

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia kian lama mengalami peningkatan yang signifikan, dimana dalam setiap aktivitasnya berdasarkan pada nilai-nilai Islam. Lembaga keuangan yang berbasis syariah pertama kali yang berkembang di Indonesia yaitu perbankan syariah. Perbankan syariah memiliki beberapa peran salah satunya yakni sebagai perantara (mediasi) antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana, tujuannya untuk membantu kegiatan ekonomi masyarakat secara mikro dan menstabiliskan perekonomian negara secara makro.² Untuk mencapai tujuan tersebut perbankan menjalankan tiga fungsi utama yaitu pengumpul dana (*funding*), penyalur dana (*financing*), dan pelayanan jasa.³

Lembaga keuangan syariah terbagi menjadi dua yaitu lembaga keuangan bersifat bank dan non bank. Lembaga keuangan yang bersifat bank terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Sedangkan lembaga keuangan non bank antara lain Badan Amil Zakat (BAZ), Badan Perwakafan Nasional, Baitul Mal Wa Tamwil (BMT), Asuransi Syariah, Koperasi Syariah, Obligasi Syariah, dan Badan Arbitrase Syariah Nasional.⁴

² Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hal. 1

³ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hal. 38

⁴ *Ibid.*, hal. 4

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan kekuatan ekonomi yang memegang peranan penting dalam membangun ekonomi rakyat. Di Indonesia peran UMKM selain berperan dalam pertumbuhan pembangunan dan ekonomi. UMKM juga memiliki peranan yang sangat penting dalam mengatasi masalah pengangguran. Tumbuhnya usaha mikro menjadikannya sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja dan pendapatan. UMKM memiliki peran strategis dalam upaya dalam upaya pemerintah memerangi kemiskinan dan pengangguran dengan banyaknya menyerap tenaga kerja.

Saat ini kondisi perekonomian di Indonesia ditopang oleh pengusaha mikro, kecil, dan menengah yang mencapai 99% dari pelaku usaha yang ada di Indonesia. UMKM merupakan segmen bisnis yang tahan dari badai krisis ekonomi yang disebabkan oleh turunnya mata uang rupiah terhadap dollar Amerika. Selain itu UMKM juga sebagai garda terdepan bagi pemerintah dalam mengentaskan kemiskinan karena sektor UMKM merupakan sektor terbesar yang menyerap banyak tenaga kerja sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang merupakan salah satu komponen dari sektor industri pengolahan, secara keseluruhan memiliki andil yang sangat besar terhadap penciptaan kesempatan kerja dan sumber pendapatan. Kota Blitar merupakan salah satu daerah yang dalam perkembangannya tidak luput dari pertumbuhan UMKM setiap tahunnya. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Blitar Tahun 2020, tercatat sebanyak 11.426 jumlah UMKM yang ada di Kota Blitar yang terdiri atas tiga

kecamatan yaitu Sukorejo, Kepanjenkidul, dan Sananwetan dengan 6 kategori jenis usaha yang meliputi Pertanian, Peternakan, Pengrajin, Perindustrian, Perdagangan, dan Jasa.

Tabel 1.1
Jumlah Usaha Mikro Menurut Kecamatan
dan Kategori Usaha di Kota Blitar
Number of Micro Enterprises by Subdistrict in Blitar Municipality
Tahun 2020

Kecamatan/Subdistrict	Pertanian	Peternakan	Pengrajin	Perindustrian	Perdagangan	Jasa	Jumlah
010 Sukorejo	176	27	3	231	3296	531	4264
020 Kepanjenkidul	20	34	54	367	2956	529	3960
030 Sananwetan	39	8	8	92	2532	523	3202
Kota Blitar	235	69	65	690	8784	1583	11426

Sumber : Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Blitar

Source: Agency of Cooperatives and Micro Enterprises of Blitar Municipality

Dilihat dari data di atas, pada tahun 2020 menunjukkan bahwa usaha mikro di Kota Blitar didominasi oleh usaha perdagangan sebanyak 8.784 usaha perdagangan. Pada urutan kedua adalah usaha jasa sebanyak 1.583 usaha. Disusul pada urutan ketiga yaitu usaha perindustrian sejumlah 690 usaha dari total usaha yang ada di tiga kecamatan di Kota Blitar. Selbihnya sebanyak 235 usaha merupakan usaha mikro di bidang pertanian. Kemudian pada kategori usaha peternakan mencapai 69 usaha. Di urutan terakhir usaha pengrajin sejumlah 65 usaha yang ada di Kota Blitar.

Sebagian besar UMKM yang ada di Kota Blitar kurang memiliki pengetahuan dalam mengembangkan usaha serta kurang dalam

keterampilan mengelola usaha yang mereka miliki. Masalah yang mereka hadapi adalah keadaan ekonomi mereka yang lemah sehingga berimbas pada lemahnya permodalan usaha.⁵

Fenomena yang terjadi adalah dimana para pelaku usaha mikro kesulitan mendapatkan modal untuk menjalankan usahanya. Bank konvensional dengan fasilitas bunganya juga kurang mampu mendukung pertumbuhan usaha kecil karena besarnya pengembalian yang harus dibayar dan tidak sebanding dengan pendapatan yang diperoleh oleh para pelaku UMKM. Dengan adanya sistem bagi hasil yang diterapkan oleh bank syariah serta lembaga keuangan syariah seperti BMT ini, diharapkan mampu mengatasi permasalahan tersebut sehingga para pelaku usaha mampu memenuhi kebutuhan modal usahanya.

Akan tetapi perjalanan BMT yang sedang berlangsung saat ini banyak dikritik, karena belum mampu bergerak pada hakikat lembaga keuangan syariah yang sebenarnya. Sehingga akhirnya kehadiran BMT dianggap tidak jauh berbeda bahkan sama dengan perbankan konvensional yang telah lama kehadirannya belum mampu menjawab permasalahan masyarakat secara keseluruhan. Terbatasnya pemahaman dan sosialisasi terhadap masyarakat tentang produk dan system BMT di Indonesia menjadikan perbankan syariah kurang berkembang sebagaimana halnya dengan perbankan konvensional.

Permasalahan umum yang dihadapi oleh pelaku UMKM ialah

⁵<http://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Documents/Profil%20Bisnis%20UMKM.pdf>, diakses pada tanggal 20 Agustus 2021, pukul 11.00 WIB

kesulitan dalam mengembangkan usahanya, yang mana hal tersebut diakibatkan oleh beberapa faktor diantaranya faktor lokasi usaha, sumber daya manusia, strategi pemasaran, dan pembiayaan yang diperoleh untuk mengembangkan usahanya. Lokasi usaha merupakan hal yang cukup relevan terhadap perkembangan usaha, karena lokasi yang strategis akan menentukan seberapa besar kemampuan usaha tersebut diketahui oleh masyarakat.

Pembiayaan murabahah merupakan suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan yang telah disepakati berdasarkan jangka waktu tertentu.⁶ Dalam mendirikan maupun mengembangkan sebuah usaha tentu dibutuhkan dana atau modal yang cukup untuk operasional perusahaan. Sehingga pembiayaan mikro menjadi kebutuhan atau solusi bagi para pelaku UMKM dalam memperoleh tambahan modal untuk mengembangkan usahanya.

Sumber Daya Manusia (SDM) adalah manusia atau orang yang bekerja atau anggota suatu organisasi yang disebut personil, pegawai, karyawan, pekerja, tenaga kerja, dan lain-lain.⁷ SDM merupakan faktor internal dari perusahaan, yang mana kinerja karyawan akan menentukan kualitas produk yang dihasilkan, sehingga apabila kualitas produk baik maka secara otomatis pelanggan akan tertarik dan memberikan

⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 8

⁷ Hadari Nawawi, *Perencanaan Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2003), hal. 37

rekomendasi kepada orang lain untuk mencoba produk tersebut.

Strategi pemasaran yaitu serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan, acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.⁸ Strategi pemasaran menjadi hal yang penting bagi para pelaku UMKM dalam mengembangkan pemasarannya karena seiring dengan perkembangan zaman dan teknologi, maka para pelaku usaha harus mampu menyesuaikan dengan perubahan tersebut sebagai suatu upaya dalam mengembangkan usahanya.

Koperasi menurut Mahmud Syaltut, sebagaimana dikutip oleh Hendi Suhendi yaitu suatu syirkah (kerja sama) yang baru ditemukan oleh para ulama yang besar manfaatnya, seperti memberi keuntungan kepada para anggota pemilik saham, membuka lapangan kerja bagi calon karyawannya, memberi bantuan keuangan dari sebagian hasil usahanya untuk mendirikan tempat (sarana) ibadah, sekolah, dan sebagainya. Sehingga dalam koperasi ini tidak ada unsur kezaliman dan pemerasan, pengelolaannya demokratis dan terbuka serta membagi keuntungan dan kerugian kepada anggotanya sesuai dengan peraturan-peraturan yang berlaku.

Salah satu tugas Koperasi Syariah dalam memberikan fasilitas

⁸ Moh. Rusdi, Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting UD. Berkah Jaya, (*Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, Vol. 6 (2): 2019), hal. 51

penyediaan dana untuk UMKM adalah dengan memberikan pembiayaan.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok koperasi, yaitu memberi fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang defisit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal yaitu:

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditunjukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut UU Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008 Pasal 25: pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang disamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk mudarabah dan musyarakah, transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah dan sewa beli atau ijarah muntahiyah bit tamlik, transaksi jual beli dalam bentuk utang piutang murabahah, salam dan istishna, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk qard, dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah.

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan syariah yang biasanya bergabung dengan PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis dan Usaha Kecil), sehingga BMT mempunyai prioritas untuk membantu masyarakat golongan menengah ke bawah dalam melaksanakan kegiatan

ekonomi khususnya dalam meningkatkan produktivitas usaha mikro.⁹

BMT terdiri atas dua istilah, yaitu *baitul maal* yang lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti zakat, infaq, dan shadaqoh. Sedangkan *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dana dan usaha penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil berdasarkan prinsip syariah.

BMT memiliki fungsi sebagai lembaga keuangan dan juga sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan, BMT bertujuan untuk membantu meningkatkan dan mengembangkan potensi umat dalam program pengentasan kemiskinan, membantu para pengusaha lemah untuk mendapatkan modal pinjaman dan menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah. Pada hakikatnya fungsi BMT sama dengan fungsi bank yaitu menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*), antara pemilik dana (*shahibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudarib*) untuk pengembangan usaha produktif. Dengan itu, BMT selalu berusaha memberikan beberapa pelayanan kepada anggota dengan menawarkan berbagai produk diantaranya tabungan, pembiayaan, dan jasa. *musyrakah*, *murabahah*, *mudharabah*, *salam*, *istishna'*, *qard* Secara umum tabungan memiliki dua jenis yaitu tabungan wadi'ah dan tabungan jangka panjang (*deposito*). Sedangkan pembiayaan ada pembiayaan, *ijarah*, dan IMBT

⁹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2007), hal. 96

(*Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik*).¹⁰

BMT merupakan sebuah Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang memadukan kegiatan ekonomi dan sosial masyarakat setempat. Kegiatan BMT adalah mengembangkan usaha-usaha ekonomi produktif dengan mendorong kegiatan menabung dan membantu pembiayaan kegiatan usaha ekonomi anggota serta masyarakat di lingkungannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.¹¹ Peran Baitul Maal Waa Tamwil (BMT) cukup besar dalam membantu kalangan usaha kecil dan menengah. Peranan BMT tersebut sangat penting dalam membangun kembali iklim yang sehat di Indonesia.

Kelebihan BMT dibanding perbankan adalah keluwesannya dan kecepatannya dalam melayani masyarakat. Persyaratan dan prosedur dibuat sederhana mungkin dengan tetap memperhatikan resiko dan keamanan. BMT melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Sebagai lembaga keuangan, BMT memiliki fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.

BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT Peta Blitar merupakan lembaga keuangan syariah yang memanfaatkan dana dari masyarakat yang berupa simpanan. Keduanya telah lama berdiri dan perkembangannya bisa dibilang pesat, hal ini dapat dilihat dari semakin banyaknya anggota. Kemudian BMT menyalurkan dananya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Salah satu akad yang digunakan

¹⁰Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 pasal 1

¹¹ Lasmiatun, *Perbankan Syariah*, (Semarang: LPSDM, 2010), hal. 23

adalah akad murabahah.

BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar memiliki berbagai macam produk dan jasa. Diantaranya produk penghimpunan dana seperti produk simpanan, tabungan haji, tabungan umrah, tabungan hari raya idul fitri, tabungan pendidikan, tabungan kurban, tabungan tarbiyah, tabungan berjangka,dll. Sedangkan dalam produk penyaluran dana, diberikan melalui pembiayaan seperti Pembiayaan Agunan Tunai, UGT Pembiayaan Jaminan Emas, UGT Modal Usaha Barokah, UGT Muliti Guna Tanpa Agunan, UGT Kendaraan Bermotor Barokah, UGT Pembelian Barang Elektronik, UGT Pembiayaan Kafalah Haji, UGT Multi Jasa Barokah, dan UGT Multi Griya Barokah.¹²

Dari beberapa produk penyaluran dana tersebut, BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo memberikan pelayanan dalam produk pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) dengan akad murabahah untuk mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), karena pada produk tersebut pengaplikasiannya lebih sederhana dan tingkat resiko kerugiannya lebih kecil dibandingkan dengan mudharabah dan musyarakah. Dibawah ini adalah tabel jumlah anggota dan pencairan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar:

¹² <https://bmtugtnusantara.co.id/produk>, diakses pada tanggal 25 September 2021 jam 12:30 WIB

Tabel 1.2
Perkembangan Jumlah Anggota dan
BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar

No	Jenis Pembiayaan	2019	2020	2021
1.	Murabahah	65	54	81
2.	Mudharabah	12	12	12
3.	Rahn	41	50	59
4.	Ijarah	56	63	55
	Total	174	179	207

Sumber: Data BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar

Tabel 1.3
Perkembangan Pencairan Pembiayaan
BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar

No	Jenis Pembiayaan	2019	2020	2021
1.	Murabahah	Rp 1.706.359.000	Rp 1.276.449.000	Rp 1.589.705.000
2.	Mudharabah	Rp 115.450.000	Rp 115.450.000	Rp 115.450.000
3.	Rahn	Rp 187.335.000	Rp 261.141.000	Rp. 293.557.000
4.	Ijarah	Rp 435.657.000	Rp 681.757.000	Rp 546.723.000
	Total	Rp 2.444.801.000	Rp 2.334.797.000	Rp 2.545.435.000

Sumber: Data BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar

Data diatas merupakan jumlah pembiayaan pokok yang telah dicairkan BMT selama 3 tahun terakhir. Nilai pembiayaan ini mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Dilihat dari total pembiayaan secara keseluruhan, tahun 2019 BMT mencairkan pembiayaan hingga 2,5 miliar nilai ini turun di tahun 2020 menjadi 2,3 miliar dan pada tahun 2021 BMT kembali memperoleh kenaikan menjadi 2,5 miliar. Nilai tertinggi terjadi pada tahun 2021. Perkembangan nilai pembiayaan tersebut juga tidak luput dari perkembangan jumlah anggota dan calon anggota pembiayaan. Jumlah anggota dan calon anggota terbanyak selama tiga tahun terakhir terjadi pada tahun 2021 yaitu sebanyak 207 anggota dan calon anggota.

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT PETA Blitar membagi jenis produknya menjadi dua yaitu produk simpanan dan produk pembiayaan. Produk simpanan menggunakan akad wadi'ah yad

dhamanah seperti Tabungan Barokah Umum (TABARUK), Tabungan Haji dan Umrah Terwujud (TAHAJUD), Tabungan Barokah Idul Fitri (TABURI), Tabungan Barokah Qurban (TAFAKUR). Sedangkan produk pembiayaan menggunakan akad musyarakah, mudharabah, murabahah, ijarah, dan rahn. Produk pembiayaan Koperasi Syariah yang sering digunakan untuk membantu pembiayaan UMKM adalah pembiayaan dengan prinsip Murahah. Berikut ini adalah tabel jumlah anggota dan pencairan pembiayaan di KSPPS BMT PETA Blitar:

Tabel 1.4

Perkembangan Jumlah Anggota

KSPPS BMT PETA Blitar

No	Jenis Pembiayaan	2019	2020	2021
1.	Murabahah	215	160	117
2.	Rahn	56	25	45
	Total	271	185	162

Sumber: Data KSPPS BMT PETA Blitar

Tabel 1.3

**Perkembangan Pencairan Pembiayaan
BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar**

No	Jenis Pembiayaan	2019	2020	2021
1.	Murabahah	Rp 1.516.550.000	Rp 1.951.345.500	Rp 2.396.307.000
2.	Rahn	Rp 249.257.000	Rp 184.600.000	Rp. 280.000.000
	Total	Rp 1.765.807.000	Rp 2.135.945.500	Rp 2.676.307.000

Sumber: Data KSPPS BMT PETA Blitar

Data diatas merupakan jumlah pembiayaan pokok yang telah dicairkan BMT selama 3 tahun terakhir. Nilai pembiayaan ini mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Dilihat dari total pembiayaan secara keseluruhan, tahun 2019 BMT mencairkan pembiayaan 1,7 miliar nilai ini naik di tahun 2020 menjadi 2,1 miliar dan pada tahun 2021 BMT kembali memperoleh

kenaikan menjadi 2,6 miliar. Nilai tertinggi terjadi pada tahun 2021. Perkembangan nilai pembiayaan tersebut juga tidak luput dari perkembangan jumlah anggota dan calon anggota pembiayaan. Jumlah anggota dan calon anggota terbanyak selama tiga tahun terakhir terjadi pada tahun 2021 yaitu sebanyak 185 anggota dan calon anggota.

Setiap tahunnya jumlah pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar maupun KSPPS BMT Peta Blitar, terus mengalami perkembangan. Dari kegiatan pembiayaan ini BMT membantu menumbuhkan kembangkan bisnis usaha mikro kecil dan menengah, sebagai upaya mengangkat martabat serta membantu kepentingan kaum fakir miskin. Usaha mikro merupakan salah satu sektor yang memiliki peranan penting dalam perekonomian, namun sektor ini sulit berkembang. Hal ini disebabkan pengusaha mikro yang umumnya berasal dari masyarakat menengah ke bawah dan strategi pemasaran usahanya kurang potensial. Hal ini menjadi peluang bagi BMT dalam rangka pemberdayaan masyarakat melalui sistem pembiayaan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik dalam melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Kualitas Sumber Daya Manusia, Dan Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT Peta Blitar”** yang mana penelitian ini akan dilakukan di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar.

B. Identifikasi / Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, adapun batasan masalah yang akan diteliti, diantaranya:

1. Obyek penelitian yang akan dianalisa hanya difokuskan pada pembiayaan murabahah, kualitas Sumber Daya Manusia (SDM), dan strategi pemasaran menurut data yang diperoleh melalui observasi pada BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar.
2. Penelitian hanya difokuskan pada peningkatan pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang sehubungan dengan hal itu.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang diatas, maka peneliti menyimpulkan terdapat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah pembiayaan murabahah memiliki pengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar?
2. Apakah kualitas sumber daya manusia berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar?
3. Apakah strategi pemasaran berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar?

4. Apakah pembiayaan murabahah, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari rumusan masalah diatas adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar.
2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas sumber daya manusia terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar.
3. Untuk mengetahui pengaruh strategi pemasaran terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar.
4. Untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah, sumber daya manusia, dan strategi pemasaran terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar.

E. Kegunaan Penelitian

Dari pembahasan permasalahan dalam penyusunan skripsi ini diharapkan nantinya dapat berguna baik secara teoritis maupun secara praktis yang dapat diterapkan, terutama:

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi dijadikan bahan acuan atau referensi penelitian selanjutnya dengan tema yang sama, tetapi dengan model dan teknis analisa yang lain sehingga dapat dilakukan verifikasi demi kemajuan ilmu pengetahuan. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan bisa digunakan sebagai sumbangsih perbendaharaan perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah UIN SATU Tulungagung.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Lembaga

Hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan kontribusi sebagai bahan masukan atau sumbangan pemikiran. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar maupun KSPPS BMT PETA Blitar sebagai bahan dalam meningkatkan kualitas pembiayaan khususnya produk pembiayaan murabahah bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

b. Bagi Penelitian Selanjutnya

Hasil penelitian diharapkan bisa memberikan kontribusi atau pikiran yang dijadikan dasar pijakan penelitian sejenis.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

Penelitian menguraikan ruang lingkup dan batasan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Variabel

Pada penelitian ini ditemukan variabel bebas dengan simbol (X) dan variabel terikat dengan simbol (Y). Ditemukan 3 variabel bebas dalam penelitian ini yaitu pembiayaan murabahah (X1), kualitas sumber daya manusia (X2), dan strategi pemasaran (X3). Sedangkan variabel terikat (Y) adalah “peningkatan pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar”.

2. Keterbatasan Penelitian

Guna pembatasan penelitian ini jelas dan terarah maka penelitian perlu dibatasi oleh peneliti yaitu hanya menguji tentang pengaruh pembiayaan murabahah, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar.

G. Penegasan Istilah

Untuk menghindari terjadinya kesalahpahaman dalam menginterpretasi istilah-istilah dalam penelitian ini serta memahami pokok uraian, maka penulis mengemukakan pengertian dari judul “Pengaruh Pembiayaan Murabahah,

Kualitas Sumber Daya Manusia, dan Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar”.

1. Secara Konseptual

a. Pembiayaan Murabahah

Menurut Adiwarman A. Karim pembiayaan murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang telah disepakati antara penjual (bank) dan pembeli (nasabah).¹³

b. Kualitas Sumber Daya Manusia

Menurut Matutina, kualitas kerja atau kualitas sumber daya manusia merupakan kualitas kerja yang mengacu pada kualitas sumber daya manusia seperti pengetahuan, keterampilan dan kemampuan yang dimiliki seorang karyawan.¹⁴

c. Strategi Pemasaran

Menurut Assauri, strategi pemasaran merupakan serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan, acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan

¹³ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Cetakan Ke Tujuh*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hal. 113

¹⁴ Domi C. Matutina, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Gramedia Widia Sarana Indonesia, 2001), hal. 10

yang selalu berubah.¹⁵ gambaran pemikiran oleh seorang pemimpin perusahaan yang diharapkan dapat menciptakan nilai bagi pelanggan sehingga terjadi hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan.

d. Pendapatan

Menurut Martani, pendapatan adalah hasil penghasilan yang berasal dari aktivitas normal dari suatu entitas dan merujuk kepada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan, pendapatan jasa, bunga, deviden dan royalti.¹⁶

e. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut UU No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah, pengertian dari usaha mikro kecil dan menengah adalah Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Kemudian 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. Sedangkan usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan

¹⁵ Moh. Rusdi, Strategi Pemasaran ..., (*Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, Vol. 6 (2): 2019), hal. 51

¹⁶ Dwi Martani, dkk, *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK Buku 1 Edisi 2*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), hal. 204

oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.¹⁷

2. Secara Operasional

Definisi operasional dimaksudkan untuk memberikan kejelasan mengenai judul agar tidak muncul berbagai penafsiran terhadap judul penelitian. Definisi operasional memiliki tujuan untuk mengukur suatu variabel atau bagaimana caranya mengukur secara spesifik agar bisa dimengerti oleh orang lain.

Adapun definisi operasional dari skripsi “Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Kualitas Sumber Daya Manusia, dan Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar dan KSPPS BMT PETA Blitar”, ialah:

1. Pembiayaan Murabahah merupakan salah satu komponen penting dalam peningkatan pendapatan UMKM. Pembiayaan murabahah mempunyai beberapa indikator diantaranya yaitu teknik pelaksanaan pembiayaan murabahah, jangka waktu pembiayaan murabahah, dan jumlah pembiayaan murabahah.

¹⁷ <http://www.ojk.go.id/waspada-investasi/id/regulasi/Pages/Undang-Undang-Nomor-20-Tahun-2008-tentang-Usaha,-Mikro,-Kecil,-dan-Menengah.aspx>, diakses pada tanggal 19 April 2022 jam 14.40 WIB.

2. Kualitas Sumber Daya Manusia merupakan kemampuan seorang karyawan dalam memenuhi kewajibannya mengerjakan suatu pekerjaan untuk mencapai tujuan organisasi dengan bekal pendidikan, pelatihan dan pengalaman yang memadai. Indikator kualitas sumber daya manusia diantaranya kompeten, keandalan, tepat waktu, dan komunikatif.
3. Strategi Pemasaran merupakan gambaran pemikiran seorang pemimpin perusahaan yang diharapkan dapat menciptakan nilai bagi pelanggan. Strategi pemasaran memiliki indikator yaitu pemilihan pasar, perencanaan produk, penetapan harga, dan promosi.
4. Peningkatan Pendapatan merupakan penerimaan uang tunai yang diperoleh selama jangka waktu tertentu. Indikator pendapatan yaitu jumlah pendapatan, peningkatan pendapatan, perkembangan usaha.

H. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penelitian ini berisi tentang isi keseluruhan penelitian yang terdiri dari bagian awal, bagian utama, dan bagian akhir penelitian.

Bagian awal berisi tentang halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan dosen pembimbing, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, dan abstrak.

Dalam penulisan skripsi ini terdapat tiga bagian yaitu bagian awal, bagian utama, dan bagian akhir.

Bagian awal pada skripsi ini memuat tentang halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar lampiran dan abstrak.

Bagian utama terdiri dari enam bab yang meliputi:

1. Bab I Pendahuluan. Pada bab ini di dalamnya berisi uraian mengenai (a) latar belakang masalah, (b) identifikasi masalah, (c) rumusan masalah, (d) tujuan penelitian, (e) kegunaan penelitian, (f) ruang lingkup dan keterbatasan masalah, (g) penegasan istilah, dan (h) sistematika penulisan skripsi.
2. Bab II Landasan Teori. Pada bab ini mengkaji teori-teori tentang (a) pembiayaan murabahah, (b) kualitas sumber daya manusia, (c) strategi pemasaran, (d) usaha mikro kecil menengah, (e) kajian penelitian terdahulu, (f) kerangka konseptual, dan (g) hipotesis penelitian.
3. Bab III Metode Penelitian. Pada bab ini berisi tentang (a) pendekatan dan jenis penelitian, (b) populasi, sampling dan sampel penelitian, (c) sumber data, variabel dan skala pengukurannya, (d) teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian.
4. Bab IV Hasil Penelitian. Berisikan (a) hasil penelitian, dan (b) temuan penelitian.
5. Bab V Pembahasan. Pembahasan hasil penelitian.

6. Bab VI Penutup. Pada bab penutup terdapat (a) kesimpulan dan (b) saran yang diberikan oleh peneliti terhadap lokasi penelitian maupun saran bagi peneliti-peneliti yang akan datang.

Adapun bagian akhir pada skripsi ini memuat tentang (a) daftar rujukan, (b) lampiran-lampiran, (c) surat pernyataan keaslian skripsi, dan (d) daftar riwayat hidup.