DAMPAK PEMBIAYAAN *MURABAHAH* MIKRO EXPRESS TERHADAP USAHA MIKRO NASABAH BPRS MANDIRI MITRA SUKSES

SKRIPSI

Oleh :

NURUL AROFIAH

NIM : G74215094

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
SURABAYA
2019

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama	:	Nurul Arofiah
NIM	:	G74215094
Fakultas/Prodi	:	Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	:	Dampak Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express Terhadap Usaha Mikro Nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 23 Mei 2019

Saya yang menyatakan,

METERAI TEMPEL

A8B80AFF827974300

6000

ENAM RIBU RUPIAH

Nurul Arofiah

NIM. G74215094

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang telah ditulis oleh Nurul Arofiah NIM. G74215094 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasahkan.

Surabaya, 23 Mei 2019

Pembimbing,

H. Muhammad Yazid, M.Si

NIP. 197311171998031003

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Nurul Arofiah NIM G74215094 ini telah dipertahankan di depan Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Rabu, 19 Juni 2019 dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk penyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ilmu Ekonomi Syariah.

Majelis Munaqasah Skripsi:

Penguji I

H. Muhammad Yazid, M.Si
NIP. 197311171998031003

Penguji II

Nurlailah, MM
NIP. 196205222000032001

Penguji III

Andriani Samsuri, S.Sos, MM
NIP. 197608022009122002

Penguji IV

Andhy Permadi, M.Kom
NIP. 198110142014031002

Surabaya, 3 Juli 2019

Mengesahkan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Dekan,

Dr. H. AB. Ali Arifin, MM
NIP. 196212141993031002

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN
Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : NURUL AROFIAH
NIM : G74215094
Fakultas/Jurusan : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM / EKONOMI SYARIAH
E-mail address : nurularofiah16@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :
☑ Sekripsi ☐ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain (.....)
yang berjudul :
Dampak Pembiayaan Murabahah Mikro Express Terhadap Usaha Mikro Nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Ekslusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara ***fulltext*** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 23 - JULI - 2019

Penulis

(NURUL AROFIAH)
nama terang dan tanda tangan

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul "**Dampak Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express Terhadap Usaha Mikro Nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses**" ini merupakan hasil penelitian kualitatif yang bertujuan untuk menjawab tentang (1) Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPR Syariah Mandiri Mitra Sukses dan (2) Bagaimana dampak pembiayaan *murabahah* mikro express terhadap usaha mikro nasabah BPR Syariah Mandiri Mitra Sukses.

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. pengambilan data dilakukan dengan wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada pihak-pihak dari BPRS Mandiri Mitra Sukses Kantor Kas Menganti dan para pelaku usaha mikro di pasar tradisisonal menganti, serta dokumentasi mengenai data-data yang diperlukan yang dimiliki oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses.

Hasil penelitian menunjukan bahwa pembiayaan *murabahah* mikro express merupakan pembiayaan dengan menggunakan akad jual beli, dengan ketentuan margin yang telah disepakti sebelumnya, dan jangka waktu pengembalian maksimal 3 bulan dan hanya dihitung 20 hari setiap satu bulannya, serta pembiayaan ini tidak menggunakan jaminan hanya saja untuk meminimalisir resiko pihak BPRS akan menahan tabungan yang bersangkutan sebesar 30%-50% dari plafon yang diajukan. Dengan syarat dan prosedur yang mudah pembiayaan *murabahah* mikro express ini sangat membantu pelaku usaha khususnya yang berada dipasar tradisional menganti dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Berdasarkan hasil penelitian, dengan adanya tambahan modal maka usaha akan menjadi lebih lancar. Hal ini ditunjukan bahwa dari segi kuantitas produk mengalami kenaikan sehingga pendapatan usaha mikro yang telah melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express juga mengalami kenaikan dengan kenaikan persentase rata-rata 35%. Keberhasilan pedagang pasar dalam memanfaatkan dana pembiayaan sebaik-baiknya merupakan salah satu faktor yang dapat memberikan peningkatan hasil usaha yang lebih maksimal.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* mikro express yang dilakukan BPRS Mandiri Mitra Sukses telah berhasil memberikan dampak bagi usaha mikro yaitu meningkatnya produktivitas penjualan dan meningkatnya pendapatan usaha khususnya yang berada dipasar tradisional menganti. diharapkan kepada BPRS Mandiri Mitra Sukses maupun Lembaga keuangan syariah lainnya agar lebih memaksimalkan produk-produk yang dapat membantu masyarakat. Khususnya produk pembiayaan yang dapat membantu pelaku usaha mikro yang mengalami kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya.

Kata kunci: Pembiayaan *murabahah*, dampak pembiayaan terhadap usaha.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR ISI

Halaman

SAMPUL DALAM i

PERNYATAAN KEASLIAN ii

PERSETUJUAN PEMBIMBING iii

PENGESAHAN iv

ABSTRAK v

KATA PENGANTAR vi

DAFTAR ISI viii

DAFTAR TRANSLITERASI xii

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi Masalah 8

C. Batasan Masalah 8

D. Rumusan Masalah 9

E. Kajian Pustaka 9

F. Tujuan Penelitian 12

G. Kegunaan Hasil Penelitian 13

H. Definisi Operasional 13

I. Metode Penelitian 15

J. Sistematika Pembahasan 20

BAB II KERANGKA TEORITIS 22

A. Pembiayaan 22

1. Pengertian Pembiayaan 22

2. Jenis- Jenis Pembiayaan 23

3. Manfaat Pembiayaan 28

B. Murabahah 28

1. Pengertian *Murabahah* 28

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Rukun dan Syarat *Murabahah* 30
3. Dasar Hukum *Murabahah* 34
4. Jenis-Jenis *Murabahah* 36
C. Usaha Mikro 37
1. Pengertian Usaha Mikro 37
2. Ciri dan Karakteristik Usaha Mikro 40
3. Kekuatan dan Kelemahan Usaha Mikro 43
BAB III DATA PENELITIAN 46
A. Sejarah Berdirinya BPRS Mandiri Mitra Sukses 46
B. Visi dan Misi BPRS Mandiri Mitra Sukses 48
C. Struktur Anggota BPRS Mandiri Mitra Sukses 49
D. Produk BPRS Mandiri Mitra Sukses 51
E. Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express di BPRS Mandiri Mitra Sukses 54
F. Dampak Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express terhadap Usaha Mikro Nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses 66
BAB IV ANALISIS DATA 84
A. Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express di BPRS Mandiri Mitra Sukses 84
B. Dampak Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express terhadap Usaha Mikro Nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses 88
BAB V PENUTUP 93
A. Kesimpulan 93
B. Saran 94
DAFTAR PUSTAKA 95
LAMPIRAN 99

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR TABEL

Tabel Halaman

2.1 Kriteria UMKM Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2018 39

2.2 Kriteria UMKM Menurut Biro Pusat Statistika 39

3.1 Daftar Nasabah Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express BPRS Mandiri Mitra Sukses di Pasar Tradisional Menganti 69

3.2 Gambaran Jumlah Realisasi Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express 73

3.3 Gambaran Umum Perbandingan Pendapatan Usaha Nasabah Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express dan Realisasi Pembiayaan 76

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Daftar Gambar

Gambar Halaman

3.1 Skema Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express di BPRS Mandiri Mitra Sukses Kantor Kas Menganti 64

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia saat ini mengalami pertumbuhan ekonomi yang terhitung tinggi, yakni sebesar 5,27 persen pada kuartal II 2018, kenaikan sebesar 0,22 persen disbanding kuartal sebelumnya yang sebesar 5,05. Akan tetapi hal tersebut tidak diikuti dengan pertumbuhan lapangan kerja. Dimana semakin hari pencari pekerjaan juga semakin meningkat. Jumlah angkatan kerja di Indonesia mengalami kenaikan sebesar 2,39 juta, dimana pada Februari 2018 sebanyak 133,94 juta orang, jumlah tersebut lebih besar dari tahun sebelumnya yang hanya sebesar 131,55 juta orang.

Melihat terbatasnya lapangan pekerjaan bukanlah satu-satunya penyebab seseorang kesulitan dalam mendapatkan pekerjaannya. Seperti kurangnya kemampuan yang dimiliki, pendidikan dan faktor lainnya juga dapat menjadi penyebabnya. Hal tersebut yang membuat beberapa orang terdorong untuk membuka usaha sendiri. Seperti yang terlihat belakangan ini banyak berdiri usaha baru yang dirintis oleh kalangan remaja keatas, khususnya usaha mikro. Akan tetapi banyak diantaranya hanya bisa bertahan saja. Salah satu penyebabnya adalah menjalankan usaha tanpa perencanaan. Akan tetapi tidak sedikit juga yang melakukan usaha dengan banyak perencanaan yang matang tidak bisa membuat usaha yang dijalankannya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berhasil. Membuat usaha mikro berhasil memang tidaklah mudah. Salah satu kendala dalam perkembangan usaha yaitu modal.

Kurangnya modal dalam mengembangkan usaha merupakan masalah yang sering dihadapi oleh pelaku usaha. Modal usaha dapat diartikan sebagai dana yang dimiliki untuk memulai usaha dan digunakan selama usaha berjalan sampai pada akhirnya dapat berkembang dan mencapai titik dimana usaha dapat dikatakan berhasil.[1] Menjalankan usaha pada dasarnya hanya ada dua jenis modal yang harus dikeluarkan yaitu, modal yang digunakan saat pertama kali membuka usaha atau modal kerja dan modal yang digunakan setiap hari untuk menjalankan usaha atau modal operasional. Pada umumnya modal usaha diperoleh dari dana pribadi, akan tetapi saat ini banyak sekali cara untuk memperoleh modal usaha apabila dana pribadi tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan modal usaha. Salah satu pemenuhan kebutuhan modal dapat dilakukan dengan mengajukan pinjaman. Saat ini banyak sekali cara dalam mendapatkan pinjaman, karena belakangan ini sudah banyak lembaga keuangan yang menyediakan fasilitas untuk meminjamkan dananya kepada yang membutuhkan dana.

Lembaga keuangan merupakan badan usaha dimana kegiatannya tidak lepas dari penyediaan jasa untuk mengelola keuangan. Lembaga keuangan pada umumnya melakukan kegiatan penghimpunan dana atau kemudian menyalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana dengan memberikan presentase bungan yang perhitungannya didasarkan pada besarnya hutang.

[1] Tri Siwi Agustina, Kewirausahaan Teori dan Penerapan Pada Wirausaha dan UKM di Indonesia (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), 57.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Banyak sekali lembaga keuangan yang bermunculan di Indonesia seperti Bank, Bank Penkreditan Rakyat, Koprasi, dll

Salah satu lembaga keuangan adalah bank. Bank dapat diartikan sebagai lembaga yang kegiatannya mencakup tiga hal yaitu, menerima simpanan dana, meminjamkan dana dan jasa pengiriman dana. Kehadiran bank diharapkan dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat, tidak hanya memikirkan bagaimana pemilik dapat memperoleh kauntungan yang sebesar-besarnya.[2] Bank yang menggunakan sistem konvensional dan operasionalnya mengandung riba, dimana riba merupakan penetapan bunga atau tambahan hutang yang persentasenya diambil dari jumlah hutang. Sudah jelas dalam Islam bahawa riba itu dilarang, larangan tersebut dijelaskan beberapa kali dalam Al-Qur'an yang asalah satunya terdapat dalam surat Ali Imran ayat 130.

يَاَيُّهَا الَّذِينَ امَنُوْا لاَ تَأْكُلُوا الرِّبَوا اَضْعَافًا مُّضَعَفَةً وَّاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُم تُفْلِحُونَ

> "Wahai orang orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertaqwalah kamu kepada Allah agar kamu beruntung".[3]

Firman di atas menjelaskan bahwa Allah SWT melarang hambaNya yang beriman untuk menjahui riba dengan segala jenisnya dan janganlah mengambil tamabahan dalam piutang melebihi jumlah modal meskipun sedikit apalagi bila tambahan banyak dan menjadi berlipat ganda apabila telah jatuh tempo pembayaran hutang. Bertaqwalah kepada Allah dengan komitmen

[2] Fatikul Himami, *Perbankan Syariah* (Surabaya: UIN Sunan Ampel Press,2014), 5-62
[3] Kementrian Agama RI, Al-*Quran, Terjemahan dan Tafsir Untuk Wanita* (Bandung:Jabal, 2010),66.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan ajaran syariatNya.[4] Atas dasar itu maka banyak pelaku usaha mikro yang beralih ke bank syariah jauh dari riba.

Bank syariah merupakan lembaga keuangan bank yang seluruh kegiatan operasionalnya didasarkan pada prinsip syariah dan diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah. Dilihat berdasarkan jenis bank syariah terdiri dari Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).[5] Seperti halnya pada bank umumnya, bank syariah juga melakukan kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana. Produk simpanan dan investasi merupakan cara yang dilakukan oleh bank syariah untuk mengumpulkan dananya, sedangkan dalam penyalurannya dana yang telah terkumpul dalam bentuk pembiayaan.

Perlu diketahui bahwasannya pembiayaan dapat diartikan sebagai bentuk penyediaan dana menggunakan beberapa akad sesuai kebutuhan. Akad *mudharanah* dan *musyarakah* digunakan pada saat transaksi bagi hasil, adak *ijarah* digunakan untuk transaksi sewa-menyewa jasa atau multijasa, akad *murabahah,* salam dan *istishma'* digunakan untuk transaksi jual beli dalam bentuk piutang, sedangkan akad qard digunakan pada saat transaksi pinjam meminjam. [6]

Semua pembiayaan yang telah diuraikan di atas pembiayaan yang sering digunakan adalah pembiayaan *murabahah* hal tersebut dikarenakan

---

[4] Syaikh al-Allamah Dr.Shalih bin Muhammad Alu asy-Syaikh, *Tafsir Musyassar 1 Memahami Al-Qur'an dengan Terjemahan dan Penafsiran paling Mudah* (Jakarta: Darul Haq, 2016). 197-198.

[5] Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014),33.

[6] Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Syariah* (Jakarta: Mitra Wacana Media,2014), 49.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

proses dan prakteknya mudah, dan juga lebih mudah dipahami oleh masyarakat mikro dibandingkan jenis pembiayaan yang lainnya. Pada umumnya pembiayaan *murabahah* digunakan untuk barang konsumtif. Saat ini selain untuk barang konsumtif pembiayaan *murabahah* ini juga sesuai jika digunakan untuk membantu pelaku usaha dalam perkembangan dan kelancaran uasahanya.

BPRS Mandiri Mitra Sukses merupakan salah satu lembaga keuangan bank akan tetapi kegiatannya lebih sempit dari pada bank umumnya, BPRS Mandiri Mitra Sukses merupakan salah satu BPRS yang menawarkan produk *murabahah* yaitu bentuk pembiayaan dengan prinsip jual beli yang sudah ditentukan besarnya margin diawal akad. BPR Syariah Mandiri Mitra Sukses menawarkan dua jenis pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah*, yaitu pembiayaan *murabahah* regular dan *murabahah* mikro express. Dimana keduanya merupakan pembiayaan menggunakan akad *murabahah* dengan konsep yang berbeda.

Peneliti lebih tertarik untuk membahas lebih dalam mengenai pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses, karena pembiayaan *murabahah* mikro express berbeda dengan pembiayaan *murabahah* pada umumnya dan sejauh yang saya ketahui hanya BPRS Mandiri Mitra Sukses yang menawarkan pembiayaan *murabahah* mikro express. Perbedaan antara *murabahah* mikro express dan murabahah reguler di BPRS Mandiri Mitra Sukses yaitu, pembiayaan *murabahah* mikro express ini hanya diperuntukan bagi nasabah yang memiliki usaha mikro di pasar

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tradisional yang berada disekitar outlet BPRS saja sedangkan yang reguler semua nasabah bisa asalkan memenuhi persyaratan, dan jangka waktu pengembaliannya juga lebih pendek yakni setiap bulannya hanya dihitung 20 hari sedangkan reguler setiap bulannya tetap 30 hari, selain itu pembiayaan *murabahah* ini tidak menggunakan jaminan dan tidak ada biaya administrasi sedangkan reguler wajib menggunakan jaminan dan terdapat biaya administrasi.

Murabahah mikro express didesain dengan melihat sudut pandang masyarakat menengah kebawah (mikro), dimana nasabah dapat mengulang pembiayaan sesuai keinginan nasabah, jadi diharapkan pembiayaan ini sangat membantu pelaku usaha mikro dalam mendapatkan modal. Mudahnya pelaku usaha memperoleh pinjaman untuk usahanya, membuat beberapa pelaku usaha ketergantungan. Karena semakin sering melakukan pembiayaan maka akan semakin banyak modal yang diterima. Padahal besarnya modal yang digunakan menjadi masalah bagi setiap usaha. Penggunaan modal yang baik harus sesuai dengan kebutuhan usaha, karena modal yang lebih besar dari kebutuhan hanya akan menambah beban yang harus dikeluarkan pula, apalagi modal yang digunakan adalah modal yang diperoleh dari pinjaman dan modal yang kurang dari kebutuhan akan membuat usaha sulit untuk dijalankan sehingga membuat usaha tidak dapat berkembang. Seperti yang diketahui bahwa usaha mikro sering sekali tidak memiliki pertimbangan dan rencana dalam melanjutkan usahanya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Setalah saya melakukan observasi selama magang di Lembaga Keuangan, faktanya banyak sekali pelaku usaha yang mengandalkan jasa bank dalam menjalankan usanya. Akan tetapi selama ini banyak sekali pelau usaha tidak memenuhi kewajibannya dalam membalikan pinjaman. Hal seperti itu dapat terjadi karena hasil usahanya banyak dikonsumsikan untuk kebutuhan hidupnya dalam mengembangkan usahanya seperti yang telah disepakati pada saat perjanjian.

Pola hidup yang benar adalah tidak membelanjakan seluruh penghasilannya untuk konsumsi, tetapi ada juga yang dialokasikan untuk berbagi dengan sesama dan ada yang disisikan untuk ditabung guna menghadapi kehidupan dimasa yang akan datang serta diinvestasikan untuk mengembangkan usaha.[7] Terlebih lagi bagi orang yang memiliki tanggungan dalam mengembalikan pinjaman. Seharusnya dapat mengatur bagaimana harus mengalokasikan pendapatannya dengan benar.

Mengatur hasil pendapatan yang tidak benar juga dapat menjadi salah satu penyebab usaha sulit untuk berkembang, hal tersebut dikarenakan banyak hasil dari pendapatan yang digunakan untuk konsumsi sehingga tidak ada sumber untuk perkembangan usaha. Begitu pula dengan pengambilan pinjaman dimana harus ada sumber permainan usaha yang cukup untuk pengembalian pinjaman.

[7] Achmad Subianto, *UKM TERPADU sebuah panduan Pembinaan UKM Model Terpadu* (Jakarta: Yayasan Memula Dari Kanan, 2004),34

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Melihat fenomena terseut peneliti tertarik dalam melakukan penelitian ilmiah dengan judul " Dampak Pembiayaan *murabahah* Mikro Express terhadap Usaha Mikro Nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses".

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Pembiayaan *murabahah* mikro express hanya diimplementasikan kepada pelaku usaha mikro di pasar tradisional.
2. Jangka waktu pengembalian pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses hanya dihitung 20 hari selama satu bulan.
3. Banyaknya pelaku usaha yang tidak memenuhi kewajibannya dalam melakukan pinjaman.
4. Dampak pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses Terhadap Usaha Mikro.

C. Batasan Masalah

Disadari bahwa isi penelitian ini dapat meluas, oleh karena itu perlu adanya batasan masalah agar ruang lingkup bahasan dapat fokus. Maka penulis membatasi permasalahan pada: Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* mikro express dan dampaknya bagi usaha mikro di BPRS Mandiri Mitra Sukses.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka peneliti mendapati rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses?
2. Bagaimana dampak pembiayaan *murabahah* mikro express terhadap usaha mikro nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses?

E. Kajian Pustaka

Pentingnya menyajikan penelitian terlebih dahulu yang relevam dengan topik pembahasan penelitian untuk membandingkan antara penelitian sebelumnya dan penelitian ini. hal ini bertujuan untuk mengetahui bawasannya masih terdapat perbedaan antara penelitian ini dan sebelumnya, sekaligus untuk mengetahui bahwa belum ada penelitian yang secara spesifik membahas tentang penelitian ini. Berikut ini penelitian terdahulu yang relevan.

Pertama, penelitian pada tahun 2017 oleh Hari Laksono mahasiswa UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang berjudul "Analisis Dampak Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Studi Kasus di BMT Al Muti'in Yogyakarta". Penelitian ini membahas mengenai perkembangan UMKM setelah melakukan pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Muti'in. untuk menentukan UMKM dapat dikatakan berkembang dilihat berdasarkan modal, produk, omzet, asset

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tetap, dan karyawan dari usaha yang bersangkutan. Penelitian ini menyimpulan bahwa modal, omzet, asset tetap, dan jumlah karyawan mengalami perbedaan setelah melakukan pembiayaan. [8]

Kedua, penelitian tahun 2013 oleh Nia Yuniawati mahasiswi IAIN Syekh Nurjati Cirebon, deng judul "Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil (Studi Kasus Pada Nasabah KJKS BMT El-Syariah Gunung Jati)". Penelitian ini membahas tentang bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di BMT El-Syariah Gunung Jati dan bagaimana keadaan usaha nasabah setelah melakukan pembiayaan dilihat berdasarkan peningkatan pendapatan usaha. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa pembiayaan *murabahah* memang mempengaruhui peningkatan pendapatan usaha kecil nasabah BMT El-Syariah Gunung Jati. Peningkatan pendapatan usaha kecil 49,4% dipengaruhi oleh pembiayaan *murabahah*, sedangkan 50,6% dipengaruhi oleh faktor lain.[9]

Ketiga, penelitian tahun 2017 oleh Beta Ria Eka Apriani mahasiswi UIN Raden Fateh Palembang, berjudul "Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* pada BTM Al-Aqobah Pusri Terhadap Kualitas Usaha Mikro di Pasar Lembang". Penelitian ini membahas apakah terdapat pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap kualitas usaha, yang dimaksud kualitas usaha dalam penelitian ini yaitu bagaiman pelaku usaha dalam penataan tampilan usaha,

---

[8] Harri Laksono, "Analisis Dampak Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Studi Kasus di BMT Al-Muti'in Yogyakarta", (Skripsi-- Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta), 2017.

[9] Nia Yuniawati, "Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil (Studi Kasus Pada Nasabah KJKS BMT El- Syariah Gunung Jati)", (Skripsi-- Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon), 2013.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

jenis produk yang ditawarkan, dan pelayanan yang diberikan untuk kepuasan konsumen. Kesimpulan dari penelitian ini menyatakan bahwa pembiayaan *murabahah* mempengaruhi kualitas usaha. [10]

Keempat, penelitian tahun 2017 oleh Ayu Kuswandari mahasiswi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, dengan judul "Efektivitas Pembiayaan *Murabahah* terhadap Usaha Mikro Pada BMT Al-Muthi'in)". dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektifitas pembiayaan *murabahah* kepada pelaku usaha mikro dengan melihat pendapatan nasabah pembiayaan usaha mikro, jumlah pembiayaan yang diberikan, besar angsuran yang dibayarkan, dan margin. Hasil penelitian ini menyatakan bahwasannya variabel pembiayaan memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan usaha, sedangkan variabel besar angsuran dan margin tidak berpengaruh terhadap pendapatan usaha.dari keterangan diatas peneliti memberi kesimpulan bahwa pembiayaan yang telah diberikan dapat dikatakan efektif.[11]

Kelima, penelitian tahun 2017 oleh Reski Amalia Juffri mahasiswi STAIN Pare Pare, dengan judul "Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Usaha Mikro (Studi Kasus Pada BMT Asy-Syabaab Kabupaten Pinrang)". Kesejahteraan yang dimaksud dalam penelitian ini dimana para pelaku usaha mikro dapat memiliki modal yang cukup untuk usaha sehingga dapat meningkatkan pendapatannya. Kesimpulan dari

[10] Beta Ria Eka Apriani, "Pengaruh Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Aqobah Pusri Terhadap Kualitas Usaha Mikro di Pasar Lemabang", (Skripsi-- Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang), 2017.

[11] Ayu Kuswandari, "Efektivitas Pembiayaan Murabahah Terhadap Usaha Mikro Pada BMT AlMuthi'in (Studi Kasus: Nasabah Pasar Banetengan BMT Al-Muthi'in)", (Skripsi – Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta), 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penelitian ini menyatakan bahwa pembiayaan *murabahah* berpengaruh akan tetapi tidak signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan usaha mikro.[12]

Secara spesifik belum terdapat peneliti yang membahas tentang penelitian ini. dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* antara penelitian sebelumnya dengan penelitian ini juga berbeda. Dan juga perhitungan yang digunakan berbeda dari penelitian belemunya dikarenakan metode yang digunakan berbeda pula.

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis dampak pembiayaan *murabahah* mikro express terhadap perkembangan usaha mikro nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses.

[12] Reski Amalia Jufri, "Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Usaha Mikro (Studi Kasus Pada BMT Asy-Syabaab Kabupaten Pinrang)", (Skripsi – Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Pare), 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

G. Kegunaan Hasil Penelitian

Hasil dari penelitian ini akan diperoleh banyak informasi yang nantinya akan berguna dalam :

1. Aspek Teoritis

   Penelitian ini diharapkan dapat membantu penelitian selanjutnya dalam menyelesaikan penelitiaanya sebagai referensi dan sekaligus memberikan informasi akademis dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan khususnya yang berkaitan tentang pembiayaan *murabahah* dan dampaknya terhadap usaha mikro.

2. Aspek Praktis

   Bagi lembaga keuangan penelitian ini dapat menjadi masukan mengenai pentingnya menyalurkan pembiayaan *murabahah* dalam membantu mengembangkan usaha mikro, khususnya bagi bank mitra syariah agar dapat lebih meningkatkan lagi penyaluran dana untuk usaha mikro sehingga dapat membantu lebih banyak usaha mikro dalam mengembangkan melalui pembiayaan *murabahah.*

H. Definisi Operasional

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami judul maka penulis mendiskripsikan beberapa istilah yang terdapat dalam judul, yakni meliputi:

a. Pembiayaan *Murabahah Mikro Express*

   Pembiayaan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan lembaga keuangan yaitu penyaluran dana. Dimana pihak lembaga

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

keuangan meminjamkan dana yang telah dikumpulkan kepada pihak nasabahnya yang membutuhkan dana dalam memenuhi kebutuhannya. Dalam hal ini pembiayaan yang dimaksud adalah pembiayaan di BPRS Mandiri Mitra Sukses, salah satu pembiayaan yang digunakan yaitu pembiayaan *murabahah* mikro express, pembiayaan ini merupakan transaksi jual beli dimana harga barang awal ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati. Pembiayaan *murabahah* mikro express yang ada di BPRS Mandiri Mitra Sukses merupakan pembiayaan modal kerja yang bertujuan untuk membantu pelaku usaha dalam perkembangan dan kelancaran usahanya, pembiayaan ini diberikan dalam bentuk barang dagangan dan hanya diperuntukan untuk nasabah yang memiliki usaha mikro di pasar tradisional.

b. Usaha Mikro

Perlu diketahui bahwa usaha mikro merupakan kegiatan yang dapat menghasilkan sesuatu untuk memperoleh keuntungan yang dimiliki oleh perorangan. Salah satu yang termasuk dalam kategori usaha mikro adalah pedagang yang ada dipasar tradisional. Pedagang merupakan orang yang berdagang, dimana seorang pedagang tidak lepas dari kegiatan jual beli setiap harinya. Pedagang yang akan diteliti merupakan pedagang yang berada di pasar tradisional Menganti. Pedagang tersebut merupakan pedagang tetap yaitu pedagang yang memiliki stan di pasar dan berjualan setiap hari.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses

Nasabah yang dimaksudkan dalam penelitian ini merupakan nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses yang pernah melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express. Nasabah yang dimaksudkan disini merupakan nasabah yang memiliki stan usaha dipasar tradisional dan berjualan setiap hari. Nasabah yang akan menjadi narasumber di penelitian ini berjumlah 10 orang yaitu Dwi Shofia, Krisma Kusbianto, Munasiah, Mayharianto, Mafula, Suaini, Tutung, Nurul Hidayah, Titik Suhartini, dan Sri Wahyuni.

I. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan langkah yang digunakan dalam memperoleh data, mengolah dan menganalisis data dengan cara tertentu. Berikut ini langkah-langkah dalam metode penelitian:

1. Data yang dikumpulkan

Penelitian ini mengembangkan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk memahami tentang kejadian sebenarnya yang dialami oleh subjek penelitian dalam bentuk deskriptif. [13] Dalam memperoleh data seorang peneliti harus melakukan wawancara dan observasi serta memanfaatkan dokumentasi. Dalam mengumpulkan data akan berusaha memperoleh dari sumber informasi yang memenuhi kriteria sebagai informan.

[13] Lexy J.Moleng, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2016),6.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan, karena peneliti melakukan pengamatan, mencatat dan mengumpulkan data di lapangan yang berhubungan dengan penelitian ini, yang nantinya hasil yang diperoleh akan dijadikan sebagai data untuk penelitian ini.

Objek yang diteliti merupakan usaha mikro yang berada di pasar tradisional Menganti yang berlokasi di Jl. Raya Menganti, Kec. Menganti Gresik dan BPR Syariah Mandiri Mitra Sukses kantor kas menganti yang berlokasi di Jl. Raya Bringkang, Warek, Sidojangkung, Kec. Menganti Gresik.

2. Sumber Data

Untuk mendukung penelitian ini diperlukan data yang akurat, untuk itu harus diperoleh dari sumber yang tepat. Berdasarkan sumber perolehan data dibedakan menjadi dua.

a. Data Primer

Data primer, yaitu data yang didapatkan langsung dari BPRS Mandiri Mitra Sukses terkait pembiayaan *murabahah* mikro express dengan melakukan wawancara dengan 3 orang yang merupakan pegawai BPRS Mandiri Mitra Sukses yaitu Sukisno selaku Kepala Kantor Kas Menganti, Deni Maulandari selaku Petugas Lapangan Mikro dan Shalihen selaku Customer Service. Data primer juga didapatkan langsung dari nasabah yang memiliki usaha mikro yang berada di pasar tradisional menganti yang pernah atau masih melakukan pembiayaan merabahah mikro express. Dalam penelitian

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ini nasabah yang akan diwawancarai berjumlah 10 orang. Selain data hasil wawancara terdapat data yang didapatkan dari observasi.

b. Data Sekunder

Data sekunder, yaitu data yang didapatkan dari beberapa dokumen yang berkaitan tentang pembiayaan *murabahah*. Dokumen tersebut merupakan hasil wawancara langsung yang dilakukan dikukan di BPRS Mandiri Mitra Sukses terkait data yang dimiliki oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses.

3. Teknik Pengumpulan Data

Berikut ini beberapa teknik yang akan digunakan dalam pengumpulan data:

a. Dokumentasi

Penulis akan mencari data-data yang berkaitan tentang Profil dan pembiayaan-pembiayaan di BPRS Mandiri Mitra Sukses dan hal ini lainnya yang berkaitan tentang pembahasan dalam penelitian ini berupa catatan, buku-buku, dokumen dan sebagainya. Dokumen yang akan digunakan nantinya akan mendukung data lainnya sehingga akan mendapatkan hasil penelitian yang lebih dapat dipercaya.

b. Observasi

Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung bagaimana pelaksanaan *murabahah* mikro express dan pihak pelaku usaha. Observasi dilakukan selama 2 bulan dari tanggal 1 Februari 2019 hingga 1 April 2019. Dengan dilakukannya pengamatan di

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lapangan peneliti akan lebih mengetahui bagaimana keadaan dan kondisinya yang sebenarnya secara lebih menyeluruh sehingga data yang diperoleh adalah data yang sebenarnya terjadi dilapangan.

c. Wawancara

Wawancara adalah kegiatan untuk memperoleh penjelasan yang dibutuhkan dengan cara bertanya kepada informan yang memenuhi kriteria. Wawancara merupakan cara yang dilakukan peneliti untuk memperoleh data dari orang pertama.

Peneliti akan melakukan wawancara dengan Bapak Sukisno selaku kepala kantor kas menganti, Ibu Deni selaku Petugas Lapangan Mikro pasar menganti, Bapak Shalihen selaku Customer Service dan para pelaku usaha yang berada di pasar tradisional Menganti yang telah melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express sebanyak 10 orang antara lain Dwi Shofia, Krisma, Munasiah, Mayharianto, Mafula, Suaini, Tutung, Nurul Hidayah, Titik Suhartini, Sri Wahyuni.

4. Teknik Pengolahan Data

a. Uji Validitas dan Reliabilitas

Dalam penelitian ini untuk menguji keabsahan data menggunakan teknik triangulasi, yaitu teknik pemeriksa keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Teknik triangulasi yang akan digunakan ialah pemeriksaan melalui metode pengumpulan data. Dimana peneliti akan menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data, yaitu selain melalui

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

wawancara dan observasi peneliti juga menggunakan dokumen yang dimiliki oleh pihak BPRS Mandiri Mitra Sukses.

b. Teknik Pengolahan Data

Berikut ini teknik yang digunakan dalam pengolahan data yaitu:

1) *Organizing*, merupakan langkah menyusun secara sistematis data yang diperoleh. Untuk memperoleh gambaran secara jelas tentang pelaksanaan pembiayaan *murabahah* mikro express dan dampaknya terhadap usaha mikro nasabah BPR Syariah Mandiri Mitra Sukses di pasar tradisional Menganti

2) *Editing*, yaitu kegiatan untuk meneliti kembali data yang telah dikumpulkan.

3) *Analizing*, yaitu mengadakan penggalian terhadap data-data yang telah disusun dengan cara menyelami dan merefleksikan data tersebut agar dapat ditarik kesimpulan.

5. Teknik Analisis data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyususn secara sistematis data yang diperoleh dari beberapa teknik yang telah digunakan dengan cara merangkum data sehingga dari keseluruhan data dapat diambil hal-hal yang terpenting untuk disajikan dan membuat kesimpulan sehingga akan lebih mudah dipahami. [14] Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif yaitu menganalisis data yang diperoleh dengan mendeskripsikan atau menggambarkan sesuai

[14] Boedi Abdullah dan Beni Saebi, *Metode Penelitian Ekonomi Islam* (Bandung:CV Pustaka Setia, 2014), 291.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan fenomena sebenarnya. Dimana data terkumpul merupakan data yang diperoleh dari lapangan melalui observasi dan wawancara dari BPRS Mandiri Mitra Sukses dan pelaku usaha. Setelah data dianalisis maka langkah selanjutnya yaitu mengambil kesimpulan, pengambilan kesimpulan merupakan akhir dari penelitian, dengan begitu maka akan menjawab pertanyaan yang ada dalam rumusan masalah yang telah dipaparkan dalam latar belakang masalah.

J. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan menggambarkan isi dari penelitian secara umum. Hal ini bertujuan agar mempermudah dalam penyususna. Dalam sistematika pembahasan ini meliputi lima bab.

Bab I adalah pendahuluan. Bab ini meliputi, latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, definisi operasional, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II merupakan landasan teori. Bab ini menguraikan tentang teori umum yang berhubungan dengan topik atau pokok bahasan yang didapatkan dari beberapa literature yang nantinya akan digunakan sebagai bahan untuk menganalisis data.

Bab III merupakan data penelitian. Bab ini akan menjelaskan tentang profil BPRS Mandiri Mitra Sukses, produk pembiayaan BPR Syariah Mandiri Mitra Sukses, pelaksanaan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses dan dampaknya bagi usaha.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bab IV merupakan analisis data, dalam bab ini meliputi uraian analisis pelaksanaan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPR Syariah Mandiri Mitra Sukses dan analisis dampak terhadap usaha mikro setelah menerima pembiayaan *murabahah* di BPRS Mandiri Mitra Sukses.

Bab V merupakan kesimpulan. Bab ini merupakan bab terakhir dimana peneliti akan membuat kesimpulan dan saran. Dimana kesimpulan akan dilihat berdasarkan dari analisis data.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB II

PEMBIAYAAN, *MURABAHAH* DAN USAHA MIKRO

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu aktivitas penyaluran dana, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang memerlukan dana.[1] Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998 menyatakan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[2] Pembiayaan yang dilakukan oleh perbankan Syariah dilaksanakan berdasarkan prinsip Syariah dan aturan yang digunakan diharuskan sesuai dengan hukum Islam.

Pembiayaan juga dapat diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa;[3]

a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
b. Trensaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamlik*.

[1] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 160.
[2] Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), 106.
[3] Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Syariah* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2014), 49.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabah,salam* dan *istishna*'.

d. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.

e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijrah* untuk transaksi *multijasa*.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa bank syariah dalam transaksi pembiayaan bertindak sebagai penyedia dana dan setiap nasabah yang telah menerima fasilitas untuk mendapatkan dana melalui pembiayaan haruslah mengembalikan dananya beserta margin sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

2. Jenis-jenis Pembiayaan

Bank Syariah dalam melakukan penyaluran dananya memiliki berbagai macam produk pembiayaan yang dibagi menjadi beberapa jenis. Pada umumnya jenis pembiayaan dibagi menjadi dua, yaitu:

a. Pembiayaan Konsumtif

Konsumtif dapat diartikan sebagai kebutuhan individual yang meliputi kebutuhan baik berupa barang maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Jadi pembiayaan konsumtif dapat diartikan sebagai jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan di luar usaha dan umumnya bersifat perorangan.[4]

Pada umumnya Pembiayaan konsumtif diberikan untuk pembelian yang bersifat konsumtif atau digunakan sendiri, seperti

[4] Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), 244.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

rumah, apartemen, mobil, barang-barang elektronik, dan lain-lain. Berikut beberapa jenis produk pembiayaan konsumer:

1) Pembiayaan Pemilikan Rumah yaitu fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada perorangan untuk keperluan pembelian rumah/tempat tinggal/apartemen/rukan yang dijual melalui *developer* atau *nondeveloper* dan diperuntukkan bukan untuk usaha.
2) Pembiayaan Pemilikan Kendaraan Bermotor, merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli kendaran bermotor, seperti mobil roda empat atau motor dengan tahun produksi umumnya di bawah lima tahun.
3) Pembiayaan Tanpa Agunan, merupakan pembiayaan yang diberikan tanpa second way out berupa fixed asset. Pembiayaan ini diberikan dengan mempertimbangkan kemampuan nasabah pembiayaan untuk membayar angsurannya setiap bulan.
4) Pembiayaan Multiguna, yaitu fasilitas pembiayaan perorangan/individu yang memiliki pendapatan/penghasilan tetap maupun tidak tetap untuk berbagai keperluan atau keperluan konsumtif dengan agunan berdasarkan prinsip syariah.[5]

Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan konsumtif dapat dibagi menjadi lima bagian, yaitu

[5] Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Syariah* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2014), 50.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pembiayaan konsumen akad *Murabahah*, akad *ijarah muntahiya bittamlik*, akad *Ijarah*, akad *Istishna'*, dan akad *Qard + Ijarah*.[6]

b. Pembiayaan Produktif

1) Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan modal kerja syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu maksimum pembiayaan ini maksimum satu tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.[7]

Fasilitas pembiayaan modal kerja dapat diberikan kepada seluruh sektor/sub sektor ekonomi yang dinilai prospek, tidak bertentangan dengan syari'at islam dan tidak dilarang oleh ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mengeliminasi risiko dan mengoptimalkan keuntungan bank.

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam melakukan analisis pemberian pembiayaan:

a) Jenis Usaha, kebutuhan modal kerja masing-masing jenis usaha berbeda-beda.

b) Skala Usaha, besarnya kebutuhan modal kerja suatu usaha sangat tergantung kepada skala usaha yang dijalankan.

---

[6] Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), 244.

[7] Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), 234.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c) Tingkat kesulitan usaha yang dijalankan,

d) Karakter transaksi dalam sektor usaha yang akan dibiayai, dilihat berdasarkan sistem pembayaran pembelian bahan baku dan penjualan hasali produksi.[8]

Dalam hal pemberian pembiayaan modal kerja bank juga harus memperhatikan tentang sumber pembayaran kembali, yakni sumber pendapatan proyek yang akan dibiayai. Berdasarkan akad yang akan digunakan dalam produk pembiayaan syariah, jenis pembiayaan modal kerja dapat dibagi menjadi 4 macam, yakni pembiayaan modal kerja *mudharabah*, *musyarakah*, *salam*, dan *murabahah*.[9]

2) Pembiayaan Investasi

Yang dimaksud dengan investasi adalah penanaman dana dengan maksud untuk memperoleh imbalan atau manfaat atau keuntungan dikemudian hari, mencakup hal-hal antara lain:

a) Imbalan yang diharapkan dari investasi adalah berupa keuntungan dalam bentuk finansial atau uang.

b) Badan usaha umumnya bertujuan untuk memperoleh keuntungan berupa uang, sedangkan badan sosial dan badan pemerintahan lainnya lebih bertujuan untuk memberikan

[8] Ibid, 234-235.
[9] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007),124.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

manfaat sosial dibandingkan dengan keuntungan finansialnya.[10]

Pembiayaan investasi dapat diartikan pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan untuk:

a) Pendirian proyek baru, yakni pendirian atau pembangunan proyek/pabrik dalam rangka usaha baru.
b) *Rehabilitasi*, yakni penggantian mesin/peralatan baru yang lebih baik.
c) *Modernisasi*, yakni penggantian menyeluruh mesin/peralatan lama dengan mesin/ peralatan baru yang tingkat teknologinya lebih baik.
d) *Expansi*, yakni penambahan mesin/peralatan yang telah ada dengan mesin/ peralatan baru dengan teknologi sama atau lebih baik.
e) Relokasi proyek yang sudah ada, yakni pemindahan lokasi proyek/pabrik secara keseluruhan dari suatu tempat ke tempat yang lokasinya lebih baik.[11]

Berdasarkan akad yang digunakan dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan investasi dapat dibagi menjadi tiga yaitu:

a) Bagi hasil: *mudharabah* atau *musyarakah*.
b) Jual Beli: *murabahah* atau *istishna'*.

[10] Adiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), 236-237.
[11] Ibid, 237-238.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c) Sewa: *ijarah* atau *ijarah muntahiya bittamlik*.[12]

3. Manfaat Pembiayaan

Pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah berfungsi untuk membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan baik untuk konsumtif maupun untuk meningkatkan usahanya.[13] Pembiayaan juga memiliki beberapa manfaat untuk debitur, antara lain:

1. Meningkatkan usaha nasabah.
2. Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah.
3. Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.
4. Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya.[14]

B. Murabahah

1. Pengertian *Murabahah*

Murabahah merupakan salah satu transaksi dengan prinsip jual beli. Transaksi dengan prinsip murabahah berarti terjadi jual beli barang antara pihak penjual dan pembeli dengan harga di atas harga

[12] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007),125.
[13] Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), 108.
[14] Ibid, 111.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pokok.[15] *Murabahah* juga dapat diartikan sebagai jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual harus memberitahu harga pokok dan menentukan tingkan keuntungan sebagai tambahannya.[16] Dalam lingkup perbankan *murabahah* diartikan sebagai suatu perjanjian antara bank dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas suatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah.[17] *Murabahah* juga dapat dartikan sebagai jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah.[18]

Murabahah dalam Fakih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan, pembayaran bisa dilakukan secara tunai atau dikemudian hari yang telah disepakati, murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.[19]

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat diketahui beberapa karakteristik pembiayaan *murabahah*, yaitu:

---

[15] Faqih Nabhan, *Dasar-Dasar Akuntansi Bank Syariah* (Yogyakarta: Lumbung Ilmu, 2008), 91.
[16] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum* (Jakarta: Tazkia Institute, 1999), 145.
[17] Abdul Ghofur Ansori, *Perbankan Syariah Di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2007), 100.
[18] Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2007), 62.
[19] Adiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafinndo Persada, 2006), 113.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga pokok dan keuntungan yang disepakati antara nasabah dan bank.

b. Pembayaran *murabahah* dapat secara tunai atau cicilan.

c. Pembiayaan *murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.

2. Rukun dan Syarat *Murabahah*.

Sah atau tidaknya suatu akad dilihat berdasarkan rukun dan syarat yang berlaku. Berikut ini rukun jual beli *murabahah* yaitu :

a. Adanya pihak-pihak yang melakukan akad

Yaitu penjual dan pembeli dua pihak ini harus cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa atau berada dalam tekanan.

b. Obyek yang diakadkan

Yaitu barang yang diperjualbelikan dan harga dimana obyek tersebut sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.

c. Akad

Akad yang harus dilakukan harus jelas dan disebutkan secara spesifik. Antara ijab dan qabul harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.[20]

[20] Muhammad Yazid, *Fiqih Muamalah Ekonomi Islam* (Surabaya: IMTIYAZ, 2017), 176.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Setelah memaparkan beberapa rukun murabahah, berikut ini beberapa syarat yang harus dipenuhi apabila hendak melakukan transaksi *murabahah*, syarat – syaratnya yaitu :

a. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara terbuka menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
b. Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk persentase tertentu dari biaya.
c. Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang dimasukkan ke dalam biaya perolehan untuk menentukan harga perolehan dan margin keuntungan didasarkan pada harga perolehan ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha tidak dapat dimasukkan ke dalam harga untuk suatu transaksi.
d. *Murabahah* dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang/komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip murabahah.[21]
e. Jual beli *murabahah* tidak bercampur dengan transaksi yang mengandung riba.

[21] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), 83-84.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

f. Akad jual beli pertama harus sah, bila akad pertama tidak sah maka jual beli *murabahah* tidak boleh dilaksanakan. Karena *murabahah* adalah jual beli dengan harga pokok ditambah keuntungan, kalau jual beli pertama tidak sah maka jual beli *murabahah* selanjutnya juga tidak sah.[22]

Pada DSN MUI nomor 04/DSN/MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *murabahah* ayat 9 berbunyi jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.[23] Jadi dari pernyataan DSN MUI tersebut bahwa jika nasabah melakukan akad *murabahah* dan tidak ingin barang murabahah nya dibelikan oleh pihak bank karena nasabah ingin membeli sendiri barang tersebut. Jadi bank diperbolehkan untuk mewakilkan pembelian barang kepada nasabah sesuai dengan kebutuhannya. Akan tetapi akad yang harus dilakukan sebelum akad *murabahah* yaitu akad *wakalah*.

Jadi dalam proses tersebut akad yang dipergunakan adalah akad *murabahah bi al-wakalah*, dimana pihak bank mewakilkan pembelian barang kepada nasabah sepenuhnya dan pihak bank hanya memberikan dana untuk pembelian barang yang dinginkan oleh nasabah. Dalam hal ini akad awal yang dipergunakan oleh bank untuk pencapaian dana adalah akad *murabahah* yang kemudian disertai dengan akad *wakalah*,

[22] Muhammad Yazid, *Fiqih Muamalah Ekonomi Islam* (Surabaya: IMTIYAZ, 2017), 178.
[23] Fatwa DSN MUI No. 04/2000.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

akan tetapi saat kontrak *murabahah* berlangsung objek barang akan di*murabahah*-kan belum dimiliki oleh bank.

secara praktik, urutan proses transaksi *murabahah* di perbankan syariah yaitu: [24]

a. Calon nasabah membutuhkan barang namun belum mempunyai dana tunai kemudian mengajukan pembiayaan murabahah pada bank syariah, setelah nasabah memenuhi persyaratan pengajuan permohonan, terjadi negosiasi margin antara nasabah dengan bank.
b. Setelah proses negosiasi dan terjadi kesepakatan bersama maka terjadi akad *murabahah*.
c. Bank mewakilkan pembeli barang kepada nasabah sesuai yang diinginkan sebagaimana yang telah menjadi kesepakatan dalam akad *murabahah*.
d. Ketika terjadi akad maka kepemilikan barang langsung berpindah dari bank kepada nasabah
e. Penyerahan atau pengiriman barang dari supplier kepada nasabah, dalam hal ini tidak perlu harus melalui bank tetapi langsung kepada nasabah kecuali diperjanjikan lainnya
f. Pihak nasabah telah menerima barang dan sesuai dengan yang telah disepakati

[24] Muhammad Yazid, *Fiqih Muamalah Ekonomi Islam* (Surabaya: IMTIYAZ, 2017), 184 – 185.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

g. Nasabah akan membayar/ mengembalikan dana berupa harga pokok ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati baik secara sekaligus saat jatuh tempo maupun secara angsuran.

3. Dasar Hukum *Murabahah*

Jual beli dalam bentuk *murabahah* shahih bila penjual dan pembeli mengetahui harga barang dan laba. Dijelaskan dalam firman Allah,

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

"Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" (Al- Baqarah: 275).

Berdasarkan ayat diatas menjelaskan bahwasannya jual beli yang diperbolehkan adalah jual beli yang tidak mengandung unsur riba, salah satunya yaitu jual beli dalam bentuk *murabahah*. Ayat diatas diperjelas lagi dalam surah An-nisa' ayat 29

يَاَيُّهَاالَّذِيْنَ ءَامَنُوْلاَتَاْكُلُوْا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُم

" Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kalian." (An-Nisa': 29).

Berdasarkan ayat diatas jual beli yang diperbolehkan dimana transaksi tersebut dilakukan atas dasar suka sama suka. Jual beli *murabahah* adalah transaksi jual beli yang mewujudkan saling

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

rela diantara penjual dan pembeli. Hajat yang mendesak menuntut pembolehannya, karena sebagaian orang tidak menguasai seni membeli pada dasarnya, sehingga dia mengandalkan orang lain dalam membeli lalu dia memberinya tambahan laba tertentu yang diketahui diantara kalian. [25]

Selain firman diatas diperbolehkannya murabahah didasarkan pada hadis dari riwayat Ibnu Majah, dari syuaib:

أَنَّ النَّبِي صَلَّى اللّهُ عَلَيْهِ وَالِهِ وَسَلَّم قَالَ: ثَلاَثٌ فِيْهِنَّ البَرَكَة: البَيْعُ إِلىَ أَجَلٍ, وَالمقَارَضَة وَخَلْطُ البُرَّ بِالِشَعِيْرِ لِلْبَيْتِ لاَ لَلْبَيْعِ. (رواه ابن ماجه)

"Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran secara tangguh, muqaraddhah (nama lain dari mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan untuk dijual".[26]

Hadis diatas menjelaskan bahwa menjual dengan pembayaran secara tangguh diperbolehkan, jadi transaksi menggunakan akad murabahah itu diperbolehkan. Dari ketiga ayat diatas dapat disimpulkan bahwa segala jenis jual beli yang mengandung unsur riba itu tidak diperbolehkan, jual beli yang diperbolehkan yaitu salah satunya harus mengandung unsur rela saling rela. Salah satunya yaitu menggunakan akad murabahah.

[25] Tim Ulama Fikih, *Fikih Muyassar Panduan Praktis Fikih dan Hukum Islam* (Jakarta: Darul Haq), 357
[26] Muhammad Yazid, *Fiqih Muamalah Ekonomi Islam* (Surabaya: IMTIYAZ, 2017), 174.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Jenis- Jenis *Murabahah*

Murabahah pada prinsipnya adalah jual beli dengan keunrungan, hal ini bersifat dan berlaku umum pada jual beli barang-barang yang memenuhi syarat jual beli *murabahah*. Dalam prakteknya pembiayaan murabahah terbagi kepada 3 jenis, sesuai dengan peruntukannya, yaitu:[27]

a. *Murabahah* Modal Kerja, yang diperuntukkan untuk pembelian barang-barang yang akan digunakan sebagai modal kerja. Modal kerja adalah jenis pembiayaan yang diperlukan oleh perusahaan untuk operasi sehari-hari.
b. *Murabahah* Investasi, adalah pembiayaan jangka menengah atau panjang yang tujuannya untuk pembelian barang modal yang diperlukan untuk rehabilitasi, perluasan, atau pembuatan proyek baru.
c. *Murabahah* Konsumsi, adalah pembiayaan perorangan untuk tujuan nonbisnis, termasuk pembiayaan pemilikan rumah, mobil. Pembiayaan konsumsi biasanya digunakan untuk membiayai pembelian barang konsumsi dan barang tahan lama lainnya.

[27] Muhammad Yazid, *Fiqih Muamalah Ekonomi Islam* (Surabaya: IMTIYAZ, 2017), 178-179.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

C. Usaha Mikro

1. Pengertian Usaha Mikro

Di Indonesia sebelum disahkannya Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 terdapat berbagai definisi mengenai UKM yang telah dibuat oleh berbagai instansi dan kemudian dijadikan sebagai acuan, diantaranya adalah definisi yang dirumuskan oleh Bank Indonesia, Biro Pusat Statistik, Kementrian Koperasi dan UKM, dan Berbagai instansi menggunakan batasan dan kriteria menurut fokus permasalahan yang dituju.

Dalam Undang-Undang No. 9 tahun 1995 Pasal 5 tentang usaha kecil, disebutkan beberapa kriteria usaha kecil sebagai berikut.[28]

a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rpl.000.000.000.

Sedangkan Biro Pusat Statistik lndonesia mendefinisikan usaha kecil dengan ukuran tenaga kerja, yaitu lima sampai dengan sembilan belas orang yang terdiri atas (termasuk) pekerja kasar yang dibayar, pekerja pemilik. dan pekerja keluarga. Perusahaan industri yang memiliki tenaga kerja kurang dari lima orang diklasilikasikan sebagai industri rumah tangga.[29]

[28] Suryana, *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 232.
[29] Ibid., 233.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kementrian perindustrian menetapkan bahwa usaha mikro dibidang perdagangan dan industri dikategorikan sebagai usaha yang memiliki aset tetap kurang dari Rp 200.000.000 dan omzet pertahun kurang dari Rp 1 milyar. Bank Indonesia mendefinisikan usaha kecil sebagai usaha yang memiliki nilai aset tetap paling besar Rp 200.000.000 di luar tanah dan bangunan dengan omzet per tahun maksimal 1 milyar. Berdasarkan keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 juni 1994, mendefinisikan bahwa usaha kecil sebagai usaha perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan usaha yang mempunyai penjualan pertahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau aset setinggi-tingginya Rp 600.000.000 diluar tanah dan bangunan yang ditepati.[30]

Setelah diberlakukannya Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, definisi UMKM berubah menjadi:[31]

a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro.
b. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.
c. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri

[30] M Azrul Tanjung, *Koperasi dan UMKM sebagai Fondasi Perekonomian Indonesia* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2017), 89-90.
[31] Ibid., 90.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

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

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 menentukan kriteria UMKM berdasarkan aset dan omset yang dimiliki, dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.1
Kriteria UMKM menurut Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008

No	Uraian	Aset	Omset
1	Usaha Mikro	Maksimum Rp50 juta	Maksimum Rp300 juta
2	Usaha Kecil	> Rp50 juta - Rp500 juta	>Rp300 juta – Rp2,5 milyar
3	Usaha Menengah	>Rp500 juta - < 1 milyar	> Rp2,5 milyar – Rp50 milyar

Sumber: Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008

Sementara itu, BPS merumuskan kriteria UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja, seperti yang terlihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.2
Kriteria UMKM menurut Biro Pusat Statistik (BPS)

No	Kelompok UMKM	Jumlah Tenaga Kerja
1	Usaha Mikro	< 4 Orang
2	Usaha Kecil	5 sampai 19 Orang
3	Usaha Menengah	20 sampai 99 Orang

Sumber: data Biro Pusat Statistik

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Jadi dapat disimpulkan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki jumlah tenaga kerja kurang dari 4 orang dan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan banguna tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00.

2. Ciri dan Karakteristik Usaha Mikro

Menurut Saifuddin Sarief ciri-ciri Usaha mikro dilihat berdasarkan kondisi usahanya pada umumnya dicirikan oleh beberapa kondisi berikut:[32]

a. Belum melakukan manajemen/pencatatan keuangan, sekalipun yang sederhana, atau masih sangat sedikit yang mampu membuat neraca usahanya.
b. Pengusaha atau SDM-nya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SD, dan belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
c. Pada umumnya, tidak/belum mengenal perbankan, tetapi lebih mengenal rentenir atau tengkulak.
d. Umumnya, tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP.
e. Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki pada umumnya kurang dari 4 (empat) orang. Anggota dari suatu koperasi tertentu biasanya

[32] M Azrul Tanjung, *Koperasi dan UMKM sebagai Fondasi Perekonomian Indonesia* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2017), 93.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berskala mikro.

f. Perputaran usaha (*turnover*) umumnya cepat. Mampu menyerap dana yang relatif besar. Dalam situasi krisis ekonomi, kegiatan usahanya tetap berjalan, bahkan mampu berkembang karena biaya manajemennya relatif rendah.

g. Pada umumnya, pelaku usaha mikro memiliki sifat tekun, sederhana, serta dapat menerima bimbingan (asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat).

Selain itu menurut Tatiek Koerniawati merumuskan beebrapa ciri-ciri usaha mikro dengan melihat beberapa kriteria sebagai berikut:[33]

a. Jenis barang atau komoditas usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.

b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat berpindah tempat.

c. Belum melakukan administrasi keuangan, yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.

d. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.

e. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.

f. Umumnya, belum memiliki akses ke perbankan, tetapi sebagian dari mereka sudah memiliki akses ke lembaga keuangan non-bank.

[33] Ibid., 95.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

g. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP.

Dari beberapa ciri-ciri usaha mikro yang telah dipaparkan sebelumnya, agar dapat memberi pemahaman lebih mengenai usaha mikro, berikut karakteristik utama usaha mikro, anatar lain:[34]

a. Aspek Formalitas

Pada umunya usaha mikro beroperasi di struktur informal dan biasanya usaha tidak terdaftar, selain itu juga terkadang pemilik usaha jarang atau bahkan tidak membayar pajak.

b. Aspek Organisasai dan Manajemen

Usaha mikro kebanyakan dijalankan oleh pemilik sendiri dan tidak menerapkan pembagian tenaga kerja internal, dan juga menggunakan sistem pembukuan formal.

c. Aspek Pola/Sifat dari Proses Produksi

Usaha mikro dalam melakukan proses produksi kebanyakan dari mereka melakukan produksi secara manual, mengingat tingkat teknologi yang dimiliki tergolong rendah.

d. Aspek Orientasi Pasar

Umumnya menjual kepasar lokal untuk kelompok berpendapatan menengah kebawah dan tidak melakukan expor.

e. Aspek Profil Ekonomi dan Sosial dari Pemilik Usaha

[34] Ibid., 97-98.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pada umumnya berpendidikan rendah dan motivasi utama dalam melakukan usaha untuk bertahan hidup.

f. Aspek Sumber Bahan Baku dan Modal

Kebanyakan menggunakan bahan baku lokal dan memulai usaha dengan modal sendiri atau uang sendiri.

g. Aspek Hubungan Ekonomi

Kebanyakan tidak memiliki akses ke program pemerintah dan tidak memiliki hubungan bisnis dengan usaha besar.

3. Kekuatan dan Kelemahan Usaha Mikro

Setiap usaha baik itu berskala kecil maupun besar selalu memiliki kelemahan dan kekuatan tersendiri. Berikut ini beberapa kekuatan usaha mikro antara lain sebagai berikut:[35]

a. Memiliki kebebasan untuk bertindak. Bila ada perubahan, misalnya perubahan produk, teknologi, dan mesin baru, usaha mikro bisa bertindak dengan cepat untuk dapat beradaptasi dengan keadaan yang berubah tersebut. Sementara itu, pada perusahaan besar, tindakan cepat tersebut sulit dilakukan.

b. Fleksibel. Usaha mikro sangat luwes, dapat menyesuaikan dengan kebutuhan setempat. Bahan baku, tenaga kerja, dan pemasaran produk usaha mikro pada umumnya menggunakan sumber-sumber yang bersifat lokal.

c. Tidak mudah goncang. Karena bahan baku dan sumber daya

[35] Suryana, *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 233-234.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lainnya kebanyakan lokal, usaha mikro tidak rentan terhadap fluktuasi bahan baku impor. Bahkan, bila bahan baku impor sangat mahal sebagai akibat tingginya nilai mata uang asing, kenaikan mata uang asing tersebut dapat dijadikan peluang oleh usaha mikro yang menggunakan bahan baku lokal dengan memproduksi barang-barang untuk keperluan ekspor.

Sementara itu, kelemahan usaha mikro dapat dikategorikan ke dalam dua aspek, yaitu mencakup hal-hal berikut:[36]

a. Aspek kelemahan struktural. Kelemahan struktural merupakan kelemahan dalam struktur usaha.

kelemahan struktural adalah kelemahan usaha mikro dalam manajemen, organisasi, teknologi, sumber daya, dan pasar. salah satu kelemahan usaha mikro yang paling menonjol adalah kurangnya permodalan. Akibatnya, terjadi kebergantungan pada kekuatan pemilik modal yang sekaligus penguasa bahan baku. Selain menguasai sumber-sumber bahan baku, pemilik modal juga menguasai akses dan informasi pasar, dan dengan demikian kebergantungan usaha mikro terhadap bahan baku menjadi kebergantungan terhadap pasar. Akibat kebergantungan tersebut, otomatis harga jual produk yang dihasilkan usaha kecil secara tidak langsung ditentukan oleh penguasa pasar dan pemilik modal sehingga terjadilah pasar monopsoni. Dengan kondisi ini, batas

[36] Ibid., 234-235.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

keuntungan pengusaha mikro ditentukan oleh batas harga jual produk dan batas harga beli bahan baku sehingga mengakibatkan permodalan usaha mikro jumlahnya tetap kecil.

b. Kelemahan kultural.

Kelemahan kultural adalah kelemahan dalam budaya. Kelemahan kultural berdampak terhadap terjadinya kelemahan struktural. Kelemahan kultural mengakibatkan kurangnya akses informasi dan lemahnya berbagai persyaratan lain guna memperoleh akses permodalan, pemasaran, dan bahan baku, seperti:

1) Informasi peluang dan cara memasarkan produk.
2) Informasi untuk mendapatkan bahan baku yang baik, murah, dan mudah didapat.
3) Informasi untuk memperoleh fasilitas dan bantuan pengusaha besar dalam menjalin hubungan kemitraan untuk memperoleh bantuan permodalan dan pemasaran.
4) Informasi tentang tata cara pengembangan produk.
5) Informasi untuk menambah sumber permodalan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB III

PELAKSANAAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* MIKRO EXPRESS DAN DAMPAKNYA TERHADAP USAHA MIKRO NASABAH BPRS MANDIRI MITRA SUKSES

A. Sejarah Berdirinya

Pendirian BPRS di suatu wilayah kabupaten dengan basis masyarakat religius serta di lingkungan masyarakat dengan tingkat kegiatan transaksi ekonomi mikro yang cukup menonjol, seperti di Gresik, tentunya sejalan dengan kebijakan Pemerintahan Daerah setempat terutama dalam kaitannya meningkatkan peran lembaga keuangan untuk mendukung terciptanya upaya peningkatan dan pendayagunaan perekonomian didaerahnya.

Melihat kondisi dan tujuan tersebut diatas, beberapa investor yang selama ini banyak berkecimpung di berbagai bidang usaha, dan para tokoh masyarakat yang aktif dalam pengembangan Masyarakat Ekonomi Syariah dan Majelis Ekonomi Muhammadiyah Jawa Timur terinspirasi untuk mengembangkan dan meningkatkan usaha mikro, khususnya yang berbasis syariah di lingkungannya, dengan berencana mendirikan BPR Syariah yang berdomisili di Gresik.

Untuk mewujudkan keinginan dan cita-cita tersebut, dibentuklah suatu tim pendirian BPR Syariah yang dikoordinir oleh team Pendirian BPR Syariah yang cukup berpengalaman sebagai pelaksana Bank Syariah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sehubungan dengan hal tersebut, tim pendiri BPR Syariah ini menggalang kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri, Bukopin Syariah serta tim dari konsultan PT. Rafa Prima Consulting dari Jakarta.

Tanggal 1 juli 2008 dibentuklah BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik yang berlokasi di Jl. Panglima Sudirman No. 103 Gresik. BPRS ini didirikan dalam bentuk badan usaha Perseroan Terbatas (PT). Pada awal tahun 2014 kantor pusat BPRS Mandiri Mitra Sukses pindah lokasi di Jl. Kartini No. 7 Ruko Andalusia Square Blok A2 Gresik hingga saat ini. Seiring berjalannya waktu BPRS Mandiri Mitra Sukses terus berkembang dan membuka dua kantor cabang yaitu di Bojonegoro yang berlokasi di Jl.M.H Thamrin No. 102A Ledok Wetan, Bojonegoro dan di Tuban yang berlokasi di Jl. Lukman Hakim No. 35 Tuban. Tidak lama kemudian BPRS Mandiri Mitra Sukses membuka tiga kantor kas yaitu kantor kas menganti yang berlokasi di Jl. Raya Bringkang Menganti, Gresik. Kantor kas Sidayu yang berlokasi di Jl. Pahlawan No. 4 Sidayu, Gresik. Kantor kas Pondok Permata Suci (PPS) yang lokasi di Jl. Raya Permata Suci 10A Pondok Permata Suci Gresik.

BPRS Mandiri Mitra Sukses dalam rangka untuk mengembangkan bisnisnya supaya lebih luas lagi maka membuka enam kantor kas, yaitu kantor kas Balongpanggang yang berlokasi di di Jl. Kedungsari No 6 Kedungpring Balopanggang. Kantor kas Pasar Kota yang berlokasi di Jl. Sindu Joyo Lumpur Gresik. Kantor kas Driyorejo yang berlokasi di Jl. Sentra Bisnis Driyorejo Blok 1 No. l9 Kota Baru Driyorejo. Kantor kas

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Babat yang berlokasi di Jl. Raya Pasar Babat Komplek Selatan S/N/5 Pasar Babat Lamongan. Kantor kas Palang yang berlokasi di Jl. Karang Agung Timur, Karang Agung Palang Tuban. Dan kantor Kas Bawean yang berlokasi di Jl. Umar Mas'ud Sangkapura Bawean. Setelah itu BPRS Mandiri Mitra Sukses membuka satu kantor kas lagi yaitu, kantor kas Padangan yang berlokasi di Jl. Raya Padangan No. 498 Ds. Dengok Kec. Padangan Kab. Bojonegoro.

BPRS Mandiri Mitra Sukses hingga saat ini telah memiliki 10 kantor kas. Selain Kantor Kas BPRS Mandiri Mitra Sukses juga mencoba membuka outlel outlet dipasar agar lebih dekat dengan para pelaku usaha khususnya pengusaha mikro. Sampai saat ini outlet yang sudah beroprasi sebanyak 51 outlet yang tersebar di pasar pasar Gresik, Tuban, dan Bojonegoro.

B. Visi dan Misi BPRS Mandiri Mitra Sukses

Visi BPRS Mandiri Mitra Sukses yaitu,

“Menjadi Bank yang sehat, tumbuh berkembang dan dipercaya oleh masyarakat serta menjadi Bank yang Rahmatan Lil'alamin”.

Misi BPRS Mandiri Mitra Sukses:

1. Memberi kontribusi secara optimal dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi daerah.
2. Ikut berperan dalam mendorong pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Menjalankan kegiatan usaha secara profesional dan memperoleh laba secara optimal berdasarkan aturan Syariah.

C. **Struktur Anggota BPRS Mandiri Mitra Sukses**

Dewan Pengawas Syariah	: Syafiq Mughni
	Raditya Sukmana
Komisaris Utama	: Indra Nur Fauzi
Komisaris	: Moch. Edy Prayitno
Direktur	: Samsun Ma'arif
Manajer Marketing	: Nur Cahyo S
Manajer Operasional	: Luki Hendra Hermawan
Customer Service	: Nurul Fridayanti
Teller	: Lenny

Penjelasan tugas dan fungsi pada struktur organisasi sebagai berikut:

1. Dewan Pengawas Syariah (DPS) berperan mengawasi jalannya Lembaga Keuangan Syariah sehari hari agar selalu sesuai dengan ketentuan ketentuan syariah. mengajukan usul-usul pengembangan Lembaga Keuangan Syariah kepada pimpinan lembaga yang bersangkutan dan kepada DSN, melaporkan perkembangan produk dan operasional Lembaga Keuangan Syariah yang diawasinya kepada DSN sekurang kurangnya dua kali dalam satu tahun anggaran, dan merumuskan permasalahan yang memerlukan pembahasan DSN.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Komisaris bertugas untuk mempertimbangkan. menyempurnakan dan mewakili pemegang saham dalam memutuskan perumusan kebijakan umum yang baru yang diusulkan oleh Direksi untuk dilaksanakan pada masa yang akan datang.
3. Direktur adalah orang yang berwenang merumuskan dan menetapkan suatu kebijakan dan program umum perusahaan atau organisasi sesuai dengan batas wewenang yang diberikan oleh suatu badan pengurus atau badan pemimpin yang serupa dangan (Dewan Komisaris). dan bertanggung jawab atas suatu kegiatan. departemen, atau organisasi tertentu temasuk dalam organisasi perusahaan.
4. Manajer Marketing adalah orang yang mempunyai tanggung jawab atas memuluskan nasabah yang mempunyai potensi untuk diberikan pembiayaan.
5. Manajer Operasional adalah orang yang mempunyai tanggung jawab untuk memastikan organisasi berjalan sebaik mungkin dalam memberikan pelayanan dan memenuhi harapan para pelanggan client dengan cara yang efektif. Jadi, seorang manajer operasional harus mampu membuat perusahaan mendapatkan keuntungan yang tinggi dan dengan biaya yang relatif rendah.
6. Customer Service (CS) adalah pegawai/karyawan yang memberikan pelayanan kepada setiap nasabah atau tamu dengan baik dan islami serta membelikan infomasi yang dibutuhkan secara jelas, baik secara langsung maupun tidak langsung.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

7. Teller adalah pegawai/karyawan yang yang membantu dan melayani nasabah dalam hal menerima setoran, penarikan uang dan transaksi lainnya yang berhubungan dengan bank yang dilakukan dalam counter teller.

D. Produk BPRS Mandiri Mitra Sukses

Produk yang ditawarkan BPRS Mandiri Mitra Sukses terdiri dari dua golongan yaitu, produk penghimpun dana dan produk pembiayaan atau penyaluran dana.

1. Produk Penghimpun Dana

   Produk ini berupa simpanan atau tabungan, anatar lain:

   a. Tabungan Mitra Mikro

   Tabungan Mitra Mikro merupakan tabungan yang dapat diambil sewaktu-waktu. Akad yang digunakan yaitu *Wadi'ah Yadh dhamamah*. Biaya awal Rp 10.000 untuk saldo tabungan nasabah sendiri, untuk pembukaan tabungan nasabah tidak dibebankan biaya administrasi. Simpanan ini dapat digunakan untuk membantu bisnis/ usaha khususnya untuk pedagang pasar dan akan memperoleh bonus diakhir bulan sesuai ketentuan Bank.

   b. Tabungan Mitra Usaha

   Simpanan ini dapat bermanfaat dalam membantu bisnis/ usaha, pembayaran tagihan PLN atau pembayaran tagihan telepon. Tabungan ini tidak berbeda seperti Tabungan Mitra Mikro, hanya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

saja akad yang digunakan yaitu akad *Mudharabah*, dimana nasabah akan mendapatkan bagi hasil diakhir bulan . Yakni sebesar 88% untuk Bank dan 12% untuk nasabah. Biaya awal Tabungan Mitra Usaha sebesar Rp 100.000, biaya awal untuk saldo tabungan nasabah sendiri.

c. Tabungan Investara

Tabungan ini tidak berbeda seperti Tabungan Mitra Mikro, hanya saja akad yang digunakan yaitu akad *Mudharabah*, dimana nasabah akan mendapatkan bagi hasil diakhir bulan dengan prosentase 84% untuk Bank dan 16% untuk nasabah. Biaya awal Tabungan Investara sebesar Rp 500.000, biaya awal untuk saldo tabungan nasabah sendiri.

d. Tabungan IB Mitra Dana dan Tabungan IB Mitra Guna

Akad yang digunakan yaitu *Wadi'ah Amamah*. Dimana nasabah akan memutuskan dananya dikelola untuk apa saja, dengan biaya awal Rp 10.000 untuk saldo tabungan nasabah sendiri. Adapun manfaat dari Tabungan Mitra Dana sebagai media pembayaran kembali pembiayaan. Sedangkan Tabungan Mitra Guna dapat dimanfaatkan untuk tabungan pendidikan, ibadah haji, umroh, wisata religi, Qurban, Aqiqah

e. Deposito

Deposito merupakan salah satu simpanan dimana nasabah akan menitipkan uang yang dimiliki di Bank Mitra Syariah untuk jangka

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

waktu yang telah disepakati, dengan bagi hasil sesuai kesepakatan. Akan tetapi nasabah dapat mengambil uangnya sebelum tenor yang ditetapkan tanpa dikenai pinalti, dengan ketentuan nasabah hanya mendapat bagi hasil sebelum uangnya diambil. Besaran margin dapat didiskusikan bersama sesuai kesepakatan dengan mengacu pada EQ Rate Deposit.

2. Produk pembiayaan atau penyaluran dana

Berikut ini produk pembiayaan BPRS Mandiri Mitra Sukses:

a. Murabahah Mikro Express

Murabahah Mikro Express merupakan pembiayaan dengan cara jual beli barang pada harga asal (harga perolehan) dengan tambahan keuntungan (margin) perbulan yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli). Cara pembayaran dalam jangka waktu yang disepakati bersama, dapat secara langsung atau diangsur tanpa jaminan. Dalam pembiayaan ini menggunakan akad *Murabahah bil Wakalah* dengan margin 4% perbulannya.

b. Murabahah Reguler

Murabahah Reguler merupakan pembiayaan umum untuk pengusaha dan pribadi (karyawan dan Pegawai), manfaat dari pembiayaan diharapkan dapat memberikan solusi keuangan kepada pengusaha/ pribadi untuk penambahan modal, investasi tanah, ruko atau kios, pembelian alat-alat kebutuhan usaha, dll dengan pesyaratan yang mudah dan bisa diangsur harian. Cara pembayaran

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dalam jangka waktu yang disepakati bersama, dapat secara langsung atau diangsur dengan jaminan dengan margin 2,5 %. Pembiayaan ini sama halnya dengan pembiaayaan *Murabahah* pada umumnya. Dalam pembiayaan ini menggunakan akad *Murabahah bil Wakalah.*

c. *Rahn* (Gadai Syariah)

Gadai Emas merupakan perjanjian penyerahan barang untuk menjadi agunan dari fasilitas penyaluran dana yang diberikan. Dalam pelaksanaannya terdiri dari dua akad yang digunakan yaitu akad *Qard* dan akad *Ijarah* dan bentuk pencairan berupa uang tunai dengan jaminan hanya berupa emas. Dengan membebankan margin 1% tiap 15 hari dari Plafon.

d. *Ijarah* (jasa)

Dalam transaksi sehari-harinya Bank Mitra juga melayani pembayaran atas jasa pembayaran online berupa pembayaran listrik, telepon rumah, pembayaran BPJS kesehatan dan transfer uang.

E. Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express di BPRS Mandiri Mitra Sukses

Peneliti akan menjelaskan bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses yang diperoleh selama penelitian. Produk penyaluran dana dengan menggunakan akad

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

murabahah merupakan produk yang ada di BPRS Mandiri Mitra Sukses, ada beberapa produk dengan menggunakan akad *murabahah* salah satunya yaitu *murabahah* mikro express. Tujuan penyaluran dana kepada nasabah adalah untuk membantu nasabah dalam menjalankan usahanya. BPRS Mandiri Mitra Sukses akan meminjamkan dana kepada nasabah yang membutuhkan untuk membeli barang dagangannya. Nasabah yang bisa mendapatkan pembiayaan ini hanya nasabah yang memiliki usaha di pasar tradisional. Adapun ketentuan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses, antara lain:

1. Pembiayaan *murabahah* Mikro Express

   Berikut wawancara yang dilakukan penulis dengan Bapak Sukisno selaku kepala kantor kas menganti BPRS Mandiri Mitra Sukses mengenai pembiayaan murabahah mikro express beliau mengatakan.

   > "Aslinya sama seperti *murabahah* umumnya yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli yang nanti harga beli barang yang diinginkan ditambah dengan keuntungan, tapi kalau ME itu khusus pedagang pasar dan barangnya berupa barang dagangan yang dibutuhkan saja dan tidak menggunakan jaminan kalau ME".[1]

   Dari penjelasan diatas, maka dapat diketahui bahwa *murabahah* mikro express adalah pembiayaan dengan menggunakan prinsip jual beli dimana harga awal ditambah dengan margin, dimana keuntungan telah ditentukan oleh pihak bank. Nasabah yang bisa mendapatkan pembiayaan *murabahah* mikro express ini hanya nasabah yang

[1] Sukisno, *Wawancara*, BPRS Mandiri Mitra Sukses Kantor Kas Menganti, 01 Maret 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memiliki usaha dipasar dan yang memenuhi syarat saja, selain itu pembiayaan ini tidak menggunakan jaminan.

2. Syarat-Syarat Pengajuan Pembiayaan

Persyaratan dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses yang harus dipenuhi oleh nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan menurut Bapak Sukisno sebagai berikut:

> "syarat wajibnya harus memiliki saldo minimun tabungan Rp 300.000 untuk pengajuan 1 juta, jika diatas 1 juta minimal tabungan yang dimiliki Rp 500.000, kalau 3 keatas juta minimal tabungannya 1.500.000. Apabila ingin pengajuan 3 juta keatas syaratnya harus telah melewati pembiayaan sebesar 3 juta selama 2 periode. Harus memiliki usaha dipasar dan usia tabungan minimal 3 bulan, terus nasabah harus menabung rutin terlebih dahulu, selebihnya hanya foto copy Kartu Tanda Pengenal (KTP) dan foto usaha yang ada dipasar."[2]

Dari yang dipaparkan Bapak Sukisno dapat disimpulkkan bahwa syarat-syarat dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* mikro express sangat mudah. Nasabah harus memiliki saldo minimal sesuai jumlah plafon yang akan diajukan dan usia tabungannya minimal 3 bulan, dan selama itu harus menabung rutin, selain itu harus memiliki stan di pasar. Setelah nasabah memenuhi persyaratan yang ditelah menjadi ketentuan di BPRS Mandiri Mitra Sukses pengajuan langsung dapat terealisasi.

Sedangkan persyaratan dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses yang harus dipenuhi

[2] Sukisno, *Wawancara*, BPRS Mandiri Mitra Sukses Kantor Kas Menganti, 01 Maret 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

oleh nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan menurut Bu Deni sebagai berikut:

> "Kalau saya yang terpenting sudah kenal lama, usia tabungan minimal 3 bulan, terus nabungnya rutin dan saldo tabunganya minimal ada Rp 500.000, terus dia jualan dipasar setiap hari, punya stan di pasar, dan lunas setiap mengajukan ME, selain itu foto copy Kartu Tanda Pengenal (KTP) dan foto usaha yang ada dipasar."[3]

Dari yang dipaparkan Bu Deni dapat disimpulkkan bahwa syarat-syarat dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* mikro express sangat simple dan mudah. Nasabah harus memiliki saldo tabungan minimal Rp 500.000 dan usia tabungannya minimal 3 bulan, dan selama itu harus menabung rutin, harus memiliki stan di pasar, berjualan di pasar setiap hari dan selalu melunasi pembiayaan dan yang terpenting adalah sudah kenal lama. Setelah nasabah memenuhi persyaratan yang ditelah menjadi ketentuan di BPRS Mandiri Mitra Sukses pengajuan langsung dapat terealisasi.

Untuk lebih jelasnya, berikut syarat-syarat yang ditelah ditentukan oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses.

a. Usia tabungan nasabah sudah berumur 3 bulan.
b. Memiliki riwayat menabung.
c. Memiliki stan dipasar.
d. Berjualan setiap hari.
e. Sudah kenal lama dengan Petugas Lapangan Mikro.

[3] Deni Maulandari, *Wawancara*, BPRS Mandiri Mitra Sukses Outlet Pasar Menganti, 04 Maret 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

f. Memiliki saldo minimum tabungan sesuai dengan ketentuan bank antara lain, untuk plafon Rp 1.000.000, saldo minimum Rp 300.000, untuk plafon diatas Rp 1.000.000, saldo minimum Rp 500.00, dan untuk plafon lebih dari Rp 3.000.000, saldo minimum Rp 1.500.000.

g. Untuk plafon lebih dari Rp 3.000.000 harus telah menyelesaikan pembiayaan sebesar 3 juta selama dua periode.

3. Akad/ Proposal Pembiayaan

Setelah memenuhi syarat maka pengajuan pembiayaan akan diproses, kemudian Customer Service membuat proposal pembiayaan yang berisikan tentang:[4]

a. Form Pembiayaan

Form pembiayaan terdiri dari identitas diri nasabah dan beberapa informasi mengenai keuangan usaha.

b. Data Analisis

Secara garis besar data analisis ini berisikan usia tabungan, riwayat tabungan dan saldo akhir tabungan. Hasil analisis akan muncul secara otomatis antara “Direkomendasikan” atau “Tidak Direkomendasikan”. Hasil tersebut terlihat dari riwayat tabungan, usia tabungan dan saldo akhir tabungan. Sistem akan menyatakan nasabah dikategorikan cukup baik, baik, atau kurang baik dilihat dari riwayat tabungan, apakah nasabah menabung secara rutin atau

[4] Shalihen, *Wawancara*, BPRS Mandiri Mitra Sukses Kantor Kas Menganti, 02 Maret 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tidak. Sedangkan jumlah maksimal plafon pembiayaan yang akan diterima oleh nasabah dilihat dari saldo akhir tabungan yang dimiliki oleh nasabah yang bersangkutan. Semua hasil analisa data dimunculkan oleh sistem Bank Mitra Syariah.

c. Surat Kuasa

Surat kuasa berisikan tentang pengalihan kuasa dari pihak lembaga kepada nasabah untuk pengambilan pencairan pembiayaan.

d. Perjanjian pembiayaan *Murabahah*

e. Mutasi Historis Pembiayaan

Historis pembiayaan ini berlaku untuk plafon Rp 5.000.000, pembiayaan akan disetujui apabila nasabah memiliki historis pembiayaan minimal tiga kali sebesar Rp 3.000.000.

f. Surat Deviasi

Apabila persyaratan pengajuan pembiayaan ada yang tidak terpenuhi tetapi masih dapat dipercaya oleh lembaga untuk melaksanakan pembiayaaan maka akan mendapatkan surat deviasi agar pengajuan tetap dapat diproses.

g. Akad *Wakalah*

Dalam hal ini menjelaskan bahwasannya Samsun Ma Arif direktur utama, bertindak atas nama Bank Mitra Syariah mewakilkan dengan memberikan kuasa atau wewanang kepada nasabah dalam hal pembelian atas barang sesuai dengan tujuan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang dinyatakan sebelumnya senilai plafon yang diajukan. Untuk itu nasabah berkewajiban memberikan bukti transaksi pembelian untuk pembuktian bahwasaannya nasabah telah melaksanakan amanah sebagaimana mestinya.

h. Foto KTP

i. Foto Usaha

4. Margin

Berikut adalah wawan cara penulis mengenai margin dari pembiayaan murabahah mikro express dan perhitungannya di BPRS Mandiri Mitra Sukses.

> "Marginnya sudah ditetapkan mbak 4% per bulan dari plafon yang diajukan."[5]

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa besaran margin telah ditentukan oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses yakni sebesar 4% dan dinyatakan diawal akad, sehingga telah disetujui oleh nasabah yang bersangkutan.

Berikut cara Perhitungan jumlah angsuran perbulan dan margin dari pembiayaan *Murabahah* sebagai berikut:

$$\frac{(Plafon \times Margin \times Tenor) + Plafon}{Tenor} = Angsuran/bulan$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui margin yang diterima oleh Bank sebesar:

Plafon × Margin × Tenor = Margin

[5] Sukisno, *Wawancara*, BPRS Mandiri Mitra Sukses Kantor Kas Menganti, 01 Maret 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berikut contoh perhitungan pembiayaan *murabahah* mikro express:

Bapak Surya ingin mengajukan pembiayaan untuk menambah modal usaha sebesar Rp 2.000.000 selama dua bulan. Maka setiap bulannya bapak Surya harus membayar sebesar,

$$\frac{2.000.000 \times 4\% \times 2 + 2.000.000}{2} = 1.080.000$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui margin yang diterima oleh BPRS Mandiri Mitra Sukse sebesar,

2.000.000 × 4% × 2 = 160.000

Jadi total yang harus dibayar oleh bapak Surya adalah,

2.000.000 + 160.000 = 2.160.000

5. Cara pembayaran dan jangka waktu pembayaran

Cara pembayaran pembiayaan *murabahah* mikro express yaitu pembayaran jatuh tempo dengan jangka waktu maksimal 3 bulan, akan tetapi untuk pembiayaan dengan plafon Rp 1.000.000 jangka waktu pengembalian maksimal 2 bulan. Khusus untuk pembiayaan *murabahah* mikro express ini setiap bulannya hanya dihitung 20 hari, hal tersebut merupakan ketentuan yang telah ditetapkan oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses. Nasabah dapat membayar harian ataupun bulanan. Dimana pembayaran angsuran dilakukan seperti menabung sehari-hari kemudian di akhir bulan saldo tabungan otomatis di potong untuk pembayaran pembiayaan *murabahah* mikro express.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pembiayaan dapat terealisasikan setelah syarat dan pemberkasan terselesaikan. Bentuk realisasi dari pembiayaan ini berupa uang tunai yang diberikan kepada nasabah yang bersangkutan, untuk melengkapi akad *murabahah* agar barang yang diinginkan dapat sesuai dengan keinginan nasabah sekaligus untuk mempermudah dalam transaksi pembiayaan maka dilakukannya akad *wakalah* sebagai pengalihan kekuasaan. Setelah nasabah melakukan pembelian maka berkewajiban untuk memberikan bukti transaksi. Setelah itu nasabah mulai mengangsur. Sistem pengangsuran pembiayaan yaitu dengan memotong secara otomatis tabungan yang dimiliki nasabah. Jadi dapat disimpulkan nasabah yang memiliki hutang jenis ini menabung setiap hari dan jika sudah jatuh tempo maka tabungan akan terpotong secara otomatis untuk membayar angsuran pembiayaan.

Setelah mengetahui ketentuan-ketentuan pembiayaan *murabahah* mikro express berikut ini praktik proses transaksi *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses.

Berikut wawancara dengan Bapak Sukisno selaku kepala kantor kas menganti BPRS Mandiri Mitra Sukses mengenai bagaimana pelaksanaan *murabahah* mikro express, beliau mengatakan:

> “ ME itu yang paling mudah dan cepat diantara pembiayaan lainnya, setiap ada nasabah yang melakukan pengajuan akan diverifikasi oleh temen-temen Petugas Lapangan Mikro, jika semua telah memenuhi syarat, setelah itu dikoordinasikan dengan kantor kas atau cabang untuk dibuatkan akad pembiayaannya, setelah nasabah tanda tangan akad barulah dapat terealisasikan, dana dicairkan melalui tabungan, nanti ngangsurnya juga lewat

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> tabungan, jadi nasabah tidak merasa punya tanggungan tapi menabung setiap hari."[6]

Selanjutnya wawancara dengan Bu Deni selaku selaku selaku Petugas Lapangan Mikro di pasar tradisional menganti BPRS Mandiri Mitra Sukses mengenai bagaimana pelaksanaan *murabahah* mikro express beliau mengatakan.

> "Nasabah yang ingin mengajukan ME melalui saya, kalau menurut saya sudah sesuai dengan kriteria saya akan saya proses, lalu saya bilang ke CS untuk dibuatkan akad terus nasabah tanda tangan akad setelah itu dana bisa cair, tapi dimasukan di tabungan karena nanti pembayaran angsurannya juga lewat tabungan."[7]

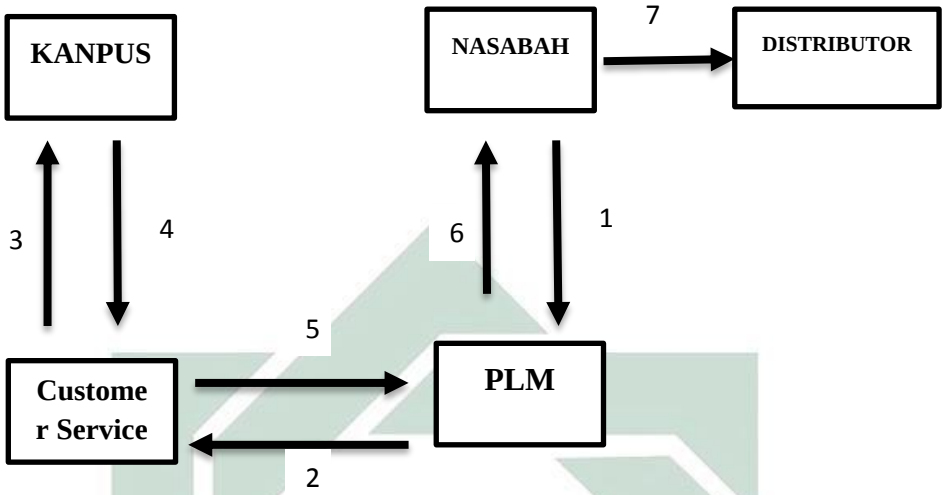
Dari penjelasan kedua narasumber diatas, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan *murabahah* mikro express sangat mudah dimana nasabah hanya mengajukan permohonan pembiayaan melalui PLM, tanpa harus ke kantor. Dan apabila telah memenuhi persyaratan dapat langsung diproses dan setelah itu nasabah tanda tangan akad dan pembiayaan dapat terealisasikan. Untuk pencairan dana dan proses mengangsur pembiayaan melalui tabungan.

Untuk lebih jelasnya berikut ini skema pelaksanaan pembiayaan murabahah mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses.

---

[6] Sukisno, *Wawancara*, BPRS Mandiri Mitra Sukses Kantor Kas Menganti, 01 Maret 2019.
[7] Deni Maulandari, *Wawancara*, BPRS Mandiri Mitra Sukses Outlet Pasar Menganti, 04 Maret 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



Gambar 3.1

Skema Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Mikro Express di BPRS Mandiri Mitra Sukses Kantor Kas Menganti

Keterangan:

1. Nasabah mengajukan pembiayaan ke Petugas Lapangan Mikro (PLM).
2. PLM melihat terlebih dahulu apakah sudah memenuhi persyaratan, jika iya pengajuan akan diproses.
3. PLM akan melaporkan ke customer service (CS) setiap ada pengajuan pembiayaan, setelah itu CS akan membuat proposal untuk di setujui oleh kantor pusat.
4. Jika kantor pusat menyetujui maka pembiayaan dapat terealisasi.
5. Proposal pembiayaan akan diberikan ke PLM untuk di tanda tangani oleh nasabah.
6. PLM menyerahkan proposal pembiayaan untuk ditanda tangani atau bisa disebut pendatanganan akad.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

7. Realisasi, masuk ketabungan nasabah yang bersangkutan.

Seperti yang dilakukan oleh Dwi Shofia yang ingin mengembangkan usahanya dipasar. Dia kekurangan modal dalam mengembangkan usahanya, dan kemudian mengajukan pembiayaan di BPRS Mandiri Mitra Sukses, kemudian PLM menawarkan pembiayaan *Murabahah* Mikro Express agar lebih mudah dan prosesnya cepat. Setelah itu bu Dwi mengajukan pembiayaan sebesar Rp 3.000.000 selama 2 bulan. Karena menurut PLM Dwi telah memenuhi syarat dalam mengajukan pembiayaan, maka pembiayaan akan diproses. Sebelum diproses PLM akan menjelaskan terlebih dulu kepada nasabah mengenai margin dan jumlah angsuran juga cara pembayaran pembiayaan.

Margin yang ditentukan oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses sebesar 4% per bulannya, dan setiap bulan dihitung 20 hari. Jadi dari plafon yang diajukan yaitu Rp 3.000.000 dan diangsur selama 2 bulan maka margin pembiayaan sebesar Rp 240.000, jadi jumlah yang harus dibayar oleh Dwi Rp 3.240.000. apabila dwi mengangsur perbulan maka yang harus dibayar Rp 1.620.000. Apabila mengangsur secara harian maka bu Dwi harus membayar Rp 81.000 perhari.

Setelah Dwi setuju, maka selanjutnya akan dibuatkan proposal pembiayaan/ akad untuk disetujui kantor pusat. Setelah disetujui oleh kantor pusat makan akan dilakukan pendatangan akad, dimana PLM akan mendatangi nasabah untuk tanda tangan sekaligus realisasi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Realisasi pembiayaan dicairkan melalui tabungan, maka saldo tabungan Dwi otomatis akan bertambah sesuai dengan jumlah plafon, akan tetapi langsung di debet. Setelah Dwi menerima uangnya maka beliau harus menyerahkan bukti pembayaran ke PLM. Dan setiap bulannya tabungan bu dwi akan dipotong Rp 1.620.000 untuk pembayaran angsuran pembiayaan sampai lunas.

F. Dampak Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express terhadap usaha mikro nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses

1. Profil Usaha

Ibu Dwi merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses. Ibu Dwi bertempat tinggal di Menganti RT 10 RW 04 kecamatan Menganti. Ibu Dwi memiliki usaha di pasar yakni usaha buah. Pertama kali Ibu Dwi mendirikan usaha ini yakni tahun 2009, jadi Ibu Dwi sudah menggeluti usaha ini kurang lebih selama 9 tahun..[8]

Bapak Krisma merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses. Pak Krisma bertempat tinggal di Jl. Karangpoh IV-A/24 RT/RW 05/01 kecamatan Karangpoh. Pak Krisma memiliki usaha di pasar yakni usaha plastik. Pertama kali Pak Krisma mendirikan usaha ini yakni tahun 2015, jadi Pak Krisma sudah menggeluti usaha ini kurang lebih selama 3 tahun.[9]

[8] Dwi Shofia, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 04 Februari 2019.
[9] Krisma Kusbianto, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 04 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Ibu Munasiah merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses. Ibu Munasiah bertempat tinggal di Benowo RT 02 RW 02 kecamatan Pakel. Ibu Munasiah memiliki usaha di pasar yakni usaha pakaian. Pertama kali bu Munasiah mendirikan usaha ini yakni tahun 1998, Ibu Munasiah sebelum menjual pakaian beliau dulunya seorang penjahit, baru di tahun 2005 Ibu Munasiah mulai berjualan pakaian dan berhenti menjadi penjahit, jadi beliau sudah menggeluti usaha ini kurang lebih selama 14 tahun.[10]

Bapak Mayharianto merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses. Pak Mayharianto bertempat tinggal di Perum Griya Kencana 2 RT 35 RW 13 kecamatan Menganti. Pak Mayharianto memiliki usaha di pasar yakni usaha bumbu halus. Pertama kali Pak Mayharianto mendirikan usaha ini yakni tahun 2014, jadi beliau sudah menggeluti usaha ini kurang lebih selama 4 tahun.[11]

Ibu Mafula merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses. Ibu Mafula bertempat tinggal di Menganti RT 10 RW 04 kecamatan Menganti. Ibu Mafula memiliki usaha di pasar yakni usaha peracangan atau menjual beraneka bumbu-bumbu kemasan, tepung, sayur, dll. Pertama kali Ibu Mafula mendirikan usaha ini yakni tahun 1999, jadi beliau sudah menggeluti usaha ini kurang lebih selama 20 tahun.[12]

---

[10] Munasiah Sulastin, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.
[11] Mayharianto, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.
[12] Mafula, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Ibu Suaini merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses. Ibu Suaini bertempat tinggal di sidowungu RT 12 RW 03 kecamatan Menganti. Ibu Suaini memiliki usaha di pasar yakni usaha ayam potong. Pertama kali Ibu Suaini mendirikan usaha ini yakni tahun 2005, jadi beliau sudah menggeluti usaha ini kurang lebih selama 14 tahun.[13]

Ibu Tutung merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses. Ibu Tutung bertempat tinggal di Menganti RT 19 RW 06 kecamatan Menganti. Ibu Tutung memiliki usaha di pasar yakni usaha Sayur. Pertama kali Ibu Tutung mendirikan usaha ini yakni tahun 2000, jadi beliau sudah menggeluti usaha ini kurang lebih selama 19 tahun.[14]

Ibu Nurul Hidayah merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses. Ibu Nurul bertempat tinggal di Menganti RT 16 RW 05 kecamatan Menganti. Ibu Nurul memiliki usaha di pasar yakni usaha peracangan atau menjual beraneka kebutuhan sehari-hari. Pertama kali Ibu Nurul mendirikan usaha ini yakni tahun 2000, jadi beliau sudah menggeluti usaha ini kurang lebih selama 19 tahun.[15]

Ibu Titik Suhartini merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses. Ibu Titik bertempat tinggal di Menganti RT 19 RW 06 kecamatan Menganti. Ibu Titik memiliki usaha di pasar yakni usaha peracangan atau menjual aneka minuman dan makanan ringan.

[13] Suaini, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.
[14] Tutung, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.
[15] Nurul Hidayah, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pertama kali Ibu Titik mendirikan usaha ini yakni tahun 2009, jadi beliau sudah menggeluti usaha ini kurang lebih selama 10 tahun.[16]

Ibu Sri Wahyuni merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses. Ibu Sri bertempat tinggal di Menganti RT 05 RW 02 kecamatan Menganti. Ibu Sri memiliki usaha di pasar yakni usaha Pakaian, akan tetapi juga menjual Sprei, pakaian dalam, dll baik ecer maupun grosir. Pertama kali Ibu Sri mendirikan usaha ini yakni tahun 2009, jadi beliau sudah menggeluti usaha ini kurang lebih selama 10 tahun.[17]

Untuk mempermudah dalam memahami penjelasan diatas peneliti menyajikan daftar nasabah yang telah melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express.

Tabel 3.1
Daftar Nasabah Pembiayaan Mikro Express BPRS Mandiri Mitra Sukses di Pasar Tradisional Menganti

No	Nama	Jenis Usaha
1	Dwi Shofia	Buah
2	Krisna Kusbianto	Plastik
3	Munasiah	Pakaian
4	Mayharianto	Bumbu Halus
5	Mafula	Peracangan
6	Suaini	Ayam
7	Tutung	Sayuran
8	Nurul Hidayah	Peracangan
9	Titik Suhartini	Peracangan
10	Sri wahyuni	Pakaian

Sumber: Data Primer merupakan hasil wawancara dengan nasabah tahun 2019

[16] Titik Suhartini, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 12 Februari 2019.
[17] Sriwahyuni, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 12 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Realisasi Pembiayaan Murabahah Mikro Express

Ibu Dwi Shofia merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses yang rutin mengajukan pembiaayaan *murabahah* mikro express. Sejauh ini Bu Dwi telah mendapatkan realisasi pembiayaan sebanyak 6 kali. Setiap pembiayaan Bu Dwi mendapatkan Rp 3.000.000 dengan tenggang waktu 2 bulan. Bu Dwi rutin mengulangi pembiayaan *murabahah* mikro express, dimana setiap menyelesaikan pembiayaan sebelumnya maka Bu Dwi selalu mengajukan pembiayaan lagi di bulan berikutnya. [18]

Bapak Krisma merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses yang rutin mengajukan pembiaayaan *murabahah* mikro express. sejauh ini pak krisma telah mendapatkan realisasi pembiayaan sebanyak 9 kali. Setiap pembiayaan Pak Krisma mendapatkan Rp 3.000.000 dengan tenggang waktu 2 bulan. Pak Krisma rutin mengulang pembiayaan *murabahah* mikro express, dimana setiap menyelesaikan pembiayaan sebelumnya maka Pak Krisma selalu mengajukan pembiayaan lagi di bulan berikutnya. [19]

Ibu Munasiah merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses yang rutin mengajukan pembiaayaan *murabahah* mikro express. sejauh ini Ibu Munasiah telah mendapatkan realisasi pembiayaan sebanyak 8 kali. Setiap pembiayaan Ibu Munasiah mendapatkan Rp 3.000.000 dengan tenggang waktu 2 bulan. Ibu

[18] Dwi Shofia, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 04 Februari 2019.
[19] Krisma Kusbianto, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 04 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Munasiah rutin mengulang pembiayaan *murabahah* mikro express, dimana setiap menyelesaikan pembiayaan sebelumnya maka Ibu Munasiah selalu mengajukan pembiayaan lagi di bulan berikutnya. [20]

Bapak Mayharianto merupakan salah satu nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses yang terbilang sering mengajukan pembiaayaan *murabahah* mikro express. sejauh ini Pak Mayharianto telah mendapatkan realisasi pembiayaan sebanyak 3 kali. Setiap pembiayaan Pak Mayharianto mendapatkan Rp 3.000.000 dengan tenggang waktu 2 bulan. [21]

Berbeda dengan beberap nasabah diatas yang terbilang sering mengajukan pembiayaan *murabahah* mikro express, berikut ini nasabah yang sampai saat ini mengajukan pembiayaan *murabahah* mikro express sebanyak 2 kali. Yang pertama Ibu Mafula, pertama kali beliau mendapatkan pembiayaan sebesar Rp 3.000.000 dan diangsur selama 2 bulan, begitu juga dengan pembiayaan yang kedua kalinya.[22] Kedua, Ibu Nurul Hidayah, pertama kali beliau mendapatkan pembiayaan sebesar Rp 3.000.000 dan diangsur selama 2 bulan, begitu juga dengan pembiayaan yang kedua kalinya.[23] Terakhir, Ibu Sriwahyuni, pertama kali beliau mendapatkan

[20] Munasiah Sulastin, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.
[21] Mayharianto, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.
[22] Mafula, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.
[23] Nurul Hidayah, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pembiayaan sebesar Rp 3.000.000 dan diangsur selama 2 bulan, begitu juga dengan pembiayaan yang kedua kalinya.[24]

Pembiayaan *murabahah* mikro express dapat dikatakan mudah dan cepat, sehingga banyak dari nasabah yang pelaku usaha yang pernah melakukan pembiayaan mengulangi mengajukan pembiayaan *murabahah* mikro express. Tetapi ada juga beberapa dari mereka yang sampai saat ini hanya mengajukan pembiayaan *murabahah* mikro express sekali saja. Berikut ini nasabah yang sampai saat ini hanya mengajukan pembiayaan *murabahah* mikro express hanya sekali.

Pertama Ibu Suaini, beliau mendapatkan pembiayaan sebesar Rp 3.000.000 dan diangsur selama 2 bulan.[25] Kedua, Ibu Tutung, beliau mendapatkan pembiayaan sebesar Rp 3.000.000 dan diangsur selama 2 bulan.[26] Terakhir, Ibu Titik Suhartini, beliau mendapatkan pembiayaan sebesar Rp 3.000.000 dan diangsur selama 2 bulan.[27] Berdasarkan penjelasan diatas peneliti dapat menyimpulkan gambaran jumlah pembiayaan yang didapatkan beserata jangka waktu pembiayaan.

[24] Sriwahyuni, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 12 Februari 2019.
[25] Suaini, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.
[26] Tutung, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.
[27] Titik Suhartini, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 12 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 3.2
Gambaran jumlah realisasi pembiayaan *murabahah* mikro express

No	Nama	Realisasi Pembiayaan		Tenor
1	Dwi Shofia	Rp	3.000.000	2bln
2	Krisna K	Rp	3.000.000	2bln
3	Munasiah	Rp	3.000.000	2bln
4	Mayharianto	Rp	3.000.000	2bln
5	Mafula	Rp	3.000.000	2bln
6	Suaini	Rp	3.000.000	2bln
7	Tutung	Rp	3.000.000	2bln
8	Nurul Hidayah	Rp	3.000.000	2bln
9	Titik Suhartini	Rp	3.000.000	2bln
10	Sri wahyuni	Rp	3.000.000	2bln

Sumber: Data Primer merupakan hasil wawancara dengan nasabah tahun 2019

3. Penghasilan Usaha

Penghasilan yang didapatkan oleh pedagang pasar tidak dapat ditentukan secara pasti, karena terkadang mereka mendapatkan penghasilan yang lebih dari hari biasanya terkadang juga kurang dari biasanya, bahkan terkadang tidak mendapatkan penghasilan sama sekali. Ibu Dwi adalah penjual buah dimana beliau memperkirakan penghasilan yang dia dapatkan sebesar Rp 1.000.000 sampai Rp 1.500.000 perharinya. Akan tetapi, terkadang beliau juga mendapatkan kurang dari kisaran tersebut pada saat pasar lagi sepi.[28]

Bapak Krisma dari penghasilannya berjualan plastik, beliau mendapatkan kurang lebih Rp 1.000.000 hingga Rp 2.000.000 setiap harinya. Pak Krisma rutin membeli barang dagangan setiap satu minggu sekali, selain mingguan beliau juga membeli barang dagangan

[28] Dwi Shofia, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 04 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

harian, tetapi tidak setiap hari dalam satu bulan. Setiap minggu pak Krisma mengeluarkan uang untuk membeli barang dagangan kurang lebih sebesar Rp 5.000.000 dan untuk harian Rp 100.000 hingga Rp 400.000.[29]

Ibu Munasiah dari penjualan pakaian, beliau mendapatkan penghasilan kurang lebih Rp 1.000.000 hingga Rp 1.500.000 setiap harinya. Bu Munasiah rutin membeli barang dagangan setiap satu minggu sekali, selain mingguan beliau juga kulakan harian jika ada sales. Setiap minggu Munasiah mengeluarkan uang untuk kulakan kurang lebih sebesar Rp 5.000.000.[30] Berbeda dengan bu Munasiah, bu Sriwahyuni yang sama-sama berjualan pakaian, beliau mendapatkan penghasilan kurang lebih Rp 1.000.000 hingga Rp 2.000.000 setiap harinya. Bu Sriwahyuni rutin kulakan setiap satu minggu sekali. Setiap minggu bu Sriwahyuni mengeluarkan uang untuk kulakan sebesar Rp 5.000.000 hingga Rp 10.000.000.[31]

Bapak Mayharianto mendapatkan penghasilan dari berjualan bumbu halus berkisar Rp 500.000 hingga Rp 1.500.000. penghasilan tersebut tergantung seberapa besar jumlah bumbu yang diproduksi. Pak Mayharianto kulakan bahan baku bumbu satu minggu sekali terkadang kalau sebelum satu minggu persediannya sudah habis beliau langsung

[29] Krisma Kusbianto, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 04 Februari 2019.
[30] Munasiah Sulastin, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.
[31] Sriwahyuni, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 12 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kulakan, jadi tidak menentu. Biasanya beliau mengeluarkan uang kurang lebih sebesar Rp 5.000.000 perminggunya.[32]

Ibu Suaini mendapatkan penghasilan dari berjualan ayam kurang lebih sebesar Rp 1.000.000 hingga Rp 1.500.000 per harinya. Bu Suaini membeli ayam dari pemasok setiap hari. Biasanya beliau mengeluarkan uang sebesar Rp 500.000 hingga Rp 1.000.000.[33] Berbeda dengan bu Tutung, dari hasil berjual sayur bu Tutung mendapatkan penghasilan berkisar Rp 500.000 hingga Rp 1.000.000. Akan tetapi sangat jarang beliau mendapatkan Rp 1000.000.[34]

Terdapat tiga nasabah yang memiliki usaha yang sama yaitu usaha peracangan. Akan tetapi memiliki penghasilan dan pengeluaran yang berbeda. Ibu Mafula mendapatkan penghasilan Rp 1.000.000 hingga Rp 1.500.000 perharinya, dan beliau kulakan setiap hari berkisar Rp 500.000 hingga Rp 1.000.000.[35] Sedangkan Ibu Nurul Hidayah mendapatkan penghasilan berkisar Rp 1.000.000 hingga Rp 2.000.000, dan beliau kulakan setiap ada saless yang datang.[36] Berbeda dengan ibu Mafula dan Ibu Nurul, Ibu Titik Suhartini mendapatkan penghasilan berkisar Rp 1.000.000 hingga Rp 1.500.000.[37]

Dari penjelasan diatas peneliti dapat menyajikan gambaran umum perbandingan dari pendapatan usaha nasabah sebelum

[32] Mayharianto, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.
[33] Suaini, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.
[34] Tutung, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.
[35] Mafula, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.
[36] Nurul Hidayah, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.
[37] Titik Suhartini, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 12 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mendapatkan pembiayaan dan setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses. Berikut perbandingan pendapatan usaha nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses yang mendapatkan pembiayaan *murabahah* mikro express.

Tabel 3.3
Gambaran Umum Perbandingan Pendapatan Usaha Nasabah Sebelum Dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express dan Realisasi Pembiayaan

No	Nama	PENDAPATAN Sebelum	Realisasi Pembiayaan	PENDAPATAN Sesudah	Kenaikan
1	Dwi Shofia	Rp 21.000.000	Rp 3.000.000	Rp22.800.000	Rp 1.800.000
2	Krisma K	Rp 18.000.000	Rp 3.000.000	Rp19.350.000	Rp 1.350.000
3	Munasiah	Rp 18.000.000	Rp 3.000.000	Rp18.675.000	Rp 675.000
4	Mayharianto	Rp 11.250.000	Rp 3.000.000	Rp12.600.000	Rp 1.350.000
5	Mafula	Rp 13.500.000	Rp 3.000.000	Rp14.850.000	Rp 1.350.000
6	Suaini	Rp 18.000.000	Rp 3.000.000	Rp18.450.000	Rp 450.000
7	Tutung	Rp 9.000.000	Rp 3.000.000	Rp 9.450.000	Rp 450.000
8	Nurul H	Rp 18.000.000	Rp 3.000.000	Rp19.800.000	Rp 1.800.000
9	Titik S	Rp 18.000.000	Rp 3.000.000	Rp18.225.000	Rp 225.000
10	Sriwahyuni	Rp 18.000.000	Rp 3.000.000	Rp18.900.000	Rp 900.000

Sumber: Hasil wawancara dengan nasabah dan data dari BPRS Mandiri Mitra Sukses, 2019

Berdasarkan tabel tersebut diketahui bahwa pendapatan usaha mengalami kenaikan setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah* mikro express. Kenaikan pendapatan tersebut merupakan hasil dari pengolahan modal yang dimiliki usaha itu sendiri ditambah dengan modal tambahan yang didapatkan dari realisasi pembiayaan *murabahah* mikro express. Jika kenaikan pendapatan dikaitkan dengan besarnya pembiayaan yang diterima, maka dari tabel diatas dapat diketahui bahwa pendapatan usaha mikro yang telah melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express mengalami kenaikan dengan persentase rata-rata 35%.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

. Selain itu berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa narasumber yang merupakan nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses yang mendapatkan pembiayaan penulis mendapatkan informasi mengenai alasan melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses dan bagaimana keadaan usaha mereka setelah melakukan pembiayaan.

Narasumber pertama yaitu Ibu Dwi Shofia. Bu Dwi mengatakan alasannya melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express, yaitu untuk menambah modal usaha atau digunakan untuk membeli buah[38]. Bu Dwi adalah penjual buah dan telah menjadi nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses selama 2,5 tahun. Setelah itu penulis menanyakan bagaimana keadaan usaha setelah melakukan pembiayaan *murabahah* mikro expres,

> "Sebelumnya kurang lancar karena buahnya sedikit, terus kalau buahnya banyak yang tidak laku kesulitan untuk membeli buah yang baru karena gak ada uangnya, sekarang sudah mulai lancar dan buahnya juga semakin lengakap macamnya."[39]

Ibu Dwi merasa sangat terbantu dengan adanya pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses karena setelah mendapatkan pembiayaan produk yang ditawarkan saat ini sudah mulai bervariasi dari sebelumnya dan saat ini usaha yang dijalankannya semakin lancar dari sebelumnya.

Narasumber kedua yaitu Bapak Krisma Kusbianto. Beliau mengutarakan alasannya kenapa melakukan pembiayaan *murabahah*

[38] Dwi Shofia, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 04 Februari 2019.
[39] Dwi Shofia, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 04 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mikro express, beliau mengatakan untuk nambah modal.[40] Pak krisma adalah penjual plastik dan telah menjadi nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses selama 3 tahun. Setelah itu penulis menanyakan bagaimana keadaan usaha sebelum melakukan pembiayaan *murabahah* mikro expres. Beliau mengatakan bahwa sebelum melakukan pembiayaan barang dagangannya tidak sebanyak sekarang.[41] Namun sekarang barang yang dijual pak Krisma terbilang cukup lengkap daripada sebelumnya.

Narasumber ketiga yaitu Ibu Munasiah. Beliau mengutarakan alasannya kenapa melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express, beliau mengatakan untuk membeli pakaian.[42] Bu Munasiah adalah penjual pakaian dan telah menjadi nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses selama 4 tahun. Setelah itu penulis menanyakan bagaimana keadaan usaha sebelum melakukan pembiayaan murabahah mikro expres. Ibu Munasiah mengatakan bahwa dulu sebelum melakukan pembiayaan beliau mengalami kesulitan dalam menjalankan usahanya, pasalnya berjualan pakaian dituntut untuk selalu mengikuti tren yang membuat Ibu Munasiah tetap harus kulakan setiap satu minggu sekali walaupun terkadang dalam sehari tidak mendapatkan pembeli sama sekali. Jadi Ibu Munasiah sangat kesulitan untuk membeli pakaian pada saat pasar lagi sepi.[43] Namun Ibu Munasiah merasa sangat terbantu dengan adanya pembiayaan *murabahah*

[40] Krisma Kusbianto, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 04 Februari 2019.
[41] Krisma Kusbianto, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 04 Februari 2019.
[42] Munasiah Sulastin, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.
[43] Munasiah Sulastin, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses karena masih bisa membeli stok barang dagangan disaat kondisi keuangan beliau dalam kesulitan.

Narasumber keempat yaitu Bapak Mayharianto. Beliau mengutarakan alasannya kenapa melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express, beliau mengatakan untuk menambah modal.[44] Pak Mayharianto adalah penjual bumbu dan telah menjadi nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses selama 3 tahun. Setelah itu penulis menanyakan bagaimana keadaan usaha sebelum melakukan pembiayaan *murabahah* mikro expres. Menurut beliau sebelum pembiayaan bumbu halus yang beliau jual tidak selengkap dan sebanyak sekarang, sekarang sudah lebih lengkap jadi yang produksinya juga meningkat.[45] Bapak Mayharianto merasa sangat terbantu dengan adanya pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses karena usahanya sekarang bisa berkembang yang dulunya hanya bisa menjual sedikit sekarang dapat menjual lebih banyak dan bumbu yang dijual juga semakin lengkap.

Narasumber kelima yaitu Ibu Mafula. Beliau mengutarakan alasannya kenapa melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express, beliau mengatakan untuk beli barang dagangan.[46] Bu Mafula adalah penjual peracangan dan telah menjadi nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses selama 3 tahun. Setelah itu penulis menanyakan bagaimana keadaan usaha sebelum melakukan pembiayaan *murabahah* mikro expres. Ibu Mafula mengatakan bahwa sebelum melakukan pembiayaan usaha

[44] Mayharianto, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.
[45] Mayharianto, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.
[46] Mafula, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kurang lancar karena terkadang banyak pembeli yang tidak jadi beli karena barang yang dicari tidak beliau jual.[47] Ibu Mafula merasa sangat terbantu dengan adanya pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses karena usahanya sekarang bisa semakin lancar dan barang yang dijual juga lebih bervariasi.

Narasumber keenam yaitu Ibu Suaini. Beliau mengutarakan alasannya kenapa melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express, beliau mengatakan bahwa beliau mengajukan pembiayaan untuk menambah modal.[48] Bu Suaini adalah penjual ayam dan telah menjadi nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses selama 3 tahun. Sampai saat ini mengajukan pembiayaan murabahah mikro express hanya satu kali. Setelah itu penulis menanyakan bagaimana keadaan usaha sebelum melakukan pembiayaan *murabahah* mikro expres. Bu Aini mengatakan dulu beliau hanya melayani untuk ecer.[49] Bu Suaini merasa sangat terbantu dengan adanya pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses karena usahanya sekarang bisa berkembang dengan tambahan modal yang diterima saat ini beliau sudah menjadi pemasok untuk pedagang sayur keliling.

Narasumber ketujuh yaitu Ibu Tutung. Beliau mengutarakan alasannya kenapa melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express, beliau mengatakan yaitu untuk kulakan sayur.[50] Bu Tutung adalah penjual

[47] Mafula, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 05 Februari 2019.
[48] Suaini, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.
[49] Suaini, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.
[50] Tutung, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sayur dan telah menjadi nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses selama 3 tahun. Setelah itu penulis menanyakan bagaimana keadaan usaha setelah melakukan pembiayaan *murabahah* mikro expres. Menurut beliau setelah melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express bu Tutung merasa usahanya berjalan lebih lancar dari sebelumnya karena bisa membeli barang dagangan tepat waktu.[51]

Narasumber kedelapan yaitu Ibu Nurul Hidayah. Beliau mengutarakan alasannya kenapa melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express, beliau mengatakan bahwa beliau memiliki keinginan untuk menambah modal buat membeli barang dagangan supaya barang yang dijual semakin lengkap.[52] Bu Nurul adalah penjual peracangan yang lebih ke kebutuhan sehari-hari atau lebih tepatnya seperti toko kelontong yang berada didalam pasar dan telah menjadi nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses selama 3 tahun. Setelah itu penulis menanyakan bagaimana keadaan usaha sebelum melakukan pembiayaan *murabahah* mikro expres. Ibu Nurul mengatakan bahwa sebelum melakukan pembiayaan hanya menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari seperti pelengkapan mandi, makanan ringan, alat tulis, dll.[53] Namun saat ini beliau juga menjual obat-obatan, rokok, dan aneka bumbu kemasan dapur. Ibu Nurul merasa sangat terbantu dengan adanya pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses karena usahanya sekarang bisa berkembang karena

[51] Tutung, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.
[52] Nurul Hidayah, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.
[53] Nurul Hidayah, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 11 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

barang yang dijual lebih lengkap dari sebelumnya dan lebih banyak variasinya.

Narasumber kesembilan yaitu Ibu Titik Suhartini. Beliau mengutarakan alasannya kenapa melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express karena beliau ingin mengembangkan usahanya.[54] Ibu Titik adalah penjual peracangan atau penjual aneka makanan ringan dan telah menjadi nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses selama 2,5 tahun. Setelah itu penulis menanyakan bagaimana keadaan usaha sebelum melakukan pembiayaan *murabahah* mikro expres, kata Ibu Titik dulu sebelum melakukan pembiayaan beliau kesulitan dalam menambah barang dagangannya, karena beliau merasa bahwa makanan ringan yang dijual masih sedikit dan tidak terlalu banyak pilihannnya.[55] Namun saat ini Bu Titik memiliki barang dagangan yang terbilang cukup lengkap dari sebelumnya.

Narasumber terakhir yaitu Ibu Sriwahyuni. Beliau mengutarakan alasannya kenapa melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express, beliau mengatakan untuk membeli pakaian.[56] Bu Sri adalah penjual pakaian yang dulunya dan telah menjadi nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses selama 3 tahun. Setelah itu penulis menanyakan bagaimana keadaan usaha sebelum melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express, beliau mengatakan bahwa sebelum menjual pakaian dulu beliau menjual sprei, selimut, pakaian dalam, dan barang lainnya yang berhubungan

[54] Titik Suhartini, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 12 Februari 2019.
[55] Titik Suhartini, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 12 Februari 2019.
[56] Sriwahyuni, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 12 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan itu.[57] Namun saat ini Bu Sri juga menjual pakaian. Bu Sri merasa sangat terbantu dengan adanya pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses karena usahanya sekarang bisa berkembang yang dulunya hanya bisa menjual sprei sekarang juga menjual pakaian.

Dari hasil penelitian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa alasan mereka melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses adalah untuk menambah modal supaya dapat membeli barang dagangan yang telah habis maupun menambah dagangan baru supaya barang yang dijual lebih bervariasi. Dan hampir semua dari mereka mengalami peningkatan dalam usahanya setelah melakukan pembiayaan, baik dari pendapatan maupun produk.

[57] Sriwahyuni, *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 12 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV

ANALISIS DAMPAK PEMBIAYAAN MURABAHAH MIKRO EXPRESS TERHADAP USAHA MIKRO NASABAH BPRS MANDIRI MITRA SUKSES

A. Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express di BPRS Mandiri Mitra Sukses

Kegiatan penyaluran dana di BPRS Mandiri Mitra Sukses menggunakan beberapa akad sesuai dengan kebutuhan. Salah satunya menggunakan akad *murabahah*. Pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* di BPRS Mandiri Mitra Sukses sudah ada sejak awal didirikannya lembaga keuangan ini akan tetapi untuk pembiayaan murabahah mikro express mulai ada sejak tahun 2016.

Produk *murabahah* mikro express merupakan produk yang ada di BPRS Mandiri Mitra Sukses. dimana pihak BPRS betindak sebagai penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang memerlukan dana untuk kelangsungan usaha. Tidak semua nasabah dapat menerima pembiayaan *murabahah* mikro express, hanya nasabah yang memiliki usaha dipasar yang dapat menerima pembiayaan ini. *Murabahah* mikro express merupakan pembiayaan menggunakan prinsip jual beli, dimana harga pokok ditambah dengan margin yang telah disepakati.

Pernyataan tersebut seperti pengertian *murabahah* yaitu sebagai jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

disepakati. Dalam hal ini penjual harus memberitahu harga pokok dan menentukan tingkan keuntungan sebagai tambahannya.[1]

Pembiayaan *murabahah* mikro express merupakan jenis *Murabahah* Modal Kerja. Seperti yang kita ketahui bahwa *Murabahah* Modal Kerja diperuntukkan untuk pembelian barang-barang yang akan digunakan sebagai modal kerja. Modal kerja adalah jenis pembiayaan yang diperlukan oleh perusahaan untuk operasi sehari-hari.[2] *Murabahah* mikro express dapat dikatakan demikian karena dalam pembiayaan murabahah mikro express barang yang diperjual belikan merupakan barang dagangan yang nantinya akan dijual kembali. Diharapkan dengan adanya pembiayaan *murabahah* mikro express ini dapat mempermudah nasabah dalam menjalankan usaha dan membantu nasabah dalam mengembangkan usahanya.

Barang yang dijualbelikan merupakan barang dagangan yang nantinya akan dijual kembali, untuk itu agar mendapatkan barang yang diinginkan oleh nasabah maka pihak BPRS mewakilkan pembelian barang kepada nasabah yang bersangkutan. Jadi dalam pembiayaan ini menggunakan akad Akad *murabahah bil wakalah*. Seperti pada DSN MUI nomor 04/DSN/MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *murabahah* ayat 9 berbunyi jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga

[1] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum* (Jakarta: Tazkia Institute, 1999), 145.
[2] Muhammad Yazid, *Fiqih Muamalah Ekonomi Islam* (Surabaya: IMTIYAZ, 2017), 178-179.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa *murabahah* yang diterapkan pada pembiayaan murabahah mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses telah sesuai dengan syariat Islam.

Salah satu faktor yang harus diperhatikan dalam penetapan margin yaitu, adanya risiko yang akan dihadapi oleh pengusaha. Untuk itu perlu diperhitungkan bagi lembaga keuangan dalam menetapkan margin, karena semakin rendah risisko maka margin keuntungan akan semakin rendah dan begitu sebaliknya.[3] Margin pembiayaan *murabahah* mikro express ditentukan oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses yakni sebesar 4% perbulannya. Margin yang ditentukan oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses terbilang cukup besar. Jika dilihat dari sisi bisnis, margin tersebut sangat menguntungkan bagi pihak BPRS. Akan tetapi jika mengacu pada salah satu faktor yang telah dipaparkan sebelumnya maka risiko yang akan diterima oleh BPRS akan cukup tinggi, yakni resiko nasabah tidak dapat melunasi pembiayaan.

Setiap pembiayaan selalu memiliki risiko, salah satunya seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. Terlebih lagi pembiayaan *murabahah* mikro express tidak menggunakan agunan jadi untuk meminimalisir risiko penting untuk benar-benar menyeleksi nasabahnya. Pembiayaan *murabahah* mikro expres di BPRS Mandiri Mitra Sukses memang tidak menggunakan jaminan seperti pada umumnya. Agar nasabah tidak melakukan penyimpangan, BPRS menahan sebagian simpanan nasabah

[3] Azarsyah Ibrahim, *Implikasi Penetapan Margin Keuntungan Pada Pembiayaan Murabahah*, Vol. 1, No. 2, (IAIN Ar-Raniry Banda Aceh, 2012)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang bersangkutan yakni sebesar 30% - 50% dari plafon yang diajukan , dan hanya dapat dicairkan apabila nasabah yang bersangkutan terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI yaitu tentang ketentuan pembiayaan murabahah mikro express Ketentuan akad mudarabah tersebut telah ditetapkan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 04/DSN MUl/IV/2OOO tentang Pembiayaan *Murabahah* yaitu:[4]

a. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.
b. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati.
c. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannnya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
d. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu yang telah disepakati.
e. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

[4] Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

f. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.

g. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrasi syariah stelah tidak tercapai kesepakan melalui musyawarah.

Pelaksanaan pembiayaan murabahah mikro express dapat dibilang simple, karena persyaratan yang mudah dan proses yang cepat. Dan nasabah tidak perlu datang ke kantor untuk mengajukan pembiayaan. Karena pembiayaan cukup dilakukan melalui Petugas Lapangan Mikro. Persyaratannya pun cukup mudah. Dan untuk pembayaran angsuran dapat dilakukan setiap hari seperti menabung. Hal tersebut bertujuan untuk meringankan beban nasabah yang bersangkutan

B. Dampak Pembiayaan *Murabahah* Mikro Express terhadap usaha mikro nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses

Islam mewajibkan setiap umatnya bekerja untuk mencari rezeki untuk kelangsungan hidupnya. Islam memerintahkan mencari rezeki yang halal, salah satunya dengan bekerja yang tidak bertentangan syariat islam, untuk itu Islam mencela pekerjaan meminta-minta atau mengharapkan pertolongan orang lain. Seperti sabda Rasulullah SAW yang berbunyi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: لأَنْ يَحْتَطِبَ أَحَدُكُمْ حُزْمَةً عَلَى ظَهْرِهِ خَيْرٌ مِنْ أَنْ يَسْأَلَ أَحَدًا فَيُعْطِيَهُ أَوْ يَمْنَعَه (رواه البخاري)

"Dari Abu Hurairah r.a., ia berkata, Rasulullah SAW bersabda *"Salah satu dari kalian memikul kayu bakar dipunggungnya itu lebih baik daripada ia minta-minta kepada seseorang baik diberi atau ditolak".* (HR. Bukhori).[5]

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa untuk memenuhi kebutuhan demi kelangsungan hidup maka harus bekerja salah satunya menjalankan usaha atau berdagang. Menjalankan usaha merupakan pekerjaan yang halal apabila dalam pelaksanaannya sesuai dengan syariat islam. Seperti yang dilakukan oleh nasabah yang telah saya wawancarai. Mereka telah berjualan dipasar tradisional bertahun-tahun. Dimana berdagang dipasar adalah mata pencaharian mereka. Barang yang diperjual belikan adalah barang-barang yang halal. Menjalankan usaha di pasar bagi mereka tidaklah mudah, karena untuk bertahan mereka harus bersaing dengan pedagang yang lainnya.

Untuk meningkatkan produktifitas dan daya saing usaha mikro. salah satu faktor penunjang terpenting adalah ketersediaan modal yang cukup. Kendala permodalan tersebut dapat diatasi oleh BPRS Mandiri Mitra Sukses yang mana menyediakan fasilitas penyaluran dana bagi nasabahnya yang membutuhkan dana khususnya untuk mengembengkan usahanya salah satunya dengan pembiayaan *murabahah* mikro express ini

[5] Ahmad, *Konsep Bekerja Menurut Pandangan Islam*, diakses pada web http://ujid.tripod.com/islam/kerja8806.html, 12 April 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang memang dibuat khusus untuk usaha mikro dengan persyaratan yang mudah dan prosesnya yang cepat.

Alasan mereka memilih untuk melakukan pembiayaan di BPRS Mandiri Mitra Sukses, yaitu untuk mendapatkan tambahan modal. Mengembangkan usaha pada saat kekurangan modal sangat mustahil bagi mereka. Terkadang mereka ingin mengembangkan usahanya tetapi dana yang dimiliki tidak mencukupi. Untuk itu mereka memutuskan untuk memilih meminjam dana di BPRS Mandiri Mitra Sukses dengan melakukan pembiayaan murabahah mikro expres.

Tujuan mereka dalam menambah modal yaitu agar dapat menambah barang dagangan. Karena, hanya mengandalkan produk yang seadanya juga terkadang membuat mereka kalah bersaing dengan pedagang lainnya. Karena kebanyakan pembeli lebih suka berbelanja di stan yang banyak pilihannya dan lebih bevariasi. Selain itu juga menjual dengan porsi yang sedikit juga menjadi kendala, karena semakin kita dapat menjual banyak barang maka semakin banyak pula keuntungan yang akan kita dapatkan.

Selain menambah barang dagangan, dengan mendapatkan tambahan modal juga membantu mereka dalam mengisi persediaan barang dagangan. Seperti yang diungkapkan oleh bu Tutung bahwa dengan adanya pembiayaan *murabahah* mikro express ini dapat membantu agar bisa kulakan tepat waktu. Bagi pedagang pasar adakalanya pasar tidak selalu ramai, terkadang juga sepi. Bagi pedagang yang barang dagangannya mudah busuk dan rusak hal seperti itu merupakan kendala yang sering

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dihadapi dimana mereka tidak dapat membeli stok barang baru untuk dijual kembali.

Dampak yang dirasakan oleh pemilik usaha setelah melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra Sukses sangat dirasakan oleh mereka. Karena setelah melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express banyak dari mereka yang memperpanjang pembiayaan bahkan sampai 9 kali seperti yang dilakukan Bapak Krisma. Mereka beranggapan setelah melakukan pembiayaan *murabahah* mikro express mereka merasa lebih mudah dalam menjalankan usaha dan merasa lebih lancar.

Setelah melakukan pembiayaan sebagian dari mereka yang sebelumnya menawarkan produk yang kurang bervariasi sekarang bisa lebih lengkap. Untuk mereka yang sejak awal usahanya terbilang lancar, juga merasa terbantu. Karena terkadang usaha yang dijalankan juga mengalami kendala. Salah satunya saat kesulitan membeli persedian barang itu.

Pembiayaan *murabahah* mikro express juga dapat meningkatkan pendapatan usaha mereka. Hal ini dapat ditunjukan bahwa pendapatan para pedagang yang melakukan penbiayaan mengalami peningkatan dengan persentase kenaikan rata-rata sebesar 35%. peningkatan pendapatan tidak begitu dipengaruhui oleh besarnya realisasi pembiayaan. Seperti yang dialami oleh kedua peadagang pakaian, yaitu ibu Munasiah dan Sri Wahyuni. Ibu Munasiah mendapatkan tambahan dana sebesar Rp

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3.000.000, dari tambahan modal tersebut pendapatan beliau mengalami kenaikan sebesar Rp 675.000. Jika dibandingkan dengan ibu Sri Wahyuni yang juga mendapatkan tambahan modal Rp 3.00.000, tetapi ibu Sri mengalami kenaikan pendapatan lebih besar yakni sebesar Rp 900.000. Keberhasilan pedagang pasar dalam memanfaatkan dana pembiayaan sebaik-baiknya merupakan salah satu faktor yang dapat memberikan peningkatan hasil usaha yang lebih maksimal. Selain itu penting juga menjaga hubungan baik dengan pelanggan, dengan cara menawarkan harga yang baai, dan terkadang memberi potongan harga jika membeli dalam jumlah banyak, seperti yang dilakukan oleh ibu Sri.

Dilihat dari naiknya jumlah pendapatan usaha dan bertambahnya barang dagangan yang dijual, bahwa pembiayaan *murabahah* mikro express yang dilakukan BPRS Mandiri Mitra Sukses telah berhasil memberikan dampak bagi usaha mikro yaitu meningkatnya produktivitas penjualan dan meningkatnya pendapatan usaha khususnya yang berada dipasar tradisional menganti.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil dari kegiatan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* mikro express di BPRS Mandiri Mitra sukses mampu meningkatkan perkembangan usaha nasabah, pembiayaan *murabahah* mikro express sangat mudah, karena persyaratan yang mudah dan prosesnya yang cepat. Akad yang digunakan dalam pembiayaan *murabahah* mikro express adalah akad *murabahah bil wakalah*. Pembiayaan *murabahah* mikro express hanya diperuntukan untuk nasabah yang memiliki usaha dipasar.
2. Dampak pemberian pembiayaan *murabahah* mikro express pada usaha mikro nasabah BPRS Mandiri Mitra Sukses, khususnya di pasar tradisional Menganti. Sangat membantu nasabah dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Seperti jumlah barang dagangan bertambah dan membantu melengkapi persediaan barang dagangan yang kosong pada saat tidak memiliki dana. Serta dapat meningkatkan pendapatan usaha dengan kenaikan persentase rata-rata 35% karena adanya pembiayaan yang diberikan tersebut.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis memberikan saran yang mungkin dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan.

1. Bagi Lembaga

   Seperti yang telah diketahui bahwa pembiayaan *murabahah* mikro express sangat membantu para pengusaha mikro dalam mengembangkan usahanya dan mampu meningkatkan pendapatan. Jadi dapat menjadi bahan pertimbangan, khususnya bagi BPRS Mandiri Mitra Sukses, supaya menyalurkan lebih banyak lagi pembiayaan dan menambah lebih banyak lagi nasabah yang akan mendapatkan pembiayaan tersebut.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

   Adapun saran bagi peneliti selanjutnya yang tertarik dengan pelaksanaan pembiayaan *murabahah* adalah untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun refrensi yang terkait dengan pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dan lebih mempersiapkan diri dalam proses pengumpulan data dan segala sesuatu yang berhubungan dengan penelitian sehingga penelitian bisa dilaksanakan dengan baik dan hasil penelitian selanjutnya dapat lebih baik.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Agustina, Tri Siwi. Kewirausahaan Teori dan Penerapan Pada Wirausaha dan UKM di Indonesia. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015.

Ahmad. 2019. "*Konsep Bekerja Menurut Pandangan Islam"* http://ujid.tripod.com/islam/kerja8806.html. Diakses Pada 12 April 2019.

Ansori, Abdul Ghofur. *Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2007.

Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Tazkia Institute, 1999.

Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2001.

Apriliani, Beta Ria Eka. "Pengaruh Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Aqobah Pusri Terhadap Kualitas Usaha Mikro di Pasar Lemabang". Skripsi--Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, 2017.

Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.

Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000.

Hidayah, Nurul. *Wawancara*. Pasar Tradisional Menganti. 11 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Himami, Fatikul. *Perbankan Syariah.* Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014. Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Syariah.* Jakarta: Mitra Wacana Media, 2014.

Ibrahim, Azarsyah. "Implikasi Penetapan Margin Keuntungan Pada Pembiayaan Murabahah". No. 2. Vol. 1. November 2012.

Ismail. *Perbankan Syariah.* Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014.

Jufri, Reski Amalia. "Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Usaha Mikro (Studi Kasus Pada BMT Asy-Syabaab Kabupaten Pinrang)". Skripsi – Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Pare, 2017.

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

Karim, Adiwarman A. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016.

Kementrian Agama RI. *Al-Qur'an, Terjemahan dan Tafsir Untuk Wanita*. Bandung: Jabal, 2010.

Kusbianto, Krisma. *Wawancara*, Pasar Tradisional Menganti, 04 Februari 2019.

Kuswandi, Ayu. "Efektivitas Pembiayaan Murabahah Terhadap Usaha Mikro Pada BMT Al-Muthi'in (Studi Kasus: Nasabah Pasar Banetengan BMT Al-Muthi'in)". Skripsi--Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Laksono, Harri. "Analisis Dampak Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Studi Kasus di BMT Al-Muti'in Yogyakarta". Skripsi--Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2017.

Mafula. *Wawancara*. Pasar Tradisional Menganti. 05 Februari 2019.

Maulandari, Deni. *Wawancara*. BPRS Mandiri Mitra Sukses Outlet Pasar Menganti. 04 Maret 2019.

Mayharianto. *Wawancara*. Pasar Tradisional Menganti. 05 Februari 2019.

Moleng, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2016.

Nabhan, Faqih. *Dasar-Dasar Akuntansi Bank Syariah*. Yogyakarta: Lumbung Ilmu, 2008.

Saebi, Beni Ahmad dan Boedi Abdullah. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2014.

Shalih, Syaikh al-Allamah bin Muhammad Alu asy-Syaikh. *Tafsir Muyassar 1 Memahami Al-Qur'an dengan Terjemahan dan Penafsiran Paling Mudah*. Jakarta: Darul Haq, 2016.

Shalihen. *Wawancara*. BPRS Mandiri Mitra Sukses Kantor Kas Menganti. 02 Maret 2019.

Shofia, Dwi. *Wawancara*. Pasar Tradisional Menganti. 04 Februari 2019.

Sriwahyuni. *Wawancara*. Pasar Tradisional Menganti. 12 Februari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Suaini. *Wawancara*. Pasar Tradisional Menganti. 11 Februari 2019.

Subianto, Achmad. *UKM TERPADU sebuah panduan Pembinaan UKM Model Terpadu.* Jakarta: Yayasan Bemula Dari Kanan, 2004.

Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia, 2007.

Suhartini, Titik. *Wawancara*. Pasar Tradisional Menganti. 12 Februari 2019.

Sukisno. *Wawancara*. BPRS Mandiri Mitra Sukses Kantor Kas Menganti. 01 Maret 2019.

Sulastin, Munasiah. *Wawancara*. Pasar Tradisional Menganti. 05 Februari 2019.

Suryana. *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat, 2014.

Tanjung, M Azrul. *Koperasi dan UMKM sebagai Fondasi Perekonomia Indonesia*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2017.

Tutung. *Wawancara*. Pasar Tradisional Menganti. 11 Februari 2019.

Ulama Fikih, Tim. *Fikih Muyassar Panduan Praktis Fikih dan Hukum Islam*. Jakarta: Darul Haq.

Yazid, Muhammad. *Fiqih Muamalah Ekonomi Islam*. Surabaya: Imtiyaz, 2017.

Yuniawati, Nia. "Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil (Studi Kasus Pada Nasabah KJKS BMT El-Syariah Gunung Jati)". Skripsi--Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon, 2013.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id