

## ABSTRAK

BMT Madani merupakan lembaga keuangan syariah non-bank yang salah satu kegiatannya adalah pembiayaan. Salah satu jenis pembiayaan di BMT Madani Sepanjang Sidoarjo adalah pembiayaan *murābahah* yang merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli. Adapun mengenai data anggota dan asset yang diberikan, pembiayaan *murābahah* yang paling dominan dan diminati oleh anggota. Pernyataan ini dapat dilihat dari peningkatan pendapatan setiap tahunnya. Dengan banyaknya anggota dan asset yang diberikan pembiayaan dengan akad *murābahah* tersebut, memiliki efek positif bagi perkembangan BMT Madani serta termasuk pembiayaan yang sangat efektif dan produktif untuk meningkatkan pendapatan BMT Madani. Oleh sebab itu peneliti merumuskan masalah untuk mengetahui prosedur pembiayaan *murābahah* serta kontribusi pembiayaan *murābahah* dalam meningkatkan pendapatan BMT Madani.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif analitis yang bertujuan untuk mendeskripsikan prosedur pembiayaan serta kontribusi pembiayaan *murābahah* dalam meningkatkan profitabilitas BMT. Model analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yaitu pengumpulan data, pemilihan data, penyajian data selanjutnya menarik kesimpulan serta memberikan solusi dalam menyelesaikannya.

Berdasarkan hasil penelitian, BMT Madani telah menetapkan prosedur pembiayaan yang harus dipenuhi oleh setiap calon anggota diawali dengan pengajuan permohonan sampai kepada informasi persetujuan realisasi pembiayaan dan menggunakan prinsip analisis pembiayaan 5C. Pembiayaan *murābahah* memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap pendapatan BMT Madani. Secara berturut-turut kontribusi pembiayaan *murābahah* terhadap pendapatan BMT dari tahun 2008 sebesar 97%, kemudian tahun 2009 sebesar 99,9% yang berarti naik sebesar 2,9%. Kemudian pada tahun 2010, 2011, dan 2012 pembiayaan *murābahah* menguasai seluruh produk pembiayaan BMT Madani dengan persentase pendapatan sebesar 100%.

Dalam upaya untuk memajukan BMT Madani, menurut peneliti hal yang harus dilakukan adalah dengan melakukan sosialisasi produk-produk BMT Madani kepada masyarakat secara berkelanjutan, karena tingkat pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang produk-produk BMT Madani masih sangat rendah dan masih banyak yang belum mengerti dan salah faham tentang BMT Madani dan menganggapnya sama saja dengan lembaga keuangan konvensional lainnya. Sosialisasi tersebut bisa dilakukan dengan cara pendekatan melalui lembaga-lembaga keagamaan seperti pondok pesantren, takmir masjid, lembaga pendidikan, dan jamaah pengajian.