# ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN NASABAH PEDAGANG PASAR BAWAH (STUDI KASUS BMT AL-HIJRAH BUKITTINGGI)

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Serjana Ekonomi (S.E) Pada Program Studi S1 Perbankan Syariah*


**RIVALDI HAMZAH**

**NIM : 3320338**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SJECH M. DJAMIL D. JAMBEK**

**BUKITTINGGI**


**TAHUN AKADEMIK 2023/2022**

# ABSTRAK

**RIVALDI HAMZAH 3320338**, Mahasiswa program studi S1 perbankan syariah, skripsi yang berjudul **"Analisis Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Pedagang Pasar Bawah (Studi Kasus BMT Al-Hijrah Bukittinggi)"**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah yang diterapkan serta mengetahui pembiayaan murabahah dalam meningkatkan pendapatan nasabah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif dimana pendekatan ini bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara langsung dengan pihak-pihak yang terkait adapun**.**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi dilakukan dengan cara nasabah mengajukan pembiayaan murabahah dan menyampaikan barang apa yang ingin dibeli, kemudian pihak BMT akan menyampaikan harga jual dan margin yang ditetapkan. Jika nasabah setuju dengan ketentuan yang ditetapkan pihak BMT hal selanjutnya maka akan dilakukan akad jual beli. Dalam hal ini BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang. Setelah mengambil pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi sebagai kebutuhan usaha maka usaha mikro yang dijalankan nasabah mengalami peningkatan pendapatan. Besaran peningkatan pendapatan yang dirasakan oleh nasabah tentunya berbeda hal ini karena usaha yang dijalani oleh setiap nasabah berbeda-beda dan juga kemampuan fisik yang berbeda.



***Kata Kunci : BMT, Pembiayaan Murabahah, Peningkatan Pendapatan Nasabah***

# BAB I

# PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang Masalah

Baitul Maal Wa Tamwil atau BMT merupakan suatu usaha untuk memenuhi keinginan, khususnya sebagian umat Islam yang menginginkan jasa layanan lembaga keuangan syariah dalam mengelola perekonomiannya. BMT menjadi satu diantara lembaga keuangan syariah yang membantu masyarakat menengah ke bawah khususnya para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dari sistem bunga yang ditetapkan kepada lembaga konvensional serta dari rentenir yang mematok bunga tinggi pada nasabahnya.[1]Dari awal pendirian BMT dirancang sebagai suatu lembaga ekonomi rakyat, yang secara konsepsi serta dengan nyata memang lebih fokus kepada masyarakat bawah.

Agenda aktivitasnya yang utama yakni mengembangkan usaha-usaha melalui bantuan permodalan, guna melancarkan usaha pembiayaan itu, maka BMT berupaya menimbun dana, yang paling utama berasal dari masyarakat lokal di sekitarnya. Dengan kata lain, BMT pada p*rinsipnya berupaya mengorganisasi usaha saling tolong menolong antar warga masyarakat suatu wilayah ke dalam masalah ekonomi serta memajukan kesejahteraan nasabah serta umatnya.*

[1] Aisyah, B. N. (2015). Manajemen Pembiayaan Perbankan Syariah. Yogyakarta: Kalimedia.

*Salah satu akad yang digunakan pada BMT adalah murabahah. Murabahah merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah dalam membantu pengusaha kecil.*[2] *Pembiayaan murabahah yakni pembiayaan modal kerja guna memperlancar siklus perekonomian umat, karena dianggap dapat menekan terjadinya inflasi karena tidak adanya ketetapan bunga yang wajib dibayarkan ke bank melainkan margin yang sudah disepakati, selain itu juga bisa mengubah haluan hukum muslimin dalam setiap transaksi perdagangan serta keuangan yang selaras dengan ajaran syariat Isla*

اَلَّذِيْنَ يَأْكُلُوْنَ الرِّبٰوا لَا يَقُوْمُوْنَ اِلَّا كَمَا يَقُوْمُ الَّذِيْ يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطٰنُ مِنَ الْمَسِّۗ ذٰلِكَ بِاَنَّهُمْ قَالُوْٓا اِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبٰواۘ وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰواۗ فَمَنْ جَاۤءَهٗ مَوْعِظَةٌ مِّنْ رَّبِّهٖ فَانْتَهٰى فَلَهٗ مَا سَلَفَۗ وَاَمْرُهٗٓ اِلَى اللّٰهِۗ وَمَنْ عَادَ فَاُولٰۤىِٕكَ اَصْحٰبُ النَّارِۚ هُمْ فِيْهَا خٰلِدُوْنَ ٢٧٥

*Artinya : Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamny*

[2] Antonio, M. S. (2011). Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek . 2011: Gema Insani Press bekerjasama dengan Yayasan Tazkia Cendekia

Meskipun tidak secara langsung menjelaskan keabsahan murabahah, namun arti dari ayat-ayat Al-Qur'an telah diinterpretasikan mencangkup orang-orang yang berpergian karena alasan berdagang dan mencari pemasukan yang diperbolehkan.[3]

Pembiayaan murabahah secara tidak langsung adalah suatu wujud penolakan terhadap sistem bunga yang diterapkan oleh bank konvensional dalam mencari keuntungan, sebab itu pelarangan bunga ditinjau dari ajaran Islam karena merupakan perbuatan riba yang diharamkan dalam Al-Qur'an, karena larangan riba tersebut bukanlah meringankan beban orang yang dibantu dalam hal ini yakni nasabah, melainkan merupakan tindakan yang bisa memperalat serta memakan harta orang lain. Pembiayaan murabahah dalam operasionalnya adalah satu diantara wujud akad pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabahnya, sistem dari pembiayaan murabahah ini adalah akad jual beli barang dimana penjual harus menyampaikan harga pembelian (termasuk biaya pengadaannya) ditambah keuntungan (margin) kepada pembeli.

Menurut ulama Syafi'iyyah dan Hanabilah, murabahah adalah jual beli dengan harga pokok atau harga perolehan penjual ditambah keuntungan satu dirham untuk setiap sepuluh dinar. Atau misalnya dengan syarat kedua pihak yang bertransaksi mengetahui harga pokoknya.[4] Di samping jual beli murababab, dalam fiqh al-muamalah ada empat jenis jual beli lainnya yaitu: pertama jual beli al-

[3] Saliha, *Akad Mudharabah dalam Perspektif Fikih dan Perbankan Syariah*, Vol. 3 No. 2, 2020, Hal 42-43

[4] Muhammad Farid "*murabahab dalam prespektif"* vol.8,no.1,2013,hal 119

musawamal *(ba'in al musawamab),* yaitu menjual dengan harga berapapun tanpa melihat kepada harga pokok atau harga perolehan saat pembelian awal. Jual beli inilah yang biasa dilakukan. Kedua, jual beli *at-tanliyah (bai'u at tauliyab),* yaitu menjual dengan harga pokok atau harga perolehan tanpa tambahan keuntungan. Ketiga, jual beli isytiraak *(bai'u al isytiraak*), sama dengan jual beli at-tauliyab, perbedaannya adalah menjual sebagian objek jual beli dengan sebagian harga. Keempat, jual beli al-wadbi'ab *(bai'n al wadhi'alb)* yaitu menjual sama dengan harga pokok atau harga perolehan, dengan mengurangi atau memberikan potongan harga.

BMT adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip syariah, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil, dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kaum fakir miskin. Begitu juga yang dirasakan oleh para pengusaha-pengusaha kecil yang tergolong ekonomi ke bawah. Membantu masyarakat yang membutuhkan dana dan tempat untuk menjalin ikatan saudara.[5] BMT didirikan sebagai sebuah perwujudan ekonomi umat yang menjunjung tinggi nilai-nilai ta'awun (tolong menolong) dan kekeluargaan sebagaimana asas koperasi. Pelaksanaan operasionalnya berlandaskan syariat Islam. Karena BMT lahir dari masyarakat dalam wadah Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang sepakat dan bersama-sama mendirikan BMT. Selanjutnya BMT dapat dikembangkan sebagai lembaga yang berbadan hukum koperasi bila ia telah memenuhi syarat dan ketentuan tertentu

[5] Arikunto, S. (2010). Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta

sesuai dengan aturan yang berlaku.

Salah satu BMT yang berada di Bukittinggi yaitu c yang berdiri dengan badan hukum koperasi. BMT Al-Hijrah dalam tataran operasionalnya bersifat aktif karena secara institusional memiliki usaha baik secara personal maupun kolektif. BMT Al-Hijrah Bukittinggi hanya fokus memberikan pembiayaan baik sebagai modal awal dalam memulai usahanya maupun kontribusi untuk pengembangan modal dan pengembangan usaha yang telah berjalan.[6]

Kegiatan BMT Al-Hijrah Bukittinggi sama dengan lembaga lainnya seperti menabung dan memberikan pembiayaan kepada usaha kecil (mikro) dan masyarakat kalangan bawah yang membutuhkan modal usaha untuk perkembangan usahanya. Sehingga masyarakat terbebas dari rentenir yang menetapkan pengembalian pinjaman dengan bunga yang tinggi. Untuk itu BMT Al-Hijrah Bukittinggi hadir dengan menawarkan produk-produk baik menghimpun maupun menyalurkan dana yang sangat berpengaruh terhadap perkembangan ekonomi masyarakat. BMT Al-Hijrah Bukittinggi memberikan bantuan modal kepada masyarakat kecil menengah ke bawah, diharapkan mampu mengentaskan kemiskinan dan membantu masyarakat meningkatkan pendapatan serta dapat mengarahkan masyarakat untuk mengajarkan kegiatan menabung sebagai indikator perubahan dan perencanaan hidupnya di kemudian hari.

Hal ini juga diharapkan dapat membantu perkembangan Usaha Mikro

[6] Asyhuri, M. (2013). Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan di BMT Amal Mulia Suruh. . Salatiga: Tugas Akhir; Salatiga; Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Salatiga

Kecil dan Menengah (UMKM) masyarakat setelah mengambil pembiayaan di BMT Al- Hijrah Bukittinggi. Jika dijumlahkan dari tahun 2019-2023 ada sebanyak 4305 nasabah data ini diambil penulis dari laporan keuangan BMT Al-Hijrah Bukittinggi.

Tabel berikut merangkum perkembangan jumlah nasabah Pembiayaan BMT Al-hijrah Bukittinggi :

**Tabel 1.1**

Jumlah Nasabah dan Total Pembiayaan Murabahah di BMT Al- Hijrah Bukittinggi Besar (Rp Miliar)

| No | Tahun | Nasabah | Pembiayaan Murabahah |
|---|---|---|---|
| 1 | 2019 | 730 | 6.854.183.620 |
| 2 | 2020 | 834 | 6.262.426.670 |
| 3 | 2021 | 863 | 7.715.803.500 |
| 4 | 2022 | 886 | 9.076.044.600 |
| 5 | 2023 | 992 | 10.101.691.000 |

*Sumber : BMT Al-Hijrah*

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dijelaskan bahwa pada tahun 2019 sampai 2023 adanya kenaikan dan penurunan dari segi nasabah maupun total pembiayaan. Pada tahun 2019 terdapat 730 nasabah dengan total pembiayaan 6.854.183.620 jika dibandingkan dengan tahun 2020 terdapat 834 nasabah dengan total pembiayaan 6.262.426.670. Terjadinya kenaikan nasabah pada tahun 2020 akantetapi total pembiyayaan menurun. Tetapi pada tahun 2021 jumlah nasabah meningkat 863 dan pembiyaaan punikut mengalami peningkatan yaitu 7.715.803.500. Begi pula pada tahun- tahun selanjutkan jumlah nasabah dan total pembiyaan ikut menaik.

Dari data yang ada di atas juga dapat kita ambil kesimpulan bahwasanya minat masyarakat untuk mengambil pembiayaan pada BMT Al- Hijrah Bukittinggi ini menurun hal ini terlihat pada jumlah nasabah dan dana yang digulirkan kepada masyarakat juga menurun. Penurunan jumlah nasabah dan pembiayaan murabahah yang terjadi pada tahun 2020 disebabkan karena pada tahun tersebut tersebarnya virus yang dinamakan Virus Disease Corona 2019 atau singkatannya Covid-19.

Adanya virus covid-19 ini menyebabkan para pelaku usaha mikro mengalami penurunan omset yang mereka dapatkan, jumlah pembeli yang menurun dan terjadinya social distancing atau pembatasan sosial yang dihimbau oleh pemerintah agar terhindar dari covid-19 tersebut. Pada pembatasan sosial ini yang harus dipatuhi oleh masyarakat yaitu mengharuskan masyarakat untuk jaga jarak minimal 1 meter dari orang lain, tidak bersalaman, tidak melakukan pertemuan masyarakat maupun bisnis.

Dengan adanya himbauan dari pemerintah tersebut maka para masyarakat yang hendak melakukan pembelian di setiap jenis usaha mulai berkurang. Hal ini terjadi karena tingkat kewaspadaan masyarakat yang sangat tinggi. Para pelaku usaha mikro merasakan dampak yang luar biasa akibat pembatasan sosial ini. Salah satu dampak yang sangat dirasakan yaitu mereka tidak bisa mengambil pembiayaan terlebih dahulu karena ada rasa takut tidak bisa membayar diakibatkan usaha yang tidak berjalan lancer.

Penulis mewawancarai salah satu nasabah pada BMT Al- Hijrah

Bukittinggi yang melakukan pembiayaan murabahah untuk keperluan usahanya, beliau memerlukan satu kompor baru dan 1 kulkas untuk usahanya dan sudah menandatangani perjanjian dengan pihak BMT Al- Hijrah Bukittinggi. Beliau sudah setuju dengan ketentuan yang diberikan oleh pihak BMT Al- Hijrah Bukittinggi  Besar bahwasanya beliau membayar pinjaman pokok sebesar Rp 5.000.000 untuk jangka waktu selama satu tahun. Pendapatan yang beliau dapatkan sebelum adanya kulkas baru ini atau sebelum melakukan akad perjanjian dengan pihak BMT BMT Al- Hijrah Bukittinggi awalnya berkisar antara Rp1.000.000- Rp1.250.000 per bulan namun setelah mendapatkan pembiayaan dari pihak BMT Al- Hijrah Bukittinggi pendapatan beliau mencapai Rp1.300.000-Rp1.350.000 per bulan. Pembiayaan dilakukan oleh informan mulai dari bulan April 2022 sampai April 2023

Penelitian serupa juga pernah dilakukan oleh Anam dan Santoso (2019) yang berjudul "Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Usaha Batu Bata (Studi Pada BMT As-Salam Kantor Ngereco Kandat Kediri)". Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa nasabah yang mengambil pembiayaan di BMT As-Salam Cabang Ngreco Kandat Kediri mengalami peningkatan pendapatan sebelum dan sesudah menjadi nasabah. Hal ini terbukti memberikan dampak atau perkembangan yang signifikan bagi para pengusaha khususnya pengusaha batu bata. Pada penelitian ini memakai metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Terdapat persamaan pada penelitian ini karena sama-sama ingin meneliti apakah ada peningkatan pendapatan usaha setelah

mengambil pembiayaan di BMT. Perbedaaannya penelitian berfokus pada peran pembiayaan murabahah atau yang ingin diteliti yaitu bagaimana proses pembiayaan murabahah dalam meningkatkan pendapatan atau kesejahteraan. Sedangkan di dalam penelitian ini penulis berfokus pada analisis pembiayaan murabahah di BMT.

Penelitian sebelumnya pernah dilakukan oleh Camelia dan Ridwan (2018) yang berjudul "Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Dan Kesejahteraan Pelaku UMKM Pasar Tradisional". Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa peran pembiayaan murabahah terhadap perkembangan usaha anggota BMT selaku pelaku usaha mikro dan kecil dapat meningkatkan perkembangan usahanya. Setelah diberikannya pembiayaan murabahah kepada anggota dan usahanya meningkat, maka pendapatan anggota dapat meningkat pula. Adanya peningkatan pendapatan anggota dapat meningkatkan kemampuannya dalam memenuhi kebutuhan hidupnya demi mencapai kesejahteraan hidupnya. Pada penelitian ini memakai metode penelitian kualitatif. Terdapat persamaan pada penelitian ini karena sama-sama ingin meneliti apakah ada peningkatan pendapatan atau kesejahteraan pelaku UMKM setelah mengambil pembiayaan di BMT. Perbedaaannya penelitian berfokus pada peran pembiayaan murabahah atau yang ingin diteliti yaitu bagaimana proses pembiayaan murabahah dalam meningkatkan pendapatan atau kesejahteraan

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan

penelitian dengan judul "**Analisis Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Pedagang Pasar Bawah (Studi Kasus Bmt Al-Hijrah Bukittinggi"**

## B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat diindentifikasikan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. BMT telah memberikan Pembiayaan Murabahah, tidak semua pedagang pasar bawah berhasil meningkatkan perekonomian mereka secara signifikan.
2. Meskipun BMT memberikan pembiayaan untuk menciptakan lapangan pekerjaan, masih ada masyarakat yang belum dapat memanfaatkan peluang ini secara optimal.
3. Adanya beberapa nasabah pedagang pasar bawah mengalami kesulitan membayar cicilan bulanan sesuai dengan kesepakatan awal.

## C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka batasan masalah dalam penelitian ini memfokuskan pada Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Pedagang Pasar Bawah.

## D. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang masalah, sebagaimana yang di kemukakan diatas, maka muncul beberapa masalah yang penulis rumuskan untuk diteliti, sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah yang diterapkan pada BMT Al- Hijrah Bukittinggi ?
2. Bagaimana pembiayaan murabahah dalam meningkatkan pendapatan nasabah pedagang pasar bawah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi ?

**E. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan murabahah yang diterapkan pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi.
2. Untuk mengetahui pembiayaan murabahah dalam meningkatkan pendapatan nasabah pedagang pasar bawah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi.

**F. Manfaat Penelitian**

1. Manfaat prasyarat

   Penelitian ini dilakukan dalam rangka prasyarat untuk salah satu mencapai gelar sarjana ekonomi Islam, Jurusan SI perbankan Syariah pada Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi.

2. Manfaat Teoritis

   Untuk memperluas penelitian dibidang keuangan khususnya dibidang keuangan syari'ah.

3. Manfaat bagi BMT

   Adalah sebagai bahan ukur untuk mengambil kebijakan dalam meningkatkan pendapatan nasabah pedagang pasar bawah.

## G. Penjelasan Judul

Agar tidak terjadi kesalahan dalam memahami judul ini, maka penulis akan menjelaskan pengertian dari beberapa hal penting sebagai berikut:

1. Analisis

   Analisis menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) merupakan penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dal penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.

2. Pembiayaan

   Pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Maka dari itu pemberi harus yakin kepada orang yang diberi pembiayaan sesuai dengan waktu yang ditentukan syarat-syarat yang telah disepakati antara pemberi modal dengan penerima modal tersebut.

3. Murabahah

   Murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah, dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga yang diperoleh ditambah dengan keuntungan yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah.

4. Pendapatan

Pendapatan adalah tambahan harta yang diperoleh dari sumber yang diketahui dan bersifat tetap. Sumber pendapatan dapat bersifat material, seperti tanah atau non material seperti pekerjaan atau bisa dari keduanya. Sehingga pendapatan terbagi atas, gaji/upah dan keuntungan. Atau dapat diartikan juga pendapatan adalah suatu hasil yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja. Jenisnya bermacam ragam, seperti bertani, nelayan, beternak, buruh serta berdagang dan juga bekerja pada sektor pemerintah dan swasta.

# BAB II

# LANDASAN TEORI

## 1. Pembiayaan

### a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Pembiayaan di pakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah yang melakukan transaksi pembiayaan terhadap nasabah. Pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Maka dari itu pemberi harus yakin kepada orang yang diberi pembiayaan sesuai dengan waktu yang ditentukan syarat-syarat yang telah disepakati antara pemberi modal dengan penerima modal tersebut

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

Sedangkan pembiayaan menurut UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah dalam pasal 1 ayat 25 adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
2) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bit tamlik.
3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna.
4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh.
5) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat untuk memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lainlain yang membutuhkan dana. Istilah pembiayaan pada intinya berarti I believe, I trust, saya percaya, saya menaruh kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang berarti (trust) berarti pembiayaan yang diberikan oleh seseorang atau lembaga keuangan syariah sudah menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syara- syarat yang jelas dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Sebagaimana firman Allah SWT [7]:

[7] Al-Qur'an dan Terjemahannya

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗوَلَا تَقْتُلُوْٓا اَنْفُسَكُمْ ۗاِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu," (QS An Nisa: 29).

Allah SWT melarang mengambil harta orang lain dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka. Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Untuk itu, perlu diketahui apa itu bisnis. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan, atau pengelolaan barang (produksi). Dengan kata lain, bisnis merupakan aktivitas berupa pengembangan aktivitas ekonomi dalam bidang jasa, perdagangan, dan industri guna mengoptimalkan nilai keuntungan.[8]

**b. Tujuan Pembiayaan**

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh

[8] Ilyas, R. (2015). Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah. 9 (1) Jurnal Penelitian

sebanyak-banyak pengusaha yang bergerak di bidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.

Tujuan pemberian pembiayaan juga tidak terlepas dari misi bank tersebut didirikan, beberapa tujuan dari pembiayaan:

1. Mencari keuntungan, tujuan utama pembiayaan adalah untuk memperoleh keuntungan, dalam bentuk hasil yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi pembiayaan yang dibebankan kepada nasabah.
2. Membantu usaha nasabah, tujuan selanjutnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana untuk investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya. Dalam hal ini baik bank maupun nasabah sama-sama diuntungkan.
3. Membantu pemerintah, tujuan lainnya adalah membantu pemerintah dalam berbagai bidang. Bagi pemerintah semakin banyak pembiayaan yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik. Mengingatkan semakin banyak pembiayaan berarti adanya kucuran dana dalam rangka peningkatan pembangunan diberbagai sektor, terutama sektor riil.

**c. Jenis-Jenis Pembiayaan**

Pembiayaan bank syariah dibedakan menjadi beberapa jenis antara lain:

1) Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaan

Dilihat dari tujuan penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi tiga jenis yaitu:

a) Pembiayaan Investasi Diberikan oleh bank syariah kepada nasabah untuk pengadaan barangbarang modal (aset tetap) yang mempunyai nilai ekonomis lebih dari satu tahun.[9]

b) Pembiayaan Modal Kerja Pembiayaan modal kerja ini diberikan dalam jangka pendek yaitu satu tahun. Kebutuhan yang dibiayai antara lain kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagang, dan kebutuhan dan lain yang sifatnya hanya digunakan selama satu tahun, serta kebutuhan dana yang diperlukan untuk menutup piutang perusahaan.

c) Pembiayaan Konsumsi Diberikan kepada nasabah untuk membeli barangbarang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.

2) Pembiayaan dilihat dari jangka waktu

Dilihat dari jangka waktu, pembiayaan dibagi menjadi tiga jenis yaitu:

[9] Ismail . (2011). Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi. Jakarta: Kencana

a) Pembiayaan jangka pendek Pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu maksimal satu tahun yang biasanya diberikan untuk membiayai modal kerja perusahaan yang mempunyai siklus usaha dalam satu tahun dan pengembaliannya disesuaikan dengan kemampuan nasabah.

b) Pembiayaan jangka menengah Pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu antara satu tahun hingga tiga tahun. Pembiayaan ini dapat diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, investasi dan konsumsi.

c) Pembiayaan jangka panjang Pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun. Pembiayaan ini pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan investasi, misalnya untuk pembelian gedung, pembangunan proyek, pengadaan mesin dan peralatan yang nominalnya besar serta pembiayaan konsumsi yang nilainya besar, misalnya pembiayaan untuk membeli rumah. 10

d) Pembiayaan dilihat dari sektor usaha Dilihat dari sektor usaha, pembiayaan dibagi menjadi empat jenis yaitu:

    1. Sektor industri Pembiayaan untuk sektor usaha yang mengubah bentuk dari bahan baku menjadi barang jadi atau mengubah suatu barang menjadi barang lain yang memiliki nilai tinggi, contohnya industri elektronik, pertambangan,

[10] Karim, A. A. (2011). Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

kimia dan tekstil.

2. Sektor perdagangan Pembiayaan ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, baik perdagangan kecil, menengah, dan besar dengan tujuan untuk memperluas usaha nasabah dalam usaha perdagangan, misalnya untuk memperbesar jumlah penjualan atau memperbesar pasar.
3. Sektor jasa Terdapat beberapa jenis sektor usaha yang diberikan pembiayaan oleh bank yaitu jasa pendidikan, jasa rumah sakit, jasa angkutan, pembiayaan untuk profesi, pengacara, dokter, insinyur, dan akuntan.
4. Sektor Perumahan Pembiayaan ini diberikan kepada mitra usaha yang bergerak di bidang pembangunan perumahan yaitu dalam bentuk pembiayaan konstruksi.

e) Pembiayaan dilihat dari segi jaminan Dilihat dari segi jaminan, pembiayaan dibagi menjadi dua yaitu:

1. Pembiayaan dengan jaminan Jenis pembiayaan yang didukung dengan jaminan (agunan) yang cukup. Jenis jaminannya yaitu jaminan perorangan, jaminan benda berwujud, dan jaminan benda tidak berwujud.
2. Pembiayaan tanpa jaminan Pembiayaan ini diberikan kepada nasabah tanpa didukung adanya jaminan karena diberikan atas

dasar kepercayaan.

f) Pembiayaan dilihat dari jumlahnya, pembiayaan dibagi menjadi tiga yaitu:

1. Pembiayaan retail Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada individu atau pengusaha dengan skala usaha sangat kecil. Jumlah pembiayaan yang dapat diberikan hingga Rp350.000.000. Pembiayaan ini dapat diberikan dengan tujuan konsumsi, investasi kecil, dan pembiayaan modal kerja.
2. Pembiayaan menengah Pembiayaan ini diberikan kepada pengusaha pada level menengah dengan Batasan antra Rp350.000.000 hingga Rp5.000.000.000.
3. Pembiayaan korporasi Pembiayaan ini diberikan kepada nasabah dengan jumlah nominal yang besar dan diperuntukkan kepada nasabah besar (korporasi) dengan jumlah pembiayaan lebih dari Rp5.000.000.000.

**d. Fungsi Pembiayaan**

Adapun pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. fungsi pembiayaan dalam perekonomian, perdagangan dan keuangan sebagai berikut:

1) Pembiayaan yang dapat meningkatkan daya guna dari modal atau

uang yang terhimpun dari penabung dalam persentase tertentu yang ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan.

2) Pembiayaan juga meningkatkan daya guna barang dan produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat dimana kegunaannya kurang ketempat yang lebih bermanfaat.

3) Menimbulkan semangat usaha masyarakat, dengan pembiayaan akan menimbulkan semangat dan gairah usaha masyarakat. karena dengan adanya pembiayaan masyarakat akan mendapatkan tambahan modal bagi kelangsungan bisnis usahanya.

4) Pembiayaan sebagai jabatan untuk peningkatan pendapatan nasional semakin meningkatnya suatu pembiayaan, maka akan menjadi peningkatan usaha. Apabila sebuah usaha tersebut meningkat, maka pajak yang dikeluarkan akan meningkat pula.

**e. Unsur-unsur Pembiayaan**

Unsur-Unsur Pembiayaan yang terdapat dalam pembiayaan yaitu:

1. Bank syariah

   Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

2. Mitra usaha (*partner*)

   Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah atau pengguna dan yang disalurkan oleh bank syariah.

3. Kepercayaan *(trust)*

Bank syariah memberikan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan.

4. Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan bank syariah dan pihak nasabah atau mitra.

5. Risiko

Setiap risiko dana yang disalurkan atau diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana, risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat dikembalikan.

6. Jangka Waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah, jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang.

7. Balas Jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

**f. Indikator Pembiayaan Murabahah**

Dalam penyaluran pembiayaan murabahah terdapat indicator indikator yang meliputi hal-hal sebagai berikut:[11]

a. Jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki. Artinya keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah. Ketentuan ini sesuai dengan akidah, bahwa keuntungan yang terkait dengan resiko dapat mengambil keuntungan. Serta penjual harus memberitahukan kepada pembeli jika terjadi cacat atas barang yang diperjual belikan.

b. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal atau harga pokok dan biaya-biaya lainnya yang lazim dikeluarkan pada suatu barang,semuanya harus diketahui oleh pembeli saat bertransaksi.

c. Adanya informasi yang jelas tentang keuntungan yang diambiloleh penjual, baik nominal maupun presentase sehingga diketahui oleh pembeli.

**2. Murabahah**

**a. Pengertian Murabahah**

Murabahah berasal dari kata bahasa arab, “Ribh” yang berarti keuntungan, laba,atau tambahan. Awalnya murabahah merupakan suatu istilah fikih Islam yang menunjukkan jual beli. Bedanya didalam

[11] Mardani, Fiqh Ekonomi Syariah, (Jakarta: Kencana, 2012), hal.134.

murabahah penjual harus menyampaikan harga pembelian (termasuk biaya pengadaannya) ditambah keuntungan (margin), murabahah mulai muncul sebagai model pembiayaan saat diartikan oleh Islamic Development Bank (IDB) pada tahun 1975. Akad murabahah memudahkan nasabah untuk mendapatkan barang yang dibutuhkannya dengan biaya yang relatif murah, yaitu dengan margin keuntungan yang telah disepakati kedua belah pihak.[12]

Murabahah merupakan produk pembiayaan perbankan syariah yang dilakukan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli (ba'i atau sale).Namun murabahah bukan transaksi jual beli biasa antara satu pembeli dan satu penjual saja, bagaimana yang kita ketahui di dalam bisnis perdagangan di luar perbankan syariah. Pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli terlebih dahulu barang itu secara yuridis berada di tangan bank, kemudian bank tersebut menjual kepada nasabah dengan menambahkan suatu margin yang ditambahkan ke atas harga jual beli bank tersebut.

**b. Landasan Hukum Murabahah**

Orang-orang yang bermuamalah dengan riba (yaitu tambahan dari modal pokok), mereka itu tidaklah bangkit berdiri di akhirat kelak dari kubur-kubur mereka, kecuali sebagaimana berdirinya orang-orang yang

[12] Nasution, P. E. (2017). Kebijakan Murabahah Dalam Peningkatan Pendapatan Anggota Koperasi Syariah. Jurnal Hukum Islam 16(2).

dirasuki syaitan karena penyakit gila.

Firman Allah SWT, Q.S Al-Baqarah [2]:280

وَاِنْ كَانَ ذُوْ عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ اِلٰى مَيْسَرَةٍ ۗ وَاَنْ تَصَدَّقُوْا خَيْرٌ لَّكُمْ اِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ

Artinya:"Dan jika (orang berutang itu) dalam kesulitan, maka berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan. Dan jika kamu menyedekahkan, itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui". (Q.S Al-Baqarah [2]:280).

Dari ayat-ayat diatas jelas Allah SWT melarang memakan harta dengan cara yang tidak diridhainya, kecuali dengan transaksi yang berdasarkan suka sama suka di antara kedua belah pihak. Oleh karena itu untuk menjalankan transaksi yang akan berjalan sesuai dengan syariat Islam. Jadi untuk menjalankan transaksi tersebut diperlukan adanya kesepakatan antara kedua belah pihak secara langsung.

**c. Rukun Dan Syarat Murabahah**

Murabahah sebagai wujud dari kegiatan muamalah tentu muamalah rukun dan syarat, agar kegiatan bisa sah menurut syariat Islam. Dibawah ini beberapa poin mengenai rukun dan syarat pembiayaan murabahah :

1) Rukun murabahah

a. Pihak yang berakad: penjual dan pembeli.

b. Objek yang diakadkan: barang yang diperjual belikan dengan harga.

c. Sighat/akad: serah (ijab) dan terima (qabul).

2) Syarat murabahah

a. Pihak yang berakad

1) Sebagai keabsahan suatu perjanjian (akad) para pihak harus cakap hukum.

2) Sukarela (ridha), tidak dalam keadaan terpaksa atau dipaksa dan tidak dibawah tekanan.

b. Objek yang diperjual belikan

1) Barang diperjual belikan tidak termasuk barang dilarang (haram), dan bermanfaat serta tidak menyembunyikan adanya cacat barang.

2) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.

3) Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.

4) Penyerahan dari penjual dan pembeli dapat dilakukan.

c. Sighat

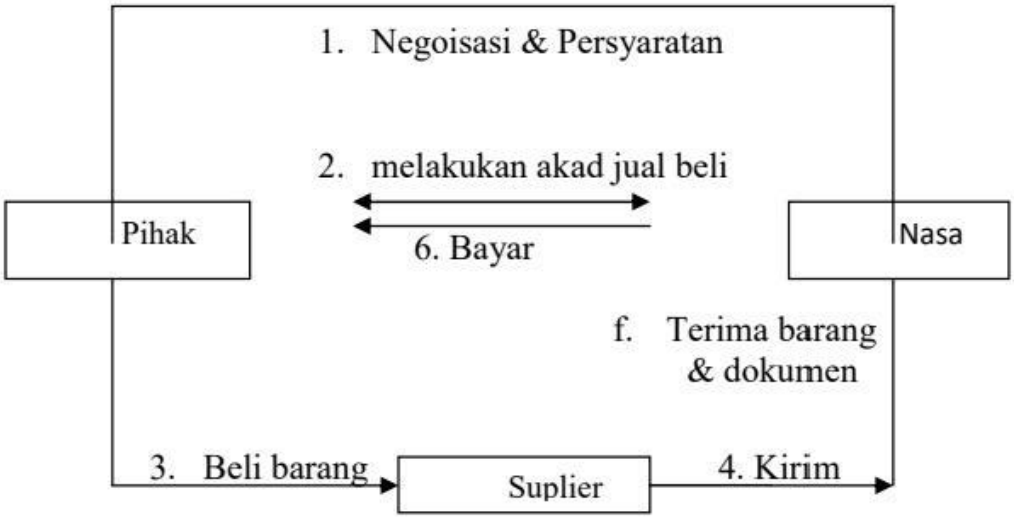
1) Harus jelas dan disebutkan secara spesifik (siapa) para pihak yang berakad.

2) Antara ijab qabul (serah terima) harus selaras dan transparan baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati (memberitahu modal kepada pembeli)

**d. Skema Pembiayaan Murabahah**

Secara umum, aplikasi pembiayaan murabahah di perbankan dapat digambarkan dalam skema dibawah ini:

**Gambar 1.1 Skema Pembiayaan Murabahah**




*Sumber : BMT Al-Hijrah Bukittinggi*

Dapat dijelaskan skema pembiayaan murabahah dari gambar diatas sebagai berikut:

a. Bernegoisasi dan persyaratan, nasabah memebrikan gambaran mengenai spesifikasi barang yang diinginkan nasabah kepada pihak bank.

b. Pihak nasabah dengan pihak bank melakukan ada pembiayaan yang telah disetujui.

c. Bank membelikan barang ke supplier yang telah disepakati dengan nasabah.

d. Supplier mengirim barang ke nasabah, atas pembelian objek yang telah dilakukan oleh perbankan.

e. Jika barang sudah sampai, pihak nasabah menerima dokumendokumen

atas pengiriman barang dan menandatanganinya.

f. Selanjutnya nasabah melunasi dari harga barang yang telah dibelikan kepada perbankan, pembayaran biasanya dilakukan secara berangsur-angsuran yang sudah disepakati diawal perjanjian.

Dapat disimpulkan bahwa pencairan dari akad jual beli muarabahah setelah akad perjanjian sudah ditandatangani dan dokumen bukti penyerahan barang sudah di terima oleh pihak perbankan. Pembelian objek kepada supplier dibayar secara lunas oleh pihak perbankan, jadi nasabah atau pembeli tinggal menandatangani dokumen sebagai tanda terima suatu objek dari supplier yang telah dibelikan oleh pihak perbankan dimana pembayaran dilakukan dengan tangguh. [13]

**e. Jenis-Jenis Pembiayaan Murabahah**

Adapun jenis-jenis pembiayaan murabahah yang terbagi dalam dua jenis sebagai berikut :

1) Murabahah tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah ada yang pesan atau tidak yang beli, bank syariah maupun lembaga keuangan syariah menyediakan barang dagangannya.

2) Murabahah berdasarkan pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan adalah bank syariah maupun lembaga keuangan syariah baru akan melakukan transaksi murabahah atau jual

[13] Muhammad Safi'I Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktik, Edisi Pertama, (Jakarta: Gema Insani, 2001), Hal 107.

beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan.[14]

**f. Ketentuan Pembiayaan Murabahah**

Beberapa ketentuan dalam pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

1. Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyerahkan biaya perolehan barang yang akan dijual dan menjualnya kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
2. Tigkat keuntungan dalam murabahah dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk presentase tertentu dari biaya.
3. Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukan ke dalam biaya peolehan untuk menentukan harga agreat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agreat ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebaiknya tidak dapat dimasukan ke dalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan inilah yang mengcover pengeluaran-pengeluaran tersebut.
4. Murabahah dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang

[14] Rani. (2019). Pengaruh Modal dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Pasar Minggu. Universitas Bina Sarana Informatika. Jurnal Sekretariat dan Manajemen 3(1).

dapat ditentukan secara pasti. Jika baya-biaya tidak dapat dipastikan, barang atau komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip murabahah.[15]

### 3. Pendapatan

#### a. Pengertian Pendapatan

Menurut Kamus Besar Ekonomi peningkatan adalah proses, cara, perbuatan meningkatkan (usaha, kegiatan, dan sebagainya). Sedangkan dalam Ilmu Ekonomi pendapatan didefinisikan sebagai hasil berupa uang atau hal materi lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa manusia bebas. [16]

Pendapatan adalah tambahan harta yang diperoleh dari sumber yang diketahui dan bersifat tetap. Sumber pendapatan dapat bersifat material, seperti tanah atau non material seperti pekerjaan atau bisa dari keduanya. Sehingga pendapatan terbagi atas, gaji/upah dan keuntungan. Atau dapat diartikan juga pendapatan adalah suatu hasil yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja. Jenisnya bermacam ragam, seperti bertani, nelayan, beternak, buruh serta berdagang dan juga bekerja pada sektor pemerintah dan swasta.

Pendapatan seseorang juga dapat didefinisikan sebagai banyaknya penerimaan yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan

[15] Mardani, Fiqh Ekonomi Syariah, (Jakarta: Kencana, 2012), hal.134.

[16] Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 2008), hal. 185

seseorang atau suatu bangsa dalam periode tertentu. Jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atas faktor-faktor produksi yang telah disumbangkan.

Soekartawi menjelaskan pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsikan, bahwa sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Misalnya sebelum adanya penambahan pendapatan beras yang dikonsumsikan adalah kualitas yang kurang baik, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsumsi beras menjadi kualitas yang lebih baik.[17]

**b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan**

Faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah pada hakikatnya pendapatan yang diterima oleh seseorang maupun badan usaha tentunya dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti tingkat pendidikan dan pengalaman seseorang, semakin tinggi tingkat pendidikan dan pengalaman maka makin tinggi pula tingkat pendapatannya, kemudian juga tingkat pendapatan sangat dipengaruhi oleh modal kerja, jam kerja, akses kredit, jumlah tenaga kerja, tanggungan keluarga, jenis barang dagangan (produk) dan faktor lainnya. Pada umumnya masyarakat selalu mencari tingkat pendapatan

[17] Soekartawi, Faktor-faktor Produksi, Jakarta: Salemba Empat, (2012), hal. 132

tinggi untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya, akan tetapi dibatasi oleh beberapa faktor tersebut. Ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan yaitu: [18]

a. Modal

Modal dalam teori ekonomi dapat diartikan sebagai barang modal yaitu benda-benda yang digunakan untuk memproduksi berbagai jenis barang. Misalnya mesin penggiling padi, berbagai jenis peralatan produksi tekstil dan pakaian, dan alat-alat berat yang digunakan untuk membuat jalan dan bangunan dimasukkan sebagai barang modal.

b. Alokasi Jam Kerja

Alokasi Jam Kerja merupakan lamanya waktu kerja yang digunakan oleh seseorang yang diukur dalam jam. Jam kerja yang digunakan berbeda-beda bagi individu yang satu dengan yang lainnya. Pada dasarnya pendapatan seseorang tergantung dari waktu atau jam kerja yang dicurahkan.

c. Tingkat Pendidikan

Pada umumnya jenis dan tingkat pendidikan dapat dianggap mewakili kualitas tenaga kerja. Pendidikan merupakan suatu proses yang bertujuan untuk menambah keterampilan, pengetahuan, dan meningkatkan kemandirian maupun pembentukan kepribadian

[18] Mulyadi. Sistem Akuntansi, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Penerbit Salemba. Empat, (2010, hal.127)

seseorang. Pendidikan merupakan salah satu faktor yang dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia.

**c. Jenis-Jenis Pendapatan**

Adapun jenis-jenis pendapatan adalah sebagai berikut: [19]

1. Pendapatan operasional

Pendapatan operasional didefinisikan sebagai pendapatan yang diperoleh dari penjual barang-barang, produk serta jasa pada periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau dapat juga dikatakan sebagai tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan operasional ini bersifat normal.

2. Pendapatan non operasional

Pendapatan non operasional didefinisikan sebagai pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan pada periode tertentu. Namun bedanya pendapatan yang diperoleh ini bukan bersumber dari kegiatan utama maupun operasional perusahaan.

**d. Indikator Peningkatan Pendapatan**

Menurut Jenning dan Beaver menyatakan bahwa untuk mengukur apakah usaha tersebut mengalami perkembangan atau peningkatan yang baik, maka hal itu dapat dilihat melalui adanya pertambahan laba, pertumbuhan volume, tenaga kerja, dan pengembalian investasi. Maka

[19] Kasmir. Analisis Laporan Keuangan. Edisi Pertama Cetakan Kelima Jakarta: Raja Grafindo Persada (2012, hal.46)

dalam penelitian ini indikator yang akan digunakan yaitu: [20]

a. Peningkatan pendapatan, adalah kemampuan suatu usaha dengan seluruh modal yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.
b. Peningkatan stok barang, dengan adanya modal yang didapatkan dari peningkatan pendapatan maka para pelaku usaha mikro bisa menambah stok barang yang ada di tempat usaha mereka.
c. Peningkatan jumlah pembeli, akibat dari adanya peningkatan stok barang maka para konsumen yang akan melakukan transaksi jual beli akan semakin ramai.

## H. KAJIAN TERDAHULU

Sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini, maka penulis mencantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu. Pelaksanaan penelitian terdahulu ini dimaksudkan untuk mengali informasi tentang peneltian yang berkaitan dengan penelitian ini sebagai berikut:

**Tabel 1.2 Kajian Terdahulu**

| No | Nama dan Judul Penelitian | Metode Penelitian | Hasil Penelitian | Perbedaan Penelitian |
|---|---|---|---|---|

[20] Dina camelia, peran pembiayaan Murabahah terhadap perkembangan usaha dan kesejahteraan pelaku UMKM pasar tradisional,Vol.1 No 3,2018 Hal 40

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Nuzuri dan Andriani (2015), Analisis Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha (Studi Kasus di BMT Lantasir Pesantren Kediri) | Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Proses pengumpulan datanya adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penjelasan, dan kesimpulan hasil penelitian. | Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pembiayaan murabahah memiliki peran dalam mengubah pendapatan nasabah. | Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas pembiayaan murabahah dalam meningkatkan pendapatan secara praktis bagi pedagang, serta mengidentifikasi tantangan yang mereka hadapi dalam mengelola keuangan usaha mereka. |
| 2 | Camelia dan Ridwan (2018), Ananlisis Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha dan | Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode pendekatan kualitatif deskriptif. Data yang digunakan | Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa peran pembiayaan murabahah terhadap perkembangan usaha anggota | Penelitian ini berfokus secara spesifik pada hubungan antara pembiayaan murabahah yang diberikan oleh BMT Al-Hijrah |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Kesejahteraan PelakuUMKM Pasar Tradisional | adalah data primer dengan menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara terstruktur. Penelitian ini menggunakan tiga teknik analisis data, yaitu reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan | BMT selaku pelaku usaha mikro dan kecil dapat meningkatkan perkembangan usahanya. Setelah diberikannya pembiayaan murabahah, kepada anggota, dan usahanya meningkat, maka pendapatan anggota dapat meningkat pula. Adanya peningkatan pendapatan anggota dapat meningkatkan kemampuannya dalam memenuhi kebutuhan hidupnya demi mencapai kesejahteraan hidupnya. | dengan peningkatan pendapatan pedagang di pasar bawah. Fokus utama adalah untuk mengeksplorasi bagaimana dana yang diperoleh dari pembiayaan murabahah digunakan oleh pedagang untuk meningkatkan omzet dan profitabilitas usaha mereka. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 3 | Anam dan Santoso (2015), Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Usaha Batu Bata (Studi Pada BMT As-Salam Kantor Ngreco Kandat Kediri) | Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian studi kasus. Teknik pengumpulan data dengan wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. | Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa nasabah yang mengambil pembiayaan di BMT AsSalam Cabang Ngreco Kandat Kediri mengalami peningkatan pendapatan sebelum dan sesudah menjadi nasabah. Hal ini terbukti memberikan dampak atau perkembangan yang signifikan bagi para pengusaha khususnya pengusaha batu bata. | Penelitian di BMT Al-Hijrah Bukittinggi dengan Fokus pada pedagang pasar bawah yang memiliki karakteristik dan tantangan spesifik. Ini memberikan wawasan tentang dinamika ekonomi lokal dan bagaimana pedagang beroperasi dalam lingkungan pasar yang kompetitif. |
| 4 | Rochmania dan Oktafia(2017), Implementasi Pembiayaan Akad | Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan | Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa implementasi akad murabahah yang | Penelitian di BMT Al-Hijrah, yang beroperasi dalam konteks pasar bawah. Fokus ini |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Murabahah dalam Upaya Peningkatan UMKM di KSPSS Permata Barokah Jaya Kelurahan Pandaan | pendekatan studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara. | diminati oleh banyak anggota pembiayaan pada KSPPS Permata Barokah Jaya, telah Sesuai dengan Prinsip syariah. Namun untuk upaya peningkatan Usaha Mikro,Kecil, dan Menengah (UMKM) pada KSPPS Permata Barokah Jaya masih Belum dapat Maksimal memberikan pembiayaan bagi pelaku usahanya, dikarenakan pembiayaan akad murabahah pada KSPPS Permata Barokah Jaya Didominasi oleh Anggota yang Berprofesi sebagai karyawan pabrik | memungkinkan penelitian untuk menggali tantangan dan peluang yang spesifik dipasar lokal, serta karakteristik unik dari pedagang pasar bawah. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 5 | Syafaah dan Ulum (2015), Peran Pembiayaan Murabahah Di BMT Mandiri Sejahtera Cabang Sugio Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Pasar Sugio Lamongan | Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Teknik yang digunakan untuk memperoleh data primer dan sekunder dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, serta dokumentasi yang kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. | Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa BMT Mandiri Sejahtera Cabang Sugio Lamongan mempunyai peran yang sangat penting bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Pasar Sugio Lamongan dimana pembiayaan murabahah tersebut dapat meningkatkan pendapatan mereka. Hal ini dapat dilihat Dari beberapa manfaatnya, yaitu UMKM yang berada di Pasar Sugio Lamongan Mampu meningkatkan dan memperluas volume usaha dan memaksimalkan laba atau | Penelitian ini mungkin mencerminkan kondisi ekonomi dan sosial yang lebih khas bagi pedagang pasar kecil, termasuk masalah akses ke modal dan tantangan operasional yang mereka hadapi dalam konteks lokal. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | keuntungan mereka | |
| 6 | Ramadlani, Musfiroh dan Hinawati(2017), Kontribusi Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro (Studi Kasus di KSPPS Melati Wonosobo) | Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengambilan sampel menggunakan snowball sampling. Pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Selanjutnya dianalisis menggunakan analisis deskriptif. | Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pembiayaan murabahah di KSPPS Melati Wonosobo telah berkontribusi terhadap perkembangan usaha mikro anggotanya. Hal ini dilihat dari indikator perkembangan usaha mikro anggota yang mengalami perkembangan setelah mendapatkan pembiayaan murabahah di KSPSS Melati, | Penelitian ini Fokus pada dampak pendapatan langsung bagi pedagang pasar bawah, serta bagaimana pembiayaan membantu mereka dalam menghadapi tantangan ekonomi sehari-hari. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | yaitu dari modal usaha yang dimiliki anggota bertambah banyak setelah mendapatkan pembiayaan murabahah laba usaha nasabah semakin meningkat, serta ada juga usaha anggota yang telah merambah ke usaha yang lain. | |

# BAB III

# METODOLOGI PENELITIAN

## 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam pembahasan skripsi ini adalah kualitatif karena penelitian ini menghasilkan kesimpulan berupa data yang menggambarkan secara rinci, bukan data yang berupa angka-angka. Pendekatan pada penelitian ini adalah analisis deskriptif, karena tujuan dari penelitian deskriptif yaitu untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Dan sesuai dengan fokus dan tujuan penelitian, jenis penelitian ini sangat tepat karena peneliti mendeskripsikan data bukan mengukur data yang diperoleh. Peneliti nantinya akan mencari data-data deskriptif tentang mekanisme pembiayaan murabahah yang diterapkan pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi dan mengenai pembiayaan murabahah dapat meningkatkan pendapatan nasabah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi yang membutuhkan pendekatan penelitian untuk mendeskripsikan data atau hasil penelitian, serta membutuhkan pengamatan dalam proses pelaksanaan kegiatan-kegiatan di lapangan.

## 2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi dan waktu penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah sebagai berikut yaitu:

a. Lokasi Lokasi penelitian ini dilakukan di BMT Al- hijrah Bukittinggi.

b. Waktu penelitian ini dilakukan pada Oktober 2024 sampai selesai.

**3. Sumber Data Penelitian**

Sumber data dalam penelitian merupakan subjek dari mana data-data yang dapat diperoleh. Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini, maka penulis menggunakan sumber data lapangan (wawancara) yang digunakan untuk memperoleh data teoritis. Adapun jenis datanya adalah sebagai berikut:

a. Data Primer

Data Primer adalah data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu maupun kelompok seperti hasil wawancara atau pengisian kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti. Dalam penelitian ini data primer akan diperoleh dengan melakukan wawancara langsung dengan Ahli Akademik/Dosen, Staf Pembiayaan BMT Al-Hijrah Bukittinggi dan beberapa orang Nasabah Pembiayaan Murabahah di BMT Al-Hijrah Bukittinggi.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber dari data yang kita butuhkan. Data sekunder juga merupakan data yang diperoleh tidak langsung diberikan kepada pengumpul data, melainkan lewat orang lain atau dokumen.

Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh secara tidak langsung akan tetapi diperoleh dari sumber yang sudah tersedia sebelum adanya penelitian ini, yaitu melalui jurnal, buku-buku dan artikel-artikel terkait dengan penelitian yang sedang diteliti oleh peneliti.

**4. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam sebuah penelitian. Metode pengumpulan data ini dilakukan berdasarkan penelitian lapangan *(field research)* dengan peninjauan langsung pada instansi/perusahaan yang menjadi objek penelitian. Adapun pada penelitian ini, metode yang digunakan oleh peneliti untuk pengumpulan data berupa wawancara *(interview)* dan dokumentasi.

a. Wawancara *(Interview)*

Metode wawancara adalah metode pengumpulan data yang menggunakan secara lisan kepada subjek penelitian. Pada saat pengajuan pertanyaan, peneliti dapat berbicara berhadapan langsung dengan responden atau apabila hal tersebut tidak mungkin dilakukan juga bisa menggunakan alat komunikasi, misalnya pesawat telpon (Telpon/HP). Pada penelitian ini peneliti menggunakan wawancara jenis semistruktur, dimana wawancara jenis ini dapat menentukan masalah lebih terbuka, dimana pihak yang diwawancarai diminta pendapat, ide, dan fakta-fakta yang telah terjadi.

b. Dokumentasi

Metode Dokumentasi juga diperlukan dalam penelitian ini yang berguna memperoleh data-data yang sudah jadi dan sudah diolah oleh orang lain. Peneliti hanya memanfaatkan data tersebut sebagai informasi untuk penelitian. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen ini bisa berupa tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

Metode dokumentasi pada penelitian ini berupa catatan-catatan penting dari pihak bank yang terkait dengan penelitian dan juga berupa fotofoto yang didapatkan dari nasabah yang mengambil pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi.

**5. Informan Penelitian**

Penelitian kualitatif tidak mengenal adanya jumlah sampel minimum *(sample size).* Umumnya penelitian kualitatif menggunakan jumlah sampel kecil. Bahkan pada kasus tertentu menggunakan hanya 4 informan saja Setidaknya ada dua syarat yang harus dipenuhi dalam menentukan jumlah informan. Adapun yang menjadi informan penelitian ini adalag karyawan, manager, dan anggota pembiayaan yang berpengaruh langsung dengan objek yang diteliti. Penelitian informan akan diberhentikan apabila informasi yang didapat sudah cukup dan memadai.

**6. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah bagian dari proses pengujian data yang hasilnya digunakan sebagai bukti yang memadai untuk menarik

kesimpulan penelitian. Data atau informasi yang diperoleh dalam penelitian ini dianalisis secara kualitatif dengan pendekatan yang bersifat deskriptif yaitu metode untuk memberikan pemecahan masalah dengan mengumpulkan data, mengklarifikasi, menganalisis dan menginterpretasikannya. Tujuan dari penelitian deskriptif kualitatif searah dengan rumusan masalah serta pertanyaan penelitian atau identifikasi masalah. Hal ini disebabkan tujuan dari penelitian ini akan menjawab pertanyaan sebelumnya yang ada di rumusan masalah. Aktivitas dalam analisis data meliputi data *reduction, data display dan conclusion/verification* :

a. Data Reduction (reduksi data), yaitu merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dicari tema dan polanya. Dalam penelitian ini, penulis melakukan reduksi data melalui pengumpulan data dan mengklasifikasikan data dengan membuat catatan-catatan ringkasan untuk menyesuaikan hasil penelitian.
b. Data Display (penyajian data). Langkah selanjutnya adalah penyajian data dalam bentuk uraian singkat, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Peneliti berusaha menjelaskan hasil penelitian ini dengan singkat, padat dan jelas. Data yang sudah dikumpulkan dan diklasifikasikan, kemudian disajikan dalam bentuk deskriptif agar mudah dipahami secara keseluruhan dan juga dapat menarik kesimpulan untuk melakukan penganalisisan data.

c. Conclusion/verification, yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi. Penarikan kesimpulan merupakan tahapan terakhir dari analisis data di mana kesimpulan yang akan diperoleh berasal dari hasil wawancara. Hasil penelitian yang sudah terkumpul dan diringkas harus diulang kembali untuk mencocokan dari reduksi data dan display data agar kesimpulan yang telah dikaji dan disepakati untuk ditulis sebagai laporan yang memiliki tingkat kepercayaan yang benar.

# BAB IV

# HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

## A. Gambaran Umum BMT Al-Hijrah Bukittinggi

### 1. Sejarah Singkat BMT Al-Hijrah Bukittinggi

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Al Hijrah merupakan lembaga keuangan yang berlokasi di tempat yang cukup mudah dijangkau, yaitu berada di jalan Perintis Kemerdekaan No 33 Bukittinggi. BMT ini mendukung perekonomian para pedagang di pasar atas dan pasar bawah Bukittinggi. Selain itu BMT juga menjadi lembaga intermediasi yang m8enghimpun dan menyalurkan dana dari dan untuk masyarakat sekitar yang mempercayakan dananya terhadap KSPPS BMT Al-Hijrah. Di dalam kantor, kita akan menemukan fasilitas kantor yang lumayan memadai seperti fingerprint, komputer, printer, alat tulis, brankas dan lain sebagainya.

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) ini didirikan dengan nama BMT Al Hijrah pada tanggal 16 Januari 2006 bertepatan dengan 1 Muharram 1428 H, bertepatan dengan tanggal 1 Muharram tahun Hijriah 1428 oleh 23 orang anggota dengan latar belakang ulama sebanyak 5 orang, pemerhati kemiskinan sebanyak 10 orang, profesi Kedokteran sebanyak 2 orang dan dari Majlis Taklim sebanyak 8 orang dan pengurus Masjid sebanyak 3 orang yang memiliki satu tujuan ingin meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat melalui koperasi dan

berpartisipasi dalam menggerakkan ekonomi masyarakat miskin yang berusaha di sektor usaha mikro atau kecil melalui wadah koperasi syariah. Dengan modal awal sebanyak Rp 66.000.000.

Maksud mendirikan BMT Al Hijrah dilandasi dengan motivasi pengembangan dan pemberdayaan ekonomi umat dengan acuan syariat Islam. Hal ini diwujudkan karena melihat keadaan perekonomian masyarakat kecil yang telah dikuasai oleh praktek-praktek ekonomi yang bertentangan dengan konsep Islam

**2. Legalitas dan Bentuk Organisasi**

Berdasarkan surat dari dinas Koperindag Kota Bukittinggi No 516/597/DKOPERINDAG/KUKM/IX/2015, tanggal 29 September 2015, agar KJKS berganti nama menjadi Koperasi Simpan Pinjaman Pembiayaan Syariah disingkat KSPPS maka tanggal 11 Oktober 2016 telah diadakan rapat anggota perubahan anggaran dasar menjadi KSPPS BMT Al-Hijrah tanpa mengubah usaha sesuai dengan Permen Kop No 1 tahun 2006, perubahan tersebut dilaporkan kepada Koprindag Kota Bukittinggi Tanggal 26 November 2015. Maka untuk selanjutnya KJKS BMT Al-Hijrah disebut KSPPS BMT Al-Hijrah.

**3. Visi dan Misi KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi**

Adapun yang menjadi visi dan misi Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) AlHijrah Bukittinggi, yaitu “visi Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Al-Hijrah. Bukittinggi adalah menjadi koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah yang terdepan dalam menangani permasalahan ekonomi umat yang lemah”. Misi

Baitul Mal Wat Tamwil Al-Hijrah Bukittinggi adalah:

a. Melahirkan individu yang memiliki jiwa kewirausahaan yang didukung oleh etos kerja yang tinggi.
b. Mewujudkan umat yang berperilaku mandiri dan agamis.
c. Meningkatkan perekonomian umat serta menghindarkan umat dari praktek riba.
d. Menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat (umat) dalam upaya pertumbuhan produktivitas usaha mandiri.
e. Menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat (umat) yang jujur, terampil, terarah serta mandiri dalam berusaha.
f. Mendorong masyarakat (umat) menuju pelaksanaan kegiatan perekonomian sesuai dengan ekonomi Islam

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

**a. Produk Simpan**

Simpanan berjangka adalah investasi berjangka dalam waktu tertentu yang dikelola berdasarkan akad Mudharabah.

1) Simpanan mudharabah adalah simpanan perorangan yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas di BMT Al-Hijrah Bukittinggi
2) Simpanan pendidikan adalah simpanan yang digunakan untuk keperluan pendidikan, penyetoran dan pengambilannya dilakukan khusus untuk kelanjutan pendidikan.

3) Simpanan qurban adalah simpanan yang digunakan untuk kepentingan qurban (hari raya idul adha) yang penarikannya dapat dilakukan berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.
4) Simpanan haji dan umrah adalah simpanan yang mana penabung hanya akan mengambil tabungannya pada saat akan mendaftar haji atau umrah.

**b. Produk Pembiayaan**

1) Pembiayaan murabahah, yaitu pembiayaan dengan akad jual beli antara BMT selaku penyedia barang (penjual) dengan nasabah yang memesan pembelian (pembeli atau debitur) dengan waktu pembayaran yang telah ditentukan dan secara angsuran. Pihak BMT mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang telah disepakati bersama antara penjual dan pembeli (nasabah atau debitur)
2) Pembiayaan Ijarah Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada anggota atau calon anggota untuk menyewa suatu barang atau tempat usaha. Cara melunasinya bisa secara angsuran atau pada saat jatuh tempo.
3) Bai' Bitsaman Ajil (B8BA) Merupakan pembiayaan untuk pembelian barang atau alat usah8a. Pada pembiayaan dengan skema BBA, terjadi kesepakatan bahwa anggota atau calon anggota bersedia membeli barang yang dibeli oleh BMT dengan harga jual berasal dari harga pokok ditambah margin keuntungan (mark up). Pengembalian pembiayaan dilakukan secara angsuran, bisa harian, mingguan, atau bulanan.
4) Murabahah Murabahah yaitu akad jual beli dengan membayar harga pokok

beserta keuntungannya pada waktu jatuh tempo sesuai dengan kesepakatan bersama.

5) Musyarakah Merupakan pembiayaan modal infestasiatau modal kerja yang dalam praktiknya lembaga keuangan sebagai penyedia sebagian dari modal keseluruhan. Pembagian keuntungan berdasarkan perjanjian sesuai proporsinya dalam bentuk nisbah.

## 5. Struktur Organisasi KSPPS BMT AL-Hijrah Kota Bukittinggi




*Sumber: ADRT KSPPS Al Hijrah Bukittinggi*

**Susunan Dewan Direksi KSPPS BMT AL-Hijrah**

Struktur organisasi yang ada di BMT AL-Hijrah bersifat sentralisasi (terpusat), yaitu segala keputusan dan kebijakan serta wewenang menjadi tanggungjawab dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT). Rapat Anggota merupakan kekuasaan tertinggi dalam koperasi.

Berdasarkan Litbang di BMT AL-Hijrah. Berikut merupakan bagan struktur organisasi dari, KSPPS BMT Al-Hijrah yaitu;

**1) Pengawas Oprasional** :a. H. Abdul Rahman

b. H. Boy Azwar

c. Hj. Baitar

**2) Pengurus** :a. Ketua Pengurus : Dr. H Metrizal Sp A

b. Wakil Ketua : Dr. H. Zainuddin MA

c. Sekretaris : H Alchairi Daranin

d. Wakil Sekretaris : Hj. Mardhiah

e. Bendahara : H Ismail Djohar SH, MM

**3) Pengawas Syariah** :a. DR.H.Gusrijal,Lc. MA

b. DR. H. Aidil Alfian, MA

c. DR. H. Zulkifli Djakfar, MA

**4) Pengelola**:

a. H. Damuar, S. Sos bertugas sebagai pimpinan, mengelola seluruh kegiatan yang berjalan di BMT AL-Hijrah.

b. Mufatis Agus, Bc Ak bertugas mencari nasabah, monitor nasabah, memberikan pembiayaan kepada nasabah dan hal-hal yang diperlukan oleh si nasabah.

c. Nila Dasriani, S.Pd bertugas sebagai Account Officer, sebagai pembukuan, pencatatan transaksi yang terjadi di BMT ALHijrah.

d. Chairunnisa, AZ, S.A.P bertugas menagih rutin kepada nasabah yang

telah berurusan dengan BMT AL-Hijrah.

e. Rian Gusti Ilahi,SE bertugas menagih rutin juga kepada nasabah yang telah berurusan dengan BMT AL-Hijrah

f. Mulyadi,SE

g. Utari Nadila,SE.

Jumlah tenaga kerja di KSPPS Baitul Mal Wattamwil (BMT) AL-Hijrah sebanyak 15 anggota tenaga kerja sebagaimana yang telah tertera jelas pada pembagian tugas dan unit kerja. Mengenai jam kerja di Baitul Mal Wattamwil (BMT) AL- Hijrah, jam kerja di BMT ALHijrah pada hari senin – jumat dimulai pukul 08.00 – 16.00 wib, sedangkan pada hari sabtu dimulai dari pukul 09.00 – 16.00 wib

### 6. Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi

Pada poin ini akan membahas mengenai pembiayaan murabahah yang diterapkan oleh BMT Al-Hijrah Bukittinggi, dimana hal ini didapatkan peneliti dari hasil melakukan dengan mewawancarai pihak-pihak yang terkait. Adapun hal-hal yang akan dibahas yaitu dimulai dari Mekanisme Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi dan Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasaba

### 7. Mekanisme Pembiayaan Murabahah Pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi

Kegiatan utama sebuah lembaga keuangan adalah penghimpun dana dan penyaluran dana, semakin banyak jumlah nasabah, maka semakin banyak pula dana yang dapat disalurkan, sehingga keberadaan lembaga keuangan semakin

kuat. Salah satu bentuk penyaluran dana yang dilakukan oleh bank adalah pembiayaan yang merupakan aktivitas penyaluran dana yang terkumpul melalui aktivitas kepada nasabah debitur melalui prosedur dan standar operasional yang ditetapkan oleh bank, dan biasanya melalui mekanisme analisis kelayakan jenis dan bentuk usaha yang produktif atau menguntungkan serta dikelola secara transparan dan akuntabel oleh nasabah debiturnya

Untuk menjadi nasabah debitur di BMT Al-Hijrah Bukittinggi, harus terlebih dahulu terdaftar sebagai anggota pada institusi keuangan ini dan mempunyai buku tabungan dengan melampirkan fotokopi KTP yang masih berlaku, dan menyetorkan uang dengan saldo minimal Rp50.000 yang akan dicatat dalam buku tabungan sebagai anggota baru (Hasil Wawancara dengan kariawan, pada hari Senin tanggal 21 Oktober 2024).

Akad pembiayaan yang digunakan pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi adalah akad murabahah yang merupakan akad jual beli barang sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.

Pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli terlebih dahulu barang itu secara yuridis berada di tangan bank, kemudian bank tersebut menjual kepada nasabah dengan menambahkan suatu margin yang ditambahkan ke atas harga jual beli bank tersebut. Dengan kata lain, penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar suka sama suka. Besarnya keuntungan (margin)

ditentukan berdasarkan persentase tertentu dari harga beli penjual atau berdasarkan suatu jumlah tertentu yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Pembiayaan murabahah yang disalurkan oleh BMT kepada nasabah dari kalangan pelaku usaha mikro khususnya kepada pelaku usaha mikro yang ada di Pedagang Pasar Bawah dan sekitarnya. Serta masyarakat pelaku usaha mikro lainnya yang mana tujuan mengambil pembiayaan ini yaitu untuk memenuhi kebutuhan usaha, agar usaha yang dijalankan selama ini lebih efisien dan efektif. Para masyarakat yang tinggal disekitar BMT Al-Hijrah Bukittinggi merasa sangat terbantu dengan adanya lembaga keuangan mikro tersebut karena tempat yang mereka tuju untuk membeli kebutuhan dekat dengan tempat tinggal masyarakat.

Untuk menambah cakupan wilayah dan jumlah anggota, BMT Al-Hijrah Bukittinggi menyalurkan pembiayaan murabahah tidak hanya sebatas kepada para pengusaha usaha mikro bahkan juga kepada para petani, maupun peternak serta pengumpul barang bekas yang membutuhkan barang untuk pengembangan usaha maupun untuk membuka sektor usaha baru, namun masih tetap dikategorikan sebagai usaha mikro (Hasil Wawancara dengan kariawan, pada hari senin tanggal 21 Oktober 2024). Hal ini dilakukan oleh pihak BMT Al-Hijrah Bukittinggi agar setiap golongan masyarakat dapat mengembangkan usahanya dan menyejahterakan dirinya.

Adapun prosedur pembiayaan murabahah yang diterapkan oleh BMT Al-Hijrah Bukittinggi adalah sebagai berikut (Hasil Wawancara dengan staf

kariawan pembiyaan, pada hari senin tanggal 21 Oktober 2024)

1. Tahap Permohonan

Mengajukan surat permohonan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan. Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan kepada BMT Al-Hijrah Bukittinggi dengan melengkapi dokumen-dokumen dan syarat-syarat lain yang diminta oleh BMT. Surat permohonan pembiayaan berfungsi sebagai bukti kalau nasabah telah mengajukan permohonan pembiayaan murabahah. Surat permohonan pembiayaan di anggap sah apabila telah ditandatangani pihak yang berwenang dan melampirkan syarat-syarat yang diminta oleh BMT. Adapun syarat yang diminta oleh pihak BMT yaitu:

a. Surat Permohonan (Disediakan oleh BMT Al-Hijrah Bukittinggi)
b. Fotocopy KTP/SIM Debitur (Yang masih berlaku)
c. Fotocopy Kartu Keluarga (Yang terbaru)
d. Pas Foto 3×4 Warna (Suami/Istri)
e. Foto Jaminan Kendaraan 2 Lembar
f. Foto tempat usaha
g. Foto buku nikah suami istri

Pada tahap permohonan ini biasanya staf pembiayaan BMT akan menanyakan barang apa yang diperlukan oleh nasabah secara mendetail, menjelaskan pengertian akad murabahah ini secara jelas, agar dapat dipahami oleh nasabah dan juga dijelaskan mengenai sistem akad murabahah dimana harga pembelian barang akan dikenakan margin. Jika nasabah setuju dengan

margin yang ditetapkan maka bisa dilakukan akad jual beli.

2. Tahap Analisis Pembiayaan Murabahah

BMT Al-Hijrah Bukittinggi akan menganalisis suratsurat dan dokumen-dokumen yang telah diberikan nasabah kepada BMT sebagai syarat-syarat dalam pemberian pembiayaan. Seterusnya dokumen dan syarat-syarat yang telah dilengkapi oleh nasabah akan diproses dan dianalisis oleh pihak BMT atau biasanya dianalisis oleh pihak administrasi pembiayaan BMT. Apabila sudah selesai di analisis oleh bagian administrasi, selanjutnya pihak administrasi akan meneruskan ke Account Officer untuk dilakukan tinjawan lokasi.

3. Peninjauan Lokasi Usaha

Setelah tahap analisis pembiayaan murabahah selesai, biasanya peninjauan ke lokasi usaha calon nasabah dilakukan paling lama 3 hari sampai 4 hari setelah penyerahan dokumen dari nasabah ke pihak BMT. Peninjauan lokasi usaha ini dilakukan sebagai bentuk visitasi untuk membuktikan keberadaan usaha dan prospek pengembangannya. Peninjauan lokasi usaha ini sangat penting dilakukan agar para staf dapat melihat langsung usaha calon nasabah debitur. Peninjauan lokasi usaha biasanya akan dilakukan oleh kepala pembiayaan/staf pembiayaan dan account officer.

4. Tahap Analisis Kelayakan Penyaluran Dana

Analisis terhadap kelayakan penyaluran untuk memastikan stabilitas terhadap prospek usaha yang akan dibiayai dan juga menilai semua risiko dengan menggunakan pola 5C yaitu:

a. Analisis Karakter (Character), adalah karakter atau watak calon nasabah pembiayaan tersebut benar-benar jujur, beritikad baik dan tidak mempunyai watak menyimpang yang bisa menyulitkan bank dikemudian hari.

   Berikut hasil wawancara yang dilakukan kepada staff BMT Al-Hijrah Bukittinggi *"Penilaian karakter calon nasabah dilakukan melalui catatan internal bank yang didapatkan dari dokumen pembiayaan dan kualitas transaksi setiap bulannya, jika nasabah bersangkutan pernah melakukan pembiayaan sebelumnya. Selain itu, penilaian terhadap kepribadian nasabah juga dilakukan dengan mengecek kebenaran informasi dari calon nasabah melalui informasi dari keluarga, rekan bisnis, pemasok, pelanggan maupun masyarakat dilingkungan usaha. Disamping itu, pihak bank juga menilai calon nasabah melalui melalui Informasi Debitur (ideb) di web SLIK OJK*

b. Analisis Kondisi (Condition), adalah keadaan ekonomi yang bisa mempengaruhi aktivitas bisnis (pemasaran, produk dan keuangan nasabah atau calon nasabah). Berikut hasil wawancara yang dilakukan kepada staff BMT Al-Hijrah Bukittingg *" Penilaian terhadap kondisi ekonomi calon nasabah perlu dilakukan dengan menilai kondisi calon nasabah layak atau tidak dalam menerima pembiayaan. Dalam hal ini, pihak bank mendatangi calon nasabah secara langsung untuk dilakukan penilaian mengenai laporan atau informasi dari calon nasabah bersangkutan. Hal yang dianalisis meliputi modal yang dimiliki, profitabilitasnya, jumlah pesaing,*

*prospek usaha nasabah maupun kemampuan bayar nasabah. Yang artinya jika jumlah pesaing dari nasabah meningkat maka dapat mempengaruhi omset penjualan nasabah yang dapat menjadi ancaman bagi usaha nasabah. Sedangkan jika kondisi usaha dan prospek usaha calon nasabah baik maka dapat menghasilkan keuntungan dan kemampuan dalam mengembalikan pembiayaan yang telah dilakukan. Sehingga dengan langkah demikian pihak analisis pembiayaan dapat mengetahui dengan jelas mengenai kondisi usaha nasabah apakah bisa untuk ditindaklanjuti dalam pemberian pembiayaan atau tidak.*

*c*. Analisis Kemampuan (Capability), adalah kemampuan pemohon untuk melunasi dana dan beban yang harus dibayarkan. Berikut hasil wawancara yang dilakukan kepada staff BMT Al-Hijrah Bukittinggi *"Penilaian terhadap kemampuan keuangan calon nasabah perlu dilakukan, jika calon nasabah tidak memiliki kemampuan dalam memenuhi kewajibannya, tentu akan mempengaruhi kelancaran angsuran pembiayaannya. Cara yang dilakukan AO dalam menilai kemampuan keuangan calon nasabah ialah berdasarkan survey ke lokasi nasabah dengan menganalisis keuangan nasabah yaitu melihat selisih antara pendapatan usaha yang dijalankan dengan hal lainnya seperti slip gaji dari calon nasabah (jika ada), biaya Pendidikan maupun biaya hidup lainnya. selain itu, pihak bank juga menilai laporan keungan usahanya dalam 3 atau 6 bulan terkhir untuk melihat baik buruknya calon nasabah dalam menjalankan usahanya.*

d. Analisis Permodalan (Capital), adalah keadaan permodalan usaha pemohon pembiayaan, yang akan dijadikan bahan untuk pertimbangan memutuskan besar kecilnya pembiayaan yang akan diberikan kepada pemohon. Berikut hasil wawancara yang dilakukan kepada staff BMT Al-Hijrah Bukittinggi

*"Penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon nasabah yaitu dengan mengamati dan mewawancari calon anggota terhadap modal yang digunakan untuk usaha saat ini serta melakukan verifikasi informasi keuangan nasabah dengan melihat keuangan dari calon nasabah selama dua tahun terakhir baik dalam bulanan maupun tahunan. Sehingga dengan langkah demikian pihak bank dapat mengetahui dengan pasti mengenai kemampuan modal yang dimiliki oleh calon nasabah dan merasa yakin bahwa yang bersangkutan mampu menghasilkan laba dengan modal yang tertanam ke usaha."*

e. Analisis Jaminan (Collateral), adalah menelaah jaminan berupa kas, fixed asset atau dalam bentuk lain yang bisa diberikan oleh pemohon untuk jaminan pembiayaan yang diberikan oleh BMT.

5. Penyaluran Barang

Barang yang diperlukan oleh nasabah baru dapat disalurkan apabila telah melalui proses verifikasi data permohonan dan kelengkapan administrasi yang telah ditetapkan oleh manajemen BMT Al-Hijrah Bukittinggi, serta setelah melalui proses peninjauan ke lokasi untuk menganalisis kelayakan usaha.

Sedangkan untuk tahapan-tahapan pembiayaan murabahah yang dilalui

oleh calon nasabah dan diterapkan pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi yaitu:

1. Pihak BMT dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli. Kualitas barang, dan harga jual.
2. Selanjutnya pihak BMT melakukan akad jual beli dengan nasabah, di mana BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.
3. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara pihak dan nasabah, maka pihak BMT membeli barang dari supplier/penjual. Pembelian yang dilakukan oleh BMT ini sesuai dengan keinginan nasabah yang tertuang dalam akad.
4. Supplier mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah BMT.
5. Nasabah menerima barang dari supplier dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.

Untuk memproteksi risiko pada penyaluran murabahah ini maka pihak manajemen BMT Al-Hijrah Bukittinggi tetap komitmen menerapkan sistem manajemen risiko yang ditetapkan oleh OJK dengan mengedepankan agunan untuk setiap pembiayaan yang diajukan oleh nasabah debiturnya. Dengan

demikian setiap pembiayaan yang dimohonkan oleh calon nasabah debitur harus disertai dengan kemampuan menyediakan jaminan bahkan agunan tersebut menjadi parameter bagi pihak BMT Al-Hijrah Bukittinggi untuk menetapkan pembiayaan yang bisa disetujui dan disalurkan kepada nasabah debitur. Dengan demikian tidak ada pembatasan limit pembiayaan murabahah secara pasti selain besaran nilai jaminan yang dimilikinya.

Jika ada keterlambatan pembayaran angsuran yang dilakukan oleh nasabah maka nasabah tersebut akan dikenakan denda, hal ini sebelumnya sudah diberitahukan oleh pihak BMT Al-Hijrah Bukittinggi. Besaran denda yang ditanggung oleh nasabah itu berbeda-beda hal ini disebabkan karena total pembiayaan setiap nasabah itu berbeda. Biasanya nominal denda yang ditetapkan oleh pihak BMT yaitu sebesar Rp15.000-Rp50.000. BMT Al-Hijrah Bukittinggi Besar menawarkan opsi untuk angsuran atau pembayaran pembiayaan murabahah: yakni dibayar penuh saat jatuh tempo, diangsur setiap bulannya ataupun diangsur setiap harinya. Pembiayaan murabahah yang ada di BMT Al-Hijrah Bukittinggi berdasarkan jangka waktu pembiayaan yang diberikan ada yang 12 bulan, 18 bulan, dan 24 bulan, namun maksimal jangka waktu jatuh tempo pembiayaan adalah 36 bulan. Dengan demikian pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi dapat dikategorikan sebagai pembiayaan short term financing.

BMT Al-Hijrah Bukittinggi juga menawarkan opsi untuk pembayaran pembiayaan murabahah: yakni pembayaran pada waktu jatuh tempo, diangsur

setiap bulannya ataupun diangsur setiap harinya. (Hasil Wawancara dengan staf kariawan pembiyaan, pada hari senin tanggal 21 Oktober 2024)

**8. Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Pasar Bawah**

Pembiayaan murabahah yang diberikan pihak BMT Al-Hijrah Bukittinggi untuk kebutuhan usaha sangat mempengaruhi tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh para anggota. Karena suatu pendapatan usaha tergantung dari besar kecilnya modal yang digunakan. Jika modal besar maka produk yang dihasilkan juga besar sehingga pendapatannya pun meningkat. Begitu juga sebaliknya jika modal yang digunakan kecil maka produk yang dihasilkan hanya sedikit dan pendapatan yang diperoleh juga sedikit. Untuk itu diperlukan pembiayaan dalam menjalankan suatu usaha guna meningkatkan usahanya, karena semakin banyak pendapatan yang dihasilkan maka secara otomatis kehidupan masyarakat pun akan disejahterakan dimulai dari memenuhi kebutuhan pokok, kesehatan, pendidikan, sosial, spiritual, investasi.

Dengan melalui pemberian pembiayaan murabahah dan usaha nasabahnya meningkat, BMT Al-Hijrah Bukittinggi berharap dengan adanya peningkatan usaha dari nasabah dapat berdampak baik dalam kemampuannya memenuhi kebutuhan hidupnya demi mencapai kesejahteraan.

Hal yang dilakukan oleh para nasabah yang mengambil pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam meningkatkan pendapatannya, yaitu dengan mengembangkan usaha yang telah mereka jalankan

dengan lebih baik lagi. Lamanya usaha yang telah dijalankan oleh para nasabah yang mengambil pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi mayoritas 5-7 tahun.

Untuk melihat peningkatan pendapatan yang dirasakan oleh para nasabah dari hasil wawancara terhadap beberapa nasabah, dalam per bulannya nasabah mengalami perkembangan dari pendapatan hasil usahanya. Semakin meningkat dari pendapatan sebelumnya atau terjadi peningkatan penjualan. Walaupun besaran peningkatan pendapatan para informan atau nasabah yang penulis wawancarai itu berbeda tetapi ke-6 informan ini merasakan peningkatan pendapatan.

Perbedaan ini disebabkan oleh jenis usaha yang dilakukan oleh para informan itu berbeda dan kemampuan fisik para nasabah yang berbeda juga, ada salah satu nasabah atau informan yang penulis wawancarai sudah lanjut usia sehingga saat melakukan usaha sudah tidak maksimal lagi. Namun usaha yang dijalankan oleh informan tersebut mengalami peningkatan produktivitas dan juga dapat membantu perekonomian individu.

Para nasabah yang mengambil pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi mereka merasa sangat terbantu dengan adanya pembiayaan ini. Alasan yang diberikan oleh para nasabah mayoritas sama karena mereka sudah nyaman dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT Al-Hijrah Bukittinggi, sistem pengajuan pembiayaan tidak sulit dan mereka juga mengalami peningkatan pendapatan seperti berikut ini :

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh nasabah penerima pembiyaan murabahah dari BMT Al-Hijrah Bukittinggi yaitu ibuk Leli mengalami peningkatan pendapatan usahanya setelah melakukan pembiayaan murabahah di BMT Al-Hijrah Bukittinggi dengan usaha beliau jualan sayur, adapun tujuan beliau mengambil pembiayaan murabahah yaitu untuk membeli 1 unit kulkas sebagai kebutuhan usaha. Dimana Pendapatan per bulan ibuk leli sebelum melakukan pembiayaan murabahah yaitu sebesar sebesar 1.000.000 - Rp1.200.000 dan setelah melakukan pembiayaan pendapatan per bulan buk leli meningkat yaitu sebesar Rp1.250.000- Rp1.400.000. Dapat kita simpulkan buk Leli mengalami peningkatan pendapatan sebesar Rp50.000 – Rp.200.000 dengan adanya peningkatan ini buk Leli merasa sangat terbantu karena dapat membantu memenuhi kebutuhan usahanya. (Hasil wawancara dengan buk Leli, pada hari Selasa tanggal 22 Oktober 2024). Dari keterangan nasabah buk Leli tersebut dapat disimpulkan bahwasanya beliau merasakan peningkatan pendapatan dari pembiayaan yang diambil sebesar Rp4.000.000 untuk jangka waktu satu tahun angsuran per bulan Rp413.333,33. Pembiayaan dilakukan buk Leli dimulai dari bulan April 2023 sampai dengan bulan April 2024.

Tak hanya dengan buk leli wawancara jugak di lakukan penulis dengan seorang yang berprofesi sebagai tukang cukur  yaitu nasabah yang bernama Heri dimana iya mengatakan mengalami peningkatan pendapatan usahanya juga setelah melakukan pembiayaan murabahah di BMT Al-Hijrah Bukittinggi dengan usaha beliau sebagai tukang cukur , adapun tujuan beliau mengambil

pembiayaan murabahah yaitu untuk membeli 1 set alat cukur beserta kursi sebagai kebutuhan usaha. Pendapatan per bulan Heri sebelum melakukan pembiayaan murabahah yaitu sebesar Rp 600.000-650.000 dan pendapatan per bulan sesudah melakukan pembiayaan murabahah yaitu sebesar Rp700.000-Rp750.000. Dapat kita simpulkan Heri mengalami peningkatan pendapatan sebesar Rp50.000 – 100 dengan adanya peningkatan ini Heri merasa sangat terbantu karena dapat membantu memenuhi kebutuhan usahanya (Hasil wawancara dengan Heri, pada hari Selasa tanggal 22 Oktober 2024). Dari keterangan Heri keterangan nasabah tersebut dapat disimpulkan bahwasanya beliau merasakan peningkatan pendapatan dari pembiayaan yang diambil sebesar Rp4.000.000 untuk jangka waktu satu tahun angsuran per bulan Rp413.333,33. Pembiayaan dilakukan oleh heri dimulai dari bulan Juni 2023 sampai dengan Juni 2024.

Nasabah dengan bapak Parman mengalami hal yang sama juga yaitu merasakan adanya peningkatan pendapatan terhadap usahanya setelah melakukan pembiayaan murabahah di BMT Al-Hijrah Bukittinggi dengan usaha beliau yaitu pedagang bakso gerobakan, adapun tujuan beliau mengambil pembiayaan murabahah yaitu untuk membeli 1 unit kompor gas dan memeperbaiki gerobak baksonya sebagai kebutuhan usaha. Pendapatan per bulan sebelum melakukan pembiayaan murabahah yaitu sebesar Rp.800.000-Rp1.000.000 dan pendapatan per bulan sesudah melakukan pembiayaan murabahah yaitu sebesar Rp1.000.000-Rp1.150.000. Dapat kita simpulkan

bahwa pak parmana mengalami peningkatan pendapatan berkisar Rp.100.000-Rp150.000 dengan adanya peningkatan ini pak Parman merasa sangat terbantu karena dapat membantu memenuhi kebutuhan usahanya. (Hasil wawancara dengan Pak Parman  pada hari rabu tanggal 23 Oktober 2024). Dari keterangan nasabah buk Leli tersebut dapat disimpulkan bahwasanya beliau merasakan peningkatan pendapatan dari pembiayaan yang diambil sebesar Rp4.000.000 untuk jangka waktu satu tahun angsuran per bulan Rp413.333,33. Pembiayaan dilakukan buk Leli dimulai dari bulan Agustus 2023 sampai dengan bulan Agustus 2024.

Nasabah keempat yaitu ibu Desi beliau mengalami peningkatan pendapatan usahanya setelah melakukan pembiayaan murabahah di BMT Al-Hijrah Bukittinggi dengan usaha beliau yaitu penjual nasi adapun tujuan beliau mengambil pembiayaan murabahah yaitu untuk membeli 1 unit gerobak bekas dan 1unit kulkas sebagai kebutuhan usaha. Pendapatan per bulan ibuk sebelum melakukan pembiayaan murabahah yaitu sebesar Rp4.000.000 untuk 2 tempat usaha saya dan pendapatan per bulan sesudah melakukan pembiayaan murabahah yaitu sebesar Rp4.400.000-Rp4.500.000. Dapat kita simpulkan buk mengalami peningkatan pendapatan sebesar Rp400.000-Rp500.000 dengan adanya peningkatan ini buk Desi merasa sangat terbantu untuk dua tempat jualannya dan memenuhi kebutuhan usahanya. (Hasil wawancara dengan bukDesi  pada hari Kamis tanggal 24 Oktober 2024). Dari keterangan nasabah buk Desi tersebut dapat disimpulkan bahwasanya beliau merasakan peningkatan

pendapatan dari pembiayaan yang diambil sebesar Rp10.000.000 untuk jangka waktu satu tahun angsuran per bulan Rp1.033.333,33. Pembiayaan dilakukan oleh buk Desi dimulai dari bulan Juni 2023 sampai dengan Juni 2024.

Wawancara juga di lakukan kepada Nasabah yaitu bapak Deri dimana dia juga mengalami hal yang sama juga yaitu merasakan adanya peningkatan pendapatan terhadap usahanya setelah melakukan pembiayaan murabahah di di BMT Al-Hijrah Bukittinggi dengan usaha beliau yaitu kios, adapun tujuan beliau mengambil pembiayaan murabahah yaitu untuk membeli 1 unit rak dan 1 melengkapi produkyang di jualkan sebagai kebutuhan usaha. Pendapatan per bulan pak Deri sebelum melakukan pembiayaan murabahah yaitu sebesar Rp1.000.000-Rp1.500.000 dan pendapatan per bulan sesudah melakukan pembiayaan murabahah yaitu sebesar Rp1.600.000-Rp1.650.000. Dapat kita simpulkan pak Deri mengalami peningkatan pendapatan sebesar Rp150.000 dengan adanya peningkatan merasa sangat terbantu karena dapat membantu memenuhi kebutuhan usahanya. (Hasil wawancara dengan pak Deri pada hari kamis tanggal 24 Oktober 2024). Dari keterangan nasabah tersebut dapat disimpulkan bahwasanya beliau merasakan peningkatan pendapatan dari pembiayaan yang diambil sebesar Rp10.000.000 untuk jangka waktu satu tahun angsuran per bulan Rp1.033.333,33.

Berikut tabel rincian nasabah yang telah di wawancarai yaitu perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah didapatkaannya pembiyayaan di BMT Al-Hijrah Bukittinggi

**Tabel 4.1**

**Perbedaan Pendapatan Nasabah Sebelum dan Sesudah Melakukan Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi**

| Informen | Usaha | Pendapatan Per bulan Sebelum Pembiayaan Murabahah | Pendapatan Per bulan Sesudah Melakukan Pembiayaan Murabahah |
|---|---|---|---|
| Leli | Penjual Sayur | 1.000.000 - Rp1.200.000 | Rp1.250.000 - Rp1.400.000 |
| Heri | Tukang Cukur | Rp 600.000-650.000 | Rp700.000-Rp750.000 |
| Parman | Pedagang bakso gerobakan | Rp.800.000- Rp1.000.000 | Rp1.000.000-Rp1.150.000 |
| Desi | Penjual nasi | Rp4.000.000 | Rp4.400.000-Rp4.500.000 |
| Deri | Kios | Rp1.000.000- Rp1.500.000 | Rp1.600.000-Rp1.650.000 |

Dari beberapa pemaparan tersebut diatas dapat diketahui bahwa dengan adanya pembiayaan murabahah dapat memberikan peningkatan pendapatan terhadap para nasabah yang mengambil atau melakukan pinjaman dan dari hasil peningkatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi

nasabah. Bila menyimak hal tersebut dalam program yang dijalankan oleh BMT Al-Hijrah Bukittinggi yaitu melalui pembiayaan murabahah dengan cara memberikan pembiayaan kepada para nasabah yang membutuhkan biaya sangat berpengaruh demi kemajuan dan peningkatan usahanya.

Berdasarkan hasil wawancara dan data yang ada di tabel 4.1 dapat dikatakan bahwa pembiayaan murabahah yang dijalankan pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi telah berjalan sesuai dengan visi dan misi BMT Al-Hijrah Bukittinggi. Khususnya pada program pembiayaan murabahah, karena dengan adanya pembiayaan murabahah tersebut adalah salah satu cara untuk membantu dan meringankan beban masyarakat dan para pedagang kecil dalam masalah kekurangan biaya untuk membeli peralatan usahanya yang bertujuan untuk meningkatkan usahanya agar menjadi lebih baik dan berkembang dari sebelumnya. Dan dengan terjadinya peningkatan pendapatan para nasabah yang sudah mengambil atau mengajukan pembiayaan murabahah akan dapat memenuhi kebutuhannya baik kebutuhan primer maupun sekunder

**Pembahasan Hasil Penelitian**

**1. Analisis Mekanisme Pembiayaan Murabahah Pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi.**

Dari hasil analisis peneliti mekanisme yang diterapkan pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi ini sudah sangat sesuai dan tidak bertolak belakang dengan teori akad murabahah yang selama ini kita ketahui. Pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi ini mereka tidak menggunakan akad wakalah, dimana pada kebiasaannya akad wakalah ini yaitu pihak BMT memberikan sejumlah uang yang dibutuhkan kepada nasabah dan nasabah membeli sendiri barang yang diperlukan. Namun hal yang dilakukan oleh BMT Al-Hijrah Bukittinggi yaitu membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan mengirimkan barang tersebut ke alamat rumah nasabah. Hal ini diterapkan BMT Al-Hijrah Bukittinggi karena mereka ingin menyesuaikan dengan teori yang sudah ada dan ingin mengurangi risiko yang akan terjadi kedepannya.

Menganai penetapan margin yang di berikan, Margin yang diambil oleh BMT dan Bank Syariah itu tentu berbeda, hal ini disebabkan karena kebijakan masing-masing lembaga keuangan pun berbeda. Besaran keuntungan yang diambil juga dilihat dari tujuannya dan pembelian barang yang dilakukan itu barang sekunder atau primer (Hasil Wawancara dengan staff BMT Al-Hijrah Bukittinggi pada hari Senin tgl 21 Oktober 2024). Banyak yang harus diperhatikan sebelum sebuah lembaga keuangan syariah menentukan margin yang akan diterapkan. Dan margin yang di tetapkan biasanya sudah di sepakati oleh kedua belah pihak sebelum terjadinya

transaksi murabahah dilakukan.

**2. Analisis Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah BMT Al-Hijrah Bukittinggi**

Berdasarkan hasil penelitian, pembiayaan murabahah yang diberikan oleh BMT Al-Hijrah Bukittinggi berperan terhadap perkembangan usaha nasabah, yang dapat ditandai dengan adanya bebererapa indikator yaitu peningkatan pendapatan, peningkatan stok barang dan peningkatan jumlah pembeli.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Anam dan Santoso (2019), bahwa pendapatan pengusaha batu bata setelah menerima pembiayaan murabahah mengalami peningkatan jika dibandingkan dengan sebelum menerima pembiayaan murabahah. Pembiayaan murabahah juga tidak hanya dapat meningkatkan pendapatan, namun juga memberikan dampak yang signifikan bagi para pengusaha batu bata. Selain itu hasil penelitian Camelia dan Ridwan (2018) juga menyatakan bahwa peningkatan pendapatan anggota dapat meningkatkan kemampuannya dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Kebutuhan-kebutuhan tersebut antara lain adalah kebutuhan pokok, tambahan, kesehatan, pendidikan, sosial, spiritual dan investasi.

Peningkatan tidak hanya di dapat nasabah dari segi pendapatan saja tetapi mereka juga merasakan dari segi lainnya yaitu, dapat memenuhi kebutuhan pokok dengan baik dari yang sebelumnya mereka hanya dapat membeli pakaian di hari raya saja tetapi sekarang mereka bisa membeli baju di hari

lainnya juga, jika ingin cek kesehatan ke rumah sakit sudah bisa dilakukan, pendidikan yang diberikan untuk anak-anak mereka juga sudah baik dari yang sebelumnya anak-anak mereka sekolah hanya sampai tingkat SMA saja tetapi sekarang sudah bisa sekolahkan sampai tingkat Univeritas. Banyak perubahan yang dirasakan oleh para nasabah setelah mengambil pembiayaan murabahah di BMT Al-Hijrah Bukittinggi.

Jadi dapat kita simpulkan bahwasanya pembiayaan murabahah dapat meningkatkan pendapatan nasabah BMT Al-Hijrah Bukittinggi.baik itu dalam jumlah besar maupun kecil. Yang menyebabkan perbedaan ini adalah karena jenis usaha yang berbeda antara nasabah dan produktivitas antara satu nasabah dengan nasabah yang lain juga berbeda.

## BAB V

# PENUTUP

## A. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat diambil beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Mekanisme pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi dilakukan dengan melalui tahapan yang panjang, dimulai dari nasabah mengikuti seluruh prosedur yang sudah ditetapkan oleh BMT sebelum mengambil pembiayaan selanjutnya pihak BMT dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli. Kualitas barang, dan harga jual. Selanjutnya pihak BMT melakukan akad jual beli dengan nasabah, di mana BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara pihak dan nasabah, maka pihak BMT membeli barang dari supplier/penjual. Pembelian yang dilakukan oleh BMT ini sesuai dengan keinginan nasabah yang tertuang dalam akad. Supplier mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah BMT.
2. Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah yang mengambil atau melakukan pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi sebagai kebutuhan usaha maka usaha mikro yang dijalankan nasabah mengalami peningkatan pendapatan. Besaran peningkatan pendapatan yang

dirasakan oleh nasabah tentunya berbeda hal ini karena usaha yang dijalani oleh setiap nasabah berbeda-beda dan juga kemampuan fisik yang berbeda. Hal ini terjadi karena BMT Al-Hijrah Bukittinggi dapat menjadi solusi atas masalah yang dihadapi masyarakat khususnya pengusaha mikro kecil dalam hal pinjaman sebagai kebutuhan usaha, yaitu dengan memberikan pembiayaan sistem murabahah. Sehingga dengan adanya pembiayaan tersebut usaha yang dijalankan nasabah dapat berkembang dan meningkatkan pendapatan nasabah.

## B. SARAN

Dari kesimpulan diatas, maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut:

1. Disarankan kepada pihak bank untuk lebih meningkatkan prinsip kehatihatian dalam merealisasikan permohonan pembiayaan murabahah yang diajukan calon nasabah agar mampu mencapai target secara lebih optimal.
2. BMT Al-Hijrah Bukittinggi harus mempunyai pedoman kebijakan permohonn pembiayaan secara tertulis dan terperinci yang berhubungan dengan prosedur pemberian pembiayaan agar semua pihak yang hendak mengajukan pembiayaan dapat memahami dengan mudah tentang ketentuanketentuan yang berlaku.

3. Untuk peneliti selanjutnya agar dapat memperluas sampel penelitian

yang diteliti sehingga dapat memperluas penelitian-penelitian baru yang bisa dijadikan sebagai bahan evaluasi kinerja bagi pihak lembaga keuangan syariah

# DAFTAR PUSTAKA


Al-Qur'an dan Terjemahannya Aisyah, B. N. (2015). Manajemen Pembiayaan Perbankan Syariah. Yogyakarta: Kalimedia.

Antonio, M. S. (2011). Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek . 2011: Gema Insani Press bekerjasama dengan Yayasan Tazkia Cendekia.

Arikunto, S. (2010). Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta.

Asyhuri, M. (2013). Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan di BMT Amal Mulia Suruh. Salatiga: Tugas Akhir; Salatiga; Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Salatiga.

Camelia Dina, *peran pembiayaan Murabahah terhadap perkembangan usaha dan kesejahteraan pelaku UMKM pasar tradisional,*Vol.1 No 3,2018 Hal 40

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. (2008). Kamus Besar Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Pustaka. Hal. 185.

Ilyas, R. (2015). Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah. 9 (1) Jurnal

Karim, A. A. (2011). Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Kasmir. (2012). Analisis Laporan Keuangan (Edisi Pertama, Cetakan Kelima). Jakarta: Raja Grafindo Persada. Hal. 46.

Nasution, P. E. (2017). Kebijakan Murabahah Dalam Peningkatan Pendapatan Anggota Koperasi Syariah. Jurnal Hukum Islam 16(2).

Mardani. (2012). Fiqh Ekonomi Syariah. Jakarta: Kencana. Hal. 134.

Mulyadi. (2010). Sistem Akuntansi (Edisi ke-3, Cetakan ke-5). Jakarta: Salemba Empat. Hal. 127.

Penelitian Ismail . (2011). Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi. Jakarta: Kencana.

Rahardja, P., & Manurung, M. (2004). Teori Ekonomi Mikro. Jakarta: FE. UI

Rani. (2019). Pengaruh Modal dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Pasar Minggu. Universitas Bina Sarana Informatika. Jurnal Sekretariat dan Manajemen 3(1).

Soekar8tawi. (2012). Faktor-faktor Produksi. Jakarta: Salemba Empat. Hal. 132.