

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Efektivitas

1. Pengertian Efektivitas

Efektivitas berasal dari kata “efektif” yang memiliki arti berhasil atau sesuatu yang dijalankan memiliki hasil yang baik.¹² Konsep efektivitas mencakup berbagai faktor di dalam maupun di luar manajemen.¹³ Efektivitas ialah hubungan antara hasil dengan tujuannya. Semakin besar kontribusi hasil yang didapat terhadap pencapaian tujuan, maka semakin efektif manajemen atau kegiatan tersebut.

Efektivitas juga dapat diartikan sebagai eksploitasi sumber daya, sarana serta prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah barang atau jasa kegiatan yang dijalankannya. Efektivitas menunjukkan keberhasilan dari sudut tercapai atau tidaknya sasaran yang telah ditetapkan. Namun jika hasil kegiatan semakin mendekati sasaran itu artinya efektivitas yang dihasilkan juga tinggi.¹⁴

2. Indikator Efektivitas

Untuk mengukur efektivitas manajemen tentu dibutuhkan suatu indikator. Pendekatan pengukuran efektivitas ini setidaknya ada lima hal

¹² Moh. Pabundu Tika, *Budaya Organisasi dan Peningkatan Kinerja Perusahaan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), hal. 129.

¹³ Donni Juni Priansa dan Agus Garnida, *Manajemen Perkantoran Efektif, Efisien dan Profesional*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 11.

¹⁴ Sondang P. Siagian, *Definisi Efektivitas*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2001), hal. 24.

yang dijadikan sebagai indikator efektivitas sebuah manajemen, antara lain adalah sebagai berikut:

1) Ketepatan waktu

Waktu dapat mengukur keberhasilan suatu kegiatan yang dilakukan di sebuah manajemen. Penerapan waktu yang tepat akan menciptakan efektivitas pencapaian tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

2) Ketepatan perhitungan biaya

Dalam artian tidak mendapati kekurangan juga sebaliknya tidak mendapati kelebihan pembiayaan sampai suatu kegiatan tersebut dapat dilaksanakan dan terselesaikan dengan baik.

3) Ketepatan dalam menentukan pilihan

Dalam menentukan suatu pilihan perlu melewati proses, sehingga dapat menemukan yang terbaik dan yang terjujur.

4) Ketepatan dalam melakukan perintah

Keberhasilan aktivitas manajemen dipengaruhi oleh kemampuan pimpinan, sebagai contoh kemampuan dalam memberi perintah. Jika perintah yang diberikan kurang jelas dan tidak dapat dipahami maka akan mengalami kegagalan yang akan merugikan manajemen.

5) Ketepatan sasaran

Penentuan sasaran yang tepat baik yang ditetapkan secara individu maupun secara manajemen sangat menentukan keberhasilan

aktivitas sebuah manajemen. Demikian pula sebaliknya, jika sasaran itu kurang tepat, maka akan menghambat pelaksanaan berbagai kegiatan itu sendiri.¹⁵

3. Pendekatan Efektivitas

Adapun kriteria untuk mengukur efektivitas suatu organisasi ada 3 pendekatan yang dapat digunakan, yaitu:

- 1) Pendekatan Sumber (*resource approach*) ialah mengukur efektivitas dari pemasukan.
- 2) Pendekatan Proses (*process approach*) adalah untuk melihat sejauh mana efektivitas pelaksanaan program dari semua kegiatan proses internal atau mekanismen organisasi.
- 3) Pendekatan Sasaran (*goals approach*) dimana pusat perhatian pada output, mengukur keberhasilan organisasi untuk mencapai hasil (*output*) yang sesuai dengan rencana.¹⁶

4. Aspek-aspek Efektivitas

Efektivitas merupakan kemampuan suatu perusahaan dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan secara tepat. Pencapaian sasaran yang telah ditetapkan berdasarkan pada ukuran ataupun standar yang berlaku mencerminkan suatu perusahaan tersebut telah memperhatikan efektivitas operasionalnya. Aspek-aspek efektivitas yaitu antara lain.

¹⁵ Gary Jonathan Mingkid, dkk, “Efektivitas Penggunaan Dana Desa...”. hal. 3-4

¹⁶ Ulber Silalahi, *Asas-Asas Manajemen*, (Bandung: Refika Aditama, 2015), hal. 416.

- 1) Keterlibatan yaitu suatu perlakuan yang membuat staf merasa dipentingkan dalam sebuah kegiatan, sehingga membuat staf bertanggungjawab atas tindakan yang dilakukan.
- 2) Konsisten yaitu tingkat kesepakatan anggota terhadap asumsi dasar dan nilai-nilai inti organisasi.
- 3) Adaptasi yaitu kemampuan sebuah organisasi untuk menginterpretasikan pengaruh lingkungan terhadap suatu organisasi.
- 4) Misi yaitu segi budaya yang menunjukkan tujuan inti dari organisasi yang menjadikan anggota tersebut teguh dan fokus terhadap suatu hal yang penting dalam sebuah organisasi.

B. Bank BRI Syariah (BSI)

1. Pengertian BRI Syariah (BSI)

Bank syariah terdiri dari dua kata, yaitu bank dan syariah. Secara terminologi, bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.¹⁷ Sedangkan syariah berarti hukum atau aturan yang diturunkan Allah melalui Rasul-Nya yang mulia untuk umat manusia agar mereka keluar dari kegelapan ke dalam terang dan mendapatkan petunjuk ke arah yang lurus. Jadi bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip

¹⁷ Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Fajar Media Press, 2011), hal. 11.

syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

Salah satu Bank Umum Syariah di Indonesia adalah BRI Syariah yang kini menjadi Bank Syariah Indonesia. Awal mula berdirinya BRI Syariah berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada tanggal 19 Desember tahun 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia (BI) pada tanggal 16 Oktober tahun 2008 melalui surat Nomor: 10/67/KEP/GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November tahun 2008, PT. Bank BRI Syariah resmi beroperasi. Selanjutnya merubah kegiatan usahanya yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Sudah lebih dari 2 tahun, BRI Syariah hadir sebagai sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial berdasarkan kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan yang lebih bermakna. BRI Syariah melayani nasabah dengan pelayanan prima dan menawarkan beraneka produk yang sesuai dengan harapan nasabah dengan prinsip syariah. Aktivas BRI Syariah semakin kokoh setelah pada tanggal 19 Desember tahun 2008 ditandatanganinya akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero),

Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRI Syariah yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari tahun 2009.¹⁸

Kemudian PT Bank Syariah Indonesia Tbk disebut dengan BSI, resmi beroperasi pada tanggal 1 Februari 2021. BSI merupakan bank syariah terbesar di Indonesia hasil penggabungan (merger) tiga bank syariah dari Himpunan Bank Milik Negara, yaitu PT Bank BRI Syariah (BRIS), PT Bank Syariah Mandiri (BSM), PT Bank BNI Syariah (BNIS). Terobosan kebijakan pemerintah untuk melakukan merger tiga bank syariah ini diharapkan dapat memberikan pilihan lembaga keuangan baru bagi masyarakat sekaligus mampu mendorong perekonomian nasional.

2. Fungsi Utama Bank Syariah

Berikut beberapa fungsi utama Bank Syariah, adalah:

a. Penghimpunan Dana Masyarakat

Fungsi bank syariah yang pertama adalah menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana.

b. Penyalur Dana kepada Masyarakat

Menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan. Masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari bank syariah asalkan dapat memenuhi semua ketentuan dan persyaratan yang berlaku.

c. Pelayanan Jasa Bank

Fungsi bank syariah disamping menghimpun dana dan menyalurkan

¹⁸ Yulia Anggraini, "Persepsi Karyawan Perempuan Terhadap Posisi Account Officer (Studi Pada Karyawan Perempuan Di PT BRI Syariah Kantor Cabang Madiun)". *Jurnal Ekonomi Syariah*. ISSN: 2622-6902. Vol. 1 No. 2. 2018, hal. 38

dana kepada masyarakat, bank syariah juga memberikan pelayanan jasa perbankan kepada nasabahnya. Pelayanan jasa bank syariah ini diberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya.

3. Peran Bank Syariah

Peran bank syariah sebagai lembaga bisnis keuangan, antara lain dimana manajerial bank syariah memiliki tanggung jawab terhadap *shareholders* dalam menjalankan modal untuk memperoleh laba, memiliki tanggung jawab moral dalam membantu kalangan ekonomi lemah dan marginal, guna mengurangi beban kehidupan yang dialami oleh masyarakat sekitar, bank syariah juga sebagai institusi keuangan masih dipandang sebagai perusahaan yang bonafid dari sisi kelas bisnisnya.¹⁹

4. Prinsip Perbankan Syariah

Di dalam mengoperasikan perbankan syariah dikenal beberapa prinsip-prinsip pengelolaan kegiatan usaha perbankan syariah. Adapun prinsip-prinsip tersebut pada garis besarnya sebagai berikut:

1) Prinsip Keadilan

Prinsip ini tercermin dari penerapan imbalan atas dasar bagi hasil dan pengambilan margin keuntungan yang disepekatkan bersama antara bank dengan nasabah.

2) Prinsip Kesederajatan

¹⁹ Subaidi, "Peran Dan Fungsi Perbankan Syariah Perspektif Sosio-Kultur". *Istidlal*. Vol. 2 No. 2. 2018, hal. 115-116

Bank Syariah menempatkan nasabah pembiayaan dana, nasabah pengguna dana, maupun bank pada kedudukan yang sama dan sederajat. Hal ini tercermin dalam hak, kewajiban, resiko, dan keuntungan yang berimbang antara nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana, maupun bank.

3) Prinsip Ketentraman

Produk-produk Bank Syariah telah sesuai dengan dan kaidah muamalah Islam, antara lain tidak adanya unsur riba serta penerapan zakat harta. Dengan demikian nasabah akan merasakan ketentraman lahir dan batin.²⁰

5. Landasan Hukum Perbankan Syariah

Dasar hukum mengenai Perbankan Syariah mengacu pada Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008. Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.²¹

Sedangkan hukum Perbankan Syariah di dalam Al-Quran terdapat dalam

يَأْيُهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Dan terdapat juga dalam Al-Hadits yang dishahihkan oleh al-Hakim, dari Abu Hurairah: “Sesungguhnya Allah SWT berfirman: “Aku pihak

²⁰ Ayief Fathurrahman, “Meninjau Ulang Landasan Normatif Perbankan Syariah Di Indonesia”. *Al-Mawarid*. Vol. XI No. 1, 2010, hal. 7

²¹ Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah

ketiga dari dua orang yang bersyariat selama salah satunya tidak mengkhianati temannya.”²²

C. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Dalam masyarakat Indonesia, selain dikenal istilah utang- piutang juga dikenal istilah kredit dalam perbankan konvensional dan istilah pembiayaan dalam perbankan syariah. Utang-piutang biasanya digunakan oleh masyarakat dalam konteks pemberian pinjaman kepada pihak lain. Seseorang yang meminjamkan hartanya kepada orang lain, maka ia dapat disebut telah memberikan utang kepadanya. Adapun istilah kredit atau pembiayaan lebih banyak digunakan oleh masyarakat pada transaksi perbankan dan pembelian yang tidak dibayar secara tunai.

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Untuk itu, sebelum masuk pada masalah pengertian pembiayaan perlu diketahui apa itu bisnis. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Dengan kata lain, bisnis merupakan aktivitas berupa pengembangan aktivitas ekonomi dalam bidang jasa, perdagangan, dan industri guna untuk mengoptimalkan nilai keuntungan. Pembiayaan atau financing ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

²² Muhammad Ardy Zaini, “Konsep Al-Quran Dan Al-Hadits Tentang Operasional Bank Syariah”. *Iqtishoduna*. Vol. 4 No. 1. 2014, hal. 34

Dalam sudut pandang perbankan syariah tidak mengenal yang namanya kredit, namun lebih dikenal dengan istilah pembiayaan. Pembiayaan dapat diartikan sebagai pendanaan yang dikeluarkan oleh pihak perbankan syariah guna untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Pembiayaan ialah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.²³

Dalam arti sempit pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah. Dalam melaksanakan pembiayaan tidak boleh keluar dari lima segi aturan-aturan atau norma-norma Islam yaitu:

- a. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga.
- b. Pengenalan pajak atau pemberian sedekah, zakat.
- c. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan nilai islam.
- d. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan maysir atau judi dan gharar (ketidakpastian).
- e. Penyediaan tafakul (asuransi islam).

2. Unsur-Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian, pemberian pembiayaan adalah pemberian

²³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: STI Manajemen YKPN, 2002), hal. 304.

kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal diatas, unsur-unsur pembiayaan antara lain:

- a. Bank Syariah, merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.
- b. Mitra usaha/nasabah, yaitu pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.
- c. Kepercayaan, yaitu pihak bank memberikan kepercayaan kepada penerima pembiayaan bahwa nasabah akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.
- d. Akad, yaitu perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah.
- e. Risiko, merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak kembali.
- f. Jangka waktu, merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah.
- g. Balas jasa, yaitu nasabah membayar sejumlah dana sesuai dengan akad yang telah disepakati.²⁴

²⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), hal. 107-108.

3. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dapat dibedakan menjadi kelompok tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat makro.

Tujuan pembiayaan secara makro, yaitu:

- a. Peningkatan ekonomi umat, masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatnya taraf ekonomi.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan aktivitas pembiayaan.
- c. Meningkatkan produktivitas, dengan adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru, dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha akan menyerap tenaga kerja.

Sedangkan tujuan pembiayaan secara mikro, yaitu:

- a. Upaya memaksimalkan harta, setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi yaitu menghasilkan laba usaha.
- b. Upaya memaksimalkan risiko, usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba yang maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang timbul.

- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
- d. Penyaluran kelebihan dana, dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana maka pembiayaan dapat menjadikan jembatan dalam menyeimbangkannya.²⁵

4. Jenis-jenis Pembiayaan di BRI Syariah (BSI)

Lembaga perbankan merupakan inti dari sistem keuangan dari setiap negara. Bank adalah lembaga keuangan yang menjadi tempat bagi orang-perorangan, badan-badan usaha swasta, badan-badan milik negara, bahkan lembaga-lembaga pemerintahan yang menyimpan dana-dana yang dimilikinya. Melalui kegiatan perkreditan dan berbagai jasa yang diberikan, bank melayani kebutuhan pembiayaan serta melancarkan mekanisme sistem pembayaran bagi semua sektor perekonomian.

Jenis-jenis pembiayaan di BRI Syariah (BSI) pada dasarnya terbagi menjadi dua, diantaranya:

a. Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *murabahah*, penjual harus memberitahu harga pokok yang di beli dan menentukan keuntungan sebagai tambahannya. *Murabahah* dapat dilakukan

²⁵ Rahmat Ilyas, Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah, *Jurnal Penelitian* Vol. 9 No. 1, hal. 7

dengan dua cara yaitu pembelian dengan pemesanan dan tanpa pesanan. Dominasi pembiayaan *murabahah* menunjukkan bahwa pembiayaan tersebut mempunyai banyak keuntungan bagi bank syariah. Pertama kepastian pembeli, dimana bank syariah tidak akan membelikan suatu barang kecuali sudah ada pembelinya. Kedua, kepastian keuntungan, dimana bank syariah dapat memastikan keuntungan atas suatu barang yang dijualnya. Ketiga, pembiayaan *murabahah* lebih mudah diaplikasikan pada saat sekarang ini.²⁶

b. Pembiayaan *Wakalah*

Wakalah merupakan pemberian kuasa kepada pihak lain untuk mengerjakan sesuatu. Selain itu *wakalah* dapat diartikan juga dengan akad pemberian kuasa kepada penerima kuasa untuk melaksanakan suatu tugas atas nama pemberi kuasa. Akad pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak (*muwakkil*) kepada pihak lain (wakil) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan.²⁷

D. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Al-Murabahah yaitu, pembiayaan dari bank syariah yang diberikan kepada ummat untuk tujuan pembelian barang-barang kebutuhan modal kerja, investasi ataupun konsumtif dengan syarat

²⁶ Lukman Hakim dan Amelia Anwar, “Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum Di Indonesia”. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam*. EISSN: 2581-2874. Vol. 1 No. 2. 2017, hal. 214

²⁷ Abdul Azis, dkk, “Akad Wakalah Menjadi Penyebab Pembiayaan Murabahah Bergeser Dari Transaksi Jual Beli Menjadi Transaksi Jasa”. *Jurnal Komunikasi Antar Perguruan Tinggi Islam*. Vol. XIX No. 2. 2020, hal. 234

nasabah memiliki usaha atau pekerjaan dengan sumber pengembalian yang pasti atau tetap. Pembiayaan diberikan dengan dasar atau prinsip jual beli, dimana bank syariah akan membelikan barang kebutuhan nasabah dan menjualnya kepada nasabah dengan harga jual sesuai kesepakatan kedua belah pihak dan jangka waktu serta mekanisme pembayaran atau pengembalian disesuaikan dengan kemampuan atau keuangan nasabah.²⁸

2. Rukun dan Syarat-Syarat dalam Akad Pembiayaan *Murabahah*

Berkaitan dengan rukun dan syarat-syarat akad *murabahah* dalam kaidah muamalat Islam adalah sebagai berikut.

Rukun akad *murabahah*:

- 1) Ada Penjual (*ba'i*)
- 2) Ada Pembeli (*musytari*)
- 3) Ada Barang (*mabi'*)
- 4) *Sighat* dalam bentuk ijab qabul

Penjual dalam hal ini adalah pihak bank, yaitu bank yang berprinsip syariah yang akan memberikan pembiayaan. Pembeli (*musytari*) adalah nasabah yang akan menerima pembiayaan. Barang (*mabi'*) adalah barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan disebut objek akad. Sedangkan *sighat* dalam bentuk ijab qabul. Ijab adalah perkataan penjual, sedangkan qabul merupakan perkataan pembeli.

Adapun syarat-syarat dalam akad *murabahah* adalah:

²⁸ Fitria Eka Yudiana, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Salatiga: STAIN Salatiga Press, 2014), hal. 94

- 1) Pembeli (*musytari*) hendaklah betul-betul mengetahui modal sebenarnya dari suatu barang yang hendak dibeli.
- 2) Penjual dan pembeli hendaklah setuju dengan kadar hitungan atau tambahan harga yang ditetapkan tanpa ada sedikitpun paksaan.
- 3) Barang yang dijual belikan bukanlah barang ribawi (semua barang yang dapat mendatangkan riba).
- 4) Sekiranya barang tersebut telah dibeli dari pihak lain, jual beli yang pertama itu harus sah menurut perundang-undangan Islam.²⁹

3. Jenis-jenis Pembiayaan *Murabahah* di Perbankan Syariah

Murabahah sesuai jenisnya dapat dikategorikan sebagai berikut:

- 1) *Murabahah* tanpa pesanan artinya ada yang beli atau tidak pihak bank sudah menyediakan barang.
- 2) *Murabahah* berdasarkan pesanan artinya bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apa bila ada pesanan barang dari nasabah. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat dikategorikan dalam:
 - a. Sifatnya mengikuti artinya barang tersebut harus dibeli oleh nasabah.
 - b. Sifatnya tidak mengikuti artinya walaupun nasabah sudah memesan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut. Janji pemesan untuk membeli barang dalam *murabahah* dapat mengikat bisa juga tidak. Beberapa ulama syariah modern berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut itu bisa

²⁹ Baidhowi, "Rekonstruksi Akad *Murabahah* (Studi Akad *Murabahah* Di Bmt SM NU Pekalongan)". *Jurnal Pemikiran Hukum dan Hukum Islam*. Vol. 8 No. 2. 2017, hal. 227

mengikat pemesan. Terlebih lagi jika nasabah pergi begitu saja meninggalkan bank maka akan sangat mengikat dari pihak bank tersebut, demi menghindari kemudharatan.

4. Tipe-tipe Penerapan *Murabahah* dalam Praktek Perbankan Syariah

Ada beberapa tipe penerapan *murabahah* dalam praktik perbankan syariah yang kesemuanya dapat dibagi menjadi tiga kategori besar, yaitu:

- 1) Tipe Pertama, penerapan *murabahah* adalah tipe konsisten terhadap fiqih muamalah. Dalam tipe ini bank membeli dahulu barang yang akan dibeli oleh nasabah setelah ada perjanjian sebelumnya. Setelah barang dibeli atas nama bank kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan sesuai kesepakatan. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (*cash*), atau tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu.
- 2) Tipe Kedua mirip dengan tipe yang pertama, tapi perpindahan kepemilikan langsung dari supplier kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan bank langsung kepada penjual pertama/supplier. Nasabah selaku pembeli akhir menerima barang setelah sebelumnya melakukan perjanjian *murabahah* dengan bank. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (*cash*), atau tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Transaksi ini lebih dekat dengan *murabahah* yang asli, tapi rawan dari masalah legal. Dalam beberapa kasus ditemukan adanya klaim nasabah bahwa

mereka tidak berhutang kepada bank, tapi kepada pihak ketiga yang mengirimkan barang.

- 3) Tipe Ketiga ini yang paling banyak dipraktekkan oleh bank syariah. Bank melakukan perjanjian *murabahah* dengan nasabah, dan pada saat yang sama mewakili (akad *wakalah*) kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya. Dana lalu dikredit ke rekening nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima uang. Tanda terima uang ini menjadi dasar bagi bank untuk menghindari klaim bahwa nasabah tidak berhutang kepada bank karena tidak menerima uang sebagai sarana pinjaman. Tipe kedua ini bisa menyalahi ketentuan syariah jika bank mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, sementara akad jual beli *murabahah* telah dilakukan sebelum barang, secara prinsip, menjadi milik.³⁰

5. Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah*

Dasar hukum *murabahah* adalah sebagai berikut.

a. Al-Qur'an

Ayat-ayat Al-Qur'an yang secara umum membolehkan jual beli, diantaranya adalah firman Allah:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “....Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS. Al-Baqarah: 275).

³⁰Kariyono, “Implementasi Jual Beli *Murabahah* Dalam Lembaga Keuangan Syariah”. *Tahkim*. Vol. XV No. 2. 2019, hal. 230

Ayat ini menunjukkan bolehnya melakukan transaksi jual beli dan *murabahah* merupakan salah satu bentuk dari jual beli.

Dan firman Allah:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Rabbmu” (QS. Al-Baqarah: 198).

Berdasarkan ayat di atas, maka *murabahah* merupakan upaya mencari rezeki melalui jual beli.

b. As-Sunnah

Sabda Rasulullah SAW: “pendapatan yang paling *afdhal* (utama) adalah hasil karya tangan seseorang dan jual beli yang mambur”. (HR. Ahmad Al Bazzar At-Thabrani)

1) Hadits dari riwayat Ibnu Majah, dari Syuaib “Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran secara tangguh, *muqaradhah* (nama lain dari *mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk dijual” (HR. Ibnu Majah).

2) Sebuah riwayat dari Ibnu Mas’ud, menyebutkan bahwa boleh melakukan jual beli dengan mengambil keuntungan satu dirham atau dua dirham untuk setiap sepuluh dirham harga pokok.

c. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 4/DSN-MUI/IV/2000, tentang *murabahah*.³¹

³¹ Muhammad Ismail, “Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Islam”, *Jurnal Pendidikan dan Pranata Islam*. Vol. 10 No. 2. 2015, hal. 153

6. Skema Akad *Murabahah*

Gambar 2.1
Skema *Murabahah* Bank Syariah³²



Dalam transaksi ini ada tiga pihak yang terlibat:

1. Pemesan (nasabah)
2. Penjual barang (contoh: dealer)
3. Lembaga keuangan (bank)

Tahapan transaksi yang dilakukan bank syariah dari skema yang tertera pada Gambar 2.1 yaitu sebagai berikut:

1. Nasabah mengajukan permohonan untuk pengadaan barang, dan pihak bank melakukan observasi mengenai kelayakan nasabah.
2. Jika permohonan nasabah diterima, bank melakukan transaksi jual beli kredit dengan nasabah. Nasabah bayar uang muka, selebihnya akan dibayar dengan cara dicicil selama rentang waktu yang ditetapkan bank.

³² Ammi Nur Baits, Skema Murabahah Syariah, diakses dari <https://pengusahamuslim.com/4942-skema-murabahah-syariah.html>, pada tanggal 25 April 2021, pukul 07.00

3. Bank membeli barang ke dealer secara tunai, agar barang langsung diantar ke nasabah.
4. Nasabah wajib membayar cicilan ke pihak bank setelah barang diterima.
5. Keuntungan yang diperoleh bank dari selisih antara harga dealer dengan harga nasabah.

E. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

1. Pengertian UMKM

Pengertian UMKM oleh pakar atau lembaga pemerintah pada dasarnya hamper sama. Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang UMKM menurut versi Bank Indonesia bahwa pengertian UMKM tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.³³

2. Peran dan Fungsi UMKM

Usaha mikro berperan penting untuk membangun perekonomian negara terkhususnya terhadap ekonomi masyarakat sekitar untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari terlebih masa yang akan mendatang. Dalam hal ini peran usaha mikro sangat besar terhadap kegiatan ekonomi masyarakat. UMKM mempunyai peran yang sangat penting dalam pertumbuhan perekonomian di Indonesia. UMKM eksistensinya telah terbukti mampu dalam perekonomian di Indonesia dalam berbagai keadaan.

Saat terjadi krisis moneter yang melanda Indonesia pada tahun 1998 dibandingkan perusahaan besar keberadaan usaha berskala kecil dan menengah relative mampu bertahan. Hal ini karena usaha berskala kecil kebanyakan tidak terlalu tergantung pada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing. Sehingga, saat terjadi fluktuasi nilai tukar, perusahaan berskala besar yang kebanyakan menggunakan pinjaman dengan mata uang asing paling berpotensi mengalami dampak krisis.

³³ Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Terbukti UMKM bersama dengan Koperasi yang telah diwadahi secara khusus di bawah naungan Kementerian Koperasi dan UMKM. Sebagai wujud perhatian khusus yang tinggi diberikan oleh pemerintah kepada para pengusaha UMKM tersebut sebagai penyangga ekonomi rakyat kecil. Apalagi keberadaan UMKM secara langsung mampu memberikan dampak terhadap peningkatan kehidupan masyarakat bawah.

UMKM memiliki tiga peran dan fungsi pada perekonomian Indonesia. Beberapa peran dan fungsi tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Sebagai salah satu sarana untuk mengentaskan masyarakat dari kemiskinan. Hal ini dikarenakan tingginya angka penyerapan tenaga kerja oleh UMKM.
- 2) Sebagai sarana untuk lebih pemeratakan tingkat perekonomian masyarakat kecil.
- 3) Sebagai salah satu sumber pemasukan devisa bagi negara. Peran UMKM mampu memberikan devisa yang cukup besar sebagai salah satu penerimaan bagi negara. UMKM Indonesia saat ini dapat dikatakan sudah maju dan telah mampu memasuki pangsa pasar baik skala nasional bahkan internasional.

3. Manfaat UMKM dalam Kesejahteraan Masyarakat

Ada beberapa manfaat UMKM dalam kesejahteraan masyarakat, yaitu sebagai berikut:

- 1) Penyumbang terbesar produk domestik, manfaat bisnis sektor UMKM adalah meningkatnya produk yang dihasilkan oleh dalam negeri. Produk-produk yang ada tidak hanya akan merambah pasar nasional saja tapi juga produk dalam negeri bisa merambah pasar internasional. Produk lokal banyak diminati oleh banyak orang contohnya produk kerajinan. Produk kerajinan dari Indonesia juga banyak yang terkenal sampai di luar negeri.
- 2) Terbukanya lapangan pekerjaan, tidak dapat disangkal lagi bahwa sektor UMKM secara tidak langsung membuka peluang bagi orang-orang untuk mendapatkan pekerjaan. Hal ini bisa membantu pemerintah mengurangi jumlah angka pengangguran yang ada.
- 3) Solusi masyarakat kelas menengah, modal yang diperlukan untuk membuka usaha dalam sektor UMKM ini tidaklah susah. Bisa dikatakan mudah. Banyak sudah lembaga pemerintah yang membantu untuk memberikan bantuan dana modal dengan jumlah nilai kredit yang kecil saat ini bank juga memberikan jaminan-jaminan pinjaman modal dengan nilai perkreditan yang kecil.
- 4) Operasional yang fleksibel, struktur kepemimpinan dalam sektor UMKM relatif tidak besar. Setiap kepemimpinan mempunyai wewenang dan tanggung jawab masing-masing. Tidak hanya itu

biasanya untuk bisnis sektor UMKM lebih cenderung memikirkan selera konsumen dan *trend* yang berkembang saat ini.³⁴

4. Karakteristik UMKM

Karakteristik UMKM merupakan kondisi faktual yang melekat pada aktivitas usaha maupun perilaku usaha dalam menjelaskan usahanya. Karakteristik pun menjadi pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala usaha. Menurut Bank Dunia, UMKM terbagi atas:

- 1) Usaha mikro dengan jumlah karyawan 10 orang.
- 2) Usaha kecil dengan jumlah karyawan 30 orang.
- 3) Usaha menengah dengan jumlah karyawan hingga 300 orang.

Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok yaitu:

- 1) UMKM sektor informal.
- 2) UMKM mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- 3) Usaha kecil dan dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama dan ekspor.
- 4) *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakup dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

³⁴ Kadani dan Ninik Srijani, "Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Equilibrium*. Vol. 8 No. 2. 2020, hal. 195-197

Selain itu, berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM memiliki karakteristik tersendiri antara lain:

- 1) Kualitas komoditi belum standar, karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan dalam bentuk *handmade* sehingga standar kualitasnya beragam.
- 2) Desain produknya terbatas karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.
- 3) Jenis produk yang terbatas karena UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila terdapat permintaan model baru, UMKM sulit untuk memenuhinya dan jika menerimanya maka memerlukan waktu lama dalam pengerjaannya.
- 4) Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas sehingga konsumen kesulitan.
- 5) Bahan baku kurang terstandar, karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.
- 6) Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna, karena produksi belum teratur dan biasanya produk-produk yang dihasilkan sering apa adanya.³⁵

³⁵ Syaakir Sofyan, "Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Perekonomian Indonesia". *Bilancia*. Vol. 11 No. 1. 2017, hal. 42-47

5. Tantangan dan Masalah Pengembangan Sektor UMKM

Masih banyaknya permasalahan yang dihadapi oleh UMKM membuat kemampuan UMKM berkiprah dalam perekonomian nasional tidak dapat maksimal. Hal ini dapat dilihat meski banyak yang terlibat dalam pengembangan UMKM, namun tugas pengembangan UMKM yang dilimpahkan kepada instansi-instansi tersebut diwarnai isu negatif misalnya politisasi terhadap UMKM, serta pemberian dana subsidi JPS yang tidak jelas dan tidak terarah. Demikian juga BUMN untuk menyisihkan labanya 1-5% juga tidak dikelola dan dilaksanakan dengan baik. Selain itu, kredit perbankan juga sulit untuk diakses oleh UMKM, diantaranya adalah karena prosedur yang rumit serta banyaknya UMKM yang belum bankable. Maka dari itu hadirilah koperasi syariah yang mudah dijangkau oleh masyarakat untuk membantu masyarakat dalam hal permodalan usahanya.

Secara umum UMKM sendiri menghadapi dua permasalahan utama, yaitu masalah finansial dan nonfinansial (organisasi manajemen). Menurut Urata masalah finansial diantaranya adalah:

- a. Kurangnya kesesuaian (terjadinya *mismatch*) antara dana yang tersedia yang dapat diakses oleh UMKM.
- b. Tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan UMKM.
- c. Biaya transaksi yang tinggi, yang disebabkan oleh prosedur kredit yang cukup rumit sehingga menyita banyak waktu sementara jumlah kredit yang dikucurkan kecil.

- d. Kurangnya akses kesumber dana yang formal, baik yang disebabkan oleh ketiadaan bank dipelosok maupun tidak tersedianya informasi yang memadai.
- e. Bunga kredit untuk investasi maupun modal kerja yang cukup tinggi.
- f. Banyaknya UMKM yang belum bankable, baik disebabkan belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan manajerial dan finansial.

Sedangkan termasuk dalam masalah organisasi manajemen (non finansial) diantaranya adalah:

- a. Kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan quality control yang disebabkan minimnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi serta kurangnya pendidikan dan pelatihan.
- b. Kurangnya pengetahuan akan pemasaran, yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh UMKM mengenai pasar, selain karena keterbatasan kemampuan UMKM untuk menyediakan produk/jasa yang sesuai dengan keinginan pasar.
- c. Keterbatasan sumber daya manusia (SDM) serta kurangnya sumber daya untuk mengembangkan SDM.
- d. Kurangnya pemahaman mengenai keuangan dan akuntansi

Selanjutnya menurut Subanar, berbagai kendala yang menyebabkan kelemahan serta hambatan bagi pengelolaan usaha kecil diantaranya menyangkut faktor intern dari usaha kecil di antaranya kecil itu sendiri serta beberapa faktor ekstern, seperti:

- a. Tidak memiliki perencanaan sistem jangka panjang, sistem akuntansi yang memadai, anggaran kebutuhan modal, struktur organisasi dan pendelegasian wewenang, serta alat-alat kegiatan manajerial lainnya yang umumnya diperlukan oleh suatu perusahaan bisnis yang *profit oriented*.
- b. Kurangnya informasi bisnis, hanya mengacu pada instuisi dan ambisi pengelola, lemah dalam promosi.
- c. Kurangnya petunjuk pelaksanaan teknis operasional kegiatan dan pengawasan mutu hasil kerja dan produk, serta sering tidak konsisten dengan ketentuan order/pesanan, yang mengakibatkan klaim atau produk yang ditolak.
- d. Kesulitan modal kerja atau tidak mengetahui secara tepat berapa kebutuhan modal kerja, sebagai akibat tidak adanya perencanaan kas.
- e. Risiko dan utang-utang kepada pihak ketigas ditanggung oleh kekayaan pribadi pemilik.
- f. Umumnya pengelola small-business merasa tidak memerlukan ataupun tidak pernah melakukan studi kelayakan, penelitian pasar, analisis perputaran uang tunai/kas, serta berbagai penelitian lain yang diperlukan suatu aktivitas bisnis.³⁶

³⁶ Idris Yanto Niode, "Sektor UMKM Di Indonesia: Profil, Masalah, Dan Strategi Pemberdayaan". *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis OIKOS-NOMOS*. Vol. 2 No.1. 2009, hal. 3-6

6. Pengertian Pengembangan

Berdasarkan dengan pengembangan UMKM, hal ini dimaksudkan bahwa kemampuan seorang pengusaha dan cara mengelolanya dalam mendirikan sebuah usaha setiap saat.

Dalam sebuah usaha yang sudah direncanakan untuk menambah dan meningkatkan pengetahuan, kemampuan seorang pegawai, dan keterampilan untuk usahanya hal ini dapat didefinisikan sebagai suatu pengembangan. Arti pengembangan lebih merujuk pada peningkatan untuk menambah pengetahuan dan memperbaiki perilaku kerja supaya dapat mengerjakan suatu pekerjaan yang lebih baik di masa sekarang dan yang akan datang dengan cara memberikan pedoman, informasi, arahan pengembangan usaha.

7. Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah

Program pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu instrument untuk menaikkan daya beli masyarakat, pada akhirnya akan menjadi katup pengaman dari situasi krisis moneter. Pengembangan UMKM menjadi sangat strategis dalam menggerakkan perekonomian nasional, mengingat kegiatan usahanya mencakup hampir semua lapangan usaha sehingga kontribusi UMKM menjadi sangat besar bagi peningkatan pendapatan bagi kelompok masyarakat berpendapatan rendah.³⁷

³⁷ Feni Dwi Anggraeni, dkk, "Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensial Internal (Studi Kasus Pada Kelompok Usaha Emping Jagung di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing Kota Malang)". *Jurnal Administrasi Publik*. Vol. 1 No. 6, hal. 1286-1295

F. Penelitian Terdahulu

Pembahasan dalam penelitian ini yaitu mengenai efektivitas produk pembiayaan *murabahah* dalam menunjang pengembangan UMKM. Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu yang juga melakukan penelitian mengenai efektivitas produk pembiayaan *murabahah* dalam menunjang pengembangan UMKM:

Penelitian Nur Fadhilah Ramadhana “Analisis Efektifitas Pembiayaan *Murabahah* Pada PT. Bank Sumut Cabang Medan”, Medan, 2018. Dari hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa cukup efektifnya sistem pembiayaan *murabahah* yang diterapkan dalam hal mendukung keberhasilan distribusi pembiayaan kepada nasabah. Berdasarkan penelitian diatas, penulis menemukan persamaan. Penelitian ini sama-sama membahas terkait efektifitas pembiayaan *murabahah* pada suatu Bank di Sumut Medan. Selain itu juga terdapat ketidaksamaan pada objek penelitian. Penelitian Nur Fadhilah Ramadhan di PT. Bank Sumut Cabang Medan sedangkan penelitian saat ini meneliti di Bank Syariah (BSI) Tulungagung.

Penelitian Isara Abda Noka “Efektivitas Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bank Pembiayaan Rakyat Syari’ah (BPRS) Gayo Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Aceh Tengah”, Aceh Tengah, 2019. Dari hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa pembiayaan yang disalurkan oleh BPRS Gayo untuk pemberdayaan ekonomi masyarakat berlangsung efektif. Berdasarkan penelitian diatas,

penulis menemukan persamaan. Penelitian ini sama-sama menggunakan metode kualitatif dan sama-sama membahas tentang efektivitas pembiayaan, tetapi yang paling efektif yaitu pembiayaan *murabahah*. Selain itu juga terdapat ketidaksamaan pada objek penelitian. Penelitian Isara Abda Noka di BPRS Gayo Aceh Tengah sedangkan penelitian saat ini meneliti di Bank Syariah (BSI) Tulungagung. Dan dalam jurnal tersebut tidak hanya membahas tentang pembiayaan *murabahah* saja tetapi ada juga pembiayaan *mudharabah*.

Penelitian Diyan Pratiwi “Analisis Efektivitas Pembiayaan dan Monitoring pada Pembiayaan di KSP BMT Surya Abadi Jenangan Ponorogo”, Ponorogo, 2018. Dari hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa efektivitas penyaluran pembiayaan di KSP BMT Surya Abadi Jenangan Ponorogo sudah efektif. Berdasarkan penelitian diatas, penulis menemukan persamaan. Penelitian ini sama-sama menggunakan metode kualitatif. Pembahasannya sama tentang efektivitas penyaluran pembiayaan. Selain itu juga terdapat ketidaksamaan pada objek penelitian. Penelitian Diyan Pratiwi di KSP BMT Surya Abadi Jenangan Ponorogo. Sedangkan peneliti saat ini meneliti di Bank Syariah (BSI) Tulungagung. Dan tidak hanya membahas tentang efktivitas pembiayaan saja, tetapi membahas juga tentang monitoring (pengawasan) pembiayaan.

Penelitian Syerli Marlina “Efektivitas Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Kasus BMT Al- Mujahidin Cilacap”, Cilacap, 2021. Dari

hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa penelitian yang telah dilakukan mengenai efektivitas pembiayaan *murabahah* terhadap peningkatan pendapatan UMKM sangat efektif walaupun ditengah pandemi covid-19. Berdasarkan penelitian diatas, penulis menemukan persamaan. Penelitian ini sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Dan membahas tentang efektivitas pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM. Selain itu juga terdapat ketidaksamaan pada objek penelitian. Penelitian Syerli Marlina di BMT Al Mujahidin Cilacap sedangkan peneliti saat ini meneliti di Bank Syariah (BSI) Tulungagung.

Penelitian Daru Luhur Sasmito “Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di KSU BMT Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoarjo”, Sidoarjo, 2019. Dari hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* yang disalurkan oleh KSU BMT Artha Bina Ummat kurang sesuai dengan yang tertuang dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional tentang *Murabahah*. Selain itu digarapkan kepada pelaku usaha mikro untuk tidak mencampur adukkan penggunaan dana pembiayaan dengan kebutuhan yang bersifat konsumtif. Hal ini dilakukan supaya pemanfaatan dana pembiayaan menjadi lebih efektif dan efisien. Berdasarkan penelitian diatas, penulis menemukan persamaan yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif. Dan sama-sama membicarakan kaitannya antara produk pembiayaan *murabahah* dengan UMKM. Selain itu juga terdapat ketidaksamaan pada

objek penelitian. Penelitian Daru Luhur Sasmito berada di KSU BMT Artha Bina Ummat Sidoarjo sedangkan peneliti saat ini meneliti di Bank Syariah (BSI) Tulungagung. Penelitian ini membahas tentang peran pembiayaan *murabahah* bukan membahas tentang efektivitas.