

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

Pada bab IV ini peneliti akan menguraikan temuan penelitian pada masing-masing temuan yang dibahas akan mengacu pada teori, jurnal maupun penelitian sebelumnya. Pada hasil temuan ini mengacu pada rumusan masalah peneliti yaitu: (1) Kontribusi Pembiayaan Murabahah bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), (2) Dampak Kontribusi Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

#### **A. Kontribusi Pembiayaan Murabahah Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**

Kontribusi merupakan individu atau seorang yang berusaha meningkatkan efisiensi dan efektivitas hidupnya. Kontribusi dapat diberikan dalam berbagai bidang yaitu pemikiran, kepemimpinan, profesionalisme, finansial, dan lainnya.

Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan salah satu komponen dari sektor industri pengelolaan, secara keseluruhan Usaha Mikro Kecil Menengah mempunyai andil yang sangat besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Namun disamping potensi itu, terdapat permasalahan yang sering mereka alami antara lain masalah permodalan usaha dan pemasarannya. Permasalahan yang dihadapi yaitu

penguasaan teknologi yang masih rendah, kekurangan modal, akses pasar yang terbatas, dan kelemahan dalam mengelola usaha dan keuangan.

Menurut Beik dan Asyianti hambatan dan permasalahan yang saat ini dialami oleh UMKM yaitu :

- a. Terbatasnya modal dari pelaku UMKM dan terbatasnya akses permodalan ke lembaga keuangan.
- b. Dibutuhkan adanya peningkatan dalam kemampuan manajerial pelaku usaha dan perlunya membangun sistem kaderisasi untuk mewarisi UMKM dari pendirinya dimasa yang akan datang.
- c. Masih rendahnya kemampuan pelaku UMKM dalam hal pemasaran karena masih kurangnya pemanfaatan teknologi yang telah ada.
- d. Rendahnya akses informasi usaha dan belum terjalinnya kemitraan yang baik antara para pelaku UMKM dengan BUMN/BUMD dan usaha besar lainnya.

Dalam mengatasi masalah permodalan yang terjadi pada UMKM dibutuhkan sebuah lembaga keuangan selain perbankan untuk menyalurkan pembiayaan atau permodalan kepada unit usaha yang membutuhkan seperti UMKM.<sup>97</sup> Permodalan dalam usaha merupakan salah satu faktor penting dalam mempertahankan keberlangsungan hidup usaha dan untuk mencapai tingkat pendapatan yang optimal. Dalam

---

<sup>97</sup> Dina Camelia dan Ahmad Ajib Ridlwan, *Peran pembiayaan murabahah terhadap perkembangan usaha dan kesejahteraan pelaku umkm pasar tradisional*, Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Surabaya, Jurnal Ekonomi Islam Volume 1 Nomor 3, Tahun 2018 Halaman 195-204

menyikapi masalah kurangnya akses permodalan yang sedang dialami oleh pelaku UMKM, maka dalam hal ini BMT diharapkan dapat menjalankan perannya dalam membantu para pelaku UMKM dalam memenuhi kebutuhan modalnya melalui kontribusi pembiayaan murabahah.

BMT bertindak dalam mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi masyarakat melalui dorongan untuk menabung dan melakukan pembiayaan baik pembiayaan konsumtif maupun produktif untuk meningkatkan kondisi ekonomi masyarakat. BMT diharapkan dapat membantu ekonomi masyarakat menengah ke bawah khususnya pelaku usaha mikro dan kecil dalam memenuhi kebutuhan modal usahanya demi meningkatkan perkembangan usahanya dan juga kesejahteraan hidupnya.

Kontribusi pembiayaan murabahah berupa penambahan modal yang diberikan kepada pelaku UMKM. Adapun prosedur pelaksanaan dan persyaratan pembiayaan di BMT Maslahah cukup mudah. Untuk memperoleh pembiayaan Murabahah pelaku UMKM melalui beberapa tahap :

Dapat disimpulkan bahwa BMT Maslahah membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal melalui pembiayaan murabahah dengan sistem yang mudah, adil, dan maslahah.

1. Mengajukan permohonan pembiayaan, dalam permohonan harus melengkapi berkas administrasi.

2. Kedua adalah survey ke tempat anggota yang mengajukan pembiayaan, setelah disurvei BMT.
3. Kemudian BMT mengadakan rapat komite apakah pengajuan itu disetujui atau tidak,
4. jika anggota tersebut layak mendapatkan pembiayaan, BMT akan menginformasikan segera ke anggota.
5. Terakhir adalah penandatanganan akad murabahah dan pencairan bisa dilakukan.

Adapun persyaratannya adalah sebagai berikut:

1. Foto copy identitas diri suami dan istri/wali (KTP/SIM/Paspor,dll)
2. Foto copy buku nikah
3. Foto copy KK
4. Foto copy jaminan
5. Surat pernyataan dari pemilik jaminan

Sedangkan prosedur pelaksanaan pembiayaan dan persyaratan di BMT UGT

Sidogiri adalah sebagai berikut:

1. Mengajukan surat permohonan
2. Melengkapai persyaratan yang telah ditetapkan BMT  
Maslahah,

3. Proses penilaian melalui analisis 5 C, kemudian menyurvei tempat lokasi, survey dilakukan langsung oleh AO BMT Maslahah dengan berkunjung ke rumah atau ke lokasi usaha.
4. Keputusan pemberian Pembiayaan.

Adapun persyaratan yang harus dilengkapi diantaranya:

1. Membawa fotocopy KTP
2. Membawa Kartu Keluarga (KK)
3. Membawa surat nikah
4. Menyerahkan surat jaminan seperti BPKB, emas dan surat tanah

Menurut teori Mardani, bahwa sitem pelaksanaan pembiayaan murabahah sangat sederhana, sehingga memudahkan anggota dalam mengurus administrasi di lembaga keuangan syariah.<sup>98</sup>

Pada dasarnya pelaksanaan dan persyaratan pembiayaan murabahah di BMT Maslahah dan BMT UGT Sidogiri adalah sama yaitu mengajukan permohonan pembiayaan dan melengkapi persyaratan dimana terdapat kemudahan sehingga hal ini mendorong semangat bagi pelaku UMKM untuk mengajukan pembiayaan dalam usaha produktifnya. Dengan kemudahan tersebut juga mendekatkan pada tujuan pembiayaan murabahah.

Menurut Muhammad tujuan pembiayaan dinataranya adalah untuk:

---

<sup>98</sup>Mardani, *Hukum Sitem Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Press, 2015), hlm. 188.

1. Peningkatan ekonomi umat
2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha
3. Meningkatkan produktivitas
4. Terjadinya distribusi pendapatan<sup>99</sup>

Diperkuat juga dengan penelitian Nandy Hamzah, Dadang Kuswana Ali Aziz. Proses pembiayaan dengan persyaratan yang tidak rumit dan berbelit-belit yang dihadapi oleh anggota, sehingga tidak memberatkan para calon nasabah untuk meminjam dan mengembalikan uang pembiayaan yang dijadikan sebagai modal usaha bagi masyarakat kecil dan menengah.<sup>100</sup>

Jenis pembiayaan murabahah yang diberikan kepada pelaku UMKM adalah pembiayaan murabahah investasi. Pembiayaan murabahah investasi di BMT Masalah dan BMT UGT Sidogiridiman dalam penggunaannya dengan jangka panjang, biasanya pembiayaan investasi murabahah ini digunakan untuk membeli komoditas barang atau fasilitas usahanya seperti etalase, mesin jahit, dan bahan-bahan untuk memperluas toko dll.

Menurut teori Antonia dan Muhammad Syafi'i bahwa Pembiayaan Investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (capital goods) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan

---

<sup>99</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta, UPP, AMP, YKPN, hal 17

<sup>100</sup> Nandy Hamzah, Dadang Kuswana Ali Aziz, *Peranan Baitul Maal Wat Tamwil dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, (Bandung: UIN Sunan Gunung Djati), Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam, Volume 1, Nomor 2, 2016, 82-99

itu.<sup>101</sup> Pembiayaan Murabahah Investasi adalah pembiayaan jangka panjang atau menengah yang digunakan untuk pembelian barang modal yang diperlukan untuk perluasan atau pembuatan usaha baru.<sup>102</sup>

Dengan pemberian tambahan modal yang digunakan kebutuhan barang atau fasilitas usahanya. BMT Maslahah dan BMT UGT Sidogiri memberikan tambahan modal sesuai dengan permintaan pelaku UMKM. Setelah pelaku UMKM mendapatkan pembiayaan murabahah tersebut BMT mewakilkan pelaku UMKM dengan akad wakalah untuk membeli sendiri kebutuhan pelaku UMKM tersebut.

Diperkuat dengan penelitian Nandy Hamzah, Dadang Kuswana, Ali Aziz menyatakan bahwa mekanisme pelaksanaan akad murabahah antara keduanya diawali dengan akad *murabahah*, setelah *form* aplikasi diisi ditandatangani oleh anggota, kemudian dilakukan akad tambahan yaitu akad *wakalah* (perwalian). Akad *wakalah* ini adalah pelimpahan oleh pihak BMT untuk mewakilkan pembelian barang kepada anggotanya. Jadi yang melakukan transaksi jual beli barang untuk modal usaha mikro adalah anggota itu sendiri pihak pemasok atau penjual. Sedangkan peran BMT tidak lagi sebagai penjual maupun pembeli dari pemasok kepada

---

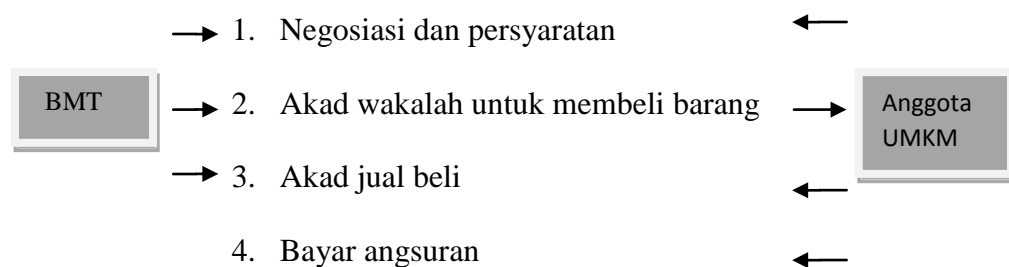
<sup>101</sup> Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Prees.

<sup>102</sup> Muhammad Yazid, *Ekonomi Islam (fih Muamalah)*, Surabaya: IMTIYAZ, 2016, hal : 188

anggota yang melakukan pengajuan untuk membeli kebutuhan modal usahanya.<sup>103</sup>

Tipe yang dipraktekkan di BMT Maslahah dan BMT UGT Sidogiri pada dasarnya sama. Saat melakukan perjanjian murabahah dengan anggota pelaku UMKM, dan pada saat yang sama BMT mewakili (wakalah) kepada pelaku UMKM untuk membeli sendiri komoditas barang yang akan dibelinya.

Untuk lebih jelasnya berikut adalah penerapan pembiayaan murabahah di BMT Maslahah dan BMT UGT Sidogiri.



Dari gambar diatas dapat dijelas proses pembiayaan murabahah sebagai berikut:

1. calon anggota mengajukan pembiayaan murabahah, kemudian memenuhi persyaratan permohonan pembiayaan
2. kemudian BMT dan anggota melakukan negosiasi harga harga pokok ,ditambah keuntungan (margin) dan jangka waktu pembayaran

<sup>103</sup>Nandy Hamzah, Dadang Kuswana, Ali Aziz, *Peranan Baitul Maal Wat Tamwil dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, (Bandung: UIN Sunan Gunung Djati), Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam, Volume 1, Nomor 2, 2016, 82-99



3. Pembelian barang diwakilkan kepada anggota yang mengajukan pembiayaan dengan menggunakan akad *wakalah*
4. apabila negosiasi disepakati maka akan dibuatkan akad jual beli (murabahah)
5. dan yang terakhir adalah anggota membayar angsuran berupa harga pokok ditambah dengan margin keuntungan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

Untuk lebih menyederhanakan prosedur sehingga BMT tidak perlu repot dalam membeli komoditas barang yang dibutuhkan anggota pelaku UMKM, dengan cara BMT langsung memberikan uang kepada anggota pelaku UMKM kemudian membeli sendiri barang yang dibutuhkan dengan melaporkan nota pembelian kepada pihak BMT.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pembiayaan merupakan penyediaan/pemberian dana kepada pihak lain atas dasar kesepakatan bersama, yaitu pihak pemberi dana dan penerima dana. Penerima dana wajib mengembalikan dana tersebut dalam jangka waktu yang ditentukan. Selain itu penyedia akan menerima bagi hasil sebagai imbalannya atau bisa juga tanpa imbalan.

Dalam hal ini, BMT Maslahah untuk memberikan pembiayaan murabahah perlu menetapkan margin keuntungan, jangka waktu pembayaran, dan agunan/jaminan.

- a. Penetapan margin keuntungan BMT memberikan kebebasan kepada anggota dengan sistem nergosiasi sesuai dengan kesepakatan bersama.
- b. Jangka waktu pelunasan pembiayaan murabahah di BMT Maslahah 3 bulan sampai dengan 3 tahun.
- c. Agunan atau jaminan dalam mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Maslahah diantaranya: BKPB sepeda motor, emas dan surat tanah.

Sedangkan di BMT UGT Sidogiri dalam menetapkan margin keuntungan, jangka waktu pembayaran, dan agunan/jaminan:

- a. Penetapan margin keuntungan di BMT UGT Sidogiri adalah sebesar 16 %.
- b. Jangka waktu pembayaran atau pelunasan pembiayaan murabahah di BMT UGT Sidogiri mulai dari 6 bulan sampai dengan 3 tahun.
- c. BMT UGT Sidogiri mewajibkan untuk adanya jaminan. Jaminan diantaranya adalah surat BPKB, surat emas, dan apabila pembiayaan yang diajukan cukup besar maka jaminannya adalah surat tanah.

Hal ini sesuai dengan teori Yazid, bahwa pembeli harus mengetahui serta menyetujui keuntungan yang ditentukan penjual (BMT), yang digunakan imbalan dari harga perolehan kemudian menjadi harga jual

barang tersebut.<sup>104</sup> Penetapan tingkat margin pada pembiayaan murabahah merupakan suatu hal yang penting karena untuk menghindari adanya ketidakadilan pada satu pihak. Karena ketidakadilan dalam kegiatan ekonomi merupakan hal yang dilarang dalam agama. Maka tingkat margin harus ditetapkan sedemikian rupa sehingga dapat memberikan keadilan bagi kedua pihak. Besaran presentase margin di BMT Maslahah dan BMT UGT Sidogiri berbeda, hal ini menetapkan sesuai dengan ketentuan atau pedoman yang berlaku di setiap BMT. Sistem pembayaran di BMT Maslahah dan BMT UGT Sidogiri dengan cara cicilan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati antara BMT dan anggota UMKM.

Hal ini didukung juga dengan fatwa No.49/DSN-MUI/II/2005 tentang konversi akad murabahah bahwa sistem pembayaran dalam akad murabahah pada lembaga keuangan syariah (LKS) pada umumnya dilakukan secara cicilan dalam kurun waktu yang telah disepakati antara LKS dan nasabah.<sup>105</sup>

Pembayaran pembiayaan murabahah ditambah dengan margin keuntungan di BMT Maslahah dan BMT UGT Sidogiri dilakukan secara bertahap (angsuran) dengan jangka waktu yang telah disepakati di awal, semakin lama angsuran maka semakin besar tingkat margin keuntungan yang diambil oleh BMT. Berdasarkan DSN-MUI dalam fatwa No.

---

<sup>104</sup> Muhammad Yazid, *Ekonomi Islam (fiqh Muamalah)*, (Surabaya: Imtiyaz, 2016), hlm.178.

<sup>105</sup> Fatwa DSN No.49/DSN-MUI/II/2005

04/DSN-MUI /IV/2000 tentang murabahah bahwa boleh BMT meminta jaminan atas pembiayaan yang biyai. Jaminan merupakan tanggung jawab atas pinjaman pembiayaan yang diterima oleh anggota UMKM. Sesuai dengan prinsip kehati-hatian sebagai upaya meminmalisir adanya resiko pembiayaan.

Dari penjelasan diatas dapat simpulkan bahwa BMT Maslahah dan BMT UGT Sidogiri telah memberikan kontribusi melalui pembiayaan murbahah terhadap pelaku UMKM sehingga dapat dikatakan bahwa kontribusi pembiayaan murabahah telah terealisasi. Terdapat persamaan dalam prosedur pelaksanaan pembiayaan murabahah di BMT Maslahah dan BMT UGT Sidogiri dimana pengajuan permohonan pembiayaan dan persyaratanya yang terbilang cukup mudah. Kemudian dari segi penetapan margin, jangka waktu pembayaran, dan agunan BMT tetap memperhatikan prinsip islam dimana BMT harus memberitau secara jujur keuntungan, jangka waktu dan agunan yang telah disepakati pada saat akad perjanjian.

Disamping permasalahan dalam finansial (modal), pelaku UMKM juga masih memiliki skill yang rendah dalam mengelola usaha dan keuangannya. Hal ini, BMT perlu memberikan pembinaan manajemen usaha dan pengelolaan keuangan yang baik dan benar.

Adapun dalam memberikan pembinaan manajemen usaha dan keuangan di BMT Maslahah bagi pelaku UMKM meliputi:

- a. Program pembinaan manajemen usaha. Melakukan pembinaan meliputi perencanaan, cara mengelola usaha, cara bagaimana bersaing, bagaimana cara agar tetap berinovasi, dan memperluas marketing melalui olshop.
- b. Melakukan pencatatan keuangan dengan baik, besar kecil keuntungan, dan omzet yang didapatkan selama beberapa periode dengan pemeriksaan secara berkala.
- c. Program pelatihan dan pembinaan manajemen usaha dan pengelolaan keuangan yang diadakan BMT masalah kepada pelaku UMKM ini dilaksanakan setiap satu bulan sekali di salah satu Pasar Kotaanyar yang jaraknya tidak jauh dari kantor BMT Masalah.

Sedangkan BMT UGT Sidogiri dalam memberikan pembinaan manajemen usaha dan keuangan bagi pelaku UMKM:

- d. Mengadakan program pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah dengan mengadakan pelatihan-pelatihan peningkatan jiwa wirausaha. Dengan tujuan supaya lebih kreatif dan inovatif sehingga usaha yang dijalankannya itu tidak sementara tetapi dengan jangka panjang.
- e. Dengan meningkatkan pengelolaan keuangan yang diakses oleh lembaga BMT UGT Sidogiri sebagai pemberi tambahan modal.

- f. Disiplin dalam melakukan catatan keuangan serta memisahkan pengelolaan keuangan usaha dan pribadi.

Mengacu pada teori Muslimin Kara bahwa UMKM secara nasional yang begitu kompleks, mulai darimasalah Sumber Daya Manusia (SDM), akses modal, budaya, penguasaan teknologi maupun kemampuan manajemen. Sudah menjadi pengetahuan umum bahwa tingkat pendidikan mayoritas pelaku usaha UMKM cukup rendah, budaya usaha yang belum terbangun karena banyak usaha yang dilakukan berdasarkan usaha turun temurun, pengelolaan dana usaha yang bercampur dengan keuangan rumah tangga dan lain sebagainya.<sup>106</sup>

Pembinaan manajemen tersebut dengan memberikan latihan dan bimbingan yang meliputi perencanaan, cara mengelola usaha, cara menghadapi persaingan agar seluruh kegiatan usaha terkendali dengan baik sehingga usaha yang dijalankan mencapai target dan dapat terus berkembang. Manajemen usaha yang saat ini sedang dikembangkannya dapat berdampak positif bagi pelaku UMKM sehingga mempunyai daya lebih dalam bersaing serta membuat mitra dengan lembaga pengusaha lainnya.

Hal ini sejalan dengan penelitian, Nandy Hamzah, Dadang Kuswana, Ali Aziz, menyatakan bahwa UMKM dalam melakukan usahanya dan agar mampu untuk mempertanggungjawabkan

---

<sup>106</sup>Muslimin Kara, *Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, (Jurnal **Ahkam**: Vol. XIII, No. 2, Juli 2013)

pembiayaannya, maka BMT harus sering kali memberikan pembinaan kewirausahaan maupun pengelolaan keuangan. Bentuk pembinaan dapat dilakukan dengan cara mengadakan pelatihan dan pendampingan usaha langsung kepada pengusaha di tempat serta ada<sup>107</sup>

Program pelatihan dan pembinaan kepada pelaku UMKM merupakan sarana yang paling efektif dalam memberikan motivasi, informasi, sekaligus mempraktekkan mereka dalam memanfaatkan peluang usaha, mengelola keuangan secara mandiri, mengelola keuangan dengan baik, serta mengakses permodalan dengan baik dari BMT Masalahah. Di samping terbatasnya finansial yang dianggap menghambat perkembangan sektor UMKM, seperti masalah budaya usaha, tingkat penguasaan teknologi, dan kemampuan manajemen. Sektor UMKM juga memerlukan upaya pembinaan usaha dan keuangan, agar mampu memproduksi dan berkinerja secara efisien.

BMT Masalahah dan BMT UGT Sidogiri bekerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan atau pengelola dana sosial dalam upaya meningkatkan budaya kerja, kemampuan manajemen UMKM, dan penguasaan teknologi. Kegiatan tersebut dalam bentuk program-program pembinaan manajemen usaha dan manajemen

---

<sup>107</sup>Nandy Hamzah, Dadang Kuswana, Ali Aziz, *Peranan Baitul Maal Wat Tamwil dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, (Bandung: UIN Sunan Gunung Djati), Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam, Volume 1, Nomor 2, 2016, 82-99

keuangan. Pembinaan anggota khususnya bagi anggota UMKM, menjadi faktor yang krusial dalam menciptakan dan menjaga pembiayaan UMKM yang berkualitas baik.<sup>108</sup>

## **B. Dampak Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**

Dampak dari kontribusi pembiayaan murabahah dalam meningkatkan pendapatan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah melalui pembiayaan murabahah ini mampu memotivasi masyarakat untuk lebih mandiri dan bekerja keras dalam meningkatkan pendapatan usahanya.

Berikut peningkatan pendapatan yang diperoleh oleh pelaku UMKM dari sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan Murabahah:

### **Gambaran pelaku UMKM sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan Murabahah di BMT Maslahah.**

No	Nama	Pendapatan perbulan	
		Sebelum pembiayaan	Setelah mendapatkan pembiayaan
1	Ibu Siti Hajar	<i>Rp5.800.000</i>	<i>Rp7.400.000</i>
2	Bapak Tohandi	<i>Rp2.450.000</i>	<i>Rp3.960.000</i>
3	Bapak Rohman	<i>Rp1.850.000</i>	<i>Rp2.865.000</i>

Tidak hanya melihat dari sebelum atau setelah mendapatkan pembiayaan murabahah tapi juga dari berbagai indikator diantaranya:

- a. Pendapatannya meningkat
- b. Pelaku UMKM mengalami perluasan usaha

---

<sup>108</sup>Muslimin Kara, *Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, (Jurnal **Ahkam**: Vol. XIII, No. 2, Juli 2013)



- c. Bertambahnya beberapa karyawan atau tenaga kerja
- d. Bertambahnya stok barang

**Gambaran pelaku UMKM sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan Murabahah di BMT UGT Sidogiri.**

No	Nama	Pendapatan Perbulan	
		Sebelum mendapat pembiayaan	Setelah mendapat pembiayaan
1	Halimatus Sa'diah	Rp.4.270.000	Rp5.435.000
2	Ibu Rike Devi	Rp6.200.000	Rp7600.000
3	Ibu Buriana	Rp3.300.000	Rp6000.000

Tidak hanya melihat dari sebelum atau setelah mendapatkkan pembiayaan murabahah tapi juga dari berbagai indikator diantaranya:

- f. Pendapatan meningkat
- g. Penjualan meningkat
- h. Bertambahnya tenaga kerja
- i. Bertambahnya pelanggan
- j. Bertambahnya stok barang

Dari data diatas peneliti dapat menyimpulkan terdapat pola peningkatan pada pendapatan pelaku UMKM. Anggota pelaku UMKM yang menerima pembiayaan murabahah, usaha mereka memiliki perkembangan yang baik disisi stabilitas pendapatan, kepemilikan alat-alat produksi, jumlah tenaga kerja yang dapat memenuhi kebutuhan keluarganya yang sebelumnya belum terpenuhi.

Menurut teori bahwa tujuan dari pembiayaan terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari usahanya.

Didukung dengan teori Agustianto pendapatan mereka adalah gaji yang mereka dapatkan dari hasil bekerja sama selama sebulan, tetapi ada hal lainnya yang dikategorikan sebagai pendapatan diantaranya:

- a. Gaji, upah, komisi
- b. Penghasilan dari usaha sendiri
- c. Pendapatan dari hasil usaha/investasi
- d. Uang pemberian, hadiah, beasiswa
- e. Dana JAMSOSTEK
- f. Dana Pension
- g. Tunjangan perceraian dan tunjangan anak.<sup>109</sup>

Pada teori Jenning dan Beaver Sholeh juga, menyatakan bahwa untuk mengukur apakah usaha tersebut mengalami perkembangan atau peningkatan yang baik, maka hal itu dapat dilihat melalui adanya penambahan laba, pertumbuhan volume, tenaga kerja, dan pengembalian investasi. Sedangkan menurut teori Kim dan Choi (1994), Hadjimanolis (2000), Luo (1999), Lee dan Miller (1996), Miles et al (2000), dalam Soleh (2008), untuk mengukur kinerja suatu perusahaan kecil dapat dilihat dan diukur dengan memperhatikan beberapa hal berikut, yaitu adanya

---

<sup>109</sup> Agustianto dan Lutfi T Rizki, *Fiqh Perencanaan Keuangan Syariah*, (Depok: Mudamapan Publishing, 2010),h.89

peningkatan pendapatan, peningkatan penjualan, peningkatan pangsa pasar, peningkatan jumlah karyawan.

Dina Camelia dan Ahmad Ajib juga mengungkapkan bahwa pembiayaan murabahah dapat meningkatkan pendapatan usaha dan meningkatkan jumlah tenaga kerja pelaku usaha yang menerima pembiayaan murabahah.<sup>110</sup>

Hasil penelitian ini sejalan dengan dengan hasil penelitian Novita dkk bahwa pendapatan UMKM setelah menerima pembiayaan murabahah mengalami peningkatan jika dibandingkan dengan sebelum menerima pembiayaan murabahah.

Kontribusi Pembiayaan murabahah tidak hanya dapat meningkatkan pendapatan, namun juga dapat mengurangi angka pengangguran dan kesejahteraan. Selain itu hasil penelitian Hafni dan Jansen juga menyatakan bahwa pembiayaan murabahah berpengaruh positif terhadap pendapatan nasabah usaha mikro.<sup>111</sup>

---

<sup>110</sup> Dina Camelia dan Ahmad Ajib Ridlwan, *Peran pembiayaan murabahah terhadap perkembangan usaha dan kesejahteraan pelaku umkm pasar tradisional*, Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Surabaya, Jurnal Ekonomi Islam Volume 1 Nomor 3, Tahun 2018 Halaman 195-204

<sup>111</sup> Layla Hafni dan Jansen, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Pendapatan Nasabah Nikro PT. BPRS Berkah Dana Fadhillah Air Tiris Kabupaten Kampar*, Program studi Manajemen STIE Bangkinang, Jurnal tahun 2017