

**OPTIMALISASI PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM
PENGEMBANGAN UMKM
(STUDI KASUS UMKM AREA DOLOPO)
SKRIPSI**



Oleh:

Arga Arvian

NIM 402190023

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2023

Optimalisasi Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Umkm
(Studi Kasus UMKM Area Dolopo)

SKRIPSI

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



Oleh :
Arga Arvian
NIM 402190023

Pembimbing :
Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I
NIP. 197801122006041002

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
2023

ABSTRAK

Arvian, Arga. “Optimalisasi *Pembiayaan murabahah* Dalam Mengembangkan UMKM Area Dolopo.” *Skripsi*. 2023. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.

Kata Kunci: *Optimalisasi*, Pembiayaan murabahah pada UMKM.

Di Indonesia UMKM sudah familiar di kehidupan masyarakat. Keberadaannya sebagai UMKM memiliki peranan yang sangat penting bagi perkembangan ekonomi. Ciri khas UMKM yaitu dijalankan oleh masyarakat perorangan maupun per kelompok dan hasil usaha UMKM ini akan menjadi lebih luas produktifitasnya dan akan mendapat banyak penghasilan jika dalam pengembangannya dikelola dengan baik. Pengusaha memutuskan untuk melakukan pembiayaan dengan bertujuan untuk modal usaha maupun memenuhi kebutuhan usaha. UMKM yaitu usaha mikro, kecil dan menengah Di dalam kasus UMKM banyak orang beranggapan bahwa untuk mengatur atau merangkai perjalanan usaha dibutuhkan skema yang tertata, dalam sebuah usaha agar mendapatkan hasil yang terbaik dan dapat mengembangkan usaha secara optimal UMKM sendiri memerlukan adanya modal tentunya, hal ini tidak terlepas dari Pembiayaan Bank Syariah, pembiayaan tersebut yang nantinya akan membantu dalam mengatasi masalah permodalan UMKM dan untuk mengembangkan serta mengoptimalkan usaha.

Tujuan UMKM area Dolopo melakukan pembiayaan murabahah untuk mengembangkan usaha melalui sumber daya peralatan dan tenaga kerja serta untuk mengoptimalkan UMKM. Pada praktiknya UMKM area Dolopo belum bisa berkembang dan optimal setelah melakukan pembiayaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis UMKM area Dolopo melakukan pembiayaan murabahah, menganalisis perkembangan UMKM area Dolopo setelah melakukan pembiayaan murabahah, dan menganalisis optimalisasi dalam pengembangan UMKM area Dolopo.

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Penelitian ini menghasilkan dari ketiga UMKM tersebut memilih pembiayaan murabahah karena mudah dipahami bagi pelaku UMKM dan prosedur pembiayaan yang sederhana. Selain itu setelah melakukan pembiayaan murabahah UMKM berkembang dari segi pendapatan meningkat, jumlah tenaga kerja yang meningkat pula, serta peralatan penunjang bertambah. Dari segi pengoptimalan UMKM yaitu dari sumber daya peralatan yang dapat mempercepat produksi.

P O N O R O G O



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

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Arga Arvian	402190023	Perbankan Syariah	Optimalisasi Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan UMKM (Studi Kasus UMKM Area Dolopo)

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

Ponorogo, 16 April 2023

Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Menyetujui,
Dosen Pembimbing


Muhtadin Amri, M.S.Ak.
NIP.198907102018011001


Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.F.I
NIP.197801122006041002

Dipindai dengan CamScanner



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Terakreditasi "B" sesuai SK BAN-PT Nomor : 2619/SK/BAN-PT/AK-SURV/PT/XI/2016
Jl. Pramuka No. 156 Telp. (0352) 481277 Fax. (0352) 461893 Ponorogo
Website: www.iainponorogo.ac.id, email: febi@iainponorogo.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Optimalisasi Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan UMKM (Studi Kasus UMKM Area Dolopo)

Nama : Arga Arvian

NIM : 402190023

Jurusan : Perbankan Syariah

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

Dewan Penguji:

Ketua Sidang
Unun Roudlotul Janah, M.Ag.
NIP 197507162005012004

(.....)

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

(.....)

Penguji II
Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.
NIP 197801122006041002

(.....)

Ponorogo, 15 Mei 2023

Mengesahkan

Dekan FEBI IAIN Ponorogo



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

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Arga Arvian
NIM : 402190023
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : Optimalisasi Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan
UMKM (Studi Kasus UMKM Area Dolopo)

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya, saya bersedia naskah tersebut di publikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses melalui laman ethesis.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ponorogo, 16 April 2023

Pembuat Pernyataan,


Arga Arvian
NIM 402190023


PONOROGO

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Arga Arvian

NIM : 402190023

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

OPTIMALISASI PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM PENGEMBANGAN UMKM (STUDI KASUS UMKM AREA DOLOPO)

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

Ponorogo, 03 Mei 2023
Pembuat Pernyataan,



Arga Arvian
NIM 402190023

DAFTAR ISI

COVER

HALAMAN JUDUL

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN i

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI ii

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI iii

LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI iv

ABSTRAK v

MOTTO vi

PERSEMBAHAN.....vii

KATA PENGANTAR.....viii

DAFTAR ISI.....ix

BAB I PENDAHULUAN..... 1

A. Latar Belakang Masalah..... 1

B. Rumusan Masalah 7

C. Tujuan Penelitian 8

D. Manfaat Penelitian 8

E. Studi Penelitian Terdahulu.....9

F. Metode Penelitian..... 12

G. Sistematika Penulisan 19

BAB II KAJIAN TEORI 21

A. Pengertian Optimalisasi 21

B. Pembiayaan Murabahah 24

C. Usaha Mikro Kecil menengah.....32

BAB III PAPARAN DATA 43

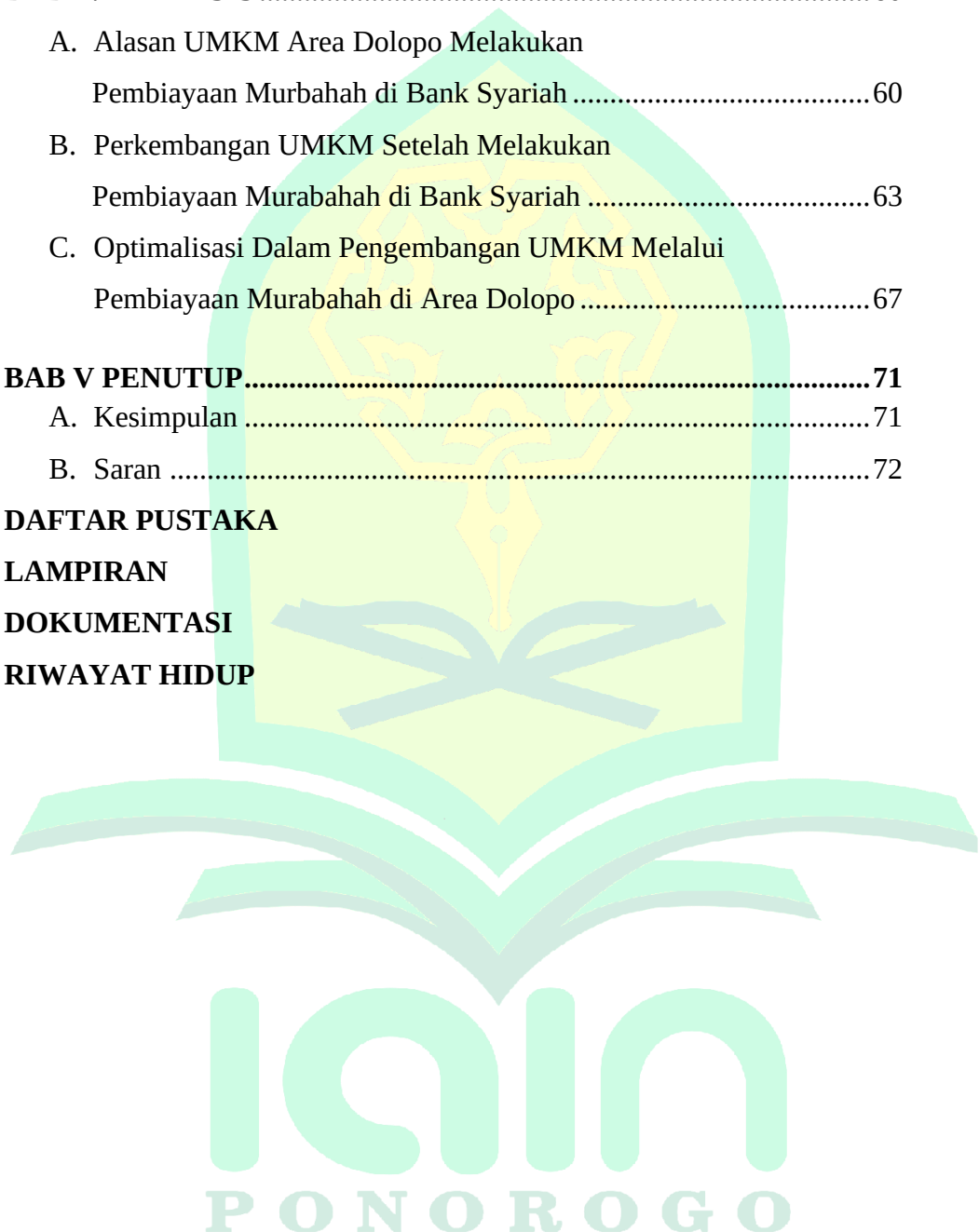
A. Gambaran Umum Objek Penelitian 43

B. Data 44

1. Alasan UMKM Area Dolopo Melakukan
Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah.....44

2. Perkembangan UMKM Setelah Melakukan

Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah	50
3. Optimalisasi Dalam Pengembangan UMKM Melalui	
Pembiayaan Murabahah di Area Dolopo	55
BAB IV ANALISIS	60
A. Alasan UMKM Area Dolopo Melakukan	
Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah	60
B. Perkembangan UMKM Setelah Melakukan	
Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah	63
C. Optimalisasi Dalam Pengembangan UMKM Melalui	
Pembiayaan Murabahah di Area Dolopo	67
BAB V PENUTUP	71
A. Kesimpulan	71
B. Saran	72
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
DOKUMENTASI	
RIWAYAT HIDUP	



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di Indonesia, Usaha Mikro sudah familier di kehidupan masyarakat. Keberadaannya sebagai usaha yang bisa dikatakan skala kecil yang dilakukan oleh masyarakat telah memiliki peranan yang sangat penting bagi perkembangan ekonomi. Usaha mikro merupakan suatu usaha yang secara umum berbeda dengan usaha berskala besar. Ciri khas usaha mikro yaitu dijalankan oleh masyarakat perorangan ataupun kelompok dan hasil usaha ataupun hasil produk yang sangat kecil serta hasilnya pun hanya lingkup masyarakat tersebut. Akan tetapi hasil usaha mikro ini akan menjadi lebih luas produktifitasnya dan akan mendapat banyak penghasilan jika dalam pengembangannya dikelola dengan baik.¹

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan pelaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang menyentuh kepentingan masyarakat. Kemunculan sektor Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) membawa pengaruh positif pada perekonomian. Usaha mikro dan usaha kecil merupakan usaha informal yang mulai dimunculkan dengan melihat peluang yang ada disekitar. Tentunya usaha tersebut merupakan usaha produktif yang tentunya menghasilnya

¹ Muslimin Kara, "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Makassar," *Jurnal Syariah Dan ilmu Hukum*, 47, no. 1 (Juni 2013): 274.

pendapatan untuk para usahawan yang mendirikan usaha tersebut. Respon tersebut ditunjukkan dengan keberhasilannya yang diperoleh serta dapat bertahan.

Bisa dibilang Usaha kelas Mikro walaupun dalam skala kecil tetapi merupakan Usaha terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi unsur pengaman perekonomian nasional dalam krisis ekonomi, serta menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi. Eksistensi usaha mikro semakin berkembang setelah adanya UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dengan adanya peraturan yang menjadi payung hukum, gerak UMKM menjadi semakin luas. Persoalan yang seperti inilah menyebabkan akses permodalan kepada lembaga keuangan pun mulai bisa teratasi. Karena di dalam peraturan itu tercantum mengenai perluasan pendanaan dan fasilitas oleh perbankan dan lembaga jasa keuangan non-bank.²

Pada dasarnya Usaha Mikro merupakan kelompok ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia. Usaha Mikro dapat menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja lokal atau dalam negeri, sehingga sangat membantu upaya mengurangi pengangguran. Di dalam pengembangan usaha mikro tidak asing bagi para pelaku usaha menggunakan pihak kedua untuk membangun serta meningkatkan usaha tersebut dengan pembiayaan. lembaga pembiayaan mengutamakan pelayanan dan peningkatan ekonomi masyarakat.

² Ibid.

Secara umum, tujuan yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi pasar persaingan bebas. Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi, pendapatan pertahun meningkat, bertambahnya tenaga kerja dan berperan utama dalam produksi.³

Di dalam kasus UMKM banyak orang beranggapan bahwa untuk mengatur atau merangkai perjalanan usaha dibutuhkan skema yang tertata, nantinya dalam sebuah usaha agar mendapatkan hasil yang terbaik dan dapat mengembangkan usaha secara optimal. UMKM sendiri memerlukan adanya modal tentunya, hal ini tidak terlepas dari penyaluran dana dari pihak kedua pastinya. sering kali para pelaku usaha yang terlibat dalam penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan kurang optimal, berbeda dengan para pelaku UMKM yang berjalan dengan baik dan sukses dalam mengelola usahanya itu akan memikirkan bahwa kalau mendapat modal dari penyaluran dana dari pihak bank dalam bentuk pembiayaan tersebut maka akan menguntungkan dan bisa mengembangkan usaha tersebut dari segi aset dan lain sebagainya.

³ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), hal. 11

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), bahwa optimalisasi berasal dari kata optimal artinya terbaik atau tertinggi. Mengoptimalkan berarti menjadikan paling baik atau paling tinggi. Sedangkan optimalisasi adalah proses mengoptimalkan sesuatu, dengan kata lain proses menjadikan sesuatu menjadi paling baik atau paling tinggi. Jadi, optimalisasi adalah suatu proses mengoptimalkan sesuatu atau proses menjadikan sesuatu menjadi paling baik. Jadi, optimalisasi maknanya ialah langkah untuk mengoptimalkan.⁴

Sudah menjadi lumrah jika perekonomian suatu bangsa semakin berkembang maka akan semakin meningkat pula kebutuhan-kebutuhan untuk membiayai sektor perekonomian serta sektor-sektor produktif lainnya. kebutuhan dana dalam menunjang permodalan bagi usahawan berskala besar, menengah dan kecil dan sarana yang lain sebagainya tidak bisa terlepas dari kebutuhan akan pembiayaan tersebut. Dengan keterbatasan kemampuan keuangan lembaga negara dan swasta tersebut, maka perbankan nasional akan memegang peranan penting dan strategis dalam kaitannya penyediaan permodalan pengembangan sektor-sektor produktif.⁵

Bank yang berfungsi sebagai pihak penghimpun dana dan berfungsi sebagai tempat sarana intermediasi antara pihak yang berkelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana diharapkan bisa

⁴ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking, Sebuah Teori, Konsep Dan Aplikasi*, hlm: 679.

⁵ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking, Sebuah Teori, Konsep Dan Aplikasi*, hlm: 679

untuk memenuhi kebutuhan dana pembiayaan yang ada. sebagian besar masyarakat yang menjalankan usaha mikro sering kali menggunakan dana dari pihak bank untuk usaha tersebut. banyak faktor faktor yang dijadikan alasan utama pelaku usaha untuk melakukan pembiayaan salah satunya yaitu agar bisa terus mengembangkan usahanya. Dengan demikian pihak kedua badan keuangan syariah atau bank syariah menyarankan bagi pelaku usaha mikro melakukan pembiayaan murabahah.

Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang menggunakan akad jual beli yang dilakukan oleh bank dan nasabah dan ditambah dengan margin yang ditetapkan sesuai dengan kesepakatan antara bank dan nasabah. Akad ini merupakan akad yang sering digunakan oleh lembaga keuangan syariah untuk membiayai barang-barang yang diperlukan oleh nasabah seperti sepeda motor, mobil, rumah, alat-alat elektronik dan lain-lain. pembiayaan murabahah ini juga dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan, seperti investasi dan modal kerja untuk masyarakat atau anak-anak muda yang dalam usia produktif yang ingin membuka usaha.

Pembiayaan dengan murabahah merupakan pembiayaan dengan porsi paling besar dalam suatu pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga keuangan bank syariah di Indonesia. Hal tersebut dikarenakan adanya keunggulan yang ada pada pembiayaan murabahah yaitu memiliki skema pembiayaan yang sederhana dengan melakukan negosiasi kepada pihak bank, terhindar dari riba, nasabah dapat melakukan pembayaran dengan cara langsung ataupun melakukan pengangsuran kepada lembaga bank

syariah. hal ini tentu saja memudahkan para pelaku UMKM untuk melakukan pembiayaan, dan Dengan ini, pembiayaan murabahah merupakan pilihan yang menarik, dan banyak pelaku usaha yang memilih minat pembiayaan murabahah. Banyaknya minat masyarakat yang menjalankan usaha kecil, tertarik dengan adanya produk pembiayaan murabahah peneliti akan melakukan penelitian di daerah mlilir kecamatan dolopo kabupaten madiun.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Optimalisasi adalah berasal dari kata dasar optimal yang berarti terbaik, tertinggi, paling menguntungkan, menjadikan paling baik, menjadikan paling tinggi, pengoptimalan proses, cara, perbuatan mengoptimalkan (menjadikan paling baik, paling tinggi, dan sebagainya) sehingga optimalisasi adalah suatu tindakan, proses, atau metodologi untuk membuat sesuatu (sebagai sebuah desain, sistem, atau keputusan) menjadi lebih/sepenuhnya sempurna, fungsional, atau lebih efektif.⁶ Menurut Winardi (1996:363) optimalisasi adalah ukuran yang menyebabkan tercapainya tujuan. Secara umum optimalisasi adalah pencarian nilai terbaik dari yang tersediadari beberapa fungsi yang diberikan pada suatu kontek.⁷ pada praktiknya UMKM belum bisa mencapai tujuan dari sisi pemanfaatan modal, pengelolaan usaha yang kurang baik, kurangnya tenaga kerja yang berdampak pada target yang tidak bisa dipenuhi sehingga indikator tercapainya tujuan ini belum terpenuhi sehingga diindikasi tidak optimal.

⁶ Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta : Balai Pustaka), 1994, hlm. 800.

⁷ Winardi. *Pengantar Manajemen Penjualan*. Bandung. Penerbit PT. Citra Aditya Bakti. 1999.

indikasi UMKM yang optimal yaitu Menurut para penelitian Lee dan Miller 1996 menjelaskan bahwa usaha dikatakan berkembang apabila omzet penjualan naik, tenaga kerja bertambah dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukur perkembangan usaha yang optimal. diketahui bahwa secara umum kalau tidak adanya atau keterbatasannya modal usaha, tenaga kerja, serta tidak ada tujuan untuk menjalankan suatu usaha itu merupakan kendala bagi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) tidak bisa optimal dan akan mengalami kerugian.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis akan meneliti lebih dalam mengenai Optimalisasi UMKM setelah melakukan Pembiayaan murabahah serta peneliti akan membuktikan apakah benar dengan cara melakukan pembiayaan mikro UMKM dapat mampu mengelola pembiayaan terhadap usaha dengan baik dan dapat mengembangkan usaha secara ideal dan optimal atau sebaliknya tidak dapat optimal. Serta penulis menjadikan sebagai bahan untuk skripsi dengan judul "Optimalisasi Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan UMKM" (Studi kasus UMKM Area Dolopo).

B. Rumusan Masalah

1. Mengapa UMKM area Dolopo melakukan pembiayaan murabahah?
2. Bagaimana perkembangan UMKM setelah melakukan pembiayaan murabahah di Bank Syariah ?
3. Bagaimana optimalisasi dalam pengembangan UMKM melalui pembiayaan murabahah di area Dolopo?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis UMKM area Dolopo melakukan pembiayaan murabahah.
2. Untuk menganalisis perkembangan UMKM setelah melakukan pembiayaan murabahah di Bank Syariah
3. Untuk menganalisis optimalisasi dalam pengembangan UMKM melalui pembiayaan murabahah di area Dolopo

D. Manfaat Penelitian

1. Teoritis

Penelitian ini diharapkan agar menjadi wawasan dan menambah ilmu pengetahuan akademik khususnya pada fakultas ekonomi dan bisnis islam jurusan Perbankan Syariah IAIN Ponorogo. Penelitian ini juga diharapkan mampu menambah pengetahuan tentang prosedur Pembiayaan bank syariah, serta salah satu syarat dalam menyelesaikan program studi.

2. Praktis

Bagi UMKM

Bisa menjadi masukan bagi pelaku usaha yaitu adanya bentuk penyaluran dana bisa digunakan dengan baik dan para pelaku usaha bisa merencanakan skema usaha yang baik dan benar agar bisa mengelola dengan baik secara optimal. Dapat menjadi sarana

informasi yang jelas dan mudah difahami terkait pembiayaan Murabahah.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Karakteristik perbankan syariah sangat linear dengan kegiatan usaha UMKM, karena perbankan syariah didasarkan pada *core product* pembiayaan salah satunya pembiayaan murabahah. Kehadiran bank syariah seharusnya memberikan dampak yang luar biasa terhadap pertumbuhan sektor riil khususnya UMKM. Usaha mikro kecil menengah pada perekonomian nasional saat ini memiliki posisi yang sangat penting, karena kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja dan pendapatan domestik bruto (PDB), serta fleksibilitas dan ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi.

Secara akademis penelitian yang membahas mengenai pembiayaan murabahah lebih banyak terfokus pada sistematis pembiayaan murabahah yang diterapkan oleh bank syariah maupun lembaga keuangan syariah. Seperti penelitian yang dilakukan oleh St. Mugniati (2020) dengan judul “Analisis Penerapan Akad Murabahah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Di BMT Fauzan Aziima Parepare.”, dalam penelitian tersebut menjabarkan bahwa akad murabahah yang diterapkan sudah memenuhi rukun-rukun serta syarat yang berlaku. Selain itu pembiayaan Murabahah terhadap pengembangan usaha Mikro dalam penelitian St. Mugniati sangat besar dampaknya bagi masyarakat terutama

yang menjadi nasabah di BMT. Karena, dengan adanya BMT masyarakat selaku nasabah sangat merasa terbantu dengan produk-produk yang ditawarkan sehingga dapat meningkatkan usaha yang mereka jalankan terutama bagi para pengusaha mikro. Dalam penelitiannya St. Mugniati menawarkan agar dalam proses pembiayaan jual beli di BMT Fauzan Azhiima Parepare lebih teliti dalam menyeleksi calon peminjam agar dapat meminimalkan resiko-resiko pembiayaan bermasalah yang mungkin akan terjadi.⁸

Penelitian lain dilakukan oleh Habib Ahmrudin (2019) dengan judul “Analisis Produk Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Di Bank Syariah Mandiri Kc.Kedaton Kota Bandar Lampung.” Dalam penelitian Habib Ahmrudin menjelaskan Para pelaku usaha atau nasabah yang awalnya memiliki usaha kecil-kecilan, kekurangan modal, hingga berkembang semakin meningkat pendapatannya yang mana itu semua tidak terlepas dari bantuan dari pihak bank dalam pemenuhan modal pelaku usaha sehingga penyaluran dana yang dilakukan oleh pihak bank mempunyai dampak yang begitu besar bagi para pelaku usaha atau nasabah. Disamping itu juga pihak bank harus lebih memperhatikan dalam penerapan sistem secara umum belum maksimal sesuai dengan prinsip syariah maka oleh sebab itu bank harus

⁸ St. Mugniati. “Analisis Penerapan Akad Murabahah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Di BMT Fauzan Aziima Parepare.” *Skripsi IAIN Parepare*.2020.

lebih memperhatikan penerapan-penerapan yang sesuai dengan Undang-undang dan Fatwa DSN-MUI yang telah diatur sesuai prinsip syariah.⁹

Tulisan lain yang mengkaji mengenai pembiayaan murabahah juga dilakukan oleh Luhur Sasmito (2019), penelitian dengan judul “Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di KSU BMT Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoarjo.”. dalam penelitian Luhur Sasmito menjelaskan bahwa Pembiayaan murabahah yang disalurkan oleh KSU BMT Artha Bina Ummat kurang sesuai dengan yang tertuang dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah. Jika mengikuti ketentuan Fatwa DSN tersebut maka pihak KSU BMT Artha Bina Ummat harus memiliki terlebih dahulu barang yang akan dijadikan sebagai objek pembiayaan murabahah. Pemberian uang tunai dan mewakili pembelian objek pembiayaan murabahah bisa menyebabkan terjadinya penyalahgunaan dana. Adanya hal tersebut Luhur memberikan masukan bagi KSU BMT Artha Bina Ummat diharapkan dapat melakukan aplikasi pembiayaan murabahah sesuai dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional. Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah, pihak KSU BMT Artha

⁹ Habib Ahmrudin. “Analisis Produk Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Di Bank Syariah Mandiri Kc.Kedaton Kota Bandar Lampung.” *Skripsi IAIN Metro*. 2019.

Bina Ummat harus memiliki terlebih dahulu barang yang akan dijadikan sebagai objek pembiayaan murābahah.¹⁰

Berdasarkan beberapa kajian terdahulu tersebut, pembiayaan murabahah sudah mulai dilakukan oleh beberapa peneliti dengan objek bank syariah, koperasi syariah maupun lembaga keuangan syariah lainnya dengan pembahasan yang difokuskan pada akad, rukun, dan syarat yang diterapkan oleh pemberi pembiayaan sudah sesuai ketentuan atau belum. Namun, belum ada yang melakukan fokus kajian pada optimalisasi pembiayaan murabahah untuk mengembangkan usaha mikro kecil menengah. Penelitian St Mugniati dkk memang membahas mengenai pengembangan UMKM namun mereka lebih fokus mengkaji pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah bukan pada optimalisasi pembiayaan yang didapatkan oleh usaha mikro kecil dan menengah.

F. METODELOGI PENELITIAN

1. Jenis pendekatan penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang merupakan kegiatan mempelajari latar belakang interaksi suatu individu, sosial, kelompok, lembaga, atau

¹⁰ Luhur Sasmito “Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di KSU BMT Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoarjo.” *Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya*. 2019.

masyarakat.¹¹ Objek penelitian ini difokuskan pada Optimalisasi pembiayaan murabahah dalam pengembangan usaha mikro.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan sebuah metode penelitian yang menghasilkan data deskriptif dari orang-orang atau perilaku yang bisa diamati.¹² Pendekatan kualitatif dalam penelitian ini adalah mengamati secara langsung fenomena yang terjadi di lapangan serta menggambarkan Prosedur pembiayaan murabahah dalam pengembangan usaha nasabah.

2. Lokasi penelitian

Penelitian ini ada 3 (tiga) lokasi yaitu pada jln H Agus Salim mlilir UMKM Krupuk Puli, jln raya Ngebel Dukuh Kerajan Desa Kradinan UMKM Rangginan, dan UMKM Sri Lestari Mebel. Alasan peneliti mengambil ketiga lokasi tersebut karena masing masing dari UMKM mewakili usaha mikro,kecil dan menengah. Pertama dari hasil observasi UMKM rangginan memenuhi kriteria usaha mikro dikarenakan omzet dari usaha ini sangat kecil pertahun, dan tenaga kerja dari umkm rangginan hanya berjumlah 2 sampai 5 saja. Kedua pada UMKM Sri Lestari Mebel memenuhi kriteria usaha kecil karena tenaga kerja disini berjumlah 10 sampai dengan 12 orang. Ketiga UMKM krupuk puli dua bulan umkm ini

¹¹ Husaini Usman, dkk, Metodologi Penelitian Sosial (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006), 5.

¹² Dewanty, “Analisis Strategi Personal Selling Pada Aplikasi Mobile Banking Al Maun Di Pt. Bprs Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo Skripsi.”

sangat dikenal oleh masyarakat dikarenakan krupuk ini diminati banyak orang, dari segi penjualan juga sangat baik, umkm ini memiliki tenaga kerja 15 sampai 20 orang. selanjutnya dari ketiga UMKM tersebut berlokasi dekat dengan jalan raya yang strategis sehingga berpeluang menarik perhatian calon pelanggan. Dari ketiga umkm ini juga melakukan pembiayaan murabahah sehingga alasan ini digunakan peneliti memilih lokasi penelitian.

3. Data dan sumber data

Adapun data yang dibutuhkan penulis untuk memecahkan masalah yang menjadi pokok pembahasan dalam penyusunan penelitian ini adalah data terkait perkembangan usaha mikro setelah pembiayaan murabahah.

Sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian ini merupakan sumber data primer, dan data sekunder, sumber data primer yaitu sumber data yang diperoleh langsung dari sumber aslinya. Dalam hal ini sumber data diperoleh dari narasumber melalui wawancara dengan pihak pelaku usaha mikro di area Dolopo terkait usaha mikro. data sekunder diperoleh dengan melalui wawancara pihak bank syariah yang menjalankan pembiayaan murabahah kepada nasabah.

4. Teknik pengumpulan data

Dalam Penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengambilan data dengan cara sebagai berikut:

- a. Observasi, usaha mengumpulkan data dengan pengamatan langsung tanpa bantuan alat atau hal lainnya.¹³ Observasi adalah kegiatan terjun di lapangan secara langsung, dalam hal ini penulis melakukan pengamatan secara langsung kepada pelaku Usaha Mikro area dolopo, untuk memahami mengelola usaha secara optimal dengan pembiayaan.
- b. Wawancara, proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab bertatap muka dengan orang yang diwawancarai. dengan adanya wawancara dari pihak umkm dan pihak bank akan mendaot data yang sesuai, Dengan demikian, kekhasan wawancara mendalam adalah keterlibatannya dalam kehidupan informan.¹⁴
- c. Dokumenter, metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian sosial. Metode documenter adalah metode yang digunakan untuk menelusuri data historis. Dengan demikian memebrikan fakta bahwa umkm sudah optimal dan berkembang, serta bentuk data bank syariah terkait pembiayaan murabahah pada penelitian, maka bahan dokumenter ini memegang peranan yang amat penting.¹⁵

¹³ Mohammad Nazir, *Metode penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1988),h. 211.

¹⁴ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*, h. 111.

¹⁵ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*, h. 124.

5. Teknik pengolahan data

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data merupakan kegiatan merangkum, memilih hal-hal pokok, dan memfokuskan pada hal-hal penting untuk dicari tema dan polanya. Data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas serta memudahkan peneliti melakukan pengumpulan data berikutnya.¹⁶ Dalam penelitian ini peneliti merangkum data yang disampaikan oleh pihak nasabah yang menggunakan pembiayaan murabahah terkait optimalisasi pembiayaan murabahah dalam pengembangan usaha mikro.

b. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data merupakan keseluruhan data dan informasi yang telah terkumpul sehingga dapat ditarik kesimpulan, kemudian disajikan dalam bentuk narasi, grafik, diagram, table, dan lainnya. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, narasi, bagan, hubungan antar kategori, dan lain sebagainya. Penyajian data akan memudahkan dalam memahami sesuatu yang terjadi dan merencanakan program kerja berikutnya

¹⁶ Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (Bandung: Alfabeta, 2016), 247.

berdasarkan pemahaman sebelumnya.¹⁷ dalam penelitian ini, data yang disajikan berupa keterangan yang didapat dari pihak nasabah usaha mikro

c. Penyuntingan (*Editing*)

Penyuntingan merupakan kegiatan meneliti kembali data-data yang telah diperoleh, apakah sudah cukup baik, dan selanjutnya dapat dipersiapkan proses selanjutnya.¹⁸ Dalam penelitian ini, penulis memeriksa kembali data yang sudah diperoleh dari optimalisasi pembiayaan murabahah dalam pengembangan umkm sebagai sumber teori yang berhubungan dengan masalah penelitian.

d. Penarikan Kesimpulan (*conclusion drawing*)

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan penemuan terbaru yang dapat berupa gambaran suatu objek yang masih belum jelas, berupa hubungan interaktif atau kausal, dan teori.¹⁹ Dalam penelitian ini, penulis menarik beberapa kesimpulan dari awal hingga akhir pengumpulan data untuk disusun secara runtut menjadi sebuah konfigurasi tertentu.

¹⁷ Dewanty, "Analisis Strategi Personal Selling Pada Aplikasi Mobile Banking Al Maun Di PT. BPRS Mitra Mentari Sejahtera Ponorogo Skripsi."

¹⁸ Dewanty.

¹⁹ Dewanty.

6. Teknik Analisis data

Teknik Analisis Data Dalam penelitian ini, penulis menggunakan analisis deskriptif yaitu penelitian yang dimana cara untuk mengumpulkan informasi mengenai sesuatu yang ada, yaitu keadaan yang timbul menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. Penelitian deskriptif tidak memerlukan administrasi atau pengontrolan terhadap suatu perlakuan.²⁰

Penelitian deskriptif (*descriptive research*) adalah metode penelitian yang bertujuan untuk mengungkapkan suatu kejadian yang terjadi pada saat ini atau waktu terdahulu. Beberapa karakteristik penelitian deskriptif menurut Furchan yaitu Cenderung menggambarkan suatu fenomena dengan mengutamakan obyektivitas dengan cara memperhatikan secara teratur, cermat, dan ketat.²¹

7. Teknik pengecekan keabsahan data

Teknik pengecekan keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi. Teknik triangulasi merupakan teknik yang bersifat menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang sudah ada, teknik

²⁰ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), h.234.

²¹ A Furchan, *Pengantar Penelitian dalam Pendidikan*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 2004), h.54.

triangulasi merupakan teknik yang menguji kredibilitas dengan mengecek data yang telah didapat dari berbagai sumber.²²

Teknik ini dapat dicapai dengan membandingkan data wawancara dan data dokumentasi. Dengan ini peneliti akan melakukan pengecekan data yang diperoleh dari hasil wawancara dilapangan terhadap pelaku usaha mikro.

G. SISTEMATIKA PENULISAN

Sistematika penulisan dalam penelitian ini terdiri dari bab dan beberapa sub bab. Peneliti mendeskripsikan sistematika penulisan tersebut sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi latar belakang masalah penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, serta metode penelitian yang meliputi jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengecekan keabsahan data, teknik pengolahan data, dan teknik analisis data.

BAB II KAJIAN TEORI

Pada bab ini berisi kajian peneliti mengenai teori yang disusun menyesuaikan pokok masalah penelitian dan substansi objek penelitian. Dalam penelitian ini memuat teori tentang murabahah, perkembangan UMKM dan optimalisasi.

²² Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, 477.

BAB III PAPARAN DATA UMKM AREA DOLOPO

Pada bab ini memuat jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, teknik analisis data, dan teknik pengecekan keabsahan data.

BAB IV PEMBAHASAN ANALISIS OPTIMALISASI PERKEMBANGAN UMKM DOLOPO MELAKUKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH

Pada bab ini berisi fakta temuan penelitian berdasarkan metode dari pendekatan penelitian yang telah ditentukan untuk kemudian dianalisis. Didalamnya memuat tentang optimalisasi pembiayaan murabahah dalam pengembangan usaha mikro.

BAB V PENUTUP

Temuan penelitian tentang optimalisasi pembiayaan murabahah dalam pengembangan UMKM area Dolopo diuraikan dalam bab ini. Saran untuk semua pihak yang terlibat dalam penelitian ini juga disediakan dalam bab ini.

BAB II

KAJIAN TEORI

Optimalisasi Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan UMKM Area

Dolopo

A. Pengertian Optimalisasi

Dasar dari makna optimalisasi adalah yang terbaik, yang tertinggi, yang paling menguntungkan, menjadikan paling baik, menjadikan paling tinggi, pengoptimalan proses, cara, perbuatan mengoptimalkan (menjadikan paling baik, paling tinggi, dan sebagainya). Maka optimalisasi dalam hal ini dapat dimaknai sebagai suatu tindakan, proses, atau metodologi untuk membuat sesuatu (sebagai sebuah desain, sistem, atau keputusan) menjadi lebih baik dan sempurna, fungsional, atau lebih efektif.²³

“Optimalisasi adalah proses pencarian solusi yang terbaik, tidak selalu keuntungan yang paling tinggi yang bisa dicapai jika tujuan pengoptimalan adalah memaksimalkan keuntungan, atau tidak selalu biaya yang paling kecil yang bisa ditekan jika tujuan pengoptimalan adalah meminimumkan biaya”.²⁴

Optimalisasi adalah suatu tindakan/kegiatan untuk meningkatkan dan menjadikan lebih baik, dimana dalam upaya optimalisasi pendapatan

²³ Tim Prima Pena, 2015. Kamus Besar Bahasa Indonesia, Jakarta. Gita Media Press. 562.

²⁴ Hotniar Siringoringo, 2005. Pemrograman Linear: Seri Teknik Riset Operasi, Yogyakarta: Graha Ilmu. 4.

daerah bisa digunakan aspek intensifikasi dan ekstensifikasi. Intensifikasi merupakan usaha untuk meningkatkan pendapatan daerah dengan cara pemanfaatan teknologi informasi sangat penting untuk ditingkatkan agar pemungutan pajak dapat dilakukan secara efektif dan efisien. Efisiensi pemungutan pajak akan mampu meningkatkan kuantitas PAD lebih cepat dan mudah walaupun tidak dilakukan perluasan penggalian sumber pendapatan baru.

Optimalisasi adalah ukuran yang menyebabkan tercapainya tujuan sedangkan jika dipandang dari sudut usaha, Optimalisasi adalah usaha memaksimalkan kegiatan sehingga mewujudkan keuntungan yang diinginkan atau dikehendaki. Dari uraian tersebut diketahui bahwa optimalisasi hanya dapat diwujudkan apabila dalam perwujudannya secara efektif dan efisien. Dalam penyelenggaraan organisasi, senantiasa tujuan diarahkan untuk mencapai hasil secara efektif dan efisien agar optimal. Terdapat 3(tiga) unsur persoalan optimalisasi yang harus diketahui, yaitu tujuan, alternatif, dan sumber daya yang dibatasi²⁵

a. Tujuan

Tujuan dari optimalisasi berupa maksimalisasi atau minimalisasi. Maksimalisasi dilakukan apabila tujuan optimalisasi berkaitan dengan keuntungan, dan sejenisnya.

Minimalisasi dilakukan untuk mengoptimalkan segala hal

²⁵ Guntur Putra Pratama, "Optimalisasi Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Usaha," Skripsi, 2021.

yang berkaitan dengan waktu, jarak, biaya, dan sejenisnya. Hal tersebut perlu dipahami dan kemudian disesuaikan dengan hal-hal yang akan dimaksimalkan dan diminimilasi.

b. Alternatif keputusan

Usaha yang digunakan untuk menggapai suatu tujuan disebut dengan alternatif keputusan. Hal ini dilakukan oleh pengambil keputusan sebagai solusi terhadap keterbatasan sumber daya.

c. Sumber daya yang dibatasi

Sumberdaya merupakan suatu hal yang harus dikorbankan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Sumberdaya memiliki ketersediaan yang terbatas, sehingga keterlibatannya memerlukan upaya optimalisasi.

Sumberdaya merupakan pengorbanan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Ketersediaan sumberdaya ini terbatas. Keterlibatan ini yang mengakibatkan dibutuhkan proses optimalisasi. Salah satu bentuk optimalisasi dalam mengatasi tenaga kerja antara lain dengan perluasan dan pengembangan kesempatan tenaga kerja. Dengan tujuan mengurangi tingkat pengangguran yang ada. Cara yang bisa dilakukan adalah dengan meningkatkan pelatihan yang berkaitan dengan teknologi tepat guna, pengembangan kewirausahaan, ketrampilan pendukung lain, pengkajian potensi kesempatan kerja serta karakteristik

pencari kerja, pembangunan pemukiman transmigrasi baru serta pembinaan. Peningkatan kualitas produktifitas tenaga kerja dapat dilakukan dengan pengembangan standarisasi dan sertifikasi kompetensi, peningkatan relevansi, kualitas, dan efesiensi pelatihan kerja melalui pembinaan dan pemberdayaan lembaga pelatihan kerja serta permasyarakatan nilai dan budaya produktif, pengembangan sistem dan metode peningkatan produktifitas serta pengembangan kader dan tenaga ahli produktifitas.

Tujuan atau manfaat dari adanya suatu pengoptimalan adalah untuk mengidentifikasi tujuan, mengatasi kendala pemecahan masalah yang lebih tepat dan dapat diandalkan, serta pengambilan keputusan yang lebih tepat. Dengan demikian, optimalisasi merupakan suatu usaha guna memaksimalkan atau meminimalisasi untuk mencapai suatu tujuan dengan tepat dan efektif.

B. PEMBIAYAAN MURABAHAH

1. Pengertian Murabahah

Akad murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan

kepada pembeli.²⁶ Akad murabahah umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi atau barang yang digunakan untuk pribadi, seperti kendaraan rumah, dan lain-lain. Akad ini lebih cocok digunakan untuk pembiayaan konsumtif dan investasi. Keuntungan dari pembiayaan murabahah adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah dan pembiayaan murabahah sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di Bank Syariah.²⁷

2. Fatwa DSN Tentang Ketentuan Murabahah

Pembiayaan murabahah telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN- MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai murabahah, yaitu sebagai berikut:²⁸

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.

²⁶ Muhamad, Manajemen Dana Bank Syariah, (Jakarta: PT.Prajagrafindo Persada, 2015), h. 46.

²⁷ Syarif, Lembaga: Perbankan, Keuangan, dan Pembiayaan, (Yogyakarta: BPFE, 2013), h. 233.

²⁸ Ahmad Ifham Sholihin, Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariaah, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010, hlm. 141-142.

- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- f. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- g. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- h. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli

murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam murabahah ini dalam fatwa adalah sebagai berikut:²⁹

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

²⁹ Ibid., hlm. 142

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

g. Jika uang muka memakai kontrak „urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka: (1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga; atau (2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

3. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah

- a. Penjual
- b. Pembeli
- c. Objek jual beli
- d. Harga
- e. Ijab kabul

4. Manfaat Pembiayaan Muarabahah

- a. Bagi Bank. Manfaat pembiayaan murabahah bagi bank adalah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

b. Bagi Nasabah. Sedangkan bagi nasabah menerima fasilitas adalah salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.³⁰

Pandangan Ulama Terhadap Kebolehan Murabahah Ada perbedaan di kalangan para Ulama dalam memandang sah atau tidaknya dalam murabahah, hal ini disebabkan karena dalam Al-qur'an bagaimanapun juga, tidak pernah secara langsung membicarakan tentang murabahah, meski disana terdapat tentang acuan jual-beli, laba-rugi dan perdagangan. Demikian pula tampaknya tidak ada hadits yang memiliki rujukan langsung kepada murabahah.

Rukun dan Syarat Murabahah yaitu Pelaku akad, yaitu Bai' (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang. Objek akad, yaitu mabi' (barang dagangan) dan tsaman (harga). Shighat, yaitu ijab dan qabul.

Syarat Murabahah yaitu penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan. Kontrak harus bebas dari riba. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli

³⁰ 5Wangawidjaja, Pembiayaan Bank Syariah, (Jakarta: PT. Gramedia

bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Keuntungan dan Resiko Murabahah adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah dan pembiayaan murabahah sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di Bank Syariah.

Resiko Pembiayaan Murabahah resiko yang harus diantisipasi antara lain kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran. Harga komparatif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah Bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.

Para Ulama[”] generasi awal, semisal Malik dan Syafi[”]i yang secara khusus mengatakan bahwa jual beli murabahah adalah halal, tidak memperkuat pendapat mereka dengan suatu hadits pun. Al Kaff, seorang Kritikus murabahah Kontemporer, menyimpulkan bahwa murabahah adalah “salah satu jenis jual beli yang tidak di kenal pada jaman Nabi atau para Sahabatnya”.

Menurutnya, para tokoh Ulama[”] mulai menyatakan pendapat mereka mengenai murabahah pada seperempat pertama abad kedua Hijriyah. Mengingat tidak adanya rujukan lagi di dalam Al Qur[”]an maupun hadits shahih yang diterima umum, para Fuqaha harus membenarkan murabahah

dengan dasar yang lain. Malik membenarkan keabsahannya dengan merujuk pada praktek penduduk Madinah.³¹ Ada kesepakatan di sini (Madinah) tentang keabsahan seseorang yang membelikan pakaian di kota, dan kemudian ia membawanya ke kota lain untuk menjualnya lagi dengan suatu keuntungan yang di sepakati. Adapun Syafi'i, tanpa menyandarkan pada suatu teks syari'ah berkata: "Jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada seseorang dan berkata "belikan barang (seperti) ini untukku dan aku akan memberi keuntungan sekian," lalu orang itu membelinya, maka jual beli ini adalah sah."

Fiqih Mazhab Hanafi, Marghinani, membenarkan keabsahan Murabahah berdasarkan bahwa "syarat-syarat yang penting bagi keabsahan suatu jual beli dalam Murabahah dan juga karena orang memerlukannya." Faqih dari Mazhab Syafi'i, Nawawi cukup Menyatakan: "Murabahah adalah boleh tanpa penolakan sedikitpun."³²

Skema Akad Murabahah

Gambar 2.1



³¹ Abdullah Saeed, loc. Cit., hlm. 119

³² ibid., hlm. 120



Sumber: Dalam bukunya Muhammad yang berjudul Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah (Panduan Teknis Pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan Pada Bank Syari'ah), Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah.

C. Usaha Mikro Kecil Menengah

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah

Menurut Warkum Sumitro, usaha mikro kecil dan menengah adalah usaha yang dilakukan oleh suatu perusahaan dengan tenaga kerja yang digunakan tidak melebihi dari 50 orang.³³ Usaha skala mikro merupakan sebagian besar dari bentuk usaha mikro dan usaha kecil misalnya pedagang kaki lima, kerajinan tangan, usaha souvenir, dan sejenisnya.³⁴ 2. Sedangkan menurut Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM bahwa unit usaha mikro adalah usaha produktif

³³ Warkum Sumitro, Azas-azas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), h. 168

³⁴ Buchari Alma, Kewirausahaan, (Bandung: Alfabeta, 2010), edisi revisi, h. 157

yang dimiliki orang per orang dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam undang-undang (Undang- undang Nomor 20 tahun 2008).³⁵ Kriteria usaha mikro yang dimaksud, yaitu: 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp .50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300 juta.³⁶

Secara umum, tujuan yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi pasar persaingan bebas. Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi, pendapatan pertahun meningkat, bertambahnya tenaga kerja dan berperan utama dalam produksi.³⁷

2. Karakteristik usaha kecil menengah

Usaha kecil di Indonesia mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat serta sumber daya manusia yang besar merupakan variabel pendukung

³⁵ Pasal 1 Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

³⁶ Pasal 6 Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

³⁷ Tulus Tambunan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting, (Jakarta: LP3ES, 2012), hal. 11

perkembangan dari usaha kecil tersebut akan tetapi perlu dicermati beberapa hal seiring perkembangan usaha kecil rumahan seperti perkembangan usaha harus diikuti dengan pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuan akan menunjang keberlanjutan usaha tersebut, mengelola sistem produksi yang efisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan inovasi yang menjadikan pembeda dari pesaing merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut.

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintahan seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Misalnya menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang, usaha kecil antara 5 sampai 19 pekerja, dan usaha menengah dari 20 sampai dengan 99 orang. Perusahaan-perusahaan dengan jumlah pekerja di atas 99 orang masuk dalam kategori usaha besar.

Usaha mikro kecil dan menengah merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang mandiri. Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah pada GDP di

Indonesia tahun 1999 sekitar 60%, dengan rincian 42% merupakan kontribusi usaha kecil dan mikro, serta 18% merupakan usaha menengah.

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional. Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya.

Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas. UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi.

Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi

UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.

Salah satu keunggulan UMKM adalah, ia terkadang sanga lincah mencari peluang untuk berinovasi untuk menerapkan teknologi baru ketimbang perusahaan-perusahaan besar yang telah mapan. Tak mengherankan jika dalam era persaingan global saat ini banyak perusahaan besar yang bergantung pada pemasok-pemasok kecil menengah. Sesungguhnya ini peluang bagi kita untuk turut berkecimpung di era global sekaligus menggerakkan sektor ekonomi riil.

Dalam buku *Economic Development* Todaro mengemukakan bahwa keberhasilan pembangunan ekonomi Indonesia pasca krisis sangat bergantung pada kemampuan untuk merealisasikan “pembangunan yang benar-benar berorientasi pada rakyat”. UMKM atau koperasi dipilih sebagai representasi ekonomi rakyat karena selain menyerap tenaga kerja sekitar 90 persen, juga karena memberi nilai tambah sekitar 56 persen dimana sektor pertanian memegang peran yang sangat besar (sekitar 70 persen).

Dalam buku Pandji Anoraga diterangkan bahwa secara umum, sektor usaha memiliki karakteristik sebagai berikut :

- a. Sistem pembukuan yang relatif administrasi pembukuan sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar.
- b. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
- c. Modal terbatas
- d. Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
- e. Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
- f. Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
- g. Kemampuan untuk sumber dana dari pasar modal terendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana dipasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.³⁸

Karakteristik yang dimiliki oleh usaha mikro menyiratkan adanya kelemahan-kelemahan yang sifatnya potensial terhadap timbulnya masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal terutama yang

³⁸ Pandji Anoraga, Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro, , (Yogyakarta : PT. Dwi Chandra Wacana 2010) ,h. 32

berkaitan dengan pendanaan yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas.³⁹

Jenis-jenis Usaha UMKM dalam banyak kasus jenis-jenis usaha UMKM meliputi berbagai usaha pada berbagai bidang pemenuhan kebutuhan hidup masyarakat. Berikut ini beberapa contoh jenis usaha mikro, kecil dan menengah (Frisdiantara & Mukhlis, 2016):

Jenis Usaha Mikro, merupakan usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya. Seperti industri makanan dan minuman, dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat dan usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi) (Frisdiantara & Mukhlis, 2016).

Jenis Usaha Menengah, yaitu usaha pertanian, peternakan, perkebunan, kehutanan skala menengah, usaha perdagangan (grosir) termasuk ekspor dan impor, usaha jasa ekspedisi muata kapal laut (EMKL), garmen dan jasa transportasi taksi dan bus antar propinsi dan usaha industri makanan dan minuman, elektronik dan logam (Frisdiantara & Mukhlis, 2016).

Tenaga Kerja merupakan penduduk yang sudah dalam usia kerja dengan melakukan aktivitas bekerja sebagai buruh di suatu unit usaha. Batasan usia untuk menjadi tenaga kerja di setiap negara berbeda, termasuk Indonesia memiliki btasa usia untuk tenaga kerja minimal 15 tahun tanpa batas maksimal.

³⁹ ibid

Berdasarkan Undang-Undang No. 25 Tahun 1997 tentang Ketenagakerjaan, menjelaskan bahwa setiap laki-laki atau wanita yang sedang dalam dan/atau akan melakukan pekerjaan, baik di dalam maupun di luar hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (Takyuddin, 2016).

Menurut Latipah & Inggit, (2017), tenaga kerja merupakan masyarakat yang melakukan aktivitas bekerja, mencari pekerjaan, dan menjalankan aktivitas, seperti mengurus rumah tangga yang memiliki batasan umur 15 tahun.

Penentuan batas umur minimum dan maksimum di setiap negara berbeda. Tenaga kerja terdiri dari dua kelompok yaitu angkatan kerja dan bukan angkatan kerja. Angkatan kerja sebagai penduduk dalam usia kerja yang melibatkan kegiatan produksi barang dan jasa. Sedangkan bukan angkatan kerja adalah masyarakat yang sudah menginjak usia kerja yang tidak bekerja, tidak memiliki pekerjaan dan sedang tidak mencari pekerjaan.

Berdasarkan pasal 1 ayat 2 Undang-Undang No. 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan menjelaskan bahwa tenaga kerja merupakan penduduk yang mampu melakukan pekerjaan didalam maupun di luar hubungan kerja, yang digunakan untuk menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat. Tenaga kerja memiliki peran penting dalam menjalankan pembangunan masyarakat. Hal tersebut bertujuan untuk menyejahterakan rakyat sebagai

pelaksanaan pembangunan membantu dalam mengembangkan daya guna (Hamdani & Munazir, 2019).

3. Karakteristik Usaha Mikro Menurut Perspektif Ekonomi Islam

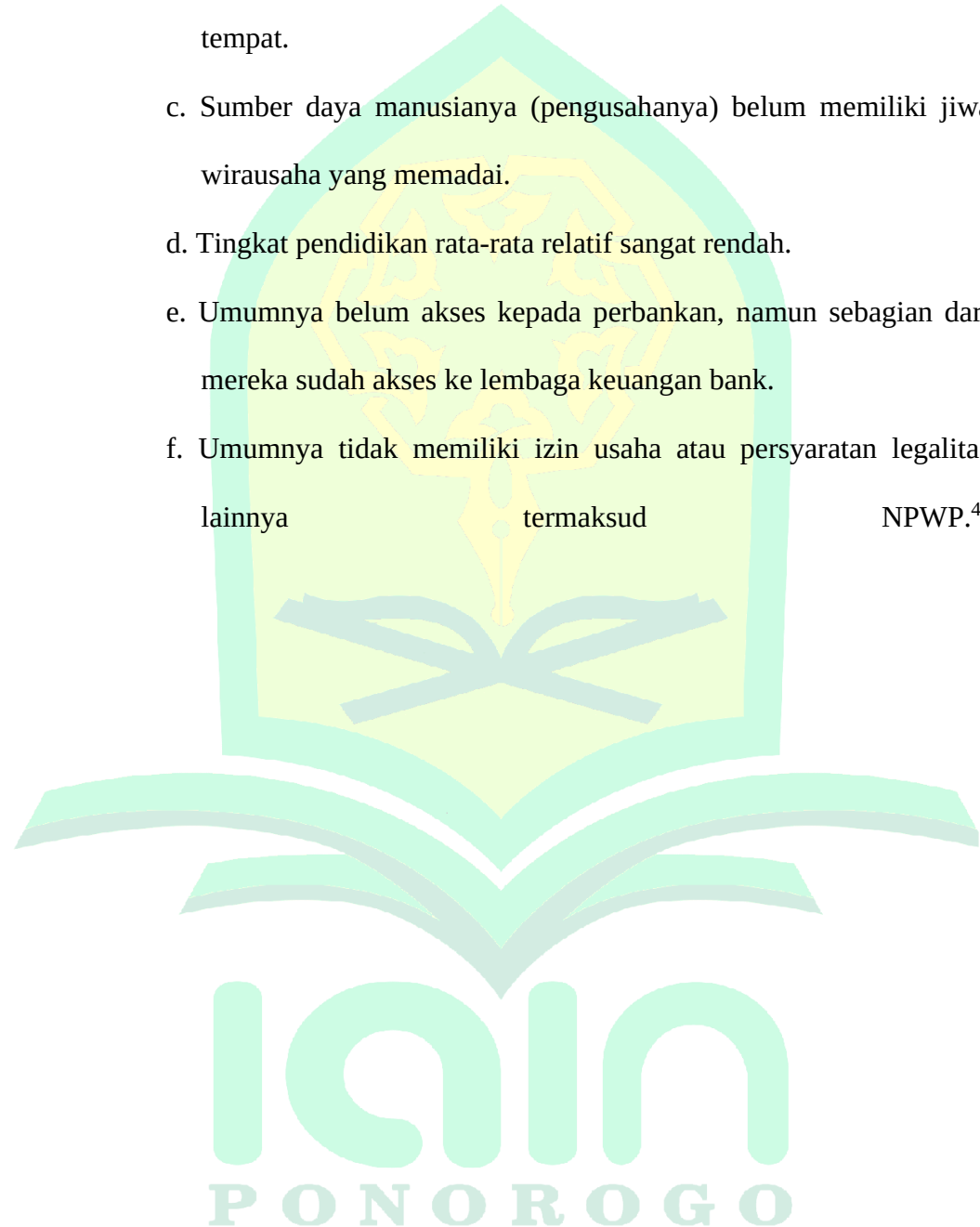
- a. Usaha mikro pengaturannya bersifat ketuhanan/ilahiah (nizhamun rabbaniyah), mengingat dasar-dasar pengaturannya yang tidak diletakkan oleh manusia akan tetapi didasarkan pada aturan-aturan yang ditetapkan Allah SWT sebagaimana ditetapkan dalam Al-Qur'an dan As-Sunnah.
- b. Usaha mikro berdimensi akidah atau keakidahan (iqtishadun 'aqdiyyun), mengingat ekonomi Islam itu pada dasarnya terbit atau lahir (sebagai ekspresi) dari akidah Islamiah (al-'aqidah Al-Islamiyyah) yang didalamnya akan dimintakan pertanggungjawaban terhadap akidah yang diyakininya.
- c. Berkarakter ta'abbudi (thabi'un ta'abbudiyun). Mengingat usaha mikro Islam itu merupakan tata aturan yang berdimensi ketuhanan(nizham rabbani).
- d. Terkait dengan akhlak (murtabithun bil-akhlaq), Islam tidak pernah memprediksi kemungkinan ada pemisahan antara akhlak dan ekonomi juga tidak pernah memetakan pembangunan ekonomi dalam pelindungan Islam yang tanpa akhlak.

- e. Elastis (al-murunah), al-murunah didasarkan pada kenyataan bahwa al- Qur'an dan al-Hadist yang keduanya diajarkan sumber asasi ekonomi.
- f. Objektif (al-maudhu'iyyah), Islam mengajarkan umat nya supaya berlaku dan bertindak objektif dalam melakukan aktifitas ekonomi. Aktivitas ekonomi pada hakekatnya adalah merupakan pelaksanaan amanat yang harus dipenuhi oleh setiap pelaku ekonomi tanpa membedakan jenis kelamin, warna kulit, etnik, agama/kepercayaan dan lain-lain
- g. Realistis (al-waqi'yyah). Prakiraan (forcasting) ekonomi khususnya prakiraan bisnis tidak selamanya sesuai antara teori di satu sisi dengan praktek pada sisi yang lain.
- h. Harta kekayaan pada hakekatnya adalah milik Allah SWT dalam prinsip ini terkandung maksud bahwa kepemilikan seseorang terhadap harta kekayaan (al-amwal) tidaklah bersifat mutlak.
- i. Memiliki kecakapan dalam mengelola harta kekayaan (tarsyid istikhdam al-mal).⁴⁰

4. Ciri-Ciri Usaha Mikro

⁴⁰ Muhammad Reztri Irfani, "Peran Usaha Mikro Produsen Kelanting Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Menurut Perspektif Islam" (IAIN Raden Intan Lampung, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islman, Ekonomi Islam, 2016), h. 21

- a. Jenis barang/komoditi tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- b. Tepat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- c. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- d. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- e. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan bank.
- f. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.⁴¹



⁴¹ Ibid, hlm 23

BAB III

PAPARAN DATA

Optimalisasi Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan UMKM Area

Dolopo

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Profil UMKM Rangginan Al Jahuriyah

Usaha rangginan al jahuriyah belum lama berdiri pada tahun 2019 sampai sekarang, usaha ini berlokasi di jln. raya ngebel ds. kradinan Rt. 07 Rw. 03. kecamatan dolopo. usaha ini dikelola oleh ibu ma'fud yang sekarang menjadi usaha rangginan yang paling dikenal masyarakat khususnya area dolopo. "Awal mula saya memasuki usaha rangginan ini karena tekad saya untuk memberitahukan bahwa makanan rangginan ini khas dipulau jawa dan resep turun menurun dari keluarga juga yang membuat khas dari rangginan itu sendiri. dan alhamdulillah sampai sekarang berjalan dengan lancar dengan karyawan sebanyak 3-5 orang".⁴²

2. Profil UMKM Mebel Srilestari

Usaha Mebel Srilestari berdiri pada akhir tahun 2019 sampai saat ini, usaha ini berlokasi di jln. raya ngebel ds. kradinan Rt. 10 Rw. 01 kecamatan dolopo. usaha mebel furniture ini dikelola oleh Ibu Sri dan suaminya.

⁴² Ibu Ma'fud, wawancara, 11 Maret 2023.

"pada awalnya saya cuma pengrajin kayu biasa pada tahun 2018 dengan karyawan hanya 10 orang saja, dan saya memutuskan membangun usaha yang sedang sedang saja bersama suami saya pada tanggal 16 oktober 2019, bernama Sri Lestari Mebel dengan 14 karyawan. dan alhamdulillah sampai sekarang usaha berjalan dengan lancar dan koleksi dari usaha ini sebagian di pesan oleh PT. Jasa Ibu dolopo".⁴³

3. Profil UMKM Krupuk Puli Dua Bulan

Usaha krupuk puli dua bulan berdiri pada tahun 2016 ditangan seorang ibu yesita. usaha ini berlokasi di jln. H Agus Salim mlilir Rt. 10 Rw. 04 kecamatan dolopo. usaha ini sudah terkenal dikalangan pesaing krupuk puli, dan menjadi satu satunya usaha krupuk puli yang berkualitas di area dolopo.

"pada tahun 2014 saya punya usaha krupuk trasi dan itu tidak membuahkan hasil dan penjualan krupuk trasi sangat lambat, dan akhirnya saya bertekat ke lumajang untuk belajar membuat krupuk puli karena diliaat dari segi penjualan dipasar cenderung ke krupuk puli. pada tahun 2016 saya mendirikan krupuk puli sampai sekarang berjalan dengan lancar".⁴⁴

B. Data

1. Alasan UMKM Area Dolopo Melakukan Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah

⁴³ Ibu Sri, wawancara, 11 Maret 2023.

⁴⁴ Ibu Yesita, Wawancara, 23 Maret 2023.

Akad murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.⁴⁵ Akad murabahah umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi atau barang yang digunakan untuk pribadi, seperti kendaraan rumah, dan lain-lain. Akad ini lebih cocok digunakan untuk pembiayaan konsumtif dan investasi. Keuntungan dari pembiayaan murabahah adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah dan pembiayaan murabahah sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di Bank Syariah.

Upaya yang dilakukan dari ketiga UMKM untuk mengembangkan usahanya yaitu dengan melakukan akad jual beli murabahah di Bank syariah maupun BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah), yang dimana nantinya dapat membantu kekurangan yang ada di dalam UMKM maupun kelebihan yang terdapat di dalam UMKM agar dapat lebih berkembang dari segi pendapatan, peralatan, maupun karyawan dan tentunya UMKM bisa optimal. penjelasan tahapan ini peneliti mengetahui dengan melakukan wawancara tentang murabahah kepada Bank Syariah.

"Sistem pembiayaan murabahah yaitu dimana barang yang dijual dari bank nantinya nasabah akan diberi tahu harga asil atau harga pokoknya dan keuntungan yang diperoleh dari penjual yaitu bank yang nantinya akan disepakati oleh nasabah itu sendiri. untuk sasaran murabahah ini dari pengamatan saya paling dominan pelaku usaha ya kayak umkm atau usaha

⁴⁵ Muhamad, Manajemen Dana Bank Syariah, (Jakarta: PT.Prajagrafindo Persada, 2015), h. 46.

yang kecil kebanyakan itu, ada juga murabahah yang bersifat konsumtif seperti halnya kebutuhan pribadi kayak angsuran rumah, tanah, mobil, motor dan lain sebagainya, tidak ada larangan siapapun untuk melakukan pembiayaan murabahah asal nasabah mampu untuk dibiayai, tidak hanya murabahah kayak mudharabah, musyarakah, dan produk lainnya dari bank syariah" ⁴⁶

Untuk prosedur pembiayaan murabahah itu apakah memudahkan bagi pelaku usaha bapak. "iya tentu sangat mudah dan praktis seumpama ada orang tua menjalankan usaha datang ke bank tanya tentang pembiayaan ya nanti bakalan memilih murabahah pastinya karna tinggal mengisi formulir terus melakukan akad dan sebagainya kemudian tinggal menunggu prosesnya cuma gitu doang nggak ribet kok."⁴⁷

Akad murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.⁴⁸ Akad murabahah umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi atau barang yang digunakan untuk pribadi, seperti kendaraan rumah, dan lain-lain. Akad ini lebih cocok digunakan untuk pembiayaan konsumtif dan investasi. Keuntungan dari pembiayaan murabahah adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah dan

⁴⁶ Bapak Tunggal, Wawancara

⁴⁷ Ibid.

⁴⁸ Muhamad, Manajemen Dana Bank Syariah, (Jakarta: PT.Prajagrafindo Persada, 2015), h. 46.

pembiayaan murabahah sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di Bank Syariah.⁴⁹

Akad murabahah umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang atau barang yang digunakan untuk pribadi maupun untuk kebutuhan usaha, seperti kendaraan, rumah, dan peralatan lainnya, tidak heran jika pada suatu UMKM melakukan pembiayaan murabahah pada Bank Syariah untuk memenuhi kebutuhan usahanya.

Syarat Murabahah yaitu penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan. Kontrak harus bebas dari riba. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

penjelasan tahapan ini peneliti mengetahui dengan melakukan wawancara pada UMKM Mikro tentang alasan mengapa menggunakan produk pembiayaan murabahah: "Pembiayaan murabahah ya namanya, terkait pembiayaan saya datang ke BPRS mitra mentari sejahtera ponorogo bersama suami, alasan saya memilih produk murabahah ini ya karna prosesnya yang mudah dan tidak ribet, nggak tahu ya saya soal

⁴⁹ Syarif, Lembaga: Perbankan, Keuangan, dan Pembiayaan, (Yogyakarta: BPFE, 2013), h. 233.

pembiayaan yang lainya gimana, tapi yang jelas saya menggunakan produk pembiayaan murabahah dari BPRS."⁵⁰

Kenapa ibu ma'fud memilih pembiayaan murabahah kenapa tidak yang lain misalnya produk mudharabah sama sama jual beli barang juga, akadnya juga sama.

"yang saya tahu itu cuman produk murabahah soalnya dari pihak BPRS juga dari awal sudah menawarkan produk murabahah pada saat saya butuh pembiayaan untuk usaha saya. waktu itu saya minta bantuan pada BPRS tersebut untuk mencarikan dua Mesin Oven Pengering Kerupuk Rengginan, harga Rp.2.800.000 dengan angsuran Rp.500.000 dalam tempo 6 bulan."⁵¹

Begitu pula wawancara yang dilakukan peneliti pada UMKM kecil, terkait alasan melakukan pembiayaan murabahah sebagai berikut:"saya dan istri saya sepakat memilih produk pembiayaan murabahah karena prosedurnya mudah dan cepat tidak ribet dan simpel. sebenarnya saya tidak tahu produk lainya dari BMD Syariah itu apa saja tapi yang jelas produk murabahah ini sangat membantu saya."⁵²

Produk pembiayaan murabahah tersebut digunakan UMKM Srilestari untuk memenuhi kebutuhan transportasi angkutan barang."pada saat itu berdirinya PT srilestari ini sangat perlu adanya kendaraan untuk

⁵⁰ Ibu Ma'fud, wawancara, 11 Maret 2023.

⁵¹ Ibu Ma'fud, wawancara, 11 Maret 2023.

⁵² Bapak irwan, wawancara, 11 Maret 2023.

melakukan pengiriman di berbagai pesanan jadi saya meminta bantuan bank syariah untuk mencari pick up bekas suzuki carry 2010."⁵³

Maaf bapak kalo boleh tau untuk sistem angsuranya bagaimana."saya dan istri sepakat membeli alat transportasi guna untuk membantu mengirim pesanan itu dari BMD Syariah lewat pembiayaan murabahah seharga 35 juta dengan angsuran 3 juta selama 1 tahun."⁵⁴

Terakhir peneliti melakukan wawancara kepada UMKM kelas menengah terkait alasan UMKM melakukan pembiayaan murabahah. "Alasan saya melakukan pembiayaan murabahah di Bank BSI Ponorogo yaitu dari prosesnya cepat dan mudah dan tentunya tidak ribet dibanding pembiayaan lain. pada saat itu dari pihak bank sendiri merekomendasikan produk pembiayaan murabahah dalam kasus kepentingan usaha, jadi saya memilih produk pembiayaan murabahah, dan faktanya murabahah ini sangat membantu sekali pada UMKM saya dan murabahah ini cocok buat para pelaku usaha diluar sana."⁵⁵

Untuk kasus UMKM Krupuk Puli sendiri ingin menambah sumber daya peralatan mesin cetak dalam pengembangan usahanya."Saya di Bank BSI Ponorogo waktu awal pindah produksi krupuk puli setelah belajar membuat krupuk tersebut, waktu itu saya membutuhkan peralatan rupuk

⁵³ Ibid.

⁵⁴ Ibid.

⁵⁵ Ibu Yesita, wawancara, 11 Maret 2023.

mulai dari alat asak, penggiling, dan alat cetak sekitar 43 juta diambil 2 tahun dengan angsuran perbulan Rp1.800.000."⁵⁶

2. Perkembangan UMKM Setelah Melakukan Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah

UMKM di Indonesia mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat, sumber daya manusia yang besar merupakan variabel pendukung perkembangan dari usaha tersebut. seiring perkembangan UMKM seperti perkembangan usaha harus diikuti dengan pengelolaan manajemen yang baik agar mencapai titik tertinggi dalam suatu UMKM.

Secara umum tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi, pendapatan pertahun meningkat, bertambahnya tenaga kerja dan berperan utama dalam produksi.⁵⁷

Ada pula, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi usaha yang maju, sukses dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta

⁵⁶ Ibid.

⁵⁷ Tulus Tambunan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting, (Jakarta: LP3ES, 2012), hal. 11

dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas. UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi.

Pada kali ini peneliti melakukan wawancara kepada UMKM mikro apakah murabahah membantu dalam mengembangkan usaha tersebut: "sampai saat ini dikatakan berkembang ya sedang sedang saja dari segi pendapatan sebelum melakukan pembiayaan murabahah hanya kisaran 3 sampai 4 jutaan setelah melakukan pembiayaan pendapatan meningkat dari yang sebelumnya 4 jutaan dan sekarang jadi 7 jutaan sampai 8 juta di tahun sekarang dan alhamdulillah sekarang ada 7 tenaga kerja dalam proses pencetakan krupuk rangginan sebelumnya hanya ada 3 sampai 5 orang saja, mau bagaimana namanya juga usaha rumahan tidak sebesar usaha usaha yang lain."⁵⁸

Peneliti juga melakukan wawancara kepada salah satu tenaga kerja UMKM Rangginan untuk mencari tahu informasi perkembangan usaha setelah melakukan pembiayaan murabahah dari segi pandangan karyawan sebagai berikut:

"Berkembang ya pastinya setelah melakukan pembiayaan apalagi kan sudah ada alat bantu pengering rangginan itu menjadi salah satu kekuatan bagi kita dalam memproduksi rangginan lebih cepat walaupun dimusim hujan dibanding pesaing yang lain mas. kalo pendapatan usaha

⁵⁸ Ibu Ma'fud, Wawancara, 11 Maret 2023.

ini saya kurang tahu itu urusnya beda lagi sama saya, ya pastinya berkembang lah dari segi pendapatan juga mana mungkin tidak."⁵⁹

begitu pula dengan peneliti melakukan wawancara pada UMKM kecil terkait perkembangan usahanya sesudah pembiayaan murabahah sebagai berikut:

"untuk saat ini mebel srilestari bisa dikatakan berkembang setelah melakukan pembiayaan soalnya sebelum mempunyai alat transportasi agak memperkurung gimana ya istilahnya hanya sekedar di lingkup masyarakat desa sini saja, ada pesanan dari luar pun juga harus menunggu jemputan itu sendiri tapi sekarang kan sudah ada alat transportasi angkut barang dari pembiayaan jadi mempermudah pengiriman juga memasarkan jadi tidak hanya lingkup sini saja diluar kota juga bisa. pendapatan dulunya hanya sekitar 30 jutaan, sekarang meningkat 50 juta kurang lebih, ya pembiayaan ini kurang lebih membantu lah pada usaha ini."⁶⁰

untuk tenaga kerja disini apakah bertambah atau tidak setelah adanya pembiayaan itu bapak. "kalo masalah karyawan dulunya ya tidak banyak karena ya cuma usaha mebel biasa saja yang terdiri dari 10 karyawan, sekarang ya nambah jadi 14 karyawan soalnya dibagi juga kan orang yang dibidang pengrajin kayu terus ada bagian pengiriman dan lain lain."⁶¹

⁵⁹ Karyawan UMKM Rangginan, wawancara, 11 Maret 2023.

⁶⁰ Bapak Irwan, wawancara, 11 Maret 2023.

⁶¹ Ibid.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada salah satu tenaga kerja UMKM Sri Lestari Mebel untuk mencari tahu sudut pandang mereka tentang perkembangan usaha setelah melakukan pembiayaan murabahah sebagai berikut:

"Kurang tahu juga ya kalo masalah pendapatan usaha dan modal usaha berkembang karena itu data milik bosnya. tapi yang saya rasakan adanya tenaga kerja yang bertambah serta alat transportasi juga ada sekarang bisa mengirim barang di luar kota juga karena konsumen kami sekarang sudah sampai keluar kota jadi memungkinkan kalo usaha ini pendapatannya bertambah."⁶²

Terakhir peneliti melakukan wawancara pada UMKM menengah terkait perkembangan usahanya sesudah pembiayaan murabahah sebagai berikut:

"sebenarnya sebelum kenal pembiayaan itu usaha ini sudah maju dan berkembang soalnya disini satu satunya usaha krupuk puli yang asli di area dolopo, mulai awal 2020 saya melakukan pembiayaan di bank bedanya sekarang mesin untuk membantu pembuatan krupuk puli lebih banyak sekitar 10 mesin, dulu sebelum melakukan pembiayaan hanya 2 mesin saja dan untuk memasak adonan krupuk juga pakai yang manual, ya dari sini bisa dikatakan berkembang dari segi peralatan."⁶³

⁶² Karyawan UMKM Meubel Sri Lestari, wawancara, 11 Maret 2023.

⁶³ Ibu Yesita, wawancara, 11 Maret 2023.

untuk pendapatan usaha ini setelah melakukan pembiayaan apakah juga berkembang atau sama saja setelah melakukan pembiayaan murabahah. dan dari segi tenaga kerja apakah bertambah atau tidak.

"pendapatan pertahun ya, sebelum adanya pembiayaan yakan saya tadi bilang usaha ini dulu juga maju tapi nggak semaju sekarang intinya berkembang, pendapatan sebelumnya itu kisaran 90 jutaan maksimal 100 juta, sekarang bisa sampai 300 juta ya kurang lebih segitu. untuk tenaga kerja dulunya hanya 10 sampai 15 an orang kayaknya, sekarang 35 orang karna pemasokan produksi krupuk ini sangat banyak jadi dibagi bagi kayak dibidang masak krupuk, cetak krupuk, orang yang memisah krupuk dan orang yang mengeringkan krupuk."⁶⁴

Selanjutnya peneliti juga melakukan wawancara kepada salah satu tenaga kerja UMKM Krupuk Puli untuk mencari tahu informasi perkembangan usaha setelah melakukan pembiayaan murabahah dari segi pandangan karyawan. Apakah anda merasa usaha ini berkembang setelah melakukan pembiayaan murabahah bapak.

"Saya rasa sudah berkembang ya mas setelah melakukan pembiayaan tersebut. saya kurang tahu detailnya terkait pembiayaan, dan masalah berkembang dari segi pendapatan dan modal usaha saya juga kurang tahu karena itu urusannya di atasan. yang saya tahu bertambahnya mesin mesin baru meningkatkan proses pembuatan krupuk puli, dan

⁶⁴ Ibid.

juga bertambahnya tenaga kerja yang banyak mas hampir 30 lebih ya sudah berkembang itu mas."⁶⁵

3. Optimalisasi Dalam Pengembangan UMKM Melalui Pembiayaan Murabahah Di Area Dolopo

Optimalisasi adalah proses pencarian solusi yang terbaik, tidak selalu keuntungan yang paling tinggi yang bisa dicapai jika tujuan pengoptimalan adalah memaksimalkan keuntungan.

Dasar dari makna optimalisasi adalah yang terbaik, yang tertinggi, yang paling menguntungkan, menjadikan paling baik, menjadikan paling tinggi, pengoptimalan proses, cara, perbuatan mengoptimalkan (menjadikan paling baik, paling tinggi, dan sebagainya). Maka optimalisasi dalam hal ini dapat dimaknai sebagai suatu tindakan, proses, atau metodologi untuk membuat sesuatu (sebagai sebuah desain, sistem, atau keputusan) menjadi lebih baik dan sempurna, fungsional, atau lebih efektif.

“Kalau dilihat dari segi pendapatan yang meningkat karena adanya oven pengering rengginan itu disebut berkembang dan optimal ya mas.”⁶⁶

begini ibu optimal dalam suatu usaha itu dikatakan sebagai yang paling baik dan sempurna dalam menjalankan sebuah usaha tidak harus

⁶⁵ Karyawan UMKM Krupuk Puli, wawancara, 11 Maret 2023.

⁶⁶ Ibu Ma'fud, Wawancara, 11 Maret 2023.

keuntungan yang diperoleh dalam kategori optimal bisa saja dengan alat oven rengginan misalnya bisa mempercepat produksi rengginan pada saat musim penghujan dengan itu pendapatan dari krupuk rengginan tidak terhenti saat musim hujan kurang lebihnya begitu, dari pendapatan keuntungan yang meningkat, tenaga kerja yang bertambah membuat keringanan dalam membuat krupuk rengginan, semua itu optimalisasi.

"baik saya mengerti benar yang terjadi disini yaitu adanya oven pengering rangginan ini sangat membantu sekali dalam memproduksi krupuk rangginan dan juga mempercepat reproduksi tidak harus menunggu sinar matahari, waktu malam pun juga bisa, disini pakai dua tipe pengering mesin dan manual yaitu tarik matahari, jadi mudah untuk memproduksi krupuk rengginan seharinya itu bisa sampai kurang lebih 100 bal krupuk rengginan yang dimana 1 bal nya itu ada 4 biji setengah kiloan."⁶⁷

Peneliti juga melakukan wawancara kepada salah satu tenaga kerja pada UMKM Rangginan terkait pengoptimalan oven pengering rangginan yang diperoleh dari produk murabahah. "Adanya alat oven tersebut sangat membantu kami untuk melalui proses pengeringan rangginan soalnya kalo lagi musim hujan sulit mas harus di beresin dulu habis itu kalo reda ditata lagi ya itu susahny kalau hujan, apalagi kan kita pake oven kompor dan listrik jadi pengeringan pada krupuk rengginan ini bisa maksimal."⁶⁸

Jadi peralatan oven dari pembiayaan murabahah tersebut dijadikan landasan optimal bagi UMKM Rangginan untuk memproduksi dengan cepat saat musim penghujan sekaligus meminimalisir waktu pengeringan

⁶⁷ Ibu Ma'fud, Wawancara, 11 Maret 2023.

⁶⁸ karyawan UMKM Rangginan, wawancara, 11 Maret 2023.

rangginan. "iya begitu mas soalnya saya kurang tahu apa yang dimaksud optimal saya cuma mengerti perkembangan usaha saja."⁶⁹

Kemudian peneliti juga memberikan pertanyaan yang sama kepada Bapak Irwan pemilik usaha Mubel. "untuk optimalisasi usaha ini mungkin lebih ke tenaga kerja yang banyak disini yang terkonsep jadi tidak tercampur campur seperti dulu, kayak misal orang ini mengerjakan bidang pengrajin kayu terus sama orang yang mencari pasokan kayu untuk stok bahan, jadi nggak dicampur gitu lebih tertata orang A bagian pengrajin orang B bagian mencari kayu memproduksi kayu, orang C dibidang pemasaran dan lain lain, jadi lebih terkonsep adanya tenaga kerja yang cukup disini, jadi produksi mebel dan pendapatan yang dihasilkan dapat maksimal."⁷⁰

Apakah alat transportasi angkutan barang yang diperoleh dari pembiayaan murabahah itu mengoptimalkan usaha UMKM ini. "Tentu saja adanya kendaraan tersebut mempermudah proses pengiriman, bahkan saat ada pesanan diluar kota tidak perlu untuk menyewa kendaraan lagi, sekarang sudah punya kendaraan kusus untuk usaha ini."⁷¹

Peneliti juga melakukan wawancara kepada salah satu tenaga kerja UMKM Sri Lestari mebel terkait pengoptimalan alat transportasi yang diperoleh dari pembiayaan murabahah. "Sangat mempermudah sekali bagi

⁶⁹ Ibid.

⁷⁰ Bapak Irwan, Wawancara, 11 Maret 2023.

⁷¹ Bapak Irwan, Wawancara, 11 Maret 2023.

kita selaku kurir ya mas dengan adanya kendaraan tersebut kita bisa melakukan pengiriman dengan baik di dolopo maupun di luar kota. ya tinggal berangkat saja tidak perlu menunggu menyewa kendaraan lagi, karena si pemilik usaha sudah punya kendaraan angkutan barang sendiri."⁷²

Artinya pengoptimalan ini meminimumkan biaya yang dikeluarkan Bapak Irwan karena sekarang sudah tidak menyewa kendaraan, dan sekaligus mempercepat proses pengiriman barang di area dolopo bahkan diluar kota. "iya begitu saya sudah tidak perlu mengeluarkan uang untuk menyewa kendaraan untuk mengangkut barang pesanan sekaligus mempercepat proses pengiriman saya."⁷³

Ibu Yesita juga menjawab dengan pertanyaan yang diajukan oleh peneliti terkait Optimalisasi UMKM Krupuk Puli sebagai berikut.

“optimal, intinya sesudah tertata rapi usaha ini mulai dari peralatan yang memenuhi pembuatan krupuk puli, tenaga kerja yang sangat banyak ya usaha ini sudah optimal sekarang menurut saya. jadi buat apa susah pengolah adonan disini ada 2 mesin masak, ada 8 mesin cetak krupuk mulai dari alat penghancur sampai ke pelembut, disini juga banyak karyawan yang membantu untuk menata krupuk untuk dikeringkan, ada juga dibidang pemasaran ya saya tinggal mengawasi dan uang mengalir gitu lo, intinya semua sudah saya pikirkan dan terkonsep dengan rapi, sudah optimal menurut saya.”⁷⁴

⁷² karyawan UMKM Sri Lestari, wawancara, 11 Maret 2023.

⁷³ Ibid.

⁷⁴ Ibu Yesita, wawancara, 11 Maret 2023.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada salah satu tenaga kerja UMKM Krupuk Puli mengenai pengoptimalan pada sumber daya peralatan mesin cetak yang di peroleh dari pembiayaan murabahah. "Sejak bertambahnya mesin mesin untuk membuat krupuk ini kami sebagai karyawan terutama dibidang mencetak, menggiling, menata adonan dan lain sebagainya sangat mempermudah bagi kita melakukan pekerjaan ini. dan lagi pula mesin disini banyak sudah otomatis tidak manual lagi apalagi tenaga kerja disini juga puluhan orang banyaknya jadi dapat melakukan pembuatan krupuk puli dengan cepat sesuai target yang di inginkan oleh pemilik usaha ini."⁷⁵

Untuk Pengoptimalan UMKM Ibu Yesita ini dari mesin cetak yang berjumlah kurang lebih 10 mesin yang diperoleh dari pembiayaan murabahah dengan karyawan yang cukup banyak sekitar 30 lebih ini mampu mempercepat proses produksi krupuk puli, sekaligus meminimalisir waktu pengolahan krupuk puli. "Betul sekali mas jadi sesudah adanya mesin baru tersebut saya tidak keteteran dalam membuat pesanan krupuk puli maupun yang ingin dijual grosir disini, dan juga adanya tenaga kerja yang cukup banyak membantu mencapai target pesanan bahkan bisa lebih untuk memproduksi krupuk puli."⁷⁶

⁷⁵ Karyawan UMKM Krupuk Puli, Wawancara, 11 Maret 2023.

⁷⁶ Ibu Yesita, wawancara, 11 Maret 2023.

BAB IV

Analisis Optimalisasi Perkembangan Umkm Dolopo Melakukan Pembiayaan Murabahah

A. Alasan UMKM Area Dolopo Melakukan Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah

Akad murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.⁷⁷

Akad murabahah umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi atau barang yang digunakan untuk pribadi, seperti kendaraan rumah, dan lain-lain. Akad ini lebih cocok digunakan untuk pembiayaan konsumtif dan investasi. Keuntungan dari pembiayaan murabahah adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah dan pembiayaan murabahah sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di Bank Syariah.⁷⁸

Dari hasil penelitian melalui wawancara bisa diketahui alasan mengapa UMKM melakukan pembiayaan murabahah dan mengapa harus pembiayaan murabahah.

⁷⁷ Muhamad, Manajemen Dana Bank Syariah, (Jakarta: PT.Prajagrafindo Persada, 2015), h. 46.

⁷⁸ Syarif, Lembaga: Perbankan, Keuangan, dan Pembiayaan, (Yogyakarta: BPFE, 2013), h. 233.

1. UMKM Rangginan

Dalam UMKM rangginan ini pemilik usaha Ibu Ma'fud melakukan pembiayaan murabahah pada BPRS mitra mentari sejahtera, yang saat ini dikenal sebagai Bank Mitra Syariah, karena pemilik usaha membutuhkan oven alat pengering agar bisa membantu mempercepat reproduksi krupuk rengginan diwaktu musim hujan.

Alasan Ibu Ma'fud selaku pengusaha UMKM Rangginan memilih produk murabahah dikarenakan prosesnya yang cepat dan mudah, serta murabahah ini cocok bagi pelaku usaha. Ibu Ma'fud melakukan prosedur pembiayaan murabahah, melakukan akad pada BPRS mitra mentari sejahtera dengan barang seharga Rp.2.800.000 dengan angsuran Rp.500.000 dalam tempo 6 bulan dengan margin Rp.200.000 sesuai yang telah disepakati dari kedua belah pihak.

2. UMKM Sri Lestari Mebel

Alasan dari UMKM ini melakukan pembiayaan murabahah karena dalam usahanya perlu adanya transportasi untuk pengiriman di area dolopo dan diluar area dolopo. jadi pemilik usaha mebel bapak irwan mengajukan permintaan transportasi pada bank syariah melalui pembiayaan murabahah.

Alasan UMKM Sri Lestari memilih produk pembiayaan murabahah dikarenakan proses dari murabahah simpel dan mudah

dari BMD Syariah sekaligus produk murabahah ini sangat membantu bagi UMKM tersebut. Bapak Irwan dan Ibu Sri melakukan pembiayaan murabahah pada BMD Syariah Dolopo dengan barang satu unit Pick Up Carry 35 juta dengan angsuran 3 juta selama 1 tahun dengan total margin 1 juta sesuai yang telah disepakati dari kedua belah pihak.

3. UMKM Krupuk Puli

Dari data peneliti mengetahui alasan UMKM ini melakukan pembiayaan murabahah karena awal berdirinya usaha ini dengan modal yang sedikit, hanya satu peralatan untuk membuat krupuk jadi pemilik usaha ingin menambahkan alat bantu cetak krupuk agar bisa mempercepat reproduksi. Jadi pemilik usaha Ibu Yesita ini mengajukan akad murabahah pada bank syariah untuk mencari peralatan mesin krupuk puli.

Alasan Ibu Yesita selaku pengusaha UMKM Krupuk Puli memilih produk pembiayaan murabahah karena prosesnya yang cepat dan prosedur pembiayaan yang mudah bagi pelaku usaha dibanding produk pembiayaan lainnya. Ibu Yesita mengajukan pembiayaan murabahah pada Bank BSI Syariah Cokroaminto, mesin cetak krupuk berjumlah 8 mesin, total 43 juta dengan angsuran perbulan Rp.1.800.000 selama 2 tahun dengan margin Rp 3.200.000 sesuai yang telah disepakati dari kedua pihak.

Jadi alasan dari ketiga UMKM tersebut dalam melakukan pembiayaan murabahah karena secara teori pembiayaan murabahah sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di Bank Syariah. dari ketiga UMKM memilih produk pembiayaan murabahah karena prosedurnya mudah dan sederhana di Bank Syariah Ponorogo, BPRS Mitra Mentari Sejahtera, maupun di BMD Syariah Dolopo. serta keinginan dari pemilik UMKM untuk menambah sumber daya peralatan dan alat transportasi yang nantinya digunakan dalam proses membantu mempercepat reproduksi UMKM.

B. Perkembangan UMKM setelah melakukan pembiayaan murabahah

Pelaku usaha dalam melakukan kegiatan usahanya selalu menginginkan peningkatan ataupun keuntungan yang besar untuk itu pelaku usaha tersebut akan mencari solusi bagaimana cara agar usaha yang di kembangkannya dapat meningkat dan menghasilkan laba yang besar dari waktu ke waktu, tidak jarang para pelaku usaha akan mencari solusi dalam permasalahan tersebut yaitu dengan cara mencari sejumlah pinjaman modal usaha yang sebagian besar mereka akan meminjam modal tersebut dari bank konvensional.⁷⁹

⁷⁹ Wiroso, Jual Beli Murabahah, (Yogyakarta: UI Press Yogyakarta, 2005) h. 78

Secara umum tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi, pendapatan pertahun meningkat, bertambahnya tenaga kerja dan berperan utama dalam produksi.⁸⁰

Dalam hal ini Bank Syariah memiliki program dengan tujuan membantu meringankan beban para pelaku usaha. produk pembiayaan syariah yang diperuntukan bagi pelaku usaha terutama UMKM dengan berbagai kemudahan mulai dari pengajuan, pengurusan berkas hingga pencairan dana.

Pembiayaan murabahah yang diberikan oleh bank syariah berperan terhadap perkembangan usaha anggotanya, yang dapat ditandai dengan adanya peningkatan jumlah pendapatan usaha, keuntungan atau laba, jumlah pembeli atau pelanggan, jumlah tenaga kerja dan lain lain. Bertambahnya jumlah pendapatan usaha dapat dikatakan bahwa usaha tersebut mengalami perkembangan. penerima pembiayaan murabahah mengalami peningkatan pendapatan terhadap usahanya, dikarenakan dengan bertambahnya modal usaha maka anggota akan berusaha menggunakan modal tersebut dengan optimal.

Dari hasil penelitian ketiga UMKM menyimpulkan data yang dimana setelah melakukan pembiayaan murabahah membantu adanya

⁸⁰ Tulus Tambunan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting, (Jakarta: LP3ES, 2012), hal. 11

perkembangan dari segi pendapatan usaha, peralatan dan jumlah tenaga kerja.

1. UMKM Rangginan

Sebelum melakukan pembiayaan murabahah pendapatan pertahun sebesar 4 juta bersih dengan tenaga kerja 2 sampai 3 karyawan menggunakan metode pengeringan manual. sesudah melakukan pembiayaan murabahah pendapatan bertambah kisaran 7 sampai 8 juta dengan total karyawan yang bertambah 5 orang dengan alat bantu cetak dan oven.

2. UMKM Mebel Srilestari

Sebelum melakukan pembiayaan murabahah pendapatan pertahun sebesar 30 jutaan dengan 10 an tenaga kerja sesudah melakukan pembiayaan murabahah pendapatan bertambah sampai 50 juta lebih pertahun dengan tenaga kerja 14 sampai 17 orang dan sekarang bisa memenuhi pesanan diluar kota.

3. UMKM Krupuk Puli

Sebelum melakukan pembiayaan murabahah pendapatan pertahun 300 jutaan dengan tenaga kerja berjumlah 20 karyawan. sesudah melakukan pembiayaan murabahah pendapatan meningkat sampai 500 juta dengan jumlah tenaga kerja yang bertambah 35 orang peralatan yang bertambah total 10 mesin.

Dari ketiga UMKM ini, tujuan murabahah untuk mengembangkan usaha sudah terpenuhi dengan adanya peningkatan karyawan dan pertumbuhan peralatan yang maju pada UMKM pendapatan dari ketiga UMKM juga meningkat dan optimal.

Tabel 4.1
Pendapatan UMKM Setelah Melakukan Pembiayaan Murabahah

UMKM	Sebelum Pembiayaan	Sesudah Pembiayaan	Presentase Kenaikan
Rangginan	Rp 4.000.000	Rp 7.000.0000	27%
Mebel Srilestari	Rp 30.000.000	Rp 50.000.000	25%
Krupuk Puli	Rp 300.000.000	Rp 500.000.000	50%

Secara teori tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi, pendapatan pertahun meningkat, bertambahnya tenaga kerja dan berperan utama dalam produksi.⁸¹ Dari ketiga UMKM tersebut sudah memenuhi tujuan perkembangan usaha setelah melakukan pembiayaan murabahah sudah berkembang dari segi pendapatan usaha yang meningkat sekian persen pertahun, UMKM Rangginan bertambah 27%, UMKM Srilestari bertambah 25%, dan UMKM Krupuk Puli bertambah 50%. dari segi

⁸¹ Tulus Tambunan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting, (Jakarta: LP3ES, 2012), hal. 11

sumber daya peralatan juga bertambah dan jumlah tenaga kerja yang juga bertambah yang membuat ketiga UMKM menjadi berkembang.

C. Optimalisasi Dalam Pengembangan UMKM Melalui Pembiayaan Murabahah Di Area Dolopo

Dasar dari makna optimalisasi adalah yang terbaik, yang tertinggi, yang paling menguntungkan, menjadikan paling baik, menjadikan paling tinggi, pengoptimalan proses, cara, perbuatan mengoptimalkan (menjadikan paling baik, paling tinggi, dan sebagainya). Maka optimalisasi dalam hal ini dapat dimaknai sebagai suatu tindakan, proses, atau metodologi untuk membuat sesuatu (sebagai sebuah desain, sistem, atau keputusan) menjadi lebih baik dan sempurna, fungsional, atau lebih efektif.⁸²

“Optimalisasi adalah proses pencarian solusi yang terbaik, tidak selalu keuntungan yang paling tinggi yang bisa dicapai jika tujuan pengoptimalan adalah memaksimalkan keuntungan, atau tidak selalu biaya yang paling kecil yang bisa ditekan jika tujuan pengoptimalan adalah meminimumkan biaya”.⁸³

dari teori ini bahwa optimal tidak harus dari segi pendapatan maupun keuntungan yang melimpah, bisa juga melalui sumber daya yang sempurna dan cukup dalam suatu usaha, yang dimana nantinya sumber

⁸² Tim Prima Pena, 2015. Kamus Besar Bahasa Indonesia, Jakarta. Gita Media Press. 562.

⁸³ Hotniar Siringoringo, 2005. Pemograman Linear: Seri Teknik Riset Operasi, Yogyakarta: Graha Ilmu. 4.

daya tersebut dikelola dengan baik dan tertata dengan rapi yang nantinya sumber daya tersebut mampu meminimalisir waktu, biaya, dan pengoptimalan lainnya seperti menambah penghasilan pendapatan yang maksimal, itu adalah konsep pengoptimalan dalam segi sumber daya UMKM.

dari hasil penelitian ketiga UMKM sudah memenuhi standart nya dalam mengoptimalkan sebuah usaha dengan sumber daya peralatan yang diperoleh melalui produk murabahah.

1. UMKM Ranggan

Ibu Ma'fud dari pembiayaan murabahah tersebut dia membeli 2 oven seharga Rp.2.800.000 alat ini membantu mengoptimalkan usahanya dalam pengeringan krupuk ranggan secara otomatis dan cepat, maupun pada waktu musim penghujan sehingga bisa terus memproduksi krupuk renggan, jumlah tenaga kerja yang bertambah menjadi 5-6 orang juga membantu mengoptimalkan pencetakan krupuk renggan, dari sini oven pengering krupuk renggan dan tenaga kerja yang bertambah dapat mengoptimalkan dari meminimalisir waktu pengeringan maupun disaat musim hujan, mempercepat proses reproduksi dan menghasilkan banyak ranggan yang telah siap dijual belikan.

2. UMKM Sri Lestari Mebel

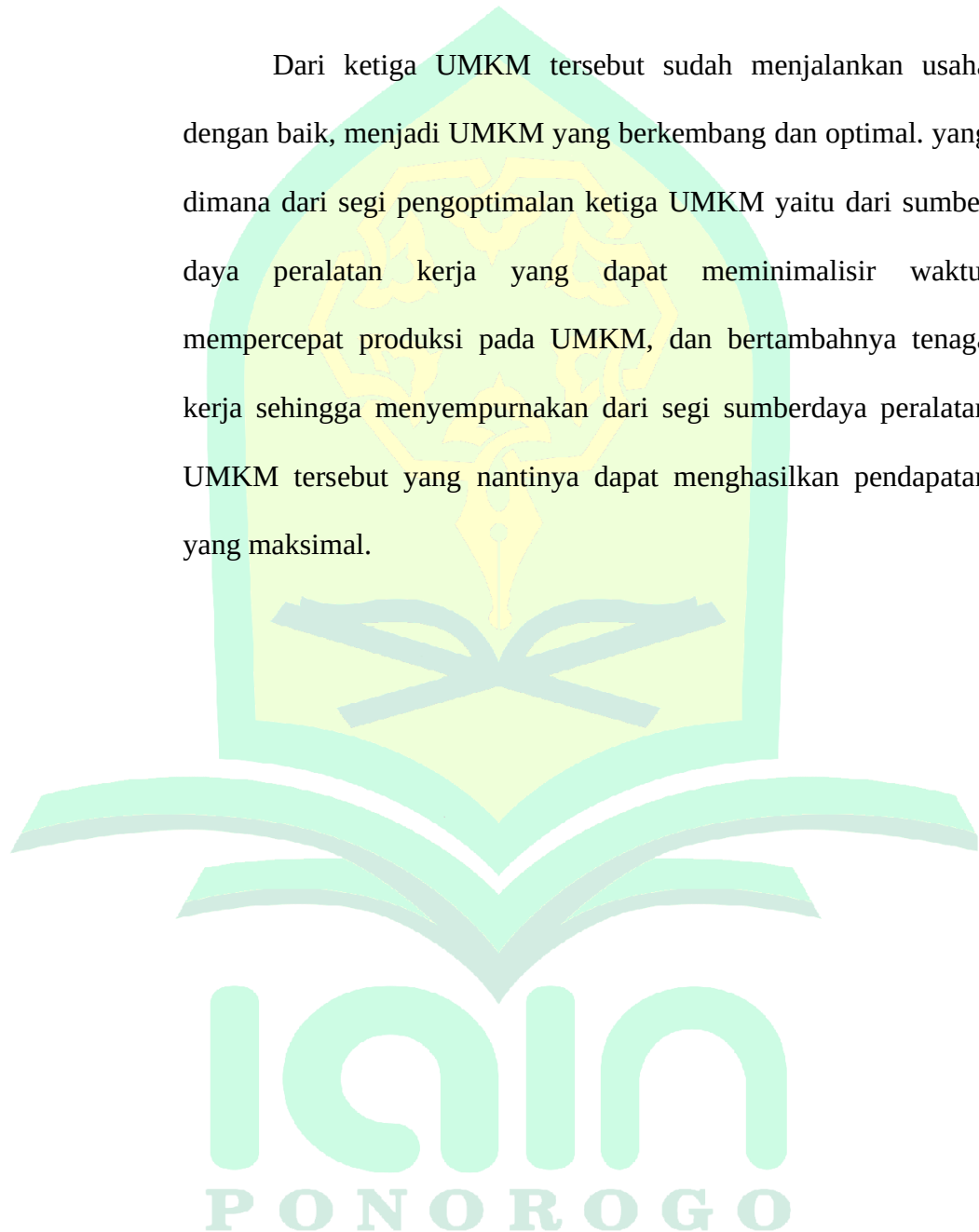
dari pembiayaan murabahah Bapak Irwan yang membeli alat transportasi seharga Rp. 35.000.000 membantu dalam proses pengiriman barang, yang sebelumnya harus munggu pembeli mengambil barang ke lokasi UMKM SriLestari dan menywa alat transportasi untuk mengantar barang pesanan di area dolopo. disini alat transportasi mengoptimalkan usaha bapak irwan untuk mempermudah jasa pengiriman pesanan di area dolopo maupun diluar kota, sehingga pembeli puas akan pengiriman yang cepat, dan juga tidak ada lagi biaya yang dikeluarkan Bapak Irwan untuk menyewa alat transportasi. dari karyawan yang berjumlah 17 orang dan sudah terkonsep dengan rapi sudah mengoptimalkan dari segi meminimalisir waktu reproduksi dan mempercepat reproduksi.

3. UMKM Krupuk Puli

Ibu Yesita membeli peralatan mesin pembuatan krupuk puli dari pembiayaan murabahah yang dilakukan seharga Rp.43.000.000 berjumal 8 mesin sengat membantu mengoptimalkan usahanya yang dulunya memakai manual sekarang sudah pakai mesin. hal ini dapat mengoptimalkan dalam mempercepat pembuatan krupuk puli sehingga menghasilkan cetakan krupuk puli yang telah siap dipisahkan dan di jemur. tentunya dalam usaha krupuk puli Ibu Yesita yang mempunyai

tenaga kerja berjumlah 35 orang lebih dapat mengoptimal meminimalisir waktu reproduksi krupuk puli dan terkonsep dengan rapi untuk menghasilkan keuntungan yang maksimum.

Dari ketiga UMKM tersebut sudah menjalankan usaha dengan baik, menjadi UMKM yang berkembang dan optimal. yang dimana dari segi pengoptimalan ketiga UMKM yaitu dari sumber daya peralatan kerja yang dapat meminimalisir waktu, mempercepat produksi pada UMKM, dan bertambahnya tenaga kerja sehingga menyempurnakan dari segi sumberdaya peralatan UMKM tersebut yang nantinya dapat menghasilkan pendapatan yang maksimal.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan analisis yang telah dilakukan sebelumnya, peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Alasan UMKM Dolopo melakukan pembiayaan murabahah di bank syariah yaitu karena produk pembiayaan murabahah itu produk pembiayaan yang simpel dan mudah dimengerti bagi para pelaku usaha mikro, kecil, maupun kelas menengah. prosedurnya pembiayaan yang mudah dan cepat menjadi point utama yang difikirkan oleh para pelaku usaha terutama ketiga UMKM didalam penelitian ini. dan alasan yang lain dari ketiga UMKM Mikro, Kecil dan Menengah kekurangan sumber daya peralatan didalam umkm sehingga melakukan pembiayaan murabahah kepada Bank Syariah ataupun BPRS. Adanya peralatan yang diperoleh dari pembiayaan murabahah seperti oven krupuk rengginan dari usaha mikro, mobil pick up dari usaha kecil, dan mesin alat cetak krupuk puli dari usaha menengah, dapat membantu produksi ketiga usaha dengan baik dan maksimal.
2. Perkembangan UMKM setelah melakukan pembiayaan murabahah di bank syariah yaitu dari usaha mikro sendiri setelah melakukan pembiayaan dari segi pendapatan berkembang sampai 27% pertahun dengan total karyawan yang bertambah 5 orang. dari

usaha kecil juga berkembang dari segi pendapatan bertambah sampai 25% pertahun dengan tenaga kerja bertambah 14 sampai 17 orang. yang terakhir dari usaha menengah dari segi pendapatan dan total karyawan juga meningkat pendapatan setelah melakukan pembiayaan murabahah bisa sampai 50% dengan jumlah tenaga kerja yang bertambah 35 orang peralatan yang bertambah total 10 mesin.

3. Optimalisasi Dalam Pengembangan UMKM Di Area Dolopo sudah memenuhi upaya optimal, dari ketiga UMKM sudah memenuhi syarat optimal dengan adanya sumber daya peralatan yang diperoleh dari pembiayaan murabahah mampu membantu proses produksi usaha dan meminimalisir waktu sehingga ketiga umkm mampu memproduksi usaha dengan cepat. adanya peralatan atau barang yang digunakan dalam sumber daya umkm juga membantu meminimumkan biaya yang dikeluarkan karena dari ketiga umkm sudah sempurna dari segi sumber daya, dan sudah optimal

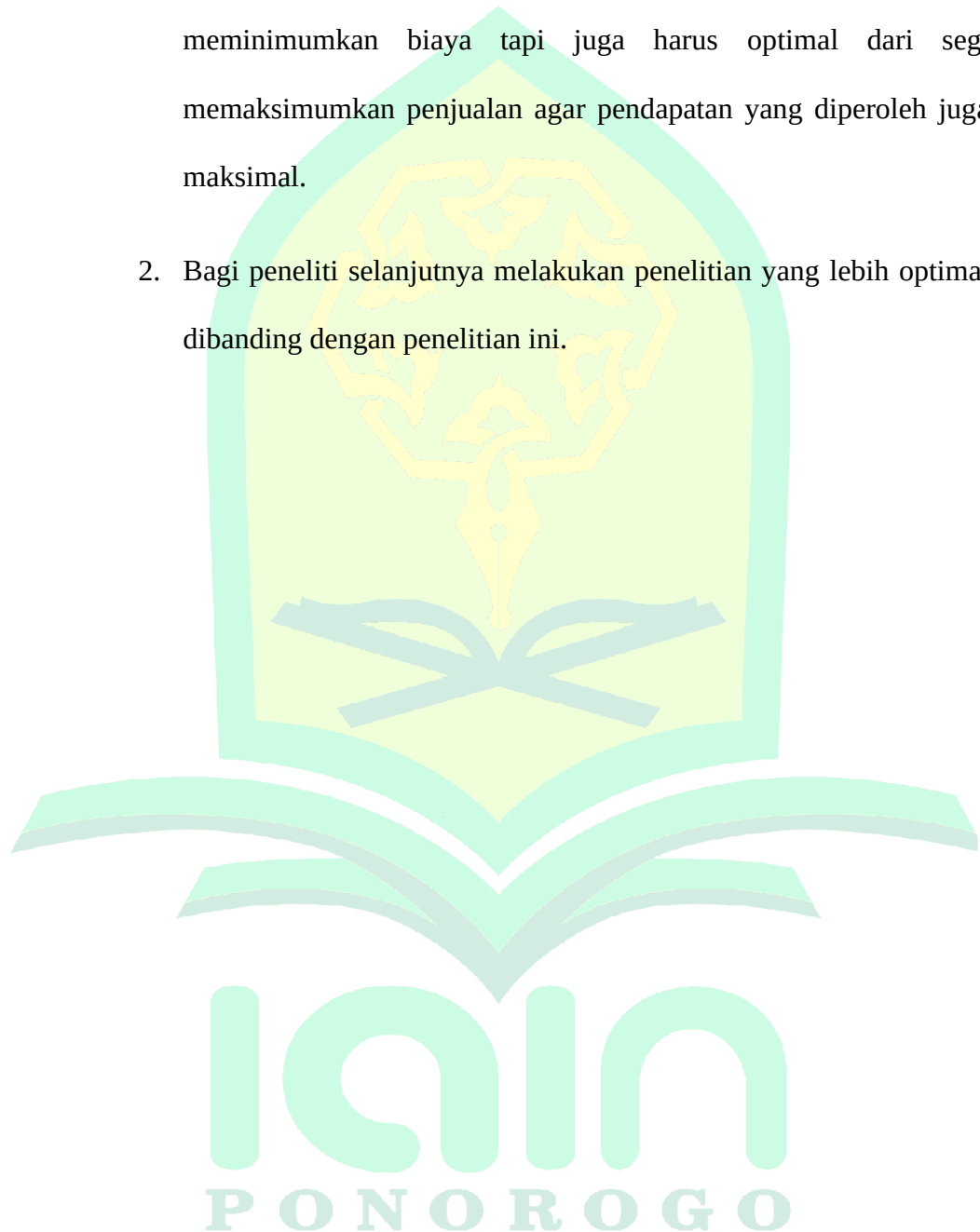
B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi umkm yang melakukan pembiayaan apapun dari mudharabah, murabahah, musyarakah, dan pembiayan lainnya jangan takut jika

tujuannya untuk mengembangkan usaha. pertahankan tujuan yang terkonsep dengan rapi dan konsisten dalam bidang usaha nantinya bisa menjadi umkm yang optimal. tidak hanya optimal dari segi meminimumkan biaya tapi juga harus optimal dari segi memaksimumkan penjualan agar pendapatan yang diperoleh juga maksimal.

2. Bagi peneliti selanjutnya melakukan penelitian yang lebih optimal dibanding dengan penelitian ini.



DAFTAR PUSTAKA

- Ahmrudin, Habib. “Analisis Produk Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Di Bank Syariah Mandiri Kc.Kedaton Kota Bandar Lampung.” Skripsi. (2019).
- Antonio, Muhammad Syafii. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik, Gema Insani*. Jakarta: 2001.
- Arikunto, Suharsimi. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta, 2007.
- Furchan, A. *Pengantar Penelitian dalam Pendidikan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 2004.
- Iswanto, M. Alif. “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah di BMT Al- Falah Sumber Kabupaten Cirebon ”Skripsi Sarjana: Jurusan Muamalah Ekonomi Perbankan Islam: Cirebon. (2012).
- Kara, Muslimin. “Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Makasar,” *Jurnal Syariah Dan ilmu Hukum*. (Juni 2013).
- Mahendra, Hengki. “Pengaruh Produk Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada BMT Fajar Bandar Lampung.” Skripsi, (2020).
- Mugniati, Siti. “Analisis Penerapan Akad Murabahah Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Di BMT Fauzan Aziima Parepare.” Skripsi. (2020).
- Nazir, Mohammad. *Metode penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 1988.
- Nur, Asiyah Binti. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia, 2015.

Rahayu, Tri Andina. Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kelancaran Pengembalian Pembiayaan Murabahah pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di BMT Taruna Sejahtera. *Volume 7 Nomor 1*, (Juni 2016).

Usman, Husaini, dkk. *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006.

Rivai, Veithzal dan Arvian Arifin. *Islamic Banking, Sebuah Teori, Konsep Dan Aplikasi*.

Sasmito, Daru Luhur. "Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di KSU BMT Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoarjo." Skripsi. (2019).

Siringoringo, Hotniar. *Pemrograman Linier: Seri Teknik Riset Operasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.

Syafitri, Puja. "Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Pada LKMS MM Sejahtera," Skripsi. (2021).

