap pertanyaan disertai lima pilihan jawaban alternatif yang harus dipilih oleh responden, di mana masing-masing pilihan diberi nilai dalam bentuk angka sebagai berikut:

Sangat Setuju	(SS)	= 5
Setuju	(S)	= 4
Netral	(N)	= 3
Tidak Setuju	(TS)	= 2
Sangat Tidak Setuju	(STS)	= 1

Untuk memastikan bahwa kuesioner yang digunakan benar-benar mampu mengukur apa yang seharusnya diukur, diperlukan pengujian terhadap validitas dan reliabilitasnya.

2. Uji Valititas Data

a. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah suatu instrument yang cukup dapat dipercaya untuk Instrumen ini digunakan sebagai alat pengumpulan data karena telah memenuhi kriteria yang baik. Secara umum, uji reliabilitas bertujuan

untuk mengukur konsistensi variabel melalui pertanyaan atau pernyataan yang disusun. Dalam penelitian ini, pengujian reliabilitas instrumen dilakukan dengan menggunakan rumus alpha (α), karena instrumen berbentuk angket dengan skor berskala 1 hingga 5. Sementara itu, uji validitas dilakukan dengan metode item-total. Rumus alpha (α) juga digunakan untuk menguji reliabilitas instrumen yang skornya tidak berbentuk dikotomis (bukan 1 dan 0), seperti angket atau soal berbentuk uraian.

Reliabilitas mengacu pada tingkat konsistensi dan keandalan hasil suatu pengukuran, di mana instrumen yang digunakan bebas dari kesalahan pengukuran (measurement error). Artinya, jika pengukuran dilakukan berulang kali terhadap kelompok yang sama, maka akan diperoleh hasil yang relatif serupa, sebagaimana diterapkan dalam penelitian ini, uji reliabilitas yang dilakukan dengan menggunakan teknik Formula *Alpha Cronbach* dan menggunakan program SPSS.

Indicator pengukuran reliabilitas yang membagi tingkat reliabilitas dengan kriteria sebagai berikut:

- 1) 0,8-1,0 = Reliabilitas baik
- 2) 0.6-0.779 = Reliabilitas diterima
- 3) Kurang dari 0,6 =Reliabilitas kurang baik

b. Uji Validitas

Validitas dalam sebuah penelitian diartikan sebagai sejauh mana alat ukur mampu mengukur isi atau makna yang sebenarnya ingin diukur. Suatu instrumen dapat dikatakan memiliki validitas yang tinggi apabila data yang dihasilkan mendekati atau sesuai dengan apa yang diyakini sebagai representasi dari objek yang diukur. (Husein, 2005, p. 127)

Pengujian validitas dilakukan dengan menggunakan validitas internal, yaitu mengevaluasi sejauh mana terdapat konsistensi antara seluruh bagian dalam instrumen penelitian. Pengujian ini dilakukan melalui analisis butir, di mana skor-skor tiap item dikorelasikan menggunakan rumus korelasi produk momen. Untuk menguji validitas, digunakan

bantuan program SPSS dengan melihat nilai pada kolom Corrected Item-Total Correlation. Nilai korelasi tersebut kemudian dibandingkan dengan nilai r tabel pada tingkat signifikansi 0,005 dengan uji dua sisi dan jumlah data (N), di mana derajat kebebasan (df) = n-2. Item atau pertanyaan dinyatakan valid apabila menunjukkan korelasi yang signifikan terhadap skor total.

3. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data yang digunakan memiliki distribusi normal atau tidak. Pengujian ini bertujuan untuk memastikan bahwa model regresi antara variabel independen dan dependen memenuhi asumsi distribusi normal. Normalitas data dapat diuji menggunakan metode One Sample Kolmogorov-Smirnov. Dalam pengujian ini, data residual dianggap berdistribusi normal apabila nilai signifikansi lebih besar dari 0,05.

4. Analisis Regresi Linear Sederhana

Regresi linear sederhana merupakan metode analisis yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Adapun bentuk umum dari persamaan regresi linear sederhana adalah sebagai berikut (Iqbal, 2003, p. 269) :

$$Y = a + bX$$

Ket: Y = Variabel terikat (peningkatan pendapatan)

A = Konstanta regresi

B = Nilai turunan atau peningkatan variabel bebas

X = Variabel bebas (Pembiayaan *murabahah*).

5. Uji Hipotesis

a. Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengukur apakah masing-masing variabel independen secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Pengujian ini dilakukan pada tingkat signifikansi 5% (0,05). Jika nilai signifikansi yang diperoleh lebih kecil dari batas tersebut, maka hipotesis alternatif diterima, yang berarti variabel

independen tersebut berpengaruh secara parsial terhadap variabel dependen.

Untuk melihat t tabel dalam pengujian hipotesis perlu menentukan derajat bebas atau *degree of freedom* dan hal ini ditentukan dengan rumus :

$$Df = n - k$$

N = Banyak observasi dalam kurun waktu data

K = Banyak variabel

Pengambilan keputusan dalam uji regresi sederhana dapat mengacu pada dua hal, yakni dengan membandingkan nilai t hitung dengan t tabel :

- 1) Jika nilai t hitung $>$ t tabel maka variabel bebas (X) berpengaruh terhadap variabel terikat (Y)
- 2) Jika nilai t hitung $<$ t tabel maka variabel bebas (X) tidak berpengaruh terhadap variabel terikat (Y)

b. Uji Koefisien determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar persentase pengaruh seluruh variabel independen dalam model regresi terhadap variabel dependen. Apabila nilai koefisien determinasi mendekati nol, maka hal ini menunjukkan bahwa pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen sangat kecil. Sebaliknya, semakin mendekati angka 1, semakin besar pengaruh yang diberikan. Jika nilai koefisien determinasi mencapai 1, maka seluruh variabel independen memberikan pengaruh yang sempurna terhadap variabel dependen

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran umum KSPPS BMT EL-Uswah Dharmasraya

1. Sejarah Singkat KSPPS BMT EL-Uswah Dharmasraya

KSPPS BMT EL-Uswah Dharmasraya merupakan koperasi yang bergerak di bidang simpan pinjam dan pembiayaan berbasis syariah, didirikan oleh masyarakat Koto Salak, Dharmasraya, atas inisiatif para tokoh muda setempat. Koperasi ini resmi berdiri pada Agustus 2008 dan memperoleh pengesahan badan hukum dari Dinas KOPPERINDAG dan PEMBAPASAR Dharmasraya pada 28 Agustus 2009 dengan nomor: 507/03/DK/BH/III.17/VII-2009. Sejak awal, pengurus koperasi berfokus pada pengelolaan lembaga keuangan syariah atau Baitul Maal wat Tamwil (BMT), dengan tujuan utama untuk mendorong pertumbuhan ekonomi anggota serta masyarakat kurang mampu di wilayah operasionalnya. Selanjutnya, pada 24 April 2021, status hukum koperasi ini berubah dari KJKS menjadi KSPPS, dengan badan hukum baru berdasarkan AHU-0002388.AH.27 tahun 2021.

Legalitas

Nama BMT	: KSPPS BMT EL-Uswah Dharmasraya
Tanggal berdiri	: 11 Agustus 2008
Alamat BMT	: Jl. Simpang Blok A Ampalu Raya Koto Salak Dharmasraya
Telepon	: 0852-7425-3395
E-Mail	: ksppsbmteluswah@gmail.com
Akta Pendirian	: Tanggal 01 April 2009, notaris Lismi Yurnina SH,MKn/no 56. Tanggal 20 Maret 2011 Notaris Anwar Deli Canniagi SH,Sp.N
Pengesahan Badan Hukum	: No 507/03/DK/BH/III.17.VII-2009 dan akta perubahan KSPPS Notaris Johan

Agustian S.H,kn, nomor AHU-0002388,AH.01.27. tahun 2021.

Perjanjian dan no NPWP yang dimiliki

Tabel 4. 1
Perizinan dan no NPWP

No	Jenis perizinan	Nomor
1	NIB	061221001453
2	NPWP	02.952.596.I-203.000
3	IJIN	0612210014530002
4	NIK	1312`2003004

2. Visi Dan Misi

a. Visi

Menjadi lembaga keuangan yang mandiri yang amanah dan professional dalam meningkatkan perekonomian anggota dan umat menuju kehidupan hasanah fiddunya wal akhirat

3. Visi Dan Misi

b. Visi

Menjadi lembaga keuangan yang mandiri yang amanah dan professional dalam meningkatkan perekonomian anggota dan umat menuju kehidupan hasanah fiddunya wal akhirat

c. Misi

- 1) Membangkitkan spirit pengusaha mikro agar tangguh dan professional dalam tekad mengatasi kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan.
- 2) Mewujudkan lembaga keuangan syariah sebagai mitra umat / masyarakat dalam meningkatkan perekonomian.
- 3) Menumbuh kembangkan pengusaha-pengusaha mikro/kecil yang produktif di lingkungan masyarakat kecamatan Koto Salak khususnya dan Dharmasraya pada umumnya.

- 4) Mewujudkan penghimpunan dan pemberdayaan dana zakat, infaq dan sadaqah (ZIS) sebagai kekuatan sosial umat islam dalam rangka membantu penguatan model ekonomi masyarakat miskin/lemah.

4. Tujuan

a. Tujuan umum

Memacu pertumbuhan dan perkembangan usaha ekonomi anggota dan masyarakat sekitar

b. Tujuan khusus

- 1) Mendorong pertumbuhan dan pengembangan usaha produktif milik anggota maupun masyarakat dengan menyediakan akses permodalan guna meningkatkan pendapatan mereka.
- 2) Membantu mengatasi kebutuhan dana darurat yang sering dialami oleh warga, sehingga mereka terhindar dari jeratan rentenir dengan bunga tinggi.
- 3) Menjadi lembaga terpercaya bagi masyarakat dalam mengelola dana yang dimiliki untuk mendukung pengembangan sektor usaha kecil dan menengah.
- 4) Bermitra dengan pemerintah dalam rangka turut serta meningkatkan kesejahteraan anggota secara khusus, serta mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat secara umum.
- 5) Meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan anggota dan calon anggota koperasi.
- 6) Menumbuhkan semangat kebersamaan dan gotong royong sebagaimana diamanatkan dalam Pasal 33 Undang-Undang Dasar 1945.
- 7) Meningkatkan partisipasi aktif masyarakat dalam kegiatan koperasi jasa keuangan syariah

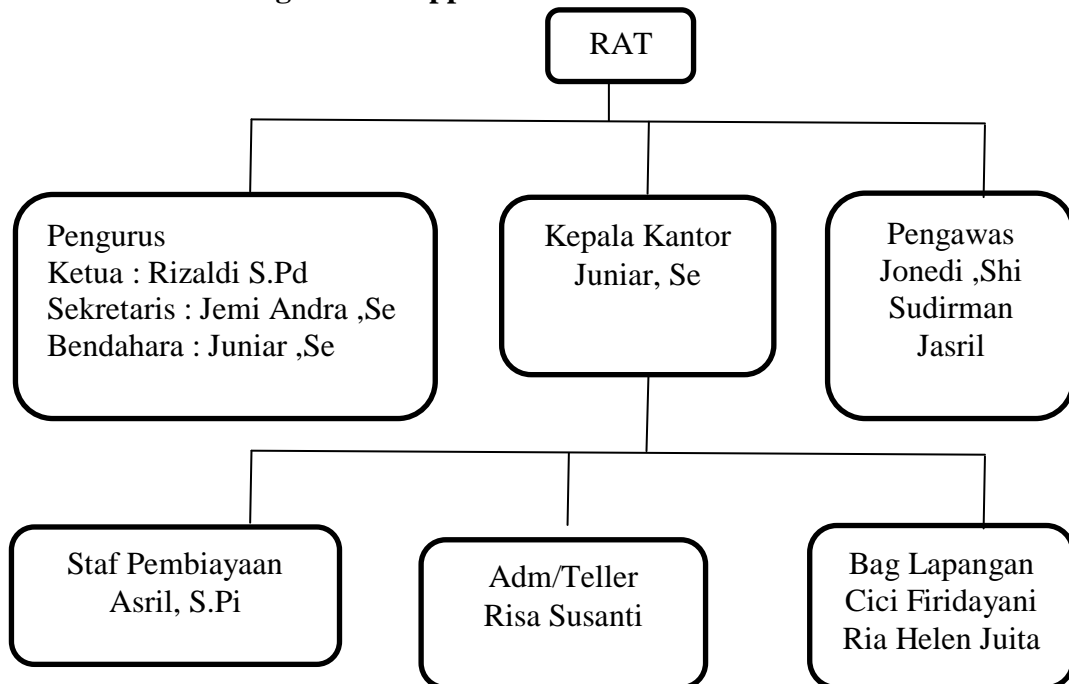
5. Bidang produk KSPPS BMT EL-Uswah Dharmasraya

Memberikan pembiayaan pada anggota, calon anggota dengan sistem syariah dengan akad :

- a. *Murabahah* merupakan sistem transaksi jual beli di mana KSPPS BMT EL-USWAH Dharmasraya memperoleh keuntungan dari hasil penjualan kepada anggota pembiayaan.
- b. *Mudhorabah* adalah bentuk kerja sama bagi hasil antara KSPPS BMT EL-USWAH Dharmasraya dan anggota pembiayaan, di mana besaran keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.
- c. Dengan akad *ijarah* mengacu pada kegiatan penyewaan barang atau bangunan oleh KSPPS BMT EL-USWAH Dharmasraya kepada anggotanya.
- d. Qhardul hasan adalah bentuk pinjaman tanpa bunga yang diberikan kepada individu tertentu atau kelompok masyarakat, seperti musala, masjid, dan sejenisnya.

Pada tahun 2021, dilakukan penghimpunan dana dari anggota masyarakat dalam bentuk simpanan yang dikelola dengan sistem bagi hasil, disesuaikan dengan proporsi masing-masing penabung atau penyimpan dana.

6. Struktur Organisasi Kspps Bmt El-Uswah



Gambar 4. 1

Struktur organisasi KSPPS BMT EL-USWAH Dharmasraya

B. Gambaran Umum Responden

Sebanyak 63 kuesioner telah disebar, dan dari data yang terkumpul diperoleh informasi mengenai karakteristik atau profil responden. Informasi ini sangat penting untuk memahami kondisi umum responden yang menjadi sumber data dalam penelitian. Karakteristik responden dalam studi ini mencakup nasabah yang menerima pembiayaan murabahah, dengan rincian seperti jenis kelamin, usia, jenis usaha, tingkat pendidikan, dan lama menjalankan usaha.

1. Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4. 2

Jenis kelamin responden

Jenis kelamin	Jumlah	Persentase (%)
Laki-laki	43	68 %
Perempuan	20	32 %
Total	63	100 %

Sumber : BMT El-Uswah Dharmasraya

Berdasarkan data tersebut, mayoritas responden dalam penelitian ini adalah laki-laki, yaitu sebanyak 43 orang atau sekitar 68%, sementara responden perempuan berjumlah 20 orang atau 32%. Dengan demikian, responden laki-laki merupakan kelompok terbanyak dalam penelitian ini.

2. Berdasarkan Usia Responden

Tabel 4. 3

Usia Responden

Umur	Frekuensi	Persentase (%)
30-40 tahun	17	27 %
41-50 tahun	33	52 %
51-60 tahun	12	19 %
>61 tahun	1	2 %
Total	63	100 %

Sumber : BMT El-Uswah Dharmasraya

Dari data di atas terlihat bahwa mayoritas nasabah yang menerima pembiayaan murabahah berada pada rentang usia 41–50 tahun, yaitu sebesar 52%. Kelompok usia terbanyak berikutnya adalah 30–40 tahun dengan persentase 27%. Kondisi ini disebabkan karena sebagian besar nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah dalam penelitian ini merupakan individu yang telah menikah.

3. Berdasarkan Jenis Usaha Responden

Tabel 4. 4
Jenis usaha

Jenis usaha	Jumlah	Persentase (%)
Produksi keripik tempe	7	11%
Produksi kue bolu	8	13%
Jual pakaian	7	11%
Jual sembako	16	25%
Warungan	6	10%
Jual bahan bangunan	9	14%
Jual pupuk/racun sawit	10	16%
Total	63	100%

Sumber : BMT El-Uswah Dharmasraya

Data di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden menjalankan usaha di bidang penjualan sembako, yaitu sebanyak 16 orang atau 25%. Jenis usaha terbanyak berikutnya adalah penjual pupuk atau racun sawit sebanyak 10 orang (16%), disusul oleh penjual bahan bangunan sebanyak 9 orang (14%). Selebihnya menjalani berbagai jenis usaha lainnya dengan jumlah lebih sedikit. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden bekerja sebagai pelaku usaha atau wirausaha

4. Berdasarkan Pendidikan Responden

Tabel 4. 5
Pendidikan

Pendidikan	Jumlah	Persentase (%)
SD	25	40%
SMP	18	29%
SMA	15	24%
Sarjana	5	8%
Total	63	100%

Sumber : BMT El-Uswah Dharmasraya

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas responden dalam penelitian ini memiliki tingkat pendidikan sekolah dasar, yaitu sebanyak 25 orang atau 40%. Disusul oleh responden yang berpendidikan SMP sebanyak 18 orang (29%), kemudian SMA sebanyak 15 orang (24%), dan terakhir responden dengan latar belakang pendidikan sarjana berjumlah 5 orang (8%). Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa seluruh responden telah menempuh pendidikan formal, dengan tingkat pendidikan terbanyak adalah lulusan sekolah dasar.

5. Berdasarkan Lama Usaha Responden

Tabel 4. 6
Lama usaha

Lama usaha	Jumlah	Persentase (%)
<1 tahun	10	16%
1-4 tahun	21	33%
4- 7 tahun	18	29%
>7 tahun	14	22%
Total	63	100%

Sumber : BMT El-Uswah Dharmasraya

Data pada tabel di atas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan lama menjalankan usahanya. Dari total 63 responden, sebagian besar memiliki usaha dengan rentang waktu 1–4 tahun, yaitu

sebanyak 21 orang atau 33%. Selanjutnya, sebanyak 18 responden atau 28% telah menjalankan usahanya selama 4–7 tahun. Hal ini mengindikasikan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini telah menekuni usahanya dalam kurun waktu 1–4 tahun

C. Pengujian Persyaratan Analisis

1. Uji validitas data

a. Uji Validitas

Validitas dalam suatu penelitian diartikan sebagai sejauh mana ketepatan alat ukur dalam mengukur isi atau makna yang sebenarnya ingin diketahui. Tingginya tingkat validitas suatu instrumen dapat ditentukan dari sejauh mana data yang diperoleh mendekati kebenaran atau sesuai dengan apa yang diyakini sebagai objek yang diukur.

Uji validitas pada penelitian ini menggunakan sampel 63 responden dari nasabah Pembiayaan UMKM dari BMT El Uswah Dharmasraya.

Tabel 4. 7

Uji Validitas X

Item	R-Hitung	R-Table	Ket
Item 1	0,256	0,244	Valid
Item 2	0,449	0,244	Valid
Item 3	0,349	0,244	Valid
Item 4	0,762	0,244	Valid
Item 5	0,411	0,244	Valid
Item 6	0,346	0,244	Valid
Item 7	0,479	0,244	Valid

Sumber: Data Diolah 2024

Tabel 4. 8

Uji Validitas Variabel Y

Item	R-Hitung	R-Table	Ket
Item 1	0,394	0,244	Valid
Item 2	0,616	0,244	Valid

Item 3	0,298	0,244	Valid
Item 4	0,482	0,244	Valid
Item 5	0,497	0,244	Valid
Item 6	0,653	0,244	Valid
Item 7	0,396	0,244	Valid
Item 8	0,568	0,244	Valid

Sumber: Data Diolah 2024

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa seluruh variable penelitian dinyatakan valid karena $r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$

b. Uji Reabilitas

Reabilitas adalah suatu metode statistik yang digunakan untuk mengukur tingkat keandalan atau konsistensi suatu instrumen pengukuran.

Indikator pengukuran reabilitas yang membagi reabilitas dengan kriteria sebagai berikut :

- 1) 0,8-1,0 = Reliabilitas baik
- 2) 0.6-0.779 = Reliabilitas diterima
- 3) Kurang dari 0,6=Reliabilitas kurang baik

Tabel 4. 9

Uji Reabilitas Variabel X

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,314	7

Sumber: SPSS

Tabel 4. 10

Uji Reabilitas Y

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,540	8

Sumber: SPSS

Berdasarkan table diatas menunjukkan bahwa koefisien cronbach's alpha lebih besar dari 0,6

2. Uji Normalitas

Tabel 4. 11
Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		63
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,93493684
Most Extreme Differences	Absolute	,103
	Positive	,103
	Negative	-,100
Test Statistic		,103
Asymp. Sig. (2-tailed)		,096 ^c

Sumber : SPSS

Pada table diatas menunjukkan nilai asymp sing $> 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa data dalam penelitian ini dapat dikatakan normal atau lulus uji normalitas

3. Analisis Regresi Linear

Tabel 4. 12
Regresi Linear Dan Parsial (t)

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	24,033	4,842		4,963	,000
Murabahah	,348	,156	,275	2,232	,029
Dependent Variable: UMKM					

Sumber : SPSS

Berdasarkan nilai signifikansi dari tabel *coeficients* dapat dilihat bahwa nilai sig sebesar 0,029 yang berarti lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* (X) berpengaruh terhadap pengembangan UMKM (Y).

Dari hasil pengelolaan data analisis regresi linear sederhana diatas maka data dirumuskan :

$$Y = 24,033 + 0,348 X$$

Keterangan :

- a. Nilai konstanta yang dihasilkan sebesar 24,003 menunjukkan bahwa jika tidak dipengaruhi oleh variabel bebas yaitu pembiayaan *murabahah* (X) tingkat pembiayaan UMKM bernilai 24,33
- b. Koefisien regresi (X) sebesar 0.348 menunjukkan bahwa tingkat pengembangan UMKM naik sebesar 0,348 dengan asumsi variabel lain dalam keadaan tetap.

4. Uji hipotesis

- a. Uji parsial (t)

Tabel 4. 13

Parsial (t)

Coefficients^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	24,033	4,842		4,963	,000
Murabaha h	,348	,156	,275	2,232	,029
Dependent Variable: UMKM					

Sumber : SPSS

Berdasarkan tabel diatas uji t dalam penelitian dapat menjelaskan bahwa variabel pembiayaan murabahah (X) memiliki nilai t *hitung* 2,232 dengan nilai signifikansi 0,029 yang lebih kecil dari 0,05.

Karena t hitung $> t$ tabel dan nilai $\text{sig} < 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa variabel pembiayaan *murabahah* (X) pengaruh positif signifikan antara pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan UMKM.

b. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 4. 14
Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,275 ^a	,075	,060	1,951
Predictors: (Constant), <i>Murabahah</i>				

Sumber : SPSS

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai koefisien determinasi terdapat pada nilai *R Square* sebesar ,075. Hal ini berarti kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variabel terikat adalah sebesar 7,5% sisanya 92,5%. Di jelaskan oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini. Sedangkan untuk koefisien korelasi adalah 0,275, ini berarti bahwa pembiayaan *murabahah* mempunyai pengaruh yang kuat atau sig terhadap pengembangan UMKM.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis tentang pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM yang dilakukan melalui *Microsoft excel* dan SPSS . Hasil penelitian menggunakan uji t di peroleh nilai sig sebesar $0,029 < 0,05$, sehingga menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* berpengaruh sig terhadap pengembangan UMKM atau H_0 ditolak. Sedangkan hasil penelitian menggunakan angka koefisien determinasi ditunjukkan oleh angka *R Square* (R^2) sebesar ,075 menunjukkan bahwa kontribusi pengaruh dari pembiayaan *murabahah*

terhadap pengembangan UMKM sebesar 7,5% sedangkan sisanya 92,5% dipengaruhi oleh faktor lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pembiayaan murabahah memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengembangan UMKM. Hal ini disebabkan karena sebagian besar nasabah BMT El-Uswah Dharmasraya memanfaatkan pembiayaan murabahah untuk mengembangkan usaha mereka, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan pendapatan para anggota. Dan selain itu tujuan menggunakan pembiayaan ini adalah untuk menambah persediaan dagangannya dan lain-lainnya.

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Skripsi Cindy Nadia Putri (2018) dengan judul penelitian “Pengaruh Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Usaha Kecil KJKS BMT AL-Makmur Cubadak Lima Kaum” menyatakan bahwa pembiayaan *murabahah* berpengaruh positif terhadap usaha kecil. Penelitian yang dilakukan oleh Skripsi Sinar Mentari (2020) dengan judul penelitian “Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di PT.BPRS PNM Patuh Beramal Kota Mataram” menyatakan bahwa pembiayaan *murabahah* mempunyai pengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan nasabah UMKM. Skripsi Siti Nurhidayatul Fitri (2022) dengan judul penelitian “Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada KSPPS Karya Mandiri Jerowaru” menyatakan bahwa pembiayaan *murabahah* mempunyai pengaruh terhadap pengembangan UMKM.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah pembiayaan yang diberikan memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan nasabah UMKM. Kekurangan modal menjadi faktor utama yang mendorong nasabah untuk mengakses pembiayaan guna memenuhi kebutuhan produksi dan perlengkapan usaha. BMT El-Uswah Dharmasraya menawarkan pembiayaan murabahah dengan persyaratan yang relatif mudah dan disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Selain itu, nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah umumnya memperoleh dana sesuai dengan yang

diajukan, sehingga mencukupi untuk mendukung kelangsungan dan pengembangan usaha mereka. Dan BMT El-Usawah Dharmasraya tidak memberatkan nasabahnya dalam melakukan pembayaran angsuran, nasabahnya melakukan pembayaran sesuai dengan kesepakatan awal yang telah di sepakati antara nasabah dan pihak BMT. Dan pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT kepada nasabahnya sangat baik dan cepat tanpa menunggu waktu lama. Adapun teori yang menjelaskan tentang pengaruh pembiayaan murabahah terhadap pengembangan UMKM adalah sebagai berikut :

1. Teori pembiayaan murabahah yang mana teori ini menjelaskan Pembiayaan murabahah memberikan alternatif modal yang sesuai syariah bagi pelaku UMKM, sehingga memudahkan akses pembiayaan dan memungkinkan UMKM mendapatkan modal kerja tanpa harus terjebak sistem bunga konvensional. Dengan modal yang cukup, UMKM dapat meningkatkan kapasitas produksi dan daya saing usahanya. (Usmani, 2002; Iqbal & Molyneux, 2005)
2. Teori Pengembangan UMKM menjelaskan Pengembangan UMKM dapat diukur dengan beberapa indikator, seperti peningkatan laba, peningkatan omzet, memperluas pangsa pasar, dan menambah aset usaha. Oleh karena itu penyaluran pembiayaan efektif berperan signifikan dalam proses pengembangan UMKM. (Winarno, 2015; Hatten, 2012)
3. Teori Keuangan Mikro menjelaskan Keuangan mikro adalah suatu bidang yang mempelajari tentang penyediaan jasa keuangan kepada masyarakat dengan pendapatan rendah. Pembiayaan murabahah dapat menjadi salah satu instrumen keuangan mikro yang efektif untuk meningkatkan kinerja UMKM.
4. Teori Ekonomi Islam menjelaskan Ekonomi Islam adalah suatu sistem ekonomi yang berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Pembiayaan murabahah adalah salah satu instrumen ekonomi Islam yang dapat membantu meningkatkan kinerja UMKM dengan cara yang sesuai dengan prinsip syariah.

Dalam teori ini dapat disimpulkan bahwa pembiayaan murabahah memiliki pengaruh positif terhadap pengembangan UMKM dan pembiayaan murabahah dapat membantu meningkatkan pendapatan, aset dan kinerja UMKM dengan memberikan tambahan modal yang dibutuhkan untuk pengembangan bisnis para pelaku UMKM. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan UMKM adalah Pertumbuhan UMKM dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling berkaitan dan kompleks. Salah satu faktor utama adalah akses terhadap pembiayaan. Keterbatasan akses ke sumber pembiayaan merupakan hambatan signifikan bagi UMKM untuk mengembangkan usahanya. Bank dan lembaga keuangan sering kali memberikan persyaratan yang ketat sehingga banyak UMKM kesulitan mendapatkan modal yang diperlukan untuk ekspansi. Selain itu, faktor SDM juga memainkan peran penting dalam pertumbuhan UMKM, kualitas tenaga kerja yang kompeten dan terampil dapat meningkatkan produktivitas dan inovasi dalam bisnis. Dan infrastruktur yang memadai juga menjadi faktor krusial yang mempengaruhi pertumbuhan UMKM. Seperti infrastruktur yang baik seperti akses transportasi, teknologi informasi, dan komunikasi dapat melancarkan distribusi produk serta mempermudah UMKM dalam mengakses pasar yang lebih luas. (Zulkarnian nasution, 2025)

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uji yang telah dilakukan dapat diketahui hasil dari penelitian ini sebagai berikut :

Persyaratan awal mengajukan pembiayaan *murabahah* mudah di penuhi dan tidak rumit dalam pembiayaan murabahah sesuai dengan kebutuhan nasabah dalam mengembangkan UMKM di Nagari Ampalu. pembiayaan murabahah memberikan dampak positif dan semakin besar pembiayaan maka semakin meningkat pula pendapatan nasabah pada UMKM di BMT El-Uswah yang berlokasi di Nagari Ampalu, Kecamatan Koto Salak, Dharmasraya. Dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengembangan UMKM yang ada di Nagari Ampalu Kec Koto Salak Dharmasraya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di BMT El-Uswah Dharmasraya, lembaga ini selama ini telah berupaya secara maksimal dalam meningkatkan kesejahteraan para nasabahnya, baik yang menabung maupun yang mengajukan pembiayaan. Untuk terus mempertahankan dan meningkatkan kesejahteraan tersebut, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

Teruntuk BMT El-Uswah Dharmasraya agar lebih meningkatkan pelayanan yang diberikan kepada nasabah agar tidak terjadi kekeliruan yang terjadi terhadap nasabah. Dan Pembiayaan yang ada di BMT El-Uswah Dharmasraya perlu mendapatkan perhatian yang khusus karena variabel pembiayaan *murabahah* berpengaruh terhadap pendapatan UMKM yang di Dharmasraya. Dan teruntuk penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas faktor-aktor pendukung lainnya dan menambah jumlah populasi dan sampel, serta tidak hanya meneliti satu objek saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrida, Y. (2016). Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 157-158.
- Andrianto, A. F. (2019). *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*. CV.Penerbit Qiara Media.
- Ardito, B. (2018). *Muamalah Syar'iyah Hidup Barokah*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- basar, d. n. (2023). *fleksibilitas kontrak berbasisi resiprokal (analisis pembiayaan murabahahn di BPRS)*. jakarta: indonesia utama .
- Danupranata, G. (2013). manajemen perbankan syariah . *salemba empat*, 103.
- Elfrianto, L. (2022). *Metode Penelitian Pendidikan* . Medan : UMSU press.
- elman johari, a. y. (2023). *pembiayaan dalam perbankan syariah*. bengkulu : cv.sinar jaya berseri.
- evi ainun nafi'ah, d. k. (2022). *strategi pananganan pembiayaan murabahah bermasalah (BMT NU jombang)*. jawa timur: lembaga penelitian dan pengabdian masyarakat (LPPM) universitas KH.A.wahah hasbullah.
- Fikruddin, T. (2015). Strategi Penanganan Risiko Pembiayaan Murabahah Pada BMT Sekabupaten Demak. *Ekonomi Syariah*, 260..
- Hamdani. (2020). *mengenal usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) lebih dekat*. Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia.
- Harianaldi. (2005). *Prinsip-Prinsip Statistik untuk Teknik dan Sains*. Penerbit Erlangga.
- Hasan Alwi, d. (2005). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional Balai Pustaka.
- Hayati, N. (2014). Sinergi Lembaga-lembaga Pemerintahan/BUMN dalam Penyaluran Bantuan Program Keluarga Harapan dikota Samarinda. *Ilmu Pemerintah*, 3486.
- Husein, U. (2005). *Riset sumber daya manusia* . Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- ilyas, r. (2015). konsep pembiayaan dalam perbankan syariah . *penelitian*, 186.

- iqbal, H. (2003). *Pokok-pokok materi statistik* . Jakarta: Bumi aksara.
- irawati, s. a. (2023). *ekonomi kreatif dan UMKM kuliner pendongkrak ekonomi rakyat*. malang: MNC publishing.
- ismail. (2011). *perbankan syariah*. jakarta: kencana prenatal media group.
- (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- (2011). *Perbankan Syariah* . Jakarta: Prenadamedia Group .
- Januardin. (2021). *pengembangan UMKM*. Medan: unpris press (universitas prima indonesia).
- Kairunnisa, L. (2022). *Usaha Mikro,Kecil dan Menengah (UMKM)*. Padang,Sumatra Barat: PTGlobal Eksekutif Teknologi.
- made darsa, f. j. (2025). *perekonomian indonesia*. bandung : CV. Intelektual manifes media.
- Mardani. (2015). *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*. Jakarta: PT. Kharisma Putra Utama.
- Melina, F. (2020). pembiayaan murabahah di baitul maal wat tamwil (BMT). *tabarru'islaic banking and finance*, 275.
- (2020). pembiayaan murabahah di baitul maal watamwil (BMT). *islamic banking and finance*, 274-275.
- Miradj, A. (2021). *Kontribusi Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Sektor Usaha Mikro*. Madium: CV. Bayfa Cendikia Indonesia.
- Mursalin, A. d. (2023). *analisis produk pembiayaan murabahah*. bengkulu : CV Brimedia Global.
- Noka, I. A. (2019). Efektivitas Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS) Gayo Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Aceh Tengah. *Jurnal Peradaban Islam*, 326-327.
- Nova, R. d. (2019). Pengelolaan Keuangan dan Pengembangn Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa). *Manajemen dan Bisnis*.
- Nurjaya. (2022). *Manajemen UMKM*. Surabaya: Cipta Media Nusantara (CMN).

- Nurlinda. (2024). *Dinamika UMKM (Permasalahan, potensi dan strategi)*. Yogyakarta: CAHAYA HARAPAN .
- nurmalia, h. (2020). *mudah memahami usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)*. Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia .
- Nurmalia, S. d. (2019). *Mudah memahami usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia.
- Primandari, N. R. (2023). *Strategi Pengembangan UMKM*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Putri, S. (2020). Kontribusi UMKM terhadap pendapatan masyarakat, analisis ekonomi Islam tentang strategi bertahan di masa pandemi covid-19. *Ekonomi Syariah*, 152-153.
- Rahyono, E. L. (2022). *Kerja dan Keberlangsungan UMKM*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Ramadhan. (2021). *Metode Penelitian*. Surabaya: Cipta Media Nusantara (CMN).
- Rosalinda Septiani Sitompul, M. L. (2022). *UMKM dan Koperasi*. Yayasan Kita Menulis.
- Satria Rizal Muhammad, T. S. (2018). Analisis Perbandingan Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Pada Bank Konvensional Dengan Pembiayaan Murabahah (KPR) Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank BJB Dengan Bank BJB Syariah). *Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 110.
- Sudaryono. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Kencana.
- Zainuddin. (2002). *Madrasah Aliyah Kelas X*. Semarang: PT. Karya Toha Putra.
- Zulkarnian Nasution, H. J. (2025). *Teori Ekonomi Makro untuk UMKM*. Sumatra Barat: Takaza Innovatix Labs.