

**AD-DAKWAH:**

**Jurnal Kajian Dakwah**

ISSN : -

E-ISSN : -

DOI :

Vol. 1 No. 1, 2025

<http://journal.uinjkt.ac.id/index.php/addakwah>

---

**STRATEGI PEMANFAATAN PEMBIA YAAN MURABAHAH OLEH  
PEDAGANG UMKM**

**Study Rizal LK,<sup>1</sup> Iman Mauludin<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>*Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta*

<sup>2</sup>*Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta*

Email:

[study.rizal@uinjkt.ac.id](mailto:study.rizal@uinjkt.ac.id)

---

**Keywords**

**Strategi,  
Pembiayaan,  
UMKM, Usaha**

**ABSTRACT**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemanfaatan pembiayaan murabahah oleh pedagang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada BMT Al-Fath IKMI Cabang Pondok Aren. Pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk pembiayaan dominan di lembaga keuangan syariah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal usaha melalui skema jual beli dengan margin keuntungan yang disepakati. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang UMKM memanfaatkan pembiayaan murabahah sebagai strategi untuk menambah modal kerja, memperluas stok barang dagangan, serta meningkatkan kapasitas produksi. Selain itu, pemilihan pembiayaan murabahah didorong oleh kemudahan

persyaratan, transparansi akad, serta kesesuaian dengan prinsip syariah. Namun, terdapat beberapa kendala seperti keterbatasan jumlah plafon pembiayaan dan kemampuan angsuran pedagang yang berfluktuasi sesuai kondisi usaha. Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi pemanfaatan pembiayaan murabahah dapat berjalan optimal apabila didukung oleh pendampingan BMT, pengelolaan keuangan yang baik oleh pedagang, serta penyesuaian skema pembiayaan dengan kebutuhan usaha. Temuan ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi BMT dalam meningkatkan efektivitas produk murabahah serta bagi pelaku UMKM dalam mengoptimalkan manfaat pembiayaan syariah.

## Introduction

Pembiayaan syariah dituangkan dalam suatu perjanjian atau akad yang mempunyai peranan dalam pembiayaan yang menjadi dasar dalam aktivitas pembiayaan tersebut. Akad Pembiayaan syariah memfasilitasi setiap orang dalam memenuhi kebutuhan dan kepentingannya yang tidak dapat dipenuhinya sendiri tanpa bantuan dari orang lain. Salah satunya terdapat dalam pembiayaan *Murabahah* yang merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Murabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang dibeli dan menentukan keuntungan sebagai tambahannya.

Pembiayaan *Murabahah* yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai, bisa juga secara bayar tangguh atau bayar dengan angsuran. *Murabahah* merupakan produk perbankan Islam dalam pembiayaan pembelian barang local maupun Internasional. Pembiayaan *Murabahah* mirip dengan kredit modal kerja dari bank konvensional karena itu jangka waktu pembiayaan tidak lebih dari satu tahun. Bank mendapatkan keuntungan dari harga barang yang dinaikkan. Bank membiayai pembelian barang dengan membeli barang itu atas nama nasabahnya dan menambahkan suatu *mark up* sebelum menjual barang itu kepada nasabah atas dasar *cost-plus profit*.

Pada akhir-akhir ini pembiayaan *murabahah* sangatlah digeluti bagi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) guna pemenuhan kebutuhan dalam dunia usahanya karena harga perolehan dan margin keuntungan disepakati

oleh kedua belah pihak.

UMKM atau usaha mikro, kecil dan menengah merupakan usaha yang berdiri sendiri yang memiliki peran penting dalam perekonomian di Indonesia. Ketika krisis moneter pada tahun 1998 usaha mikro, kecil dan menengah yang mampu bertahan dibandingkan perusahaan besar. Karena sumber dana atau modal usaha berskala kecil tidak bergantung kepada modal pinjaman dari luar dalam bentuk mata uang asing. Sehingga Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dapat berdiri kokoh dan berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja.

Meski UMKM mempunyai andil yang cukup besar dalam pembangunan nasional, sektor ini selalu mendapat kendala dalam pengembangannya. Permasalahan klasik dan mendasar yang dihadapi UMKM, antara lain, permasalahan modal, bentuk badan hukum yang umumnya non-formal, SDM, pengembangan produk dan akses pemasaran. Tanpa suntikan modal maka kemungkinan akan susah bagi UMKM untuk meningkatkan produktivitasnya. Dalam hal ini peran lembaga keuangan seperti perbankan juga sangat penting terkait dalam segala hal mengenai pendanaan terutama dari sisi pemberian pinjaman. Namun menurut Muhammad (2009) pelaku UMKM pada realitasnya masih kesulitan untuk mendapatkan modal dari lembaga keuangan perbankan. Hal ini diakibatkan oleh anggapan bahwa usaha mikro tidak *bankable* karena tidak memiliki agunan dan diasumsikan memiliki kemampuan pengembalian pinjaman rendah sehingga UMKM terkendala akses pendanaan ke lembaga keuangan perbankan. Salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berkembang saat ini adalah Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) atau Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang *salaam*: keselamatan(berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.

Kehadiran BMT ini diharapkan mampu menanggulangi masalah permodalan yang dialami pengusaha kecil mikro, sehingga distribusi modal dan pendapatan dapat dirasakan masyarakat kecil yang tidak tersentuh oleh kebijakan pemerintah. Dimana akses pembiayaan pada BMT Al-Fath IKMI ini masih didominasi oleh *Murabahah* sebesar 69% dari total pembiayaan, disusul *Ijarah* sebesar 30% dari total pembiayaan, kemudian *Musyarakah* sebesar 0.33% dan *Mudhrabah* sebesar 0.02% dan *Al Qardh* sebesar 0.77%. Adapun pembiayaan yang dikeluarkan pada produk Pembiayaan *Murabahah* BMT Al-Fath IKMI Cabang Pondok Aren pada Desember 2018 yaitu sebesar Rp. 3,049,860,002.00,

## Research Method

Metodologi penelitian adalah suatu pengkajian dalam mempelajari peraturan yang terdapat dalam penelitian. Metode penelitian yang dipakai dalam penelitian “Analisis Kualitatif”. Analisis kualitatif adalah analisis yang menggunakan data yang berbentuk data, kalimat, gambar (data yang bukan dalam bentuk skala interval dan rasio) serta dalam skala yang rendah, yaitu skala nominal dan ordinal.<sup>12</sup> Atau dengan kata lain arti metodologi penelitian yaitu prosedur atau cara yang di tempuh untuk mendapatkan data dalam sebuah penelitian. Metodologi penelitian ini adalah suatu cara kerja untuk dapat memahami objek penelitian dalam rangka menemukan, menguji terhadap suatu kebenaran atau mengetahui. Dalam hal ini, penulis menggunakan metode kualitatif, yaitu dengan penelitian yang menghasilkan data data dari orang yang diamati. Bogdan dan Taylor dalam bukunya Lexy J. Moeleong mendefinisikan pendekatan kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data data berupa kata atau tulisan dari otang orang dan perilaku yang dapat diamati secara langsung.

## Results And Discussion

### 3.1 Results

Kata pembiayaan berasal dari kata biaya yang dapat diartikan sebagai pengeluaran atau pengorbanan yang tidak dapat dihindarkan untuk mendapatkan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh maslahat, pengeluaran untuk kegiatan, tujuan atau waktu tertentu, seperti ongkos pengiriman, pengepakan dan penjualan dimaksudkan untuk memperoleh penghasilan, dalam laporan laba rugi perusahaan, komponen biaya merupakan pengurangan dari pendapatan, pengertian biaya berbeda dengan beban, semua biaya adalah beban, tetapi tidak semua beban adalah biaya.

Dalam UUD RI No 10 Tahun 1998 tentang perbankan bab 1 butir 12 dijelaskan definisi pembiayaan pada bank syari’ah yaitu: pembiayaan berdasarkan pada prinsip syari’ah adalah pembiayaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan dengan persetujuan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang tergolong sebagai pihak yang mengalami kekurangan dana (*deficit dana*). Pembiayaan merupakan pemberian biaya atau uang dari lembaga keuangan dengan anggota berdasarkan persetujuan dan kesepakatan guna pengembalian uang atau tagihan dalam jangka waktu

tertentu.

Menurut Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No. 06/PER/M.KUKM/I/2007 tentang petunjuk teknis program pembiayaan produktif koperasi dan usaha mikro pola syariah bahwa pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya yang mewajibkan penerimaan pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad dengan pembayaran sejumlah bagian hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.

Dalam Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
2. Transaksi sewa-menyeWA dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*
5. Transaksi sewa-menyeWA jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Tujuan memberikan pembiayaan, diantaranya:

1. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya.
2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
3. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
4. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan

kerja baru.

5. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

*Murabahah* secara etimologi berasal dari kata *rabiha- yarbahu* yang mempunyai arti untung. Sedangkan *murabahah* berasal dari kata *ribh* , yang berarti perolehan, keuntungan, atau tambahan, yang secara bahasa berbentuk mutual yang bermakna saling. Oleh karena itu, dalam konteks bisnis makna *murabahah* adalah saling mendapatkan keuntungan. Menurut Adiwarman A. Karim (2007) *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).

*Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Dalam murabahah, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok, dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan atau di mark-up. Dengan kata lain, perjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*. Dengan demikian, murabahah yaitu suatu jenis penjualan dengan pembayaran tunda dan kontrak dagang murni dimana tingkat keuntungan telah ditetapkan dimuka dari investasi bank.

Dalam Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah antara lain ditegaskan bahwa jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang. Karena barang yang dijual oleh bank kepada nasabah sejak akad sudah menjadi milik nasabah dan dapat dibalik nama atas nasabah yang bersangkutan, maka barang yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan murabahah tersebut merupakan agunan pokok yang dapat diikat sesuai ketentuan yang berlaku, misalnya Hak Tanggungan, Jaminan Fidusia atau gadai.

Terdapat dua jenis akad murabahah, yaitu:

- a. Murabahah dengan pesanan

Dalam murabahah jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. Murabahah dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Jika bersifat

mengikat, maka pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak dapat membatalkan pesanannya. Jika aset murabahah yang telah dibeli oleh penjual, dalam murabahah pesanan mengikat, mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad

b. Murabahah tanpa pesanan

Dalam murabahah tanpa pesanan, barang yang diinginkan oleh pembeli (nasabah) kepada penjual (bank) sudah tersedia, jadi murabahah jenis ini tidak bersifat mengikat.

A. Proses atau Skema Pembiayaan Murabahah

Berikut merupakan proses pembiayaan murabahah yang terjadi pada BMT Al-Fath IKMI Cabang Pondok Aren yang di tuangkan dalam bentuk tabel :

Tabel Teori Proses Pembiayaan Murabahah dan Temuan

Teori Proses Pembiayaan Murabahah	Temuan
Menurut Ismail (2011) skema pembiayaan murabahah akan terjadi 6 tahap antara bank dan nasabah : 1. Negosiasi & persyaratan 2. Akad jual beli 3. Beli barang 4. Kirim barang 5. Terima barang dan dokumen 6. Bayar	Proses pembiayaan murabahah BMT Al-Fath IKMI menurut Kabag Operational Bapak Parzan : 1. Penyerahan berkas 2. Survey dan analisa 3. Komite Pemby 4. Tolak/ terima 5. Akad Selain itu ada beberapa yang menggunakan sistem bil wakalah (diwakilkan) biasanya para pedagang pedagang yang menjual bermacam macam jenis yang dijual yang tidak dibisa di belikan langsung oleh BMT.

Proses yang digunakan oleh BMT Al-Fath IKMI berbeda dengan teori Ismail (2011). Nampak jelas perbedaan yang ada dalam tabel diatas diantaranya adanya tim analisa yang akan memantau kondisi usaha yang akan mengajukan pembiayaan. kemudian akan ditindak lanjut oleh komite pemby apakah layak

menerima pembiayaan atau tidak.

Selain itu, konsep yang diterapkan saat ini menggunakan mekanisme posisi nasabah menjadi perwakilan bank (wakalah) karena pada saat yang sama akad pihak bank dengan supplier diwakilkan oleh nasabah. Dana dari pihak bank dikreditkan ke rekening nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima uang dengan perjanjian akad murabahah.

### B. Analisis Penggunaan Pembiayaan Murabahah

Penelitian ini dilakukan berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan terhadap beberapa nasabah yang bekerja sebagai pedagang UMKM BMT Al-Fath IKMI Cabang Pondok Aren tahun 2019. Dimana para nasabah tersebut memiliki jenis usaha yang cukup variatif diantaranya pedagang warung sembako, pedagang sayur mayur, usaha jasa konveksi atau jahit, warung makan serta karyawan. Namun peneliti hanya meneliti 3 (tiga) nasabah dari 5 (lima) jenis pedagang yaitu pedagang warung sembako, pedagang sayur mayur dan usaha jasa konveksi atau jahit.

Menurut hasil observasi lapangan dan laporan nasabah, penggunaan pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh nasabah yang bertindak sebagai pelaku UMKM sudah cukup merubah keadaan perekonomian mereka diantaranya yaitu penambahan jumlah pendapatan pertahun, penambahan asset usaha atau membuka cabang atau outlet baru, penambahan modal usaha guna memperbanyak produk penjualan dan juga penambahan jumlah karyawan.

Tabel Teori Penggunaan Pembiayaan Murabahah dan Temuan

Teori	Temuan
Menurut Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin (2010) tujuan pembiayaan yaitu : <ol style="list-style-type: none"><li>1. Peningkatan ekonomi umat</li><li>2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha</li><li>3. Meningkatkan produktivitas</li><li>4. Membuka lapangan kerja baru</li><li>5. Terjadi distribusi pendapatan</li></ol>	1. Ibu Heni Kondisi usaha Ibu Heni setelah melakukan pembiayaan Murabahah : <ol style="list-style-type: none"><li>a. Modal usaha</li><li>b. Penambahan Asset Usaha</li><li>c. Penambahan luas wilayah</li><li>d. Penambahan kondisi bangunan</li><li>e. Pendistribusian pendapatan</li></ol>

- |  |  |
|--|--|
|  | <p>2. Bapak A. Saidi Kondisi Usaha Jahit Bapak A. Saidi setelah melakukan pembiayaan murabahah :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a. Modal Usaha</li><li>b. Penambahan Asset Usaha</li><li>c. Penambahan Kondisi Bangunan</li></ul> |
|--|--|

- a. Modal Usaha
- b. Penambahan Asset Usaha
- c. Penambahan Kondisi Bangunan

Berdasarkan kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menurut UU Nomor 20 tahun 2008 usaha yang dimiliki Ibu Heni yang beralamat di jalan Barokah 1 RT 01/RW 10 termasuk jenis usaha mikro karena mempunyai asset maksimal Rp 50 Juta. Produk Murabahah yang digunakan Ibu Heni yaitu Pembiayaan Syariah untuk usaha mikro kecil dan menengah dari BMT Al-Fath IKMI Cabang Pondok Aren. Produk ini merupakan pembiayaan yang diberikan dengan limit pembiayaan Rp 1 juta- Rp 500 juta untuk jangka waktu pinjaman maksimal 2 tahun dengan dicicil atau diangsur.

Awal berdiri usaha Ibu Heni yaitu sejak tahun 2006 merupakan nasabah BMT Al-Fath IKMI CAbang Pondok Aren dimana kondisi usaha Ibu Heni sebelum mengajukan pembiayaan hanya mempunyai 1 toko dengan modal relatif kecil dan hanya menjual produk-produk sembako. Selain itu omset yang didapat sebelum mengajukan pembiayaan sekitar Rp. 60 juta pertahun. Kemudian Ibu Heni berinisiatif untuk melakukan pembiayaan murabahah kepada BMT Al-Fath IKMI yang bertujuan untuk penambahan modal usaha, penambahan produk-produk dagangan, perluasaan bangunan usaha, dan juga penambahan luas usaha atau cabang baru dengan prinsip syariah yang menjauhkan hal-hal riba.

Adapun kondisi usaha Ibu Heni setelah mengajukan pembiayaan Murabahah dari BMT yaitu berhasil menambah kondisi bangunan dengan merenovasi teras samping rumahnya untuk menjual kaset atau dvd dan juga Ibu Heni berhasil membuka cabang baru berupa Toko Nayla Toys yang menjual mainan anak-anak. Peningkatan omset yang di dapat Ibu Heni meningkat menjadi Rp. 96 juta pertahunnya.

Bapak A. Saidi menjalani usaha dalam bidang jahit-menjahit atau yang biasa kita sebut konveksi pakaian atau celana. Usaha yang berdiri sejak tahun 2015 ini beralamat

di Jl. Panti Asuhan GG. H. Sami'in merupakan usaha mikro dimana penghasilan Bapak A. Saidi sebelum mengajukan pembiayaan Murabahah pada BMT AL-FATH IKMI berkisar Rp. 1,5 juta perminggu dengan kondisi hanya mempunyai 1 mesin jahit dan 1 mesin obras. Setelah berjalan 1 tahun dalam dunia usaha, Bapak A. Saidi mendapatkan pekerjaan di bidang Penanganan Prasarana Sarana Umum DKI atau yang biasa kita sebut PPSU atau Tim Oren guna penambahan modal usaha nya. Tetapi dengan status pekerja, Bapak A. Saidi tidak berhasil menambah modal atau asset usaha nya karena uang hasil bekerja digunakan untuk kebutuhan sehari-hari.

Akhirnya pada tahun 2017 Bapak A. Saidi mengajukan pembiayaan kepada BMT Al-Fath IKMI Cabang Pondok Aren dengan tujuan awal untuk menambah modal usaha, menambah asset usaha dan juga menambah kondisi bangunan. Tahun pertama yang dirasakan Bapak A. Saidi setelah melakukan pembiayaan yaitu berhasil menambah modal usaha untuk pembeliin jenis bahan yang biasa Bapak A. Saidi menjahit jenis pakaian kemudian Bapak A. Saidi menjahit jenis celana. Kemudian Bapak A. Saidi menambah 1 mesin jahit, 1 mesin obras dan juga 1 mesin potong. Dengan perkembangan yang melesat, otomatis omset Bapak A. Saidi meningkat setiap minggu nya menjadi Rp. 2-3 juta. Pada tahun 2018 Bapak A. Saidi memperluas bangunan usahanya dengan merenovasi teras depan rumahnya menjadi tempat produksi atau menjahit baru dan meletakkan mesin.

Ibu Kartika merupakan pengusaha sayuran yang beralamat di Jl. M Ali RT 02/ RW 03 Ciledug. Warung sayur ini berdiri sejak tahun 2010 dengan omset bersih perbulannya sekitar RP. 6 Juta. Setelah berjalan kurang lebih 5 tahun, tepat pada tahun 2016 Ibu Kartika melakukan pembiayaan murabahah kepada BMT Al-Fath IKMI Cabang Pondok Aren dengan tujuan awal penambahan modal usaha dan menambah varian produk sayuran. Pembiayaan Murabahah yang dilakukan oleh Ibu Kartika sangat sesuai dengan apa yang diharapkan oleh seorang tukang sayur ini, karena dengan penambahan varian produk dagangannya ini, Ibu Kartika berhasil menambah omsetnya menjadi Rp. 7 juta perbulannya. Dengan uang keuntungan yang didapatkan Ibu Kartika sekarang, beliau berhasil membeli sebidang tanah di Jl. M Ali RT 02/ RW 03 Ciledug yang nantinya akan dibangun menjadi tempat tinggalnya.

Owner Banirijin Sport yaitu Bapak Lazmi Suchendri berkata "penggunaan pembiayaan *murabahah* yang di tawarkan oleh Bank Syariah atau BMT yang ada sangatlah membantu para pelaku UMKM yang mengajukan pembiayaan *murabahah*. Hal pertama yaitu terhindar dari riba, kemudian dengan cara yang halal maka menimbulkan keberkahan dalam hal mencari rezeki. Pengaruh yang ditimbulkan dalam pembiayaan *murabahah* yang saya alami yaitu terpenuhnya modal usaha sebagai kebutuhan awal untuk pembelian mesin-mesin jahit. Selain itu pendapatan yang saya

dapatkan meningkat sehingga dapat saya alokasikan untuk kebutuhan sehari-hari. Jadi sangat jelas pengaruh penggunaan pembiayaan *murabahah* bagi pada pelaku usaha mikro kecil dan menengah". Penggunaan pembiayaan murabahah sangatlah mempengaruhi pedagang UMKM dalam hal permodalan yang kemudian terjadilah distribusi pendapatan sebagai pemenuh kebutuhan hidup para pelaku UMKM. Selain itu mendapatkan keberkahan dalam mencari rezeki karena terhindar dari hal riba.

### **Conclusions**

Berdasarkan pembahasan yang dilakukan penulis sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Proses pembiayaan murabahah yang digunakan oleh BMT Al-Fath IKMI berbeda dengan teori Ismail (2011). Nampak jelas perbedaan yang ada diantaranya adanya tim analisa yang akan memantau kondisi usaha yang akan mengajukan pembiayaan. kemudian akan ditindak lanjut oleh komite pemby apakah layak menerima pembiayaan atau tidak. Dan juga ada sistem wakalah (perwakilan) dalam proses pembelian barang-barang yang tidak bisa di belikan oleh BMT Al-Fath IKMI Cabang Pondok Aren.
2. Penggunaan pembiayaan murabahah yang digunakan oleh ketiga nasabah BMT-Fath IKMI Cabang Pondok Aren digunakan untuk modal usaha, penambahan asset usaha, penambahan luas wilayah, penambahan kondisi bangunan dan juga pendistribusian pendapatan guna kelangsungan kebutuhan dunia usahanya.

### **References**

- Abu, Cholid Narbuko & Hamadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta : Bumi AKsara, 1997.
- Akbar, Husaini Husman & Purnomo Setiady. *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: Bumi Aksara, 2011.
- Amalia, Euis. *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2009.

- Anwar, Lukmanul Hakim & Amelia. "Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum Indonesia." *Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi* , Vol.1 2017: 213-214.
- Arif, M. Nur Rianto Al. *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*. Solo: PT. Era Adicitra Intermedia, 2011.
- Arif, Nur Riyanto Al. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Arifin, Veithzal Rivai & Arviyan. *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi* . Jakarta: Bumi Aksara, 2010.
- Askarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta : PT. Rajagrafindo Persada, 2015.
- Danupranata, Gita. *Buku Ajaran MAnajemen Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Ikit. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Gaya Media, 2018.
- Indonesia, Bank. *Petunjuk Pelaksana Pembukaan Kantor Cabang Bank Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia, 2015.
- Indonesia, LPPI & Bank. *Profil Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: Bank Indonesia, 2015.
- Ismail, Drs. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Pernada Media Group, 2011.
- Kara, Muslim. "Kontribusi Pembayaran Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Kecil Mikro Menengah (UMKM) di Kota Makassar (Studi Kasus anggota BMT Saka Madani Yogyakarta)." *Jurpol Vol.2 No.1*, 2019: 134.
- Karim, Adiwarman A. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2007.
- Marwini. "Aplikasi Kontraktual Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah ." *Jurnal Vol.4*, 2002: 319.
- Moeleong, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya , 2007.
- Muhammad. *Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009.
- \_\_\_\_\_. *Manajemen Pembayaran BAnk Syariah*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMPYKPN, 2005.

- Nayla, Aktifa P. *Komplet Akuntasi Untuk UKM dan Waralabal*. Yogyakarta: Laksana, 2018.
- Nitisusastro, Mulyadi. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Nurhayati, Sri. *Akuntansi Syariah di Indonesia* . Jakarta : Salemba Empat, 2012.
- Nurseto, Tejo. "Strategi Menumbuhkan Wirausaha Kecil dan Menengah yang Tangguh." *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan Vol.1 No.1* , 2004: 3.
- Perbankan, UU No.10 tahun 1998 Tentang. *Menteri Sekertaris Negara Republik Indonesia*. Jakarta, 1998.
- Soejoedono, Titik Sartika Partomo & Abd. Rachman. *Ekonomi Sekala Kecil/Menengah dan Koperasi*. Jakarta : Ghalia Indonesia, 2004.
- Sopiah, Etta Mamang Sangadji &. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: ANDI, 2013.
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi* . Yogyakarta: Ekonisia, 2008.
- Sutedi, Andrian. *Perbankan Islam*. Jakarta : Sinar Grafika, 2008. Tambunan, Tulus T.H. *UMKM di Indonesia* . Bogor: Ghalia Indonesia, 2009.
- Wangsawidjaja. *Pembentukan Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Zulkifli, Sunarto. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim, 2001.