



PENGARUH PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) PADA BAITUL MAL WAT-TAMWIL (BMT)

Mulyani Rizki

mulyanirizki_uin@radenfatah.ac.id

Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang

Abstract

The development of Islamic economics in Indonesia takes place so rapidly. In 1992, BMT was the forerunner of the birth of Islamic banks. Then the development of BMT grew alive after receiving support from the Small Business Business Incubation Foundation (YINBUK) which was initiated by the Indonesian Ulema Council (MUI). Along with this, Islamic financial institutions with a micro scope, refer to Law Number 25 of 1992 concerning Cooperatives and Ministerial Decree No. Baitul Maal wat-Tamwil (BMT) is also increasingly showing its existence. BMT which is legally formal as a sharia microfinance institution with a cooperative legal entity which is different from Islamic banks. The difference is in the legal aspect where Islamic banks are under the auspices of Bank Indonesia (BI) while BMTs are under the State Ministry of Cooperatives and MSMEs.6 Ba'i al-Murabahah, namely buying and selling mabi' with ra's al-mal (cost of goods) plus a number of conditions agreed in the contract.9 In a murabahah contract, the seller must notify the cost of goods he bought and determine a level of profit in addition. Murabaha contracts can be made for purchases by purchase order. In terms of Imam Shafi.I in the book Al-Um, known as Al-Amir bi ash syira.10 According to Ascarya, Murabahah is an Islamic fiqh term which means a certain form of buying and selling when the seller states the cost of acquiring the goods, including the price of the goods and other costs incurred to obtain the goods, and the desired level of profit. Judging from the above phenomenon, Murabahah Financing can affect the development of micro, small and medium enterprises (MSMEs) in BMT. The purpose of this study was to determine how the effect of Murabahah Financing on the development of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in BMT The number of samples in this study was 78 respondents, this study used a quantitative approach. The data collection technique in this study used a questionnaire, and the sampling technique used the incidental sampling method using the slovin formula. The data obtained was then processed using the SPSS 22 application. The results of this study indicate that the value of t count > t table (4.207 > 1.993) and a significant value of 0.000 < 0.05 which means that partially the Murabahah variable has a positive and significant effect on the development of MSMEs in BMT.

Keywords: *Murabahah Financing, MSME Development, Baitul Mal Wat-Tamwil*

A. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perkembangan perbankan dengan menggunakan prinsip syariah atau lebih dikenal dengan nama bank syariah ataupun Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) di Indonesia, bukan merupakan hal yang asing. Faktor penting yang melatarbelakangi lahirnya bank syariah maupun lembaga keuangan mikro syariah adalah pelarangan riba secara tegas dalam Al-Qur'an. Riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam meminjam secara salah atau bertentangan dengan prinsip muamalah dalam Islam. Salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berbentuk koperasi adalah Baitul Mal Wat- Tamwil (BMT).²

Kehadiran BMT saat ini banyak menjadi alternatif masyarakat untuk mencari tambahan modal untuk usaha mereka. Konsep BMT sendiri sebetulnya sudah ada sejak zaman Rasulullah SAW yang dikenal dengan *ba'it al-maal* dan berfungsi sebagai pengelola dana amanah dan harta rampasan perang (*ghimah*) pada masa awal islam. Baitul maal baru dilaksanakan pada masa Umar bin Khatab ketika kebijakan mendistribusikan dana yang terkumpul mengalami perubahan.

Potensi usaha mikro sampai saat ini menurut kebanyakan orang dipandang sangat

menjanjikan. Terbukti dengan terus bertambahnya penyaluran pinjaman untuk usaha mikro dari tahun ke tahun dengan kualitas pinjaman yang relatif baik.¹⁷ Dengan berbagai macam potensi yang ada serta hambatan yang dihadapi UMKM, BMT hadir sebagai solusi alternatif lembaga keuangan mikro diluar perbankan yang mampu menjawab permasalahan yang ada pada UMKM khususnya permodalan. Dengan adanya pembiayaan dari BMT diharapkan masalah yang pada UMKM dapat teratasi.

Adapun landasan hukum syariah dari *murabahah* yang berdasarkan ayat-ayat Al-Qur'an adalah sebagai berikut:

Al-Qur'an memang tidak pernah secara spesifik menyinggung masalah *murabahah*, namun dalil diperbolehkan jual beli *murabahah* dapat dipahami dari keumuman dalil diperbolehkannya jual beli.¹⁴ *Murabahah* jelas-jelas bagian jual beli, dan jual beli secara umum diperbolehkan.

B. LANDASAN TEORI

Komplikasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pasal 20 ayat 6 mendefinisikan *murabahah*:

Murabahah adalah pembiayaan saling mengutungkan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahib al-mal* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.”

Menurut Veithzal Rivai, jual beli *Murabahah* adalah akad jual beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga yang diperoleh atas barang tersebut dan bersama keuntungan yang diperoleh.¹²

Ibnu Qudamah mengatakan bahwa *Murabahah* adalah jual beli barang dengan mengambil keuntungan tertentu yang diketahui pihak penjual dan pembeli. Masing-masing pihak harus mengetahui model atau harga awal dari barang tersebut.¹³

C. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah metode *Sampling insidental* dengan menggunakan rumus *slovin*. dimana bermaksud, *Sampling insidental* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan/insidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel. Bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data.

Rumus Slovin pada penelitian ini :
sebesar 10% atau 0,1 yaitu sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + N (e)^2}$$

Keterangan:

n = jumlah/ besarnya sampel yang diambil N = jumlah populasi

e² = tingkat kesalahan/ margin error (10%)

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Karakteristik Responden

Karakteristik responden digunakan untuk mengetahui keragaman dari responden

berdasarkan jenis kelamin, usia, pekerjaan, penghasilan perbulan, lama menjadi anggota dan jarak. Hal tersebut diharapkan dapat memberikan gambaran yang cukup jelas mengenai kondisi dari responden dan kaitannya dengan masalah dan tujuan penelitian tersebut. Berdasarkan dari jumlah responden yang ditentukan sebanyak 78 kuisisioner disebar kepada anggota BMT Insan Mulia. Adapun deskripsi data umum responden disajikan sebagai berikut:

4.1.1 Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1
Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase (%)
Laki-laki	26	33%
Perempuan	52	67%
Total	78	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2021

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa jumlah responden berjenis kelamin laki-laki berjumlah 26 orang dan responden berjenis kelamin perempuan berjumlah 52 orang. Hal ini menunjukkan bahwa responden anggota BMT Insan Mulia lebih banyak perempuan, dibandingkan laki-laki.

4.1.2 Distribusi Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2 Distribusi Responden Berdasarkan Usia

Usia Responden	Frekuensi	Persentase (%)
21-30	14	17%
31-40	27	34%
41-50	30	38%
>50	9	11%
Total	78	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2021

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa responden menurut usia menunjukkan bahwa, responden yang berusia 21-30 tahun berjumlah 14 orang, responden yang berusia 31-40 tahun sebanyak 27 orang, responden yang berusia 41-50 tahun sebanyak 30 orang, responden yang berusia >50 tahun sebanyak 9 orang.

4.1.3 Distribusi Responden Berdasarkan Pendidikan

Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
Smp	21	27%
Sma	45	58%
Diploma	9	11%
S1	3	4%
Total	78	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2021

Berdasarkan tabel diatas, jumlah responden yang berlatar belakang pendidikan SMP yaitu sebanyak 21 responden, responden yang berlatar belakang pendidikan SMA yaitu sebanyak 45 responden, responden yang berlatar belakang pendidikan Diploma yaitu sebanyak 9 responden, dan responden yang berlatar belakang S1 yaitu sebanyak 3 responden.

4.1.3 Distribusi Responden Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4.3 Deskripsi Data Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Frekuensi	Persentase (%)
Pegawai Swasta	10	13%
Wiraswasta	40	51%
PNS	1	1%
Lain-Lain	27	35%
Total	78	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2021

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa responden menurut pekerjaan yang bekerja sebagai pegawai Swasta yaitu berjumlah 10 orang, responden yang bekerja sebagai wiraswasta sebanyak 40 orang, responden yang bekerja sebagai PNS sebanyak 1 orang, dan responden yang bekerja sebagai lain-lain sebanyak 27 orang responden.

4.1.4 Distribusi Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan

Tabel 4.4 Deskripsi Data Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan

No	Pendapatan Perbulan	Jumlah	Persentase
1	< Rp.1.000.000	4	5%
2	Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000	14	18%
3	Rp 2.000.000 – Rp 3.000.000	23	30%
4	Rp. 3.000.000 – Rp 4.000.000	22	28%
5	> Rp. 4.000.000	15	19%
TOTAL		78	100%

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa responden yang berpenghasilan

< Rp 1.000.000 sebanyak 4 orang, responden yang berpenghasilan Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000 sebanyak 14 orang, responden yang berpenghasilan Rp 2.000.000 – Rp 3.000.000 sebanyak 23 orang, responden yang berpenghasilan Rp 3.000.000 – Rp 4.000.000 sebanyak 22 orang, dan responden yang berpenghasilan > Rp 4.000.000 sebanyak 15 orang responden.

Hasil penelitian ini, menunjukkan bahwa diperoleh nilai t hitung $> t$ tabel ($4.207 > 1.993$) dan nilai signifikan $0.000 < 0.05$ yang artinya bahwa secara parsial variabel *Murabahah* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Perkembangan UMKM di BMT

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka peneliti dapat menyimpulkan:

variabel Biaya Ijarah berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel *Murabahah* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Perkembangan UMKM di BMT dengan nilai t hitung $> t$ tabel ($4.207 > 1.993$) dan nilai signifikan $0.000 < 0.05$.

Saran dari Peneliti adalah:

Untuk penelitian selanjutnya dapat meneliti pada variabel penelitian yang berbeda yang lebih luas lagi dan pada subjek yang lain agar dapat menjelaskan variabel apa saja yang berpengaruh terhadap perkembangan UMKM yang berupa akad kerjasama selain dari pembiayaan *Murabahah*

DAFTAR PUSTAKA

- Ainah Rahmawati, *Analisis Penyaluran Pembiayaan bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu di Kabupaten Kota Baru Januari 2013-Desember 2013*, (Skripsi 2015)
- Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah: Menanamkan Nilai dan Praktis Syariah dalam Bisnis Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2014)
- BMT Insan Mulia, "sejarah BMT Insan Mulia". Diakses dari <https://bmtinsanmulia.com>
- Choirin nikmah, Hari S, Ana M, "Analisis Implikasi Pembiayaan Syariah Pada Pedagang Kecil di Pasar Tanjung Jember". *e-Jurnal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi* Vol. 1, No. 01 (2014)
- Dewi Anggraini, "Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) bagi Pengembangan UMKM di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI)". *Jurnal Ekonomi Keuangan* Vol. 1, No. 03 (Februari 2013)
- Dimas, zainul, Sunarti, "Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (studi pada batik diajeng Solo)". *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol . 29. No. 01 (Desember 2015)
- Fatwa DSN Indonesia No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah (Qiradh).
- Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir, *Syari'ah Marketing*, (Bandung: PT Mizan Pustaka,2006)
- Lely Shofa Imama, *Konsep dan Implementasi Murabahah pada Produk Pembiayaan Bank Syariah*, (Jurnal Iqtishadia: Vol. 1 No. 2, Desember 2014)
- Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah berbasis PSAK Syariah*, Padang: Akademia Permata, 2012.
- Muhammad Syafi'I Antonio. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press. 2001
- Muhamad Syafiq Rofi, *Strategi Pemasaran Produk Mudharabah* (Jurnal Abdidias Volume 1 No. 5 Tahun 2020)