

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Pembiayaan *Murabahah*

a) Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Kredit atau pembiayaan konvensional dilakukan melalui pemberian pinjaman uang (*lending*) kepada nasabah sebagai peminjam diman pemberipinjaman memperoleh imbalan berupa bunga yang harus dibayar oleh peminjam. Untuk menghindari penerimaan dan pembayaran bunga (*riba*) maka perbankan syariah menempuh cara memberikan pembiayaan (*financing*) berdasarkan prinsip jual beli (*al bai*'), prinsip sewa beli (*ijarah muntahia bitamlik*), atau berdasarkan prinsip kemitraaan (*partnership*) yaitu prinsip penyertaan (*musyarakah*) atau prinsip bagi hasil (*mudharabah*).¹

Menurut Undang-undang No.7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi Undang-Undang Perbankan No.10 tahun 1998 tentang Perbankan dalam pasal 1 nomor (12), pengertian pembiayaan dapat didefinisikan sebagai berikut:

“Pembiayaan adalah penyediaan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk

¹ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta : Azkia Publisher, 2009), hlm. 234

mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Dan nomor 13 prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank lain (*ijarah wa iqtina*).

Jika dilihat pada bank umum, pembiayaan disebut *loan*, sementara di bank syariah disebut *financing*. Sedangkan balas jasa yang diberikan atau diterima pada bank umum berupa bunga (*interest loan* dan *deposit*) dalam oersentasi pasti. Sementara pada perbankan syariah, dalam memberi dan menerima balas jasa berdasarkan perjanjian (akad) bagi hasil, margin dan jasa.

Murabahah didefiisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya atau biaya pokok (*cost*) barang tersebut ditambahkan *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjuak harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian prduk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut.²

² Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 13

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* (DSN, 2003: 311) adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Sedangkan dalam PSAK 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraph 52 dijelaskan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli barang yang menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

Dalam beberapa kitab fikih, *murabahah* adalah salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah. Jual beli ini berbeda dengan jual beli *musawamah* (tawar menawar). *Murabahah* terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian penjual yang diketahui oleh pembeli dan keuntungan penjual pun diberitahukan kepada pembeli. Sedangkan *musawamah* adalah transaksi yang terlaksana antara penjual dan pembeli dengan suatu harga tanpa melihat harga asli barang. Jual beli yang juga termasuk amanah adalah jual beli *wadi'ah*, yaitu menjual kembali dengan harga rendah (lebih kecil dari harga asli pembelian). Jual beli *wadi'ah* terlaksana apabila nilai barang turun dari harga asli. Namun apabila menjual dengan harga yang sama dengan harga pembelian, maka disebut jual beli *tauliyah*.

Dalam konotasi Islam, *murabahah* pada dasarnya berarti penjualan, satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang

lain adalah bahwa penjual dalam model *murabahah* secara jelas memberitahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut. Pembayaran pada *murabahah* dapat dilakukan saat penyerahan barang atau ditetapkan pada tanggal tertentu yang telah disepakati.

b) Landasan Syariah

1. Al-Qur'an

a. Surat An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.³

³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya, Jilid 2*, (Jakarta: Widya Cahaya, 2011), hlm. 152

b. Surat Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ
 الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
 وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”⁴

⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya*, Jilid 2, (Jakarta: Widya Cahaya, 2011), hlm. 122

2. Al-Hadits

Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw bersabda, “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, *muqaradhah (mudharabah)*, dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)⁵

Firman dan hadits diatas menjadi landasan manusia dalam transaksi perdagangan atau muamalah ekonomi. Allah SWT melarang riba dalam transaksi perdagangan tetapi membolehkan jual beli karena keuntungan dalam transaksi jual beli diketahui dan disepakati para pihak. Oleh karena itu, Nabi Muhamad SAW telah memberikan contoh jual beli dalam beliau menjalankan usahanya kepada umatnya sebagaimana tercantum dalam hadits tersebut diatas.

c) Tujuan Pembiayaan *Murabahah*

Tujuan nasabah melakukan jual beli adalah karena suatu alasan bahwa nasabah tidak memiliki uang tunai (modal) untuk bertransaksi langsung dengan *supplier*. Dengan melakukan transaksi dengan bank (sebagai lembaga keuangan), maka nasabah dapat melakukan jual beli dengan pembayaran tangguh atau angsuran, maka yang timbul dalam transaksi ini adalah piutang uang. Artinya penjual (*ba'i*) akan memiliki piutang uang sebesar nilai transaksi atas pembeli (*musytariy*), dan sebaliknya pembeli (*musytariy*) punya utang uang sebesar nilai transaksi kepada penjual (*ba'i*).

⁵ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah...*, hlm. 64

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat makro.

1. Pembiayaan Tingkat Mikro

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
- b. Upaya memaksimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumberdaya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana.

2. Pembiayaan Tingkat Makro

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pegembangkan usaha membutuhkan dana tambahan.

- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sector-sector usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan :

- a. *Profitability* yaitu untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang berarti dikelola bersama nasabah.
- b. *Safety* adalah keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

d) Macam – macam Pembiayaan *Murabahah*

1. *Murabahah* tanpa pesanan, maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada *murabahah* ini terpengaruh atau terkait langsung dengan ada atau tidaknya pesanan atau pembeli.

2. *Murabahah* berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Pada *murabahah* ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

- a. *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat mengikat. Maksudnya apabila telah dipesan harus dibeli.
- b. *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat. Maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan pesanan.⁶

e) Penentuan Margin dalam Pembiayaan *Murabahah*

Margin adalah keuntungan yang diperoleh dari hasil alokasi pembiayaan dalam bentuk jual beli *murabahah* dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli, dalam hal ini BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Margin dalam pembiayaan *murabahah* dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa lembaga dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan lembaga keuangan berbasis bunga yang menjadi saingan lembaga keuangan syariah.⁷

⁶ *Ibid*, Wiroso, *Jual Beli Murabahah...*, hlm.43

⁷ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2004), Hal.94

Dengan kata lain margin merupakan pendapatan utama dari pembiayaan *murabahah*. Lembaga keuangan dapat mempertinggi pembiayaan *murabahah* bulan sekarang dengan melihat berapa jumlah pendapatan margin bulan sebelumnya. Apabila bulan sebelumnya lembaga bisa memperoleh margin yang tinggi maka lembaga akan semakin mempertinggi jumlah pembiayaan *murabahah* pada bulan sekarang. Sehingga margin mempunyai pengaruh positif terhadap pembiayaan *murabahah*. Semakin tinggi pendapatan margin yang diperoleh suatu lembaga maka semakin banyak kemampuan untuk menyalurkan pembiayaan.⁸

1. Konsep Penetapan Margin

Dalam menetapkan margin yang berdampak pada keuntungan lembaga erat kaitannya dengan harga yang terbentuk dalam pembiayaan yang dilakukan. Dalam akad jual beli. Lembaga perbankan sebagai penjual boleh menetapkan harga berapapun yang dikehendaki. Namun demikian lembaga dalam menjaga fungsi intermediasi, tidak tidak hanya berfikir untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi melainkan bagaimana fungsi intermediasi berjalan lancar.⁹

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin dan bagi hasil di lembaga perbankan antara lain :

a. Target laba.

⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank syari'ah: dari teori ke praktek*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), Hal. 156.

⁹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014) hlm.155-157

Laba merupakan keuntungan yang dihasilkan lembaga perbankan. Laba dari suatu lembaga perbankan dapat dilihat dari laporan laba rugi. Target laba dapat ditentukan menggunakan *return on asset (ROA)*.

b. Biaya Overhead.

Komponen biaya yang diperhitungkan dalam biaya overhead oleh lembaga keuangan adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam kegiatan menghimpun dana dari berbagai sumber yang menjadi beban rugi/laba antara lain beban personalia beban umum dan beban-beban lainnya.

c. Bagi hasil dana pihak ketiga

Secara umum, prinsip bagi hasil dalam perbankan dapat diterapkan dalam pembiayaannya. Bagi hasil juga akan diberikan kepada dana pihak ketiga (DPK) yaitu dana pemilik tabungan maupun pemilik dana deposit sebagai imbal hasil karena mereka menginvestasikan dana nya dilembaga perbankan.

d. Pembiayaan

Pembiayaan adalah kegiatan operasi utama dalam lembaga perbankan dalam menghasilkan pendapatan.

2. Metode Pembayaran Angsuran

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Pembiayaan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan metode:¹⁰

a. Metode margin keuntungan menurun

Adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulannya semakin menurun.

$$\text{Angsuran Margin} = \frac{(\text{Plafon} - ((\text{Bulan ke } i - 1) \times \text{Angsuran Pokok})) \times \text{Margin}}{12}$$

b. Metode keuntungan rata-rata

Adalah margin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.

$$\text{Angsuran Margin} = \frac{(\text{Jangka Wkt Pemby.} + 1)}{(2 \times \text{Jangka Wkt Pemby.}) \times \text{Plafon} \times \frac{(\text{Margin})}{2}}$$

c. Metode Keuntungan Flat

Adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode keperiode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

¹⁰*Ibid*, Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan ...*, hlm. 167-168

$$\text{Angsuran Marjin} = (\text{Plafon}) \times \frac{(\% \text{ Marjin})}{2}$$

d. Metode Keuntungan Annuitas

Adalah margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.¹¹

$$\text{Angsuran Marjin} = \frac{(1 + (\text{Marjin}/12))^{(JWK)} - 1 \times \text{Harga Pokok (k)}}{(1 + (\text{Marjin}/12))^{(JWK-1)}}$$

e. *Return*

Return murabahah atau sering disebut margin *murabahah* adalah selisih harga perolehan atau harga beli dengan harga jual kembali. Dalam penelitian ini *return* tersebut adalah *return* ekspektasi, karena dalam *murabahah* harga jual ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak, meskipun lembaga sebagai penjual sudah memiliki ketentuan tentang keuntungan yang diharapkan.

f) Prosedur Pengajuan Pembiayaan *Murabahah*

1. Calon nasabah datang ke kantor KSPPS BMT Agritama Togogan Srengat Blitar.

¹¹*Ibid*, Adiwarman A.Karim, *Bank Islam*, hlm. 282

2. Karyawan BMT menyaatakan keperluan nasabah, sekaligus menanyakan kepada nasabah dari mana tahu tentang BMT Agritama.
3. Karywan BMT memberikan penjelasan tentang persyaratan untuk pengajuan pembiayaan, yaitu yang terdiri atas :
 - a. Fotocopy KTP suami istri 2 lembar
 - b. Fotocopy KK 2 lembar
 - c. Jaminan :

Jaminan BPKB asli disertakan fotocopy BPKB, fotocopy STNK, Nomor gesek rangka, Nomor gesek mesin, sertifikat (fotocopy sertifikat 1 bendel rangkap 2). Jika jaminan bukan atas nama sendiri maka dilampirkan fotocopy KTP yang mempunyai jaminan dan dikuatkan dengan surat kuasa dari pemerintah setempat (balai desa atau kecamatan) akan tetapi hal ini sangat jarang, biasanya hanya untuk nasabah-nasabah tertentu saja.
4. BMT memberikan formulir pengajuan pembiayaan untuk diisi nasabah dan menyerahkan persyaratan kepada BMT.
5. BMT mengecek persyaratan berkas yang masuk diperiksa kelengkapan dan dilakukan pencatatan berkas masuk, jika ada kekurangan, nasabah harus melengkapi persyaratan tersebut.
6. Berkas dianalisis oleh BMT (pihak yang berwenang menurut besarnya pinjaman pembiayaan).

7. Tahap selanjutnya adalah survey.

Setelah BMT mensurvey, dalam pembiayaan bisa terjadi hal-hal seperti berikut:

- a. Berkas tolak: berkas tolak dibuatkan surat penolakan oleh adm.marketing.
- b. Berkas disetujui: berkas yang disetujui ke adm.marketing dan diserahkan ke bagian marketing.
- c. Berkas yang masuk dan BMT sudah menerima maka selanjutnya dijadwalkan pencairannya.
- d. Kemudian berkas diserahkan kembali ke adm.marketing (bagian yang berwenang) untuk dibuatkan akad, sebagai persetujuan nasabah dibuat Surat Perjanjian Pembiayaan.
- e. Setelah semuanya sudah terpenuhi persyaratannya, pencairan akan segera dilaksanakan lalu nasabah datang ke kantor untuk melakukan akad.

Prosedur pengikatan (Akad) pembiayaan *Murabahah*

1. Nasabah membaca akad perjanjian yang berisi akad, ketentuan dan lain-lain. Kemudian menyetujui dengan membubuhkan tandatangan.
2. Nasabah memberikan jaminan pembiayaan sesuai dengan kesepakatan pada saat mengajukan pembiayaan.
3. Adm.marketing mencatat dalam buku jaminan.

4. Adm.marketing menyerahkan tanda terima asli kepada nasabah setelah ditandatangani. Tanda terima ini akan dikembalikan ke BMT untuk pengambilan jaminan pada saat pelunasan pembiayaan (jaminan yang tertera pada tanda terima harus sama dengan yang tercantum di Akad Perjanjian).
5. Nasabah menandatangani surat kuasa penjualan jaminan jika dalam pembiayaan nanti terjadi hal yang tidak diharapkan.
6. Jika jaminan atas nama orang lain maka pemilik jaminan harus menyetujui surat pernyataan bahwa dia sanggup menjamin mitra yang mengajukan pembiayaan.
7. Surat kuasa jaminan atas nama penjamin (pihak 1) ditandatangani beserta nasabah (pihak 2) sebagai bukti bahwa pihak 1 telah menyetujui jaminan tersebut digunakan oleh nasabah (pihak 2).
8. Sebelum pencairan, nasabah harus mempunyai rekening di BMT Agritama sebagai persyaratan tambahan pembiayaan, jika belum mempunyai rekening maka terlebih dahulu membuka rekening.
9. Adm. Marketing meneliti dokumen-dokumen yang ada sesuai dengan daftar *check list*.
10. Adm. Marketing memberikan penjelasan tentang perincian angsuran dan menyerahkan kartu angsuran beserta kwitansi pencairan. Jika angsuran ingin diambil dari tabungan, maka

mitra harus menandatangani surat persetujuan untuk mendebit rekening yang dimiliki.

11. Perwakilan dari pihak KSPPS BMT Agritama membacakan akad yang berisi pasal-pasal dan disetujui oleh nasabah dengan menandatangani tiap pasal. Selanjutnya nasabah mencairkan uang ke teller.

2. Kinerja Usaha

a) Pengertian Kinerja

Menurut Anwar Prabu Magkunegara kinerja adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seseorang dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab.¹² Pengertian kinerja menurut Benardin sebagaimana yang dikutip Sudarmanto adalah “catatan hasil yang diproduksi (dihasilkan) atas fungsi pekerjaan tertentu atau aktifitas-aktifitas selama periode waktu tertentu”.¹³ Pengertian kinerja sebagai hasil juga terkait dengan *produktivitas* dan *efektifitas* (Richard) yang juga dikutip oleh Sudarmanto “*produktivitas* merupakan hubungan antara jumlah barang dan jasa yang dihasilkan dengan jumlah tenaga kerja, modal, dan sumber daya yang digunakan dalam produksi”.

Pengertian kinerja menurut Murphy dan Richard sebagaimana yang dikutip Sudarmanto adalah “kinerja merupakan seperangkat

¹² *Ibid*, Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan...*, hlm.67

¹³ Sudarmanto, *Kinerja Dan Pengembangan Kompetensi SDM*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hlm 8

perilaku yang relevan dengan tujuan organisasi atau unit organisasi tempat orang bekerja. Kinerja juga bisa dikatakan sesuatu yang secara aktual orang kerjakan dan dapat diobservasi.¹⁴ Dalam pengertian ini kinerja mencakup tindakantindakan dan perilaku yang relevan dengan tujuan organisasi.

Berdasarkan dari hasil pengertian diatas, penulis mendefinisikan kinerja sebagai hasil dari sesuatu usaha yang telah dikerjakan, maka dengan ini penulis menyimpulkan bahwa kinerja merupakan suatu hasil yang telah diproduksi atau dihasilkan dari sesuatu usaha dalam kurun waktu tertentu sehingga dapat menghasilkan suatu barang atau jasa dengan jumlah kerja, modal, dan sumber daya yang akan digunakan dalam sebuah usaha tertentu.¹⁵

b) Macam – macam atau Indikator Kinerja

Indikator kinerja (*performance Indicator*) indikator kadang-kadang digunakan secara bergantian dengan pengukuran kinerja (*performance measures*), tetapi banyak pula yang membedakannya. Pengukuran kinerja berkaitan dengan hasil yang dapat dikuantitatifkan dan mengusahakan data setelah kejadian, sementara itu, indikator kinerja dipakai untuk aktivitas yang dapat ditetapkan secara lebih kualitatif atas dasar perilaku yang diamati.¹⁶ Menurut Mathis dan Jackson indikator kinerja dibagi atas tiga yaitu:

¹⁴ *Ibid*, hlm. 8

¹⁵ *Ibid*, hlm. 9

¹⁶Wiboowo, *Manajemen Kinerja*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2010)

1. Kualitas kerja. Menyediakan produk dan layanan yang berkualitas merupakan suatu tuntutan bagi perusahaan agar perusahaan dapat bertahan hidup dalam berbagai bentuk persaingan. Hasil kerja yang ideal juga menggambarkan kualitas pengelola produk dan layanan dalam organisasi tersebut.
2. Kuantitas kerja. Perusahaan yang dapat memenuhi target yang telah ditetapkan menunjukkan kemampuan perusahaan tersebut dalam mengelola sumber daya yang dimiliki dalam mencapai tujuannya.
3. Waktu kerja. Kemampuan organisasi untuk menetapkan waktu kerja yang dianggap paling efisien dan efektif pada semua level dalam manajemen. Waktu kerja merupakan dasar bagi seorang karyawan dalam menyelesaikan suatu pekerjaan atau layanan yang menjadi tanggung jawabnya.
4. Kerja sama dengan rekan kerja. Kerja sama merupakan tuntutan bagi keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan yang ditetapkan, sebab dengan adanya kerja sama yang baik akan memberikan kepercayaan (*trust*) pada berbagai pihak yang berkepentingan, baik secara langsung maupun tidak langsung dengan perusahaan.¹⁷

Menurut Bernardin, (2006) ada 6 dimensi yang dapat dijadikan sebagai tolok ukur dalam menilai kinerja yaitu:

¹⁷Mathis dan John H. Jackson, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2002)

1. Kualitas (*quality*) terkait dengan proses atau hasil mendekati sempurna atau ideal dalam memenuhi maksud atau tujuan.
2. Kuantitas (*quantity*) terkait dengan satuan jumlah yang dihasilkan.
3. Waktu (*timeliness*) yang diperlukan dalam menyelesaikan aktivitas atau menghasilkan produk.
4. *Cost-effectiveness* terkait dengan tingkat penggunaan sumber-sumber organisasi (orang, uang, material) dalam memperoleh hasil.
5. *Need for supervision* yang terkait dengan kemampuan individu dalam menyelesaikan pekerjaan tanpa intervensi dan asistensi pimpinan.
6. *Interpersonal impact* terkait dengan kemampuan individu dalam meningkatkan persamaan harga diri, keinginan baik dan kerja sama.

Dari dimensi tersebut, dua hal terkait dengan aspek keluaran atau hasil pekerjaan yaitu kualitas hasil dan kuantitas keluaran, dua hal terkait proses yakni penggunaan waktu dalam kerja dan efektivitas biaya, sedangkan kebutuhan supervise dan dampak interpersonal terkait aspek perilaku individu.

c) **Kinerja dalam Lembaga Keuangan Syariah**

Kinerja (*performance*) dalam kamus istilah akuntansi adalah kunatifikasi dari keefektifan dalam pengoperasian bisnis selama periode tertentu.¹⁸ Kinerja bank secara umum merupakan gambaran prestasi

¹⁸ Siegel Joel G dan Jhoek Shim, *Kamus Istilah Akuntansi*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 1994).

yang dicapai oleh bank dalam operasionalnya. Kinerja keuangan bank merupakan gambaran kondisi keuangan bank pada suatu periode tertentu baik menyangkut aspek penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Kinerja menunjukkan sesuatu yang berhubungan dengan kekuatan serta kelemahan suatu perusahaan. Kekuatan tersebut dipahami agar dapat dimanfaatkan dan kelemahan pun harus diketahui agar dapat dilakukan langkah-langkah perbaikan. Kinerja lembaga keuangan dapat diukur dengan menganalisa dan mengevaluasi laporan keuangan. Kinerja merupakan hal penting yang harus dicapai oleh setiap perusahaan dimanapun, karena kinerja merupakan cerminan dari kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengalokasikan sumber dananya.

Menurut Pasal 2 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 dinyatakan bahwa kegiatan bank syariah harus berasaskan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Dalam Penjelasan Pasal 2 tersebut dikemukakan kegiatan usaha yang berasaskan prinsip syariah, antara lain adalah kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur:

1. Riba, yaitu penambahan pendapatan secara tidak sah (batil) antara lain dalam transaksi pertukaran barang sejenis yang tidak sama kualitas, kuantitas, dan waktu penyerahan (fadhl), atau dalam transaksi pinjam meminjam yang mempersyaratkan Nasabah

Penerima Fasilitas mengembalikan dana yang diterima melebihi pokok pinjaman karena berjalannya waktu (nasi'ah).

2. Maisir, yaitu transaksi yang digantungkan pada suatu keadaan yang tidak pasti dan bersifat untung-untungan.
3. Gharar, yaitu transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan kecuali diatur lain dalam syariah.
4. Haram, yaitu transaksi yang objeknya dilarang dalam syariah, atau
5. Dzalim, yaitu transaksi yang menimbulkan ketidakadilan bagi pihak lainnya.¹⁹

3. Pengembangan Usaha Mikro

a. Pengertian Pengembangan

Pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembang: pemerintah selalu berusaha dulu, pembangunan secara bertahap dan teratur yang menjurus ke sasaran yang dikehendaki. Pengertian pengembangan tersebut memiliki dua unsur, yaitu:

1. Pengembangan itu sendiri bisa berupa satu tindakan, proses atau pengembangan dari suatu tujuan.
2. Pengembangan itu bisa menunjukkan kepada perbaikan atau atas sesuatu.

¹⁹ Dian Indah Cahyani, 2015, *Kinerja Lembaga Keuangan Bank Syariah Di Indonesia*, Jurnal Akuntansi dan Pajak

Menurut Purdi E Chandra, perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan.²⁰ Menurut Jeaning Beaver dalam Muhammad Sholeh, tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualannya.²¹

Menurut Werren G. Bennis dalam Sutarto, pengembangan adalah suatu jawaban atas perubahan, suatu strategi pendidikan yang kompleks yang diharapkan untuk merubaha keoercayaan, sikap, nilai dan susunan organisasi, sehingga organisasi dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan itu sendiri.

Disebutkan pula pengertian pada Undang-undang UMKM (Usaha mikro, kecil, dan menengah) pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat untuk memberdayakan UMKM melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan, dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing UMKM.

b. Pengertian Usaha Mikro

Definisi UMKM adalah sebagaimana disebutkan dalam UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu: usaha

²⁰ Purdi E Chandra, *Trik Menuju Sukses*, (Yogyakarta: Grafika Indah, 2000, hlm. 121

²¹ Muhammad Sholeh, *Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya terhadap Kinerja Perusahaan*, (Semarang: UNDIP), hlm. 25

mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000

Yang dimaksud pengembangan usaha mikro kecil adalah suatu tindakan untuk memajukan kondisi usaha mikro yang lebih baik, sehingga usaha mikro dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan yang terjadi,. Pengembangan usaha mikro merupakan komponen penting dalam program pembangunan nasional untuk meletakkan landasan pembangunan dalam upaya pengembangan dan pembinaan usaha mikro adalah:

1. Tercapainya lapangan usaha dan lapangan kerja yang luas.
2. Tercapainya peningkatan pendapatan masyarakat.
3. Terwujudnya usaha mikro yang semakin efisien dan mampu berkembang sendiri.
4. Terwujudnya persebaran industry yang merata.
5. Tercapainya peningkatan kemampuan usaha miko dalam aspek penyediaan produk jadi, bahan baku, baik pasar negeri maupun ekspor.

c. Contoh Usaha Mikro

Contoh usaha mikro adalah sebagai berikut:

1. Usaha tani dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya.
2. Industry makanan dan minuman, industry meubel pengolahan kayu dan rotan, industry pandai besi pembuat alat-alat.
3. Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang dipasar, peternakan ayam, itik dan perikanan.²²
4. Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi).

Dilihat dari kepentingan lembaga keuangan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain:

1. Perputaran usaha cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang.
2. Tidak sensitive terhadap suku bunga.
3. Tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi dan moneter.

²² Erviana Zahrotul Layla, *Peran Pembiayaan Bai' Bitsman Ajil Bagi Pengembangan Usaha Mikro Nasabah di BMT Agritama Blitar*, (Tulungagung : IAIN Tulungagung, 2016), hlm. 26-30

4. Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

Namun demikian, disadari sepenuhnya bahwa masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan pembiayaan, karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro maupun pada sisi lembaga itu sendiri.

d. Faktor-faktor Penyebab Keberhasilan Usaha

Berbagai kekuatan yang melekat pada usaha dapat memberikan kontribusi bagi keberhasilan usaha. Factor-faktor tersebut antara lain:

1. Fleksibilitas usaha yang bagus

Usaha kecil lebih fleksibel dibandingkan perusahaan besar. Usaha kecil dapat melakukan perubahan rencana usaha lebih cepat dibandingkan perusahaan besar sehingga dapat memberikan tanggapan perubahan lingkungan usaha secara lebih cepat.

2. Memiliki perhatian yang lebih besar terhadap pelanggan dan karyawan

Pemilik usaha kecil memiliki lebih banyak kontak langsung dengan pelanggan dan karyawan dibandingkan perusahaan besar. Usaha kecil dapat memberikan respon yang lebih cepat terhadap perubahan selera pelanggan karena pengusaha kecil memiliki hubungan yang lebih intens dengan

pelanggan. Pengusaha kecil juga memiliki komunikasi langsung yang lebih banyak dengan para karyawannya dibanding perusahaan besar.

3. Biaya tetap lebih rendah

Biaya tetap adalah berbagai biaya yang perubahannya tidak proporsional dengan perubahannya tidak proporsional dengan perubahan jumlah volume produksi. Usaha kecil memiliki biaya tetap yang lebih rendah di banding usaha besar, sehingga usaha kecil dapat menetapkan harga jual lebih rendah dibandingkan perusahaan besar.

4. Pemilik usaha memiliki motivasi besar

Karena pengelola usaha pada umumnya merangkap sebagai pemilik usaha, dimana mereka membentuk usaha dengan harapan dapat memperoleh keuntungan yang akan meningkatkan kesejahteraan hidupnya. Maka para pemilik usaha kecil memiliki motivasi yang lebih besar dalam menjalankan usahanya dibandingkan para manajer diperusahaan besar yang pada umumnya bukan merupakan pemilik langsung perusahaan.²³

²³ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada Group, 2011), hlm. 127-128

e. **Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Usaha**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Dun dan Bradstreet Corporation, terdapat beberapa factor yang menjadi penyebab kegagalan usaha. Factor-faktor tersebut antara lain:

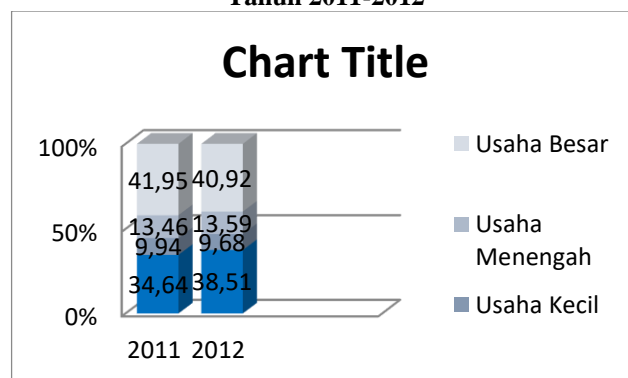
- a. Kecerobohan pemilik usaha yang tercermin dari perilaku usaha yang buruk, kesehatan yang buruk, masalah perkawinan, dan lain-lain.
- b. Bencana seperti kebakaran, meninggalnya pemilik usaha, dan lain-lain.
- c. Penipuan seperti penggelapan uang perusahaan, pembuatan laporan palsu, perjanjian yang salah, dan lain-lain.
- d. Faktor-faktor ekonomi seperti tingginya tingkat bunga, kehilangan bagian pasar, dan lain-lain.
- e. Masalah penjualan seperti kemampuan bersaing yang lemah, masalah persediaan barang, lokasi usaha yang kurang baik, dan lain-lain.
- f. Masalah biaya seperti tingginya biaya operasional perusahaan dibandingkan pesaing, besarnya beban biaya bunga yang harus di bayar perusahaan setiap bulan, dan lain-lain.
- g. Masalah yang berkaitan dengan permodalan seperti jumlah modal yang kurang memadai, adanya penarikan modal secara terus-menerus, dan lain-lain.²⁴

²⁴ *Ibid*, hlm. 128

f. Profil Bisnis UMKM dan Karakteristik UMKM

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. UMKM memiliki proporsi sebesar 99,99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit. UMKM telah mampu membuktikan eksistensinya dalam perekonomian di Indonesia. Ketika badai krisis moneter melanda Indonesia di tahun 1998 usaha berskala kecil dan menengah yang relative mampu bertahan dibandingkan perusahaan besar. Karena mayoritas usaha berskala kecil tidak terlalu tergantung pada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing. Sehingga, ketika ada fluktuasi nilai tukar, perusahaan berskala besar yang secara umum selalu berurusan dengan mata uang asing adalah yang paling berpotensi mengalami imbas krisis.²⁵ Bisnis UMKM menyumbang PDB (Produk Domestik Bruto) sekitar 60% dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

Grafik 2.1.
Perkembangan UMKM dan Usaha Besar
Tahun 2011-2012



²⁵ Kerjasama LPPPI dengan Bank Indonesia, *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*, (Jakarta: LPPPI, 2015), hlm. 5

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM, 2014

Berdasarkan Grafik 2.1. selama tahun 2011 sampai 2012 terjadi pertumbuhan pada UMKM serta penurunan pada usaha besar. Bila pada tahun 2011, usaha besar mencapai 41,95% tahun berikutnya hanya 40,92% turun sekitar 1,03%. Pada UMKM terjadi sebaliknya. Bila usaha menengah pada tahun 2011 hanya 13,46% pada tahun 2012 mencapai 13,59%. Ada peningkatan sebesar 0,13%. Berbeda dengan usaha kecil, ada sedikit penurunan dari tahun 2011. Pada tahun itu mencapai 9,94% namun pada tahun 2012 hanya mencapai 9,68%, artinya menurun sekitar 0,26%. Peningkatan cukup besar terjadi pada usaha mikro, bila tahun 2011 hanya mencapai 34,64%, pada tahun 2012 berhasil meraih 38,81% terjadi peningkatan sebesar 4,17%.

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi factual yang melekat pada aktivitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Karakteristik ini yang menjadi ciri pembeda antara pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya. Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis, yaitu: 1. Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang), 2. Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang), dan 3. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang).

a. UMKM sector informal, contohnya pedagang kaki lima.

- b. UMKM mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- c. Usaha kecil adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.²⁶

Di Indonesia, Undang-undang yang mengatur tentang UMKM adalah Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam Undang-undang tersebut UMKM dijelaskan sebagai: *“sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu”*.

Tabel 2.3
Karakteristik UMKM

Ukuran Usaha	Karakteristik
Usaha Mikro	1. Jenis barang komoditi tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.

²⁶ *Ibid*, hlm. 12

	<ol style="list-style-type: none"> 2. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat. 3. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun. 4. Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha. 5. Sumber daya manusia (pengusaha) elum memiliki jiwa wirausaha yang memadai. 6. Tingkat pendidikan rata-rata relative sangat rendah. 7. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank. 8. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP. 9. Contoh: usaha pedagang seperti kaki lima serta pedagang di pasar.
Usaha Kecil	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jenis barang atau komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah 2. Lokasi atau tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah. 3. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana. 4. Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga. 5. Sudah membuat neraca usaha 6. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP. 7. Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha. 8. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal. 9. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti <i>business planning</i>. 10. Contoh: Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.
Usaha Menengah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, baian pemasaran dan baian produksi. 2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan system akuntansi dengan terartur sehingga memudahkan untuk

	<p><i>auditing</i> dan penelitian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.</p> <p>3. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.</p> <p>4. Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga.</p> <p>5. Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.</p> <p>6. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.</p> <p>7. Contoh: Usaha pertambangan batu gunung untuk kontruksi dan marmer buatan.</p>
Usaha Besar	<p>1. Usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.</p>

Tabel 2.4.
Kriteria UMKM dan Usaha Besar Berdasarkan Aset dan Omset

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	>Rp 50 juta – Rp 500 juta	>Rp 300 juta – Rp 2,5 miliar
Usaha Menengah	>Rp 500 juta – Rp 10 miliar	>Rp 2,5 miliar – Rp 50 miliar
Usaha Besar	>Rp 10 miliar	>Rp 50 miliar

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

1. Kualitasnya belum standar. Karena bagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk *handmade* sehingga standar kualitasnya beragam.

2. Desain produknya terbatas. Hal ini dipicu keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.
3. Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila ada permintaan model baru, UMKM sulit memenuhinya. Kalaupun menerima, membutuhkan waktu yang lama.
4. Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas. Dengan kesulitan menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan.
5. Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berda.²⁷

4. BMT (*Baitul Mal Wa Tamwil*)

a. Pengertian BMT

BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*) merupakan kependekan dari *Baitu Maal wa Tamwil* atau dapat juga ditulis dengan *baitul maal wa baitul tanwil*. Secara *harfiyah/lughowi* *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tanwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus *mentasyarufkan* dana social. Sedangkan

²⁷ *Ibid*, hlm. 13-15

baitul tanwil merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba,²⁸ atau secara harfiah bait *baitul tamwil* adalah rumah dan *at-tanwil* adalah pengembangan harta. Jadi *baitul tamwil* adalah rumah usaha yang melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha mikro dan kecil melalui kegiatan pembiayaan dan menabung (berinvestasi).²⁹

BMT (*baitul maal wat tamwil*) atau pendanaan balai usaha mandiri terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil, dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.³⁰ BMT dalam kegiatan operasionalnya menggunakan prinsip bagi hasil, sistem balas jasa, sistem profit, akad bersyariat, dan produk pembiayaan. Masing-masing akan diuraikan sebagai berikut :

1. Prinsip Bagi Hasil

Prinsip ini maksudnya ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT, yakni dengan konsep *mudharabah*, *musyarakah*, *muzaraah*, dan *al-musaqah*.

²⁸ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm. 126

²⁹ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 23

³⁰ Fitri Nurhatati dan Ika Saniyati Rahmanyah, *Koperasi Syariah*, (Surakarta: PT Era Adicitra Intermedia, 2012), hlm. 49

2. Sistem Balas Jasa

System ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya dengan ditambah *mark up*. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana. Sistem balas jasa yang di pakai antara lain bersifat *bai' al-murabahah*, *bai' as-salam*, *bai' al-istisna'*, dan *bai' bitsaman ajil*.

3. Sistem Profit

Sistem yang sering disebut sebagai pembiayaan kebijakan ini merupakan pelayanan yang bersifat social dan non komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja.

4. Akad Bersyarikat

Akad bersyarikat adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikut sertakan modal (dalam berbagai bentuk) dengan perjanjian saling membagi keuntungan atau kerugian yang disepakati. Konsep yang digunakan yaitu *musyarakah* dan *mudharabah*.

5. Produk Pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam di antara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi uangnya beserta

bagi hasil setelah jangka waktu tertentu. Pembiayaan tersebut yakni pembiayaan *al-murabahah* (MRB), pembiayaan *al-bai' bitsaman ajil* (BBA), pembiayaan *al-mudharabah* (MDA), dan pembiayaan *al-musyarakah* (MSA).³¹

b. Tujuan BMT

Didirikannya BMT bertujuan, meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Pengertian diatas dapat dipahami bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan (*empowering*) supaya dapat mandiri. Dengan sendirinya, tidak dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat menjadi sangat tergantung pada BMT. Dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.³²

Pemberian modal pinjaman sedapat mungkin dapat memandirikan ekonomi para peminjam. Oleh sebab itu, sangat perlu dilakukan pendampingan. Dalam pelemparan pembiayaan, BMT harus dapat menciptakan suasana keterbukaan, sehingga dapat mendeteksi berbagai kemungkinan yang timbul dari pembiayaan. Untuk mempermudah pendampingan, pendekatan pola kelompok menjadi sangat penting. Anggota dikelompokkan berdasarkan usaha yang sejenis

³¹ *Ibid*, Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah...*, hlm. 24

³² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. Hal. 128.

atau kedekatan tempat tinggal, sehingga BMT dapat dengan mudah melakukan pendampingan.

c. Fungsi dan Peranan BMT

Peran BMT cukup besar dalam membantu kalangan usaha kecil dan menengah. Peranan BMT tersebut sangat penting dalam membangun kembali iklim usaha yang sehat di Indonesia. BMT juga melakukan strategi yang tepat bagi pemberdayaan usaha kecil dan menengah. Strategi itu diharapkan menjadi salah satu alat untuk membangun kembali kekuatan ekonomi rakyat yang berakar pada masyarakat dan mampu memperkuat sistem perekonomian nasional sehingga problem kemiskinan dan tuntutan ekonomi dimasyarakat secara berangsur-angsur dapat teratasi. Kelebihan BMT dibanding perbankan adalah keluwesannya dan kecepatannya dalam melayani masyarakat. Persyaratan dan prosedur dibuat sesederhana mungkin dengan tetap memperhatikan resiko dan keamanan. BMT merupakan balai usaha mandiri terpadu, yakni merupakan lembaga usaha masyarakat yang mengembangkan aspek-aspek produksi dan investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi dalam skala kecil dan menengah.³³

Salah satu produk BMT untuk membantu masyarakat yang mengalami kesulitan dalam memperoleh modal usaha adalah pembiayaan *murabahah*. *Murabahah* adalah salah satu produk penyalur

³³ Hadin Nuryadin, *BMT dan BANK ISLAM*, (Bandung : Anggota IKAPI, 2004), hlm. 29

dana yang cukup digemari nasabah BMT karena karakternya yang *profitable*, mudah dalam penerapannya, serta dengan *risk factor* yang ringan untuk diperhitungkan dalam penerapannya, BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal tertentu yang dibutuhkan nasabah.³⁴ Mula-mula BMT membeli barang sebagaimana dimaksud kepada pihak kedua dengan harga tertentu secara langsung atau melalui wakil yang ditunjuk, untuk selanjutnya barang tersebut dijual kepada pihak kedua dengan harga tertentu dengan ditambah margin yang disepakati bersama. Besarnya margin yang diambil BMT atas transaksi murabahah bersifat *Constant* dalam pengertian tidak berkembang dan tidak pula berkurang, serta tidak terikat *fluktuasi* nilai tukar rupiah terhadap dolar. Keadaan ini berlangsung hingga akhir pelunasan hutang oleh nasabah kepada BMT.

Dengan adanya *murabahah* mampu memberikan suntikan dana untuk meningkatkan usaha yang dimiliki oleh anggotanya. Peningkatan usaha dilihat dari perkembangan omset dari penjualan yang menuju ke laba maupun dilihat dari tenaga kerja yang dipekerjakan juga mampu menilai perkembangan usaha dari anggota dan pada akhirnya nasabah yang mampu meningkatkan usahanya memberikan kesejahteraan pada anggota keluarganya, dari rangkaian diatas sudah mampu memenuhi tujuan dari BMT itu sendiri yaitu memberikan kesejahteraan pada

³⁴ *Ibid*, Makhalul Ilmi... hlm. 38

anggotanya dan diharapkan mampu memberikan kontribusi yang membangun dalam perekonomian anggotanya.

BMT memberikan bantuan pembiayaan dalam bentuk fasilitas pembiayaan *murabahah* yang sedapat mungkin diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan anggotanya. Sasaran utama dari BMT adalah melakukan pembiayaan disektor UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah), hal ini sejalan dengan usaha pemerintah untuk mengupayakan pengentasan kemiskinan.

Dalam rangka mencapai tujuannya, BMT mempunyai fungsi dan peranan sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (Pokusma) dan daerah kerjanya.
2. Meningkatkan SDI (sumber daya insani) anggota dan Pokusma menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
3. Menggalang dan memobilisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
4. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara aghniya sebagai *shahibul maal* dengan du'afa sebagai *mudharib*, terutama untuk dana-dana social seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, dan hibah.

5. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pemilik dana (*shahibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*), untuk pengembangan usaha produktif.³⁵

BMT tidak hanya menjalankan fungsi sebagai penghimpun dana, namun juga sebagai tempat masyarakat dapat memperoleh pembiayaan untuk keperluan peningkatan usaha ataupun untuk pemenuhan kebutuhan yang sifatnya konsumtif seperti rumah dan kendaraan bermotor. BMT dalam hal ini, berperan sebagai lembaga pembiayaan atau investasi kepada masyarakat.³⁶

B. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian yang sama pernah diteliti sebelumnya yang menjadi bahan acuan dalam penyusunan proposal ini, sebagai berikut:

Kurniawati Maulida, (2013), Analisis Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* terhadap Kinerja Usaha Nasabah (Studi pada BMT NU Sejahtera Mangkang Semarang), IAIN Walisongo. Dengan rumusan masalah apakah pembiayaan *murabahah* berpengaruh terhadap kinerja usaha nasabah di BMT NU Sejahtera Mangkang Semarang, dengan menggunakan analisis sampel yang diambil dalam penelitian ini sebanyak 80 orang responden, adapun teknik pemilihan sampelnya menggunakan teknik non probability sampling. Sedangkan teknik

³⁵ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: Citra Media, 2006), hlm. 8-9

³⁶ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm. 221

pengumpulan datanya menggunakan angket kuesioner, baik untuk mengetahui data variabel pembiayaan murabahah (X) maupun data variabel kinerja usaha nasabah (Y). Dari hasil pengujian yang dilakukan dengan menggunakan bantuan program SPSS versi 16.0 terbukti bahwa pembiayaan murabahah memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha nasabah yaitu sebesar 47,6%. Pembiayaan murabahah merupakan faktor yang sangat penting dalam mempengaruhi kinerja usaha nasabah pada BMT NU Sejahtera Mangkang Semarang. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa berdasarkan pengujian terhadap 80 responden nasabah yang tercatat di BMT NU Sejahtera Mangkang Semarang, terdapat bukti untuk menolak H_0 yang menyatakan bahwa pembiayaan murabahah berpengaruh negatif terhadap kinerja usaha nasabah. Dan menerima H_1 yang menyatakan bahwa pembiayaan murabahah berpengaruh positif terhadap kinerja usaha nasabah. Dengan kata lain nilai korelasinya adalah 0.476 hal ini menunjukkan besarnya pengaruh variabel pembiayaan murabahah (X) terhadap kinerja usaha nasabah (Y). Penelitian ini hanya menggunakan satu variabel Y yaitu kinerja usaha, sedangkan penelitian yang saya lakukan yaitu dengan menambah satu variabel lagi yaitu Y1 (Kinerja Usaha), Y2 (Pengembangan UMKM). Persamaannya dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama-sama meneliti pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap kinerja usaha anggota dan sama-sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.

Henita Sahany (2015), Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah* terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

BMT El- Syifa Ciganjur, UIN Syarif Hidayatullah. Dengan rumusan masalah apakah pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah* berpengaruh terhadap perkembangan UMKM di BMT El-Syifa Ciganjur, dengan menggunakan metode analisis regresi linear sederhana yaitu untuk mengetahui pengaruh antara variabel independen pembiayaan murabahah terhadap variabel dependen perkembangan UMKM dan variabel independen pembiayaan mudharabah terhadap variabel perkembangan UMKM yang diuji secara terpisah. Dan berdasarkan hasil pengelolaan data menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah dan mudharabah mempunyai pengaruh positif terhadap perkembangan UMKM nasabah BMT El-Syifa. Yaitu dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa pengaruh pembiayaan murabahah dan mudharabah berpengaruh secara signifikan terhadap perkembangan sektor UMKM. Dapat dilihat dari hasil uji t pada pembiayaan murabahah yaitu t-hitung $>t_{\text{tabel}}$ sebesar $5,194 > 2,160$ sehingga variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen dan signifikansi bernilai $0,000 < 0,05$ sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima. Sedangkan pembiayaan mudharabah memiliki hasil uji t t-hitung sebesar $2,568 > t_{\text{tabel}}$ $2,2160$ dan signifikansi sebesar $0,023 < 0,05$ sehingga H_2 dan H_3 diterima. Penelitian ini menggunakan dua variabel X yaitu *mudharabah* dan *murabahah*, sedangkan penelitian saya hanya menggunakan satu variabel X (pembiayaan murabahah) selanjutnya pada penelitian ini menggunakan satu variabel Y yaitu pengembangan UMKM, sedangkan penelitian yang saya lakukan yaitu dengan menambah satu variabel lagi yaitu Y1 (Kinerja Usaha), Y2 (Pengembangan UMKM). Persamaannya

dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama-sama meneliti pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan UMKM dan sama-sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.

Rosail (2013), Penerapan Pembiayaan Murabahah Dan Pengaruhnya Terhadap Pertumbuhan Usaha Nasabah Di Bank Muamalat Cabang Cirebon, IAIN Syeh Nurjati Cirebon. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah, pertama untuk mengetahui bagaimana penerapan pembiayaan *murabahah* di Bank Muamalat Cabang Cirebon. kedua untuk mengetahui bagaimana pertumbuhan usaha nasabah di Bank Muamalat Cabang Cirebon, ketiga untuk mengetahui bagaimana pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap pertumbuhan usaha nasabah di Bank Muamalat Cabang Cirebon. Untuk mencapai tujuan tersebut peneliti menggunakan pendekatan kuantitatif, upaya penyusunan bahan penelitian menggunakan teknik dokumentasi, dan penyebaran *kuesioner*, uji *instrumen*, uji *validitas*, uji *reabilitas* dan uji normalitas. Sedangkan untuk menguji hipotesis digunakan analisis regresi. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam skripsi ini dapat di simpulkan bahwa: penerapn pembiayaan murabahah sangat baik dengan prosentase sebesar 58,01%, serta berdasarkan hasil uji analisis regresi terdapat pertumbuhan usaha nasabah sebesar 23,864% dan hasil regresi linier sederhana sebesar 0,227 dan dari hasil uji hipotesis terdapat nilai t hitung sebesar 2,285 dan t tabel 1,66827 diketahui bahwa thitung lebih besar dari ttabel ($2,285 > 1,66827$), dengan demikian bisa disimpulkan bahwa keputusannya adalah H_0 ditolak dan H_a diterima, maka terdapat pengaruh positif antara penerapan pembiayaan *murabahah* terhadap

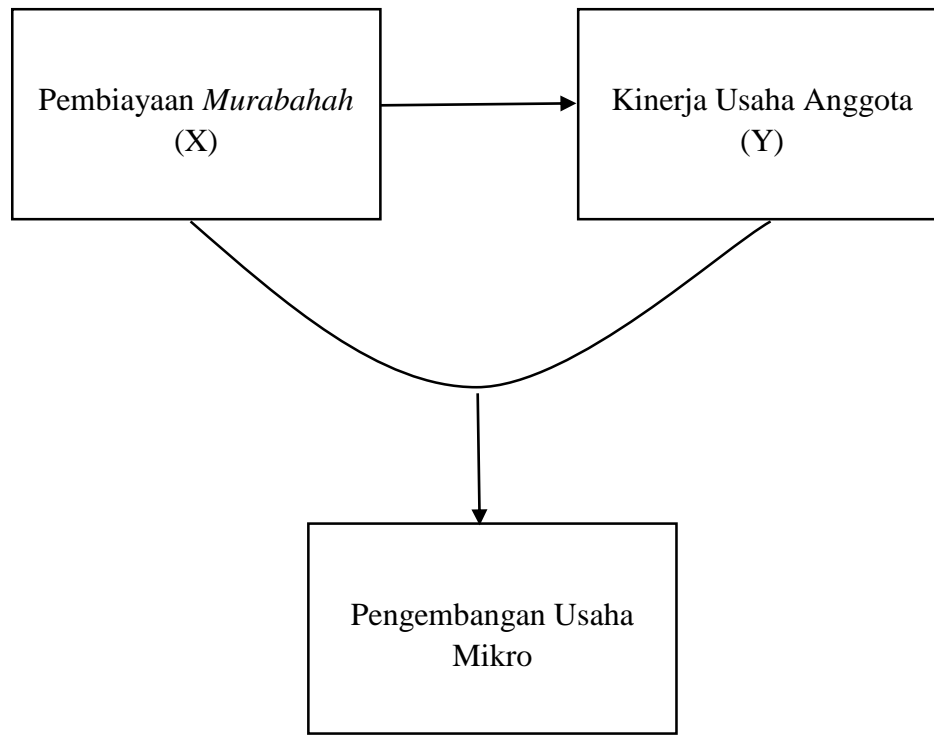
pertumbuhan usaha nasabah di Bank Muamalat Cabang Cirebon. Perbedaan dengan penelitian yang penulis teliti saat ini yaitu hanya beda dari segi tempat penelitiannya. Pada skripsi diatas adalah pada Bank Muamalat sedangkan yang akan saya teliti adalah pada BMT. Penelitian ini menggunakan dua variabel X yaitu Pembiayaan *Murabahah* (X1) dan Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* (X2), sedangkan penelitian saya hanya menggunakan satu variabel X (pembiayaan murabahah) selanjutnya pada penelitian ini menggunakan satu variabel Y yaitu Pertumbuhan Usaha Nasabah, sedangkan penelitian yang saya lakukan yaitu dengan menambah satu variabel lagi yaitu Y1 (Kinerja Usaha), Y2 (Pengembangan UMKM). Persamaannya dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama-sama meneliti pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan usaha dan sama-sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.

Abdi. 2008. Peranan Pembiayaan Murabahah pada BMT Amanah Untuk Meningkatkan Pendapatan UKM (Usaha Kecil Menengah) di Banjarmasin. Skripsi Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Syari'ah. Pembimbing : (1) Dr. H. Ma'ruf Abdullah, MM. (II) Dra. Fithriana Syarqawie. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan pembiayaan Murabahah pada BMT Amanah terhadap peningkatan pendapatan UKM (usaha Kecil Menengah). Penelitian ini menghasilkan, *pertama* : dengan pembiayaan yang diberikan BMT Amanah di Banjarmasin sudah berhasil membantu meningkatkan pendapatan UKM (Usaha Kecil Menengah), meskipun ada sebagian kecil pendapatan yang mengalami penurunan atau tetap. *Kedua* : para pedagang yang

menerima pembiayaan murabahah memberikan tanggapan yang positif terhadap produk murabahah yang diberikan BMT Amanah. Hal ini dikarenakan produk pembiayaan murabahah mudah dan sistem pembiayaan yang ringan. Ini menunjukkan keberhasilan BMT Amanah khususnya dalam pembiayaan murabahah. *Ketiga* : loyalitas nasabah terhadap pembiayaan murabahah yang diberikan BMT Amanah cukup tinggi. Berdasarkan penelitian 63 % responden menyatakan selain berdasarkan dengan syariat juga juga berdasarkan dengan syarat yang mudah, dan 27 % responden menyatakan selain berdasarkan dengan syariat juga berdasarkan dengan sistem pembayaran cicilan yang ringan dan mudah, dan 10 % responden menyatakan selain berdasarkan dengan syariat juga berdasarkan dengan mudah menentukan besarnya cicilan. Perbedaan dengan penelitian yang saya lakukan adalah, pada penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif sedangkan penelitian saya menggunakan metode kuantitatif. Persamaannya dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama-sama meneliti pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan usaha.

C. Kerangka Konseptual

Pada penelitian ini peneliti menggunakan judul dengan variabel bebas Pembiayaan *Murabahah* (X), terhadap variabel terikat Kinerja Usaha Anggota (Y) yang dilakukan pada KSPPS BMT Agritama Blitar.



Dari kerangka konseptual di atas penelitian ini terdiri dari satu variabel bebas (Pembiayaan *Murabahah*) dan satu variabel terikat (Kinerja Usaha Anggota) kemudian pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap kinerja usaha tersebut akan menghasilkan sebuah pengembangan usaha mikro.

Keterangan:

1. Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* (X) terhadap Kinerja Usaha Anggota (Y) didasarkan oleh teori yang dikemukakan Zainul Arifin³⁷, Kasmir³⁸, M.

³⁷ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah...*, hlm. 234

³⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan...*, hlm. 74

Syafi'I Antonio³⁹, Anwar Prabu Mangkunegara⁴⁰, serta dalam kajian penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Kurniawati Mulida⁴¹, Rosail⁴².

2. Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* (X1) terhadap Pengembangan Usaha Mikro (Y2) didasarkan oleh teori yang dikemukakan Wiroso⁴³, Dumairi Nor⁴⁴, serta dalam kajian penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Henita Sahany⁴⁵, Abdi⁴⁶.
3. Pengaruh pembiayaan *Murabahah* (X1) terhadap Kinerja Usaha Anggota (Y1) dan Pengembangan Usaha Mikro (Y2) didasarkan oleh teori yang dikemukakan oleh Heri Sudarsono⁴⁷, Sudarmanto⁴⁸, Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin⁴⁹, dan Ismail⁵⁰.

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis dapat diartikan jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian yang kebenarannya masih lemah, sehingga harus diuji secara empiris. Hipotesis dalam penelitian Pengaruh Pembiayaan *Murabahah*

³⁹ M. Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik Edisi Pertama...*, hlm. 107

⁴⁰ Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan...*, hlm. 67

⁴¹ Kurniawati Maulida, *Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah terhadap Kinerja Usaha Nasabah (Study pada BMT NU Sejahtera Mangkang Semarang)*, (IAIN Walisongo: 2013)

⁴² Rosail, *Penerapan Pembiayaan Murabahah dan Pengaruhnya terhadap Pertumbuhan Usaha Nasabah di Bank Muamalat Cabang Cirebon*, (IAIN Syeh Nurjati Cirebon: 2013)

⁴³ Wiroso, *Jual Beli Murabahah...*, hlm. 13

⁴⁴ Dumairi Nor, *Ekonomi Syariah Versi Salaf...*, hlm. 41

⁴⁵ Henita Sahany, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah terhadap Perkembangan UMKM BMT El-Shifa Cianjur*. (UIN Syarif Hidayatullah: 2015)

⁴⁶ Abdi, *Peranan Pembiayaan Murabahah pada BMT Amanah Untuk Meningkatkan Pendapatan UKM (Usaha Kecil Menengah) Banjarmasin*. (Fakultas Syariah: 2008)

⁴⁷ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah...*, hlm 64

⁴⁸ Sudarmanto, *Kinerja dan Pengembangan Kompetensi Sumber Daya Manusia...*, hlm. 8

⁴⁹ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking...*, hlm. 221

⁵⁰ Ismail, *Perbankan Syariah...*, hlm. 127-128

terhadap Peningkatan Kinerja Usaha Anggota Dalam Rangka Mengembangkan Usaha Mikro di KSPPS BMT Agridama Srengat Blitar adalah:

1. Adanya pengaruh yang signifikan antara pembiayaan *murabahah* terhadap kinerja usaha anggota di KSPPS BMT Agridama Togogan Srengat Blitar.
2. Peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan usaha mikro di KSPPS BMT Agridama Togogan Srengat Blitar.