

PENGARUH PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM DI KECAMATAN LEUWILIANG (STUDI KASUS BPRS AMANAH UMMAH)

Linda Novita

Alumni Program Studi Ekonomi Syari'ah FAI-UIKA Bogor

M. Kholil Nawawi

Dosen Tetap Program Studi Ekonomi Syari'ah FAI-UIKA Bogor dan
Wakil Dekan Bidang Pengelolaan Sumber Daya FAI-UIKA Bogor

Hilman Hakiem

Dosen Tetap Program Studi Ekonomi Syari'ah FAI-UIKA Bogor dan
Ketua Program Studi Ekonomi Syari'ah FAI-UIKA Bogor

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan usaha nasabah. Perkembangan ini dapat dilihat dari jumlah pendapatan nasabah setiap bulannya. Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif. Objek penelitian ini adalah 30 nasabah BPRS Amanah Ummah yang mendapatkan pembiayaan *murabahah* di Kecamatan Leuwiliang; Pengumpulan data didapatkan dari dua jenis data yaitu data primer dan sekunder yaitu dengan menggunakan wawancara dan data yang didapatkan dari pihak BPRS Amanah Ummah. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik sampling dengan mengambil sampel dari sejumlah populasi. Analisis data menggunakan analisis korelasi yaitu analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan antara variable yang diteliti.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberian pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan usaha nasabah memiliki pengaruh positif dan signifikan dengan nilai r *product moment*, yaitu $df = (N - nr) df = 30 - 2 = 28$. Dapat dinyatakan dengan df sebesar 28 pada taraf signifikan 5% diperoleh r tabel sebesar 0,361 dan pada taraf signifikan 1% diperoleh r tabel sebesar 0,423. Dengan demikian karena r_{xy} atau r_o lebih besar dari r tabel yaitu (0,98) dan (0,98) pada taraf signifikan 5% dan 1% , maka pada taraf signifikan 5% dapat diketahui adanya hubungan antara pembiayaan murabahah dengan dengan perkembangan UMKM, dan pada taraf signifikan 1% dapat diketahui adanya hubungan positif antara pembiayaan *murabahah* dengan perkembangan UMKM.

Kata Kunci: Pembiayaan *murabahah*, perkembangan UMKM, pendapatan nasabah

Abstract

This study aims to determine the effect of murabaha financing to the growth of the customer's business. This growth can be seen from the number of customers each month income. This research is a study using a quantitative approach. The number of respondent of this study is 30 costumer of BPRS Amanah Ummah in Leuwiliang. The collection of data obtained from the two types of data are primary and secondary data is by using interviews and data were obtained from the BPRS Amanah Ummah. The technique used in this study is a sampling technique by taking a sample of a population. Analysis of data using correlation analysis, i.e. used to determine the relationship between the variables studied.

The results showed that the utilization of murabaha financing to the development of the customer's business has a positive and significant impact to the value of r product moment, that is $df = (N - nr)$ $df = 30 - 2 = 28$. It can be stated with df of 28 at the significant level of 5% was obtained r table at 0,361 and at significant level of 1% was obtained r table at 0.423. Thus due to r or greater than r table is (0.98) and (0.98) at significance level of 5% and 1%, by the significant level of 5% can be known of the relationship between murabaha financing with the development of UMKM, and at significant level of 1% can be found a positive relationship between murabaha financing the development of UMKM.

Keywords: *murabaha* financing, growth of UMKM, costumer income

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Peranan Perbankan dalam kehidupan suatu negara merupakan salah satu agen pembangunan (*agent of development*). Hal ini dikarenakan adanya fungsi utama dari perbankan sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*), yaitu lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan¹.

Pada sisi lain perbankan merupakan sebuah lembaga yang berjalan sesuai dengan peraturan yang telah ditentukan dalam perundang-undangan. Sektor hukum perbankan di Indonesia mengalami perkembangan signifikan dengan diundangkannya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, Undang undang Nomor 3 Tahun 2004 tentang Perubahan Undang-undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia². Sehingga dengan adanya undang-undang ini kebijakan perbankan di Indonesia secara tegas mengakui eksistensi dari bank islam (*islamic banking*) atau yang sering dikenal dengan bank syariah. Bank Syariah ini dikelola berdasarkan aturan yang telah ditetapkan oleh Allah swt. dengan berpegang pada prinsip-prinsip ajaran Islam seperti prinsip bebas *maghrib* (*maysir, gharar, haram, riba, batil*), menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada perolehan keuntungan yang sah menurut syariah, serta adanya prinsip penyaluran zakat, infak, dan sedekah (ZIS)³.

¹ Wangsawidjaja Z. *Pembiayaan Bank Syariah*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, Juni 2012, h. 1-2

² Undang-undang Republik Indonesia No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah

³ Andri Soemitra, M.A, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, Maret 2009. h. 36-40

Keberadaan Bank Syariah dalam sistem perbankan Indonesia merupakan bank umum yang berlandaskan pada prinsip syariah, prinsip syariah diartikan sebagai aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musharakah*), 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 oleh pihak lain (*ijarah muntahiyah bittamlik/IMBT*)⁴.

Dengan produk yang beragam dan bisa disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat diharapkan bisa membantu sektor-sektor yang kecil. Seperti yang telah kita ketahui bahwa perekonomian Indonesia ini sangat dipengaruhi oleh sektor tersebut atau yang lebih kita kenal dengan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Sekilas kita melihat pada sejarah ekonomi Indonesia pada tahun 1997 di mana pada waktu itu terjadi krisis yang sangat menakutkan bagi perekonomian Indonesia. Usaha-usaha besar saat itu satu persatu mengalami pailit dan tidak mampu meneruskan usaha karena tingkat suku bunga yang tinggi, berbeda dengan UMKM yang saat itu tetap bertahan bahkan cenderung bertambah.

Terbukti saat krisis global yang terjadi beberapa waktu lalu UMKM lahir sebagai solusi dari sistem perekonomian yang sehat serta dapat meningkatkan stabilisasi sistem ekonomi yang ada. Oleh karena itu UMKM perlu dikembangkan dan diberdayakan sesuai dengan Ketetapan Majelis Permusyawaratan Rakyat Republik Indonesia Nomor XVI/MPR-RI/1998 tentang politik ekonomi dalam rangka demokrasi ekonomi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang dan berkeadilan⁵.

Sektor UMKM mempunyai keunggulan dan sangat potensial untuk lebih dikembangkan lagi melalui suatu kebijakan yang tepat dan dukungan dari lembaga yang tepat. Adapun permasalahan utama yang dihadapi oleh sektor UMKM adalah berupa permodalan, di mana terkadang dalam memperoleh modal dari bank mengalami kesulitan. Dengan semaraknya perkembangan sektor perbankan syariah, terutama pasca Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 maka diharapkan dapat lebih membantu perkembangan UMKM melalui pembiayaan yang diberikan.

Berdasarkan prinsip dasar produk tersebut, bank syariah sesungguhnya memiliki *core product* pembiayaan bagi hasil, yang dikembangkan dalam produk pembiayaan *musyarakah* dan *mudharabah*. Kehadiran bank syariah seharusnya memberikan dampak yang luar biasa terhadap pertumbuhan sektor riil. Hal ini dikarenakan pola *mudharabah* dan *musyarakah* adalah pola investasi langsung pada sektor riil, *return* pada sektor keuangan (bagi hasil), dalam prinsip ajaran Islam, sangat ditentukan oleh sektor riil. Hal ini berarti keberadaan bank syariah harus mampu memberikan kontribusi yang meningkatkan pertumbuhan sektor riil, fungsi tersebut akan terwujud bila bank syariah menggunakan akad *profit and loss sharing* (*mudharabah* dan *musyarakah*) sebagai *core product*-nya. Walaupun demikian pada faktanya di lapangan akad yang sering digunakan adalah akad *murabahah*.

Regulasi pemerintah tentang bank syariah tertuang dalam UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Sebagaimana yang diketahui bahwa bank syariah yaitu bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah⁶.

⁴Ibid. h.73-86

⁵Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

⁶Andri Soemitra, M.A, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. h. 36-40

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bentuk hukum BPRS perseroan terbatas. BPRS hanya boleh dimiliki oleh WNI dan/atau badan hukum Indonesia, pemerintah daerah, atau kemitraan antara WNI atau badan hukum Indonesia dengan pemerintah daerah⁷.

Produk yang ditawarkan oleh bank syariah sangat bervariasi dan bisa disesuaikan dengan kebutuhan nasabah yang bersangkutan, seperti *wadi'ah*, *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah* dan masih banyak produk lain yang ditawarkan. Walaupun demikian pada aplikasinya produk yang sering digunakan terutama untuk pengajuan pembiayaan adalah *murabahah*. Hal ini dikarenakan *murabahah* memiliki tingkat risiko yang relatif rendah jika dibandingkan dengan *musyarakah* dan *mudharabah*. Skema *murabahah* merupakan metode transaksi jual beli biasa, dalam skema *murabahah*, bank membeli barang dari produsen, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah ditambahkan dengan keuntungan yang telah disepakati oleh bank dan nasabah⁸.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Amanah Ummah termasuk salah satu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang menjalankan pembiayaan *mudharabah* yang merupakan prinsip kerja sama usaha yang dikemas dalam bentuk investasi serta menawarkan tingkat return yang ditentukan sesuai perjanjian. BPRS Amanah Ummah ini merupakan BPRS yang tumbuh di wilayah Bogor Barat yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam yang bertujuan di antaranya menumbuhkan ekonomi masyarakat atas dasar syariah Islam sebagaimana telah diatur dalam Undang-undang nomor 10 tahun 1998. BPRS yang berkantor pusat di Leuwiliang ini sudah memiliki dua kantor cabang yaitu Kantor Cabang Bogor, Kantor Cabang Cicurug Sukabumi dan satu Kantor Kas yang berada di Universitas Ibn Khaldun Bogor.

Selain itu BPRS Amanah Ummah juga turut berperan aktif untuk mengembangkan sektor riil. Dengan memberikan pembiayaan kepada UMKM yang terkadang mengalami kesulitan terutama dalam hal permodalan agar semakin maju dan berkembang tentunya dengan akad-akad yang sesuai dengan syariah dan menjauhi akad/kontrak yang telah dilarang.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat dirumuskan permasalahan yang perlu diidentifikasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana konsep pembiayaan *murabahah* pada BPRS Amanah Ummah?
2. Bagaimanakah pengaruh pembiayaan *murabahah* pada BPRS Amanah Ummah terhadap perkembangan UMKM di Leuwiliang?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui konsep pembiayaan *murabahah* pada BPRS Amanah Ummah.
2. Untuk mengetahui pengaruh pembiayaan *murabahah* pada BPRS Amanah Ummah terhadap perkembangan UMKM di Kecamatan Leuwiliang.

⁷Andri Soemitra, M.A, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, h.62

⁸Irma Devita Purnamasari, S.H., M.Kn dan Suswinarno, Ak., M.M, *Kiat-Kiat Cerdas, Mudah dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*, PT. Mizan Pustaka, Bandung 2011, h.38

D. Metode, Jenis, dan Teknik Penelitian

1. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode korelasi, yaitu metode yang digunakan untuk mengetahui hubungan antara variabel yang diteliti. Terkait dengan tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui hubungan pembiayaan *murabahah* serta pengaruhnya terhadap perkembangan UMKM.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan dimana penelitian dilakukan secara langsung di lokasi objek penelitiannya yaitu UMKM yang berada di Kecamatan Leuwiliang. Sesuai dengan judul penelitian ini, maka penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif karena penelitian ini terkait dengan analisis pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan UMKM.

3. Teknik Penelitian

a. Populasi dan Sampel

Populasi dalam statistika merujuk pada sekumpulan individu yang merujuk pada sekumpulan individu dengan karakteristik khas yang menjadi perhatian dalam suatu penelitian (pengamatan)⁹. Sedangkan Sampel yaitu bagian kecil dari anggota populasi yang diambil berdasarkan teknik tertentu sehingga dapat mewakili populasinya¹⁰.

b. Teknik Sampling

Teknik sampling yang digunakan adalah sampel pertimbangan/ sampel purposif, dalam sampling pertimbangan purposif, pertimbangan peneliti memegang peranan bahkan menentukan dalam pengambilan sejumlah obyek untuk diteliti.¹¹

c. Pengumpulan Data

1. Sumber Data

a) Data Primer

Yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya, seperti dengan observasi dan wawancara dengan pengamatan secara langsung atau dengan memberikan sejumlah pertanyaan terkait dengan pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan UMKM.

b) Data Sekunder

Yaitu data yang sudah tersedia, baik itu yang berasal dari jurnal-jurnal, koran, buku, media elektronik ataupun seperti data yang sudah tersedia di BPRS. Amanah Ummah terkait dengan pembiayaan *murabahah* dan data nasabah UMKM.

2. Instrumen Pengumpulan Data

a) Observasi

Observasi yaitu suatu pengamatan terhadap objek penelitian. Dengan melakukan pendekatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti,¹² yaitu melihat secara

⁹Hendri Tanjung dan Abrista Devi. *Metodologi Penelitian Ekonomi Isl.* Gramata Publishing.2013 h. 113

¹⁰Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Prakte.* PT. Rineka Cipta, Jakarta 2010. h. 174

¹¹Sedarmayanti dan Syarifudin Hidayat. *Metodologi Penelitian.* Mandar Maju, Bandung 2011, h..131

langsung bagaimana aplikasi pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan nasabah UMKM yang berada di Leuwiliang.

b) Wawancara

Yaitu pengumpulan data dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan tertulis untuk memperoleh informasi dari responden¹³. Dimana penulis mempersiapkan beberapa pertanyaan yang akan diberikan kepada nasabah terkait dengan penelitian ini sehingga penulis bisa mendapatkan informasi secara langsung dari nasabah

d. Pengolahan dan Analisis Data

1. Variabel Penelitian

Variabel merupakan suatu konsep yang mempunyai variasi nilai yang dapat diidentifikasi melalui kerangka pemikiran yang telah ditentukan.

Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a) Variabel Bebas (*Independent Variable*)

Yaitu variabel yang mempengaruhi variabel lainnya. Dalam kaitannya dengan masalah yang diteliti, maka yang menjadi variabel bebas adalah pembiayaan *murabahah* yang dinyatakan dengan X.

b) Variabel terikat (*Dependent Variable*)

Yaitu variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain. Kaitannya dengan masalah yang diteliti, maka yang menjadi variabel terikat adalah Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang dinyatakan dengan variabel Y.

2. Analisis Data

Analisis data yang digunakan untuk melihat pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM yang melakukan pembiayaan di BRPS Amanah Ummah adalah:

a) Analisis Korelasi

Korelasi adalah sebuah perhitungan untuk mencari tahu hubungan antara dua variabel atau lebih atau untuk mengetahui derajat keeratan antara dua variabel misal antara variabel X dan Y.¹⁴

Rumus Korelasi Product Moment:

$$r_{xy} = \frac{\sum XY - \frac{(\sum X)(\sum Y)}{N}}{\sqrt{\left(\sum X^2 - \frac{(\sum X)^2}{N}\right)\left(\sum Y^2 - \frac{(\sum Y)^2}{N}\right)}}$$

Keterangan : r = koefisien korelasi

X = variabel bebas (pembiayaan murabahah)

Y = variabel terikat (perkembangan UMKM)

n = jumlah sampel

kriteria nilai r_{xy} apabila:¹⁵

$r_{xy} > 0$ maka hubungan antara kedua variabel tersebut adalah positif

$r_{xy} < 0$ maka hubungan antara kedua variabel tersebut adalah negatif

¹²Hendri Tanjung dan Abrista Devi. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Gramata Publishing, 2013. h..93

¹³Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Prakti*. PT. Rineka Cipta, Jakarta 2010. h. 268

¹⁴Abubakar, *Diklat Kuliah Statistika Ekonomi dan Bisnis 1*, 2012 h.. 42

¹⁵Abubakar, *Diklat Kuliah Statistika Ekonomi dan Bisnis 1*, h.. 43

$r_{xy} = 0$ maka tidak ada hubungan antara kedua variabel
 $r_{xy} = 1$ atau mendekati satu maka terdapat hubungan yang sangat kuat positif (searah)
 $r_{xy} = -1$ atau mendekati -1 maka terdapat hubungan yang sangat kuat negatif (berlawanan)
 $r_{xy} = 0,5$ maka hubungan antara kedua variabel cukup erat
 $r_{xy} = 0.9$ maka hubungan antara kedua variabel sangat erat

b) Analisis Koefisien Determinasi
Koefisien determinasi adalah persentase pengaruh variabel X terhadap variabel Y. Adapun rumus koefisien determinasi adalah sebagai berikut:

c) Uji Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini adalah:

$H_0 : r = 0$ tidak ada pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM

$H_1 : r \neq 0$ ada pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM

Rumusan Uji hipotesis tH :

$$tH = r \frac{\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Rumus uji hipotesis t tabel :

$$t = \frac{1}{2} \alpha / db$$

$\alpha = 1 - \text{level of significant (tingkat kepercayaan)}$

$$db = n - 2$$

kriteria pengujian dengan uji t :

H_0 diterima dan H_1 ditolak apabila $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$

H_1 diterima dan H_0 ditolak apabila $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$

E. Kerangka Teoritik

Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarkan dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati¹⁶. *Murabahah* berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) karena dalam transaksi jual beli bank menyebutkan jumlah keuntungannya (margin).

UMKM merupakan sektor yang cukup penting dalam perekonomian. Menurut Sjaiful Hamdi Naumin¹⁷ sektor ini yang sebenarnya mengendalikan perekonomian akan tetapi kebanyakan orang menganggap rendah terhadap sektor ini karena mereka sebenarnya belum mengetahui luas peran sektor ini.

Oleh karena itu perlu diperhatikan dan dicari solusi agar sektor ini bisa tetap bertahan dan terus berkembang. Disinilah peran perbankan syariah untuk membantu sektor ini agar terus berkembang dengan memberikan pembiayaan yang sesuai.

¹⁶Andri Soemitra, M.A, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Kencana . 2009. h. 79

¹⁷Disampaikan dalam Pembekalan PPL Terstruktur Prodi Ekonomi Syariah FAI-UIKA Bogor, tanggal

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Sebagaimana yang telah diketahui, bahwa pada dasarnya bank syariah memiliki kegiatan usaha yang dikelompokkan ke dalam 3 (Tiga) jenis produk, yaitu produk simpanan (*liability based product*), seperti giro, deposito dan tabungan, produk aset (*assets based product*), seperti pembiayaan, dan produk jasa-jasa (*services based product*) seperti pengiriman uang, *save deposit box*, bank garansi, *letter of credit*, dan sebagainya.¹⁸

Pembiayaan adalah salah satu jenis kegiatan usaha bank syariah, adapun yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* dan *sewa beli* dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istisna*.
- d. Transaksi utang piutang dalam bentuk piutang *qard*.
- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* dan multijasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau UUS dan pihak lain (nasabah penerima fasilitas) yang mewajibkan pihak lain yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.¹⁹

Penyediaan dana oleh bank syariah dalam fasilitas pembiayaan dapat diberikan berupa transaksi bagi hasil dalam suatu kerja sama usaha antara bank dengan nasabah berdasarkan akad *mudharabah* dan *musyarakah*. Selain itu pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah yang berupa jual beli bisa dalam bentuk *murabahah*, *istisna*, dan *salam*.

Dalam fatwa DSN menyangkut transaksi jual beli antara lain ditegaskan bahwa pembeli tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya, bahkan bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian itu harus sah.²⁰

Di lain pihak, dari Surat Edaran Bank Indonesia dapat disimpulkan bahwa dalam pembiayaan berupa transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, *istisna* dan sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* dan *ijarah muntahiyah bittamlik* dimana terdapat pengalihan kepemilikan atas objek yang dibiayai, dilaksanakan setelah objek yang dibiayai "secara prinsip" menjadi milik bank.²¹

Menurut Wangsawidjaja dalam bukunya menjelaskan bahwa fatwa-fatwa DSN terkait dengan jual beli tersebut harus dipahami sebagai prinsip syariah, sebagaimana dimaksud dalam Surat Edaran Bank Indonesia. Karena apabila fatwa-fatwa tersebut harus dilaksanakan secara mutlak, maka akan sulit dilaksanakan oleh perbankan syariah karena konsekuensinya terhadap ketentuan hukum positif lainnya dibidang perpajakan, balik nama, dan pendaftaran aset, kecuali ada ketentuan perundang-undangan lain yang menentukan.

¹⁸Wangsawidjaja Z. *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, h..78

¹⁹Pasal 1 angka 5 Undang Undang Perbankan Syariah

²⁰Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

²¹ Angka III.7.b SEBI No. 10 / 14 / DPbS tanggal 17 maret 2008

Dalam praktik pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, dan *istisna*, bank tidak menerima penyerahan barang. Dalam akad pembiayaan diperjanjikan bahwa barang diserahkan langsung oleh penjual/supplier/produsen kepada nasabah penerima fasilitas.

Dalam bank syariah, bisnis dan usaha yang dilaksanakan tidak terlepas dari prinsip-prinsip syariah. Karena itu, bank syariah tidak akan membiayai usaha yang terkandung didalamnya hal-hal yang diharamkan.

2. Jenis-Jenis Pembiayaan Bank Syariah

a. Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Berdasarkan akad yang digunakan dalam produk pembiayaan syariah, jenis pembiayaan modal kerja (PMK) dapat dibagi menjadi 5 macam, yakni:²²

1) PMK *Mudharabah*

Mudharabah berasal dari kata *dharb* yang artinya memukul. Atau lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam perjalanan usaha. Secara teknis *mudharabah* adalah sebuah akad kerjasama antar pihak, yaitu pihak pertama (*shahib al-mal*) menyediakan 100% modal; sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.²³

Keuntungan usaha secara *mudharabah*, dibagi menurut kesepakatan bersama. Apabila rugi, ditanggung oleh pemilik modal selama bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian tersebut akibat kelalaian atau kecurangan pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi.

2) PMK *Istishna*

Istishna adalah akad pembiayaan yang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan atau pembeli (*mustashni*) dan penjual atau pembuat (*shani*). Produk *istishna* menyerupai produk *salam*, namun dalam *istishna* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran. Skim *istishna* dalam bank syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi. Landasan syariah *istishna* adalah Fatwa DSN MUI No. 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli *Istishna* dan No. 22/DSN-MUI/III/2002 tentang Jual Beli *Istishna* Paralel.²⁴

3) PMK *Salam*

Dalam pengertian yang sederhana, *bai' as-salam* berarti pembelian barang yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka.²⁵

Di sisi lain, banyak yang masih bingung dalam membedakan antara *salam* dan *istishna*, padahal keduanya memiliki perbedaan yang jelas. *Salam* biasanya dipergunakan pada pembiayaan untuk pertanian dan dalam jangka waktu yang pendek, sedangkan *istishna* biasa dipergunakan untuk pembiayaan manufaktur.

4) PMK *Murabahah*

²²Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007, h.. 235

²³Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2010, h.. 25

²⁴Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, 2009, h.. 81

²⁵Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. 2001, h.. 108

Murabahah merupakan salah satu bentuk pembiayaan yang dilakukan oleh perbankan syariah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif, maupun yang bersifat konsumtif.

Murabahah adalah jual beli barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam kontrak *murabahah* penjual harus memberitahukan harga pokok produk yang ia beli dan keuntungannya.²⁶

Murabahah merupakan akad yang paling banyak dilakukan pada perbankan syariah, hal ini dikarenakan akad ini lebih mudah diaplikasikan dan memiliki risiko yang relatif kecil jika dibandingkan dengan akad pembiayaan yang lain.

5) PMK *Ijarah*

Ijarah merupakan suatu akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.²⁷

Sedangkan *ijarah muntahiyah bittamlik* adalah akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa dengan opsi pemindahan kepemilikan barang.²⁸

b. Pembiayaan Investasi Syariah

Pembiayaan investasi syariah adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan untuk pendirian proyek baru, rehabilitasi, modernisasi, ekspansi dan relokasi proyek yang sudah ada.²⁹

Berdasarkan akad yang digunakan dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan investasi dapat dibagi menjadi empat (4) bagian, yaitu:³⁰

- 1) Pembiayaan Investasi *Murabahah*
- 2) Pembiayaan Investasi *IMBT*
- 3) Pembiayaan Investasi *salam*
- 4) Pembiayaan Investasi *Istishna*

c. Pembiayaan Konsumtif Syariah

Pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan dengan untuk tujuan di luar usaha dan umumnya bersifat perorangan karena pembiayaannya untuk kebutuhan individual yang bersifat konsumtif.³¹

Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan konsumtif dapat dibagi menjadi lima (5) bagian, yaitu:

- 1) Pembiayaan Konsumen Akad *Murabahah*
- 2) Pembiayaan Konsumen Akad *IMBT*
- 3) Pembiayaan Konsumen Akad *Ijarah*
- 4) Pembiayaan Konsumen Akad *Istishna*
- 5) Pembiayaan Konsumen Akad *Qard + Ijarah*

d. Pembiayaan Sindikasi

²⁶Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, h..26

²⁷Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, h..85

²⁸*Ibid*, h.. 86

²⁹Adiwarman, *Bank Islam*, h.. 237-238

³⁰*Ibid*, h..242-243

³¹Adiwarman, *Bank Islam*,h..244

Pembiayaan sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Pada umumnya pembiayaan ini diberikan kepada nasabah korporasi yang memiliki nilai transaksi yang sangat besar.³²

Sindikasi ini mempunyai tiga (3) bentuk, yakni:

1. *Lead Syndication*, yaitu sekelompok bank yang secara bersama-sama membiayai suatu proyek dan dipimpin oleh satu bank yang bertindak sebagai *leader*.
2. *Club Deal*, yaitu sekelompok bank yang secara bersama-sama membiayai suatu proyek, tapi antara bank yang satu dengan yang lain tidak mempunyai hubungan kerjasama, dalam arti penyatuan modal. Masing-masing bank membiayai suatu bidang yang berbeda dalam proyek tersebut.
3. *Sub Syndication*, yaitu bentuk sindikasi yang terjadi antara satu bank dengan salah satu bank peserta sindikasi lain dan kerjasama bisnis yang dilakukan keduanya tidak berhubungan secara langsung dengan peserta sindikasi lainnya.

e. Pembiayaan Berdasarkan Take Over

Salah satu bentuk pelayanan jasa keuangan syariah adalah membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi nonsyariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah.

Dalam hal ini atas permintaan nasabah, bank syariah melakukan pengambilalihan hutang nasabah di bank konvensional dengan cara memberikan jasa *hawalah*.³³

Jadi pembiayaan berdasarkan *take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi nonsyariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah.

f. Pembiayaan Letter of Credit (L/C)

Pembiayaan Letter of Credit (L/C) adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor atau ekspor nasabah.³⁴

Pada umumnya, pembiayaan L/C dapat menggunakan beberapa akad, yaitu:

A. Pembiayaan L/C Impor

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 34/DSN-MUI/IX/2002, akad yang dapat digunakan untuk pembiayaan L/C Impor adalah:

- *Wakalah bil Ujrah*
- *Wakalah bil Ujrah* dengan *Qardh*
- *Murabahah*
- *Salam* atau *Istishna* dan *Murabahah*
- *Wakalah bi Ujrah* dan *Mudharabah*
- *Musyarakah*, dan
- *Wakalah bi Ujrah* dan *Hawalah*

B. Pembiayaan L/C Ekspor

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 35/DSN-MUI/IX/2002, akad yang dapat digunakan untuk pembiayaan L/C Ekspor adalah:

- *Wakalah bil Ujrah*

³²*Ibid*, h..245

³³Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, h..126

³⁴Adiwarman, *Bank Islam*, h..252

- *Wakalah bil Ujrah dan Qardh*
- *Wakalah bi Ujrah dan Mudharabah*
- *Musyarakah, dan*
- *Ba'i dan Wakalah*

B. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Akad *Murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan bagi penjual sesuai dengan kesepakatan. *Murabahah* berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) karena dalam transaksi jual beli bank menyebutkan jumlah keuntungannya (margin)³⁵.

Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, *murabahah* lazimnya dilakukan dengan pembayaran cicilan. Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

2. Landasan Hukum Murabahah

Pada dasarnya jual beli adalah suatu hal yang diperbolehkan oleh Islam, hal ini sudah jelas diterangkan di dalam Al-Qur'an dan Hadits.

Adapun Landasan Al-Qur'an dan Hadist tentang Murabahah adalah sebagai berikut:³⁶

1. Al-Qur'an

a. Q.S Al-Baqarah/2 : 275

"Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan 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 kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.(Q.S. Al-Baqarah/2 : 275)

b. QS. An-Nisa/4: 29

"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".(QS. An-Nisa/4: 29)

C. Hadits

³⁵Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, h.. 79

³⁶Mardani, *Ayat-ayat dan Hadts Ekonomi Syariah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001, h.. 1

“Tigaperkara di dalamnya terdapat keberkahan: Menjual dengan pembayaran secara kredit, muqaradah (nama lain mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual”.(HR IbnuMajah).

Adapun hadits lain yang menjelaskan bahwa pembeli dan penjual memiliki hak untuk memilih melanjutkan transaksi atau tidak adalah sebagai berikut.³⁷

“Dari Abdullah bin Ummar Rahiyallahu Anhuma, dari Rasulullah SAW. Beliau bersabda “jika dua orang saling berjual beli, maka masing-masing diantara keduanya mempunyai hak pilih selagi keduanya belum berpisah, keduanya sama-sama mempunyai hak, atau salah seorang diantara keduanya memberi pilihan kepada yang lain”. Beliau bersabda “jika salah seorang diantara keduanya memberi pilihan kepada yang lain, lau keduanya menetapkan jual beli atas dasar pilihan itu, maka jual beli itu menjadi wajib. (H.R Bukhari-Muslim)

Untuk menjaga jangan sampai terjadi perselisihan dan penyesalan antara pembeli dan penjual, maka syaria'at Islam memberkan hak *khiyar*, yaitu hak memilih untuk melangsungkan atau tidak jual beli tersebut, karena ada suatu hal bagi kedua belah pihak.³⁸

Hak *khiyar* dapat berbentuk :

1. *Khiyar Majlis*, yaitu kedua belah pihak mempunyai hak pilih untuk meneruskan atau membatalkan akad jual beli selama masih berada dalam satu majlis (tempat) atau toko.
2. *Khiyar Syarath*, yaitu yang ditetapkan bagi salah satu pihak yang berakad atau keduanya, apakah meneruskan atau membatalkan akad itu selama dalam tenggang waktu yang disepakati.
3. *Khiyar 'Aib*, yaitu ada hak pilih dari kedua belah pihak yang melakukan akad, apabila terdapat suatu cacat pada benda yang diperjualbelikan dan cacat itu tidak diketahui oleh pemiliknya ketika akad berlangsung.
4. *Khiyar Ru'yah*, yaitu ada hak pilih bagi pembeli untuk menyatakan berlaku atau batal jual beli yang ia lakukan terhadap suatu objek yang belum ia lihat pada saat akad berlangsung.³⁹

Walaupun telah dijelaskan secara garis besarnya didalam Al-Qur'an tentang jual beli akan tetapi ada hal-hal yang harus diperhatikan dalam pelaksanaannya. Adapun nilai-nilai Islami yang mengambil konsep dari ketauladanan sifat Rasulullah SAW adalah sebagai berikut:⁴⁰

- a. **Shidiq**: artinya memiliki kejujuran dan selalu melandasi ucapan, keyakinan, serta perbuatan berdasarkan ajaran Islam.
- b. **Fathanah**: mengerti memahami dan menghayati secara mendalam segala yang menjadi tugas dan kewajiban. Sifat ini akan menimbulkan kreatifitas dan kemampuan melakukan berbagai macam inovasi yang bermanfaat (*value driven*).

³⁷Mardani, *Ayat-ayat dan Hadts Ekonomi Syariah, 2001*, h.. 104

³⁸M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, 2004*, h..138-139

³⁹Ibid,h..141

⁴⁰Fahrudin Sukarno, *Kajian Ekonomi Islam Etika Bisnis Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Al Azhar Freshzone Publishing, 2013, h.. 10-14

- c. **Amanah:** memiliki makna tanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban. Amanah ditampilkan dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan prima dan baik dalam segala hal. Firman Allah dalam QS. An-Nisa : 58
"Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat
- d. **Tabligh:** adalah menyampaikan perintah Allah. Mengajak sekaligus memberikan contoh kepada pihak lain melaksanakan ketentuan-ketentuan ajaran Islam dalam kehidupan sehari-hari.
- e. **Istiqomah:** artinya konsisten. Hal ini memberikan makna bahwa seseorang dalam berdagang/bertransaksi selalu istiqomah dalam menerapkan syariah, seseorang harus bisa dipegang janjinya.

3. Rukun Murabahah

Pada dasarnya *murabahah* adalah jual beli barang dengan harga asal ditambahkan dengan keuntungan yang disepakati. Jual beli tersebut dipandang sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat jual beli.

Menurut Jumhur Ulama rukun jual beli itu ada empat:⁴¹

- 1) Orang yang berakad (pejual dan pembeli)
- 2) Sighat (lafal ijab dan kabul)
- 3) Ada barang yang dibeli
- 4) Ada nilai tukar pengganti barang

4. Syarat Murabahah

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d), dan (e) tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- c. Membatalkan kontrak.

Jual beli secara *murabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negoisasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *murabahah* kepada pemesan pembelian (*murabahah* KPP).⁴² Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang mememesannya.

⁴¹ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, 2004, h..118

⁴² Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, 2001, hal..103

5. Perbedaan *Murabahah* dengan Kredit Konvensional

Seperti yang diketahui bank konvensional dan bank syariah memiliki beberapa persamaan dalam beberapa hal, terutama dari teknis penerimaan uang, mekanisme transfer, teknologi komputer yang digunakan, syarat-syarat umum mendapatkan pembiayaan seperti KTP, NPWP, laporan keuangan, dan sebagainya. Akan tetapi terdapat banyak perbedaan mendasar diantara keduanya. Perbedaan itu menyangkut aspek legal, struktur organisasi, usaha yang dibiayai, dan lingkungan kerja.⁴³

4. Manfaat *Murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *murabahah* mempunyai beberapa manfaat dan juga beberapa risiko yang harus diantisipasi. Adapun beberapa manfaat dari *murabahah* adalah sebagai berikut:

- a. Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah.
- b. Secara administrasi *murabahah* sangat sederhana sehingga memudahkan penanganan administrasi di bank syariah.

Adapun beberapa kemungkinan risiko yang harus diantisipasi dalam *murabahah* adalah sebagai berikut:⁴⁴

- 1) *Default* atau kelalaian. Dimana nasabah terkadang secara sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) Fluktuasi harga komparatif. Hal ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut karena semuanya telah disepakati di awal.
- 3) Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu sebaiknya dilindungi oleh asuransi. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- 4) Dijual, karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk *default* akan besar.

Secara umum, aplikasi *murabahah* dalam perbankan dapat digambarkan sebagai berikut:

C. UMKM

1. Pengertian UMKM

Definisi UMKM diatur dalam Undang—Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM. Dalam Bab I (Ketentuan Umum), pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa UMKM adalah:⁴⁵

⁴³Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* h.. 29

⁴⁴Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, h..107

⁴⁵Undang-undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan Nomor 25 tahun 1992 tentang Perkoprasian. Cetakan VI (2011). Bandung: Citra Umbara. h..3

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
2. 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 ataupun usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. 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 dengan Usaha Kecil dan atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

2. Peran dan Karakteristik UMKM

Usaha Kecil dan Menengah khususnya usaha kecil yang berada di negara-negara berkembang sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, besarnya jumlah pengangguran terutama dari golongan masyarakat berpendidikan rendah, ketimpangan distribusi pendapatan proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan daerah pedesaan, serta masalah urbanisasi dengan segala efek-efek negatifnya.⁴⁶

Dari perspektif dunia, diakui bahwa UMKM memainkan suatu peran yang sangat vital di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara berkembang (NSB), tetapi juga di negara-negara maju (NM). Di negara maju, UMKM sangat penting tidak hanya karena kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar seperti halnya di NSB, tetapi juga di banyak negara kontribusinya terhadap pembentukan dan pertumbuhan produk domestik bruto (PDB).

Oleh karena itu, pemahaman pembuat kebijakan terhadap pentingnya kewirausahaan bagi pertumbuhan ekonomi dapat diaktualisasikan melalui kebijakan-kebijakannya dalam program permodalan, target-target subsidi usaha kecil, dan penumbuhan usaha-usaha baru.⁴⁷

Di dalam disertasi Piper (1997), sebanyak 12 juta orang atau sekitar 63.2 persen dari jumlah tenaga kerja di Amerika Serikat (AS) bekerja di 350.000 perusahaan yang mempekerjakan kurang dari 500 orang, yang di negara tersebut masuk di dalam kategori UMKM. Menurut Aharoni (1994), jumlah UMKM di negara adidaya tersebut mencapai sedikit di atas 99 persen dari jumlah unit usaha dari semua kategori. Perusahaan-perusahaan tersebut merupakan inti dari basis industri di AS.⁴⁸

Peran UMKM sangat penting khususnya dari perspektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan, dan pembangunan ekonomi pedesaan. Namun di lihat dari sumbangannya terhadap PDB dan ekspor nonmigas, khususnya produk-produk manufaktur dan inovasi serta pengembangan

⁴⁶ Tulus T. H. Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting*, Jakarta: Salemba Empat, 2002, h..1

⁴⁷ Lukman M. Baga, Anna Fariyanti, Siti Jahroh, *Kewirausahaan dan Daya Saing Agribisnis*, Bogor: PT Penerbit IPB Press. 2011, h..9

⁴⁸ Tulus T.H. Tambunan. *UMKM di Indonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2009. h.. 1

teknologi, peran UMKM di NSB relatif rendah, ini lah perbedaan paling mencolok dengan UMKM di NM.

Secara umum, teori ekonomi menyatakan bahwa pertumbuhan ekonomi yang menunjukkan semakin banyaknya output nasional, mengindikasikan semakin banyaknya orang yang bekerja, sehingga seharusnya dapat mengurangi pengangguran dan kemiskinan. Ini menimbulkan pertanyaan, mengapa kemiskinan dan pengangguran masih meningkat, sementara pertumbuhan ekonomi tengah meningkat.⁴⁹

Di dalam literatur diakui secara luas bahwa di NSB, UMKM sangat penting karena karakteristik-karakteristik utama mereka yang berbeda dengan UB, yakni sebagai berikut.⁵⁰

- 1) Jumlah perusahaan sangat banyak (jauh melebihi UB), terutama dari kategori usaha mikro dan usaha kecil.
- 2) Karena sangat padat karya, berarti mempunyai potensi pertumbuhan kesempatan kerja yang sangat besar, pertumbuhan UMKM dapat dimasukkan sebagai elemen penting dari kebijakan-kebijakan nasional untuk meningkatkan kesempatan kerja dan menciptakan pendapatan, terutama bagi masyarakat miskin.
- 3) UMKM memakai teknologi yang lebih "cocok" (jika dibandingkan dengan teknologi canggih yang digunakan oleh perusahaan modern/besar) terhadap proporsi dari faktor-faktor produksi dan kondisi lokal yang ada di NSB, yakni sumber daya alam (SDA) dan tenaga kerja berpendidikan rendah yang banyak (walaupun jumlahnya bervariasi menurut wilayah atau suatu negara), tetapi modal serta sumber daya manusia (SDM) yang berpendidikan tinggi sangat terbatas.
- 4) Banyak UMKM bisa tumbuh pesat. Bahkan banyak UMKM bisa bertahan saat krisis 1997/1998. Oleh sebab itu, kelompok usaha ini dianggap sebagai perusahaan-perusahaan yang memiliki fungsi sebagai basis bagi perkembangan usaha lebih besar.

3. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 yang tercantum dalam Bab IV Pasal 6, bahwa kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah sebagai berikut :

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut :
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut :
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) ; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut :
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

⁴⁹Dedi Junaedi, *Pengembangan Usaha Agribisnis Perdesaan (PUAP) Syariah VS Konvensional*, Jakarta: Biro Umum dan Hubungan Masyarakat, 2013, h.. 23

⁵⁰Tulus T.H.Tambunan. *UMKM di Indonesia*, h..2

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintah, seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM) dan Usaha Besar (UB). Misalnya menurut BPS kriteria UMKM adalah sebagai berikut.⁵¹

4. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

UMKM sudah terbukti mempunyai peran yang sangat penting, hal ini dapat dilihat ketika UMKM dapat menyelamatkan perekonomian Indonesia pada saat krisis moneter tahun 1997. Pada saat itu UMKM mampu menyediakan kesempatan kerja di masa krisis dan berperan besar dalam upaya meningkatkan pendapatan masyarakat.⁵²

Oleh karena peran yang cukup penting itu, perlu adanya pemberdayaan UMKM yang bisa berdampak luas dalam pembangunan nasional. UMKM di Indonesia jumlahnya memang besar dan mendominasi perekonomian nasional, namun UMKM yang besar tersebut belum didukung dengan kualitas yang memadai. Hal ini menyebabkan kontribusi terhadap pengembangan usaha rakyat, penyerapan tenaga kerja, dan perekonomian secara umum kurang optimal dibandingkan dengan usaha besar. Demikian pula produktivitas mereka. Oleh karenanya, upaya memberdayakan UMKM bertujuan antara lain untuk meningkatkan produktivitas selain meningkatkan kapasitas dalam menyerap tenaga kerja.

Tujuan pemberdayaan UMKM menurut Undang-undang No.20 Tahun 2008 adalah :

- a. Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan;
- b. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri;
- c. Meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Secara umum produktivitas UMKM tidak menunjukkan perkembangan yang berarti. Selama periode 2000-2004, produktivitas Usaha Mikro dan Kecil (UMK) tercatat rata-rata sekitar Rp 14,1 juta per unit usaha per tahun. Sedangkan untuk usaha menengah mencapai Rp 2.8 miliar per unit usaha per tahun, angka ini semakin besar untuk usaha besar yang sudah menyentuh Rp 109,5 miliar per unit usaha per tahun.⁵³

Yang paling memprihatinkan, pada umumnya akses UMKM sangat terbatas kepada sumber daya produktif yang meliputi: 1) persoalan permodalan, 2) persoalan bahan baku, 3) persoalan pemasaran, 4) persoalan keahlian manajerial dan teknis, 5) persoalan kemitraan usaha dan persaingan, serta 6) persoalan birokrasi dan infrastruktur.⁵⁴

Produk jasa lembaga keuangan yang berhasil diakses sebagian besar untuk UMKM masih berupa pembiayaan modal kerja. Keadaan ini disebabkan oleh sulitnya memenuhi persyaratan pinjaman, meskipun jenis usaha yang digeluti UMKM sebenarnya layak dan memiliki potensi besar. Tuntutan sektor perbankan terhadap UMKM untuk memenuhi

⁵¹Tulus T.H.Tambunan, *UMKM di Indonesia*, h..16

⁵²Hikmat Kusumaningrat, *Memberdayakan Ekonomi Rakyat Kecil*, Bandung: Remaja Rosdakarya. 2009.h.

⁵³Hikmat Kusumaningrat, *Memberdayakan Ekonomi Rakyat Kecil*. h.. 48

⁵⁴Marsuki. *Pemikiran dan Strategi Memberdayakan Sektor Ekonomi UMKM di Indonesia*. Jakarta: Mitra Wacana Media. 2006. h.21

persyaratan pembiayaan bank menyebabkan UMKM masih kesulitan dalam mengakses lembaga keuangan.

Dalam hal ini sektor perbankan perlu membentuk jaringan kerja untuk meningkatkan jaringan kerja untuk meningkatkan jangkauan sektor perbankan ke sektor UMKM, baik secara individu maupun secara berkelompok, yang bersifat "*mutual relationship*". Diantaranya dengan menjalin kerjasama antar bank sendiri, yakni antara bank yang jaringannya cukup luas dengan bank yang terbatas kantornya, atau bekerjasama dengan BPR-BPR yang umumnya beroperasi dekat dengan wilayah UMKM masing-masing, serta dengan lembaga keuangan lainnya.⁵⁵

Seperti yang diketahui, masalah utama bagi UMKM adalah berupa akses permodalan, padahal modal adalah salah satu faktor produksi yang sangat penting yakni untuk membeli perkakas-perkakas, alat-alat, menyewa tanah atau bangunan yang perlu untuk produksi dan juga untuk membayar upah kepada para buruh dan pegawai yang bekerja.⁵⁶

Oleh karena itu dukungan bank syariah terhadap UMKM sangat penting, pengembangan UMKM ini bisa dikembangkan dengan linkage program antara Bank Syariah dengan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yaitu *Baitul Maal wa at Tamwil* (BMT) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).⁵⁷

III. PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BPRS Amanah Ummah

1. Sejarah Pendirian

Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Amanah Ummah atau disingkat dengan BPR Syari'ah Amanah Ummah adalah salah satu Bank Permbiayaan Rakyat Syari'ah yang tumbuh di Indonesia khususnya wilayah Bogor Barat yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah Islam yang bertujuan diantaranya menumbuhkan ekonomi masyarakat atas dasar syari'ah Islam sebagaimana telah diatur dalam Undang-undang nomor 10 tahun 1998.⁵⁸

Sebagai bangsa yang mayoritas penduduknya beragama Islam, maka kehadiran Bank Syari'ah di Indonesia yang diyakini prinsip-prinsip dan operasionalnya sesuai dengan syari'ah Islamiyah adalah suatu kebutuhan sekaligus suatu keharusan. Hal ini didasarkan pada suatu keyakinan umat yang kuat bahwa ajaran Islam adalah ajaran yang tidak hanya mengatur masalah aqidah dan akhlaq juga mengatur ibadah dan muamalah dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk kehidupan sosial-ekonomi. Akan tetapi dilihat dari realitas kehidupan masyarakatnya yang serba tertinggal, baik dilihat dari sisi ekonomi maupun yang lainnya tidak mencerminkan nilai-nilai syari'ah.

Keadaan ini menimbulkan keprihatinan seorang ulama dan cendekiawan muslim Bogor, yaitu Bapak KH. Soleh Iskandar (Alm), yang pada saat itu menjabat sebagai Ketua

⁵⁵ *Ibid.* h. 27

⁵⁶ Thahir Abdul Muhsin Sulaiman, *Menanggulangi Krisis Ekonomi Secara Islam*, h..119

⁵⁷ A. Riawan Amin, *Menata Perbankan Syariah di Indonesia*, h..128

⁵⁸ Laporan Tahunan 2013 (Annual Report) BPRS Amanah Ummah, h..4

Badan Kerjasama Pondok Pesantren (BKSP) Jawa Barat, beliau mulai merintis pembentukan sebuah lembaga keuangan yang mampu menyentuh sekaligus menolong masyarakat muslim yang hidup di bawah garis kemiskinan. Dalam berbagai kesempatan beliau melontarkan gagasannya dihadapan sejumlah ulama dan cendekiawan muslim dan ternyata mendapatkan tanggapan dan dukungan yang positif. Selanjutnya pada awal Januari 1991 secara resmi beliau mengundang sejumlah ulama, cendekiawan dan pengusaha muslim untuk membicarakan pendirian lembaga keuangan yang beroperasi atas dasar Syari'ah Islam.

Dari pertemuan itu tercapai kesepakatan bahwa sudah saatnya dibentuk lembaga keuangan yang beroperasi atas dasar Syari'ah Islam yang nantinya dapat membantu masyarakat muslim khususnya pengusaha muslim yang berekonomi lemah. Mengingat pada saat itu belum ada peraturan resmi tentang lembaga keuangan Islam, maka dibentuk Lembaga Swadaya Masyarakat yang berupa gerakan simpan pinjam yang diberi nama Koperasi Ikhwanul Muslimin. Bersamaan dengan hasil evaluasi tersebut, pada pertengahan Januari 1991, pemrakarsa mendapatkan informasi bahwa di Indonesia khususnya di Jawa Barat telah lahir BPR yang beroperasi berdasarkan syari'ah.

Pada awal Pebruari 1991 dibentuk tim untuk menyusun proposal pendirian Bank Syari'ah, pada bulan Juli 1991 proposal diajukan ke Departemen Keuangan Republik Indonesia, Alhamdulillah pada tanggal 16 Desember 1991 terbit izin prinsip dari Departemen Keuangan Republik Indonesia, dan pada tanggal 18 Mei 1992 bertepatan dengan tanggal 02 Muharram 1413 H terbit izin operasional usaha Bank, akhirnya pada tanggal 11 Juli 1992 diadakan soft opening sekaligus mulai melakukan operasionalnya. Sedangkan peresmiannya dilaksanakan pada tanggal 8 Agustus 1992 oleh Bapak Bupati Kepala Daerah Tingkat II Kabupaten Bogor yang saat itu dijabat oleh bapak Eddi Yoso Martadipura. Dengan demikian BPR Syari'ah Amanah Ummah lahir dan beroperasi dengan semangat (ghirah) keagamaan dan keinginan yang kuat untuk memperbaiki kehidupan ekonomi umat Islam.⁵⁹

Setelah sukses membuka kantor utamanya di Leuwiliang Bogor pada tahun 1992 dan memiliki Kantor Cabang di Kota Bogor dan Kantor Kas di Universitas Ibn Khaldun Bogor. Kini PT BPR Syariah Amanah Ummah terus berekspansi dengan membuka satu lagi kantor cabangnya di Cicurug Kabupaten Sukabumi, (12 Juni 2012). Peresmian Kantor Cabang BPRS Amanah Ummah Cicurug berlangsung khidmat salah satunya diisi oleh ceramah langsung oleh Ketua Dewan Pengawas Syariah Prof DR KH Didin Hafidhuddin. Gunting pita tanda diresmikannya Kantor Cabang BPRS Amanah Ummah Cicurug yang berlokasi di Jl. Raya Siliwangi No.99I dan 99J (Ruko Puri Iska Cicurug) ini dilakukan oleh Bupati Sukabumi yang diwakili Asda III Pemkab Sukabumi Asep Abdul Wassit, dengan dihadiri Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia yang diwakili Asisten Direktur Divisi Pengawasan Bank Syariah III Ahmad Wijaya Putra, Komisaris Utama PT BPRS Amanah Ummah Djufri Djamaluddin, Direktur Utama H Taufiq Rahman,SHI, Direktur Drs M Abduh Khalid, Ketua Dewan Pengawas Syariah Prof DR KH Didin Hafidhuddin, Kepala Kantor Cicurug Hasan Basri, MUI Kabupaten Sukabumi, Alim Ulama, tokoh masyarakat dan tamu undangan lainnya.

⁵⁹Laporan Tahunan 2013 (Annual Report) BPRS Amanah Ummah, h..5

2. Visi & Misi

Visi BPR Syariah Amanah Ummah

- a) Menjadi BPR Syariah pilihan ummat
- b) Menjadi BPR Syariah yang Amanah dan Profesional

Misi BPR Syariah Amanah Ummah

Membangun kualitas kehidupan ummat melalui perbankan syariah

3. Motto dan Budaya Perusahaan

Motto BPR Syariah Amanah Ummah

Meraih laba - Menepis Riba - Mengundang Berkah

Budaya Perusahaan BPR Syariah Amanah Ummah

4. Job Description

a. Dewan Pengawas Syariah

Fungsi utama Dewan Pengawas Syariah (DPS) adalah melakukan pengawasan terhadap keseluruhan aspek organisasi dan usaha BPRS Amanah Ummah sehingga benar-benar sesuai dengan syariah. Adapun tugas dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut:

1. Memastikan produk/jasa BPRS sesuai dengan syariah
2. Memastikan tata laksana manajemen dan pelayanan sesuai dengan syariah
3. Terselenggaranya pendidikan nasabah yang dapat mencerahkan dan membangun kesadaran bersama sehingga nasabah siap dan konsisten bermuamalah secara islami melalui wadah BPRS Amanah Ummah.
4. Membantu terlaksananya pembinaan nasabah yang dapat meningkatkan kualitas aqidah, akhlak, ibadah dan muamalah nasabah.

b. Kepala Bidang Operasional

Fungsi utama dari bidang ini adalah merencanakan, mengarahkan, mengontrol serta mengevaluasi seluruh aktivitas dibidang operasional baik yang berhubungan dengan pihak internal maupun eksternal bank. Adapun tugas dan tanggung jawab dari bidang ini adalah:

1. Menjalankan operasional bank dengan pelayanan yang memuaskan (*service excellent*) kepada nasabah.
 - a) Melakukan supervisi dan pengawasan terhadap pekerjaan *HeadTeller*, *Teller*, dan *Customer Service* atas pelayanan yang diberikan kepada nasabah.
 - b) Memberikan masukan dan arahan pada hal-hal yang berkenaan dengan pelayanan untuk meningkatkan kualitas pelayanan terhadap nasabah.
 - c) Memperhatikan masukan serta keluhan nasabah atas pelayanan bank dan membahasnya pada tingkat rapat operasional untuk mencari jalan keluar.
 - d) Menyelesaikan secepatnya apabila ada kasus yang berkaitan dengan nasabah.

c. Kepala Bidang Marketing

Fungsi utama Kepala Bidang Marketing adalah merencanakan, mengarahkan serta mengevaluasi target *funding* dan *financing* serta memastikan strategi yang digunakan sudahtepat dalam upaya mencapai sasaran termasuk dalam menyelesaikan pembiayaan

bermasalah serta membuat program kerja dan evaluasi terhadap *Supervisor*, *ADMP*, *Legal Officer*, *Gadai* dan *Remedial*. Adapun tugas dan tanggung jawabnya adalah:

1. Membuat dan mengevaluasi target marketing baik *funding* maupun *financing*.
2. Menyelenggarakan rapat marketing dan terselesaikannya masalah-masalah yang ada di bagian marketing.
3. Menilai dan mengevaluasi kinerja bagian marketing.

d. Supervisor

Fungsi utama jabatan adalah merencanakan, mengarahkan serta mengevaluasi kinerja *Account Officer (AO)* dan *Remedial* serta memastikan memastikan strategi yang digunakan sudah tepat dalam upaya mencapai sasaran termasuk dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing/NPF*) serta membuat program kerja dan evaluasi terhadap *Account Officer* dan *Remedial* bersama Kepala Bidang Marketing. Adapun tugas dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut:

1. Membuat target *financing*.
2. Menyelesaikan pembiayaan bermasalah (NPF).

e. Kepala Bidang Sistem Informasi Manajemen (KA.BAG SIM)

Fungsi utama dari Ka.Bag SIM ini adalah menjaga kelangsungan data digital agar selalu dalam keadaan terkini dan siap digunakan. Adapun tugas dan tanggung jawabnya adalah:

1. Menjaga dan memelihara data digital (data komputer) beserta *backup*-nya, agar selalu dalam keadaan siap pakai dan terintegrasi dengan benar.
2. Memastikan seluruh transaksi ter-input kedalam aplikasi dengan benar dan telah melewati proses validasi dengan benar.
3. Menjaga agar seluruh terminal komputer *clier (user)* terhubung ke komputer server, baik di Kantor Pusat maupun di Kantor Cabang dan Kantor Kas.
4. Menyampaikan semua laporan secara *on-line* kepada pihak-pihak yang meminta dengan benar dan tepat pada waktunya.
5. Melakukan *bank checking*
6. Menerima pengumuman-pengumuman dari bank Indonesia secara *on-line* melalui jalur *extranet* BI.
7. Melakukan *supervise* dan pengawasan kantor kas.

f. Kepala Kantor Kas

Fungsi utama jabatannya adalah merencanakan, mengarahkan, mengontrol serta mengevaluasi seluruh aktivitas di kantor kas di bidang operasional dan *funding* dana.

Tugas dan Tanggung Jawab:

1. Menjalankan operasional Kantor Kas dengan pelayanan yang memuaskan kepada nasabah.
2. Melakukan evaluasi dan menyelesaikan seluruh permasalahan yang ada dalam operasional di Kantor Kas,
3. Menerbitkan Laporan keuangan kantor kas secara berkala dan mengarsipkannya.

g. Kepala Kantor Cabang

Fungsi utamanya adalah merencanakan, mengarahkan, mengontrol serta mengevaluasi seluruh aktivitas di kantor cabang.

Tugas dan Tanggung Jawab:

1. Menjalankan operasional kantor cabang dengan pelayanan yang memuaskan.
2. Membuat dan mengevaluasi target *marketing* baik *funding* maupun *financing* kantor cabang.
3. Melakukan kontrol dan evaluasi bagian operasional melalui kegiatan supervisi dan rapat rutin kantor cabang.

4. Menerbitkan laporan kantor cabang tentang keuangan, perkembangan pembiayaan dan laporan mengenai penghimpunan dana masyarakat secara lengkap, akurat dan sah baik harian, bulanan maupun sesuai dengan periode yang dibutuhkan.

h. Kepala Bidang Umum dan Personalia

Tugas dan Tanggung Jawab:

1. Memberikan pelayanan kepada karyawan serta hal-hal umum, pengelolaan inventaris serta pembelian inventaris kantor.
2. Mengarsipkan dokumen bank.
3. Mengarsipkan seluruh dokumen-dokumen keuangan, dokumen lembaga, serta dokumen penting lainnya.
4. Mengarsipkan surat masuk dan surat keluar serta notulasi rapat manajemen dan rapat operasional.
5. Menjalankan seluruh aktivitas rumah tangga bank.
6. Menyiapkan, mengevaluasi, dan mendokumentasikan absensi kehadiran karyawan.
7. Mengajukan kesejahteraan pengurus dan karyawan (gaji, biaya perjalanan dinas, honor kegiatan, THR, tunjangan lainnya) dan mendistribusikannya.

i. Pembukuan

1. Membuat laporan keuangan baik internal maupun laporan keuangan eksternal.
2. Menyediakan data-data yang dibutuhkan untuk kebutuhan analisis Bank.
3. Mengarsipkan laporan keuangan dan berkas-berkas yang berkaitan secara langsung dengan keuangan.
4. Membuat nota debet/nota kredit.
5. Meng-input data nota debet/nota kredit.

j. Teller

1. Mengelola dan membuat laporan kas harian.
2. Menjaga keamanan kas.
3. Menyediakan laporan arus kas pada akhir bulan untuk keperluan evaluasi.
4. Menerima setoran tabungan.
5. Menerima penarikan tabungan dan pembiayaan.

k. Remedial

1. Menjemput angsuran nasabah pembiayaan.
2. Menyelesaikan pembiayaan bermasalah bersama-sama dengan *Supervisor* dan *Account Officer*.

l. Deposito

1. Melayani pembukaan rekening deposito *mudharabah*.
2. Melakukan penutupan rekening deposito.
3. Melakukan pembukuan bagi hasil deposito.
4. Melakukan proses break deposito yang diminta oleh nasabah.
5. Melakukan pengarsipan deposito.

m. Customer Service

1. Melayani nasabah untuk pembukaan dan penutupan rekening tabungan dan deposito.
2. Melakukan pengarsipan tabungan.

n. Inventaris dan Personalia

1. Menginventarisir semua stok inventaris kantor.

2. Mendata segala keperluan ATK dan barang cetak untuk kepentingan karyawan dan nasabah.
3. Mengarsipkan file kepegawaian dan kelengkapan administrasi lainnya yang berkenaan dengan karyawan.
4. Membuat surat peringatan, surat *skorsing*, surat PHK, surat tugas, surat keputusan pengangkatan/mutasi karyawan, dan surat-surat keputusan lainnya.
5. Membuat daftar hadir rapat, pengajian, pelatihan dan kegiatan lainnya.
6. Mengontrol pekerjaan cleaning service, satpam, dan sopir.

o. Administrasi dan Keuangan

1. Mengagendakan dan mengarsipkan surat-surat kelembagaan yang masuk dan keluar.
2. Membuat daftar absensi dan lembur karyawan dalam rangka perhitungan kehadiran dan upah lembur.
3. Mengontrol dan membayar segala biaya kantor.
4. Melakukan proses pencairan biaya-biaya kantor dan membayarkannya
5. Pengisian dan pembayaran pajak SSP dan SPT tahunan dan pajak lainnya.
6. Membuat dan mendistribusikan pembayaran gaji dan insentif pengurus dan karyawan.

p. Sekretariat

1. Memberikan pelayanan kepada direksi.
2. Memberikan pelayanan kepada pihak eksternal.
3. Memproses, mendata dan mengelola file serta data pembiayaan Qordhul Hasan dan penanganan penyelesaiannya.
4. Mengarsipkan polis-polis asuransi kendaraan beserta pajak bank.
5. Memimpin doa sebelum dan sesudah bekerja.

q. Satuan Pengaman

1. Melakukan pengamanan dalam kantor.
2. Melakukan pengawasan dan penertiban di luar kantor.
3. Mengamankan penyetoran dan pengambilan dana antar bank.

r. Cleaning Service

1. Melakukan pemeliharaan kebersihan lingkungan kerja.
2. Melakukan pengawasan dan pemeliharaan alat-alat kantor.
3. Melayani dan menyediakan fasilitas yang dibutuhkan pengurus, karyawan dan nasabah.

s. Funding Officer (FO)

1. Membuat target penghimpunan dana.
2. Menjalin hubungan baik dengan pihak/lembaga luar dalam rangka penghimpunan dana.
3. Mensosialisasikan produk-produk bank.

t. Dewan Komisaris

1. Melakukan pengawasan dan memberikan pengarahan kepada direksi dalam menjalankan perseroan.
2. Mempertimbangkan, menyempurnakan dan mewakilipara pemegang saham dalam memutuskan perumusan kebijakan umum perseroan yang baru diusulkan oleh direksi untuk dilaksanakan perseroan di masa yang akan datang.
3. Menyelenggarakan Rapat Umum Luar Biasa Pemegang Saham dalam hal pembebasan tugas dan kewajiban direksi.
4. Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan kepada perseroan yang jumlahnya melebihi maksimum yang dapat diputuskan oleh direksi.
5. Memberikan penilaian atas neraca dan perhitungan laba rugi tahunan serta laporan-laporan berkala lainnya yang disampaikan oleh direksi.

6. Mengevaluasi hasil audit Bank Indonesia dan Kantor Akuntan Publik (KAP) dan memberikan nasehat kepada direksi melakukan langkah-langkah yang diperlukan.

u. Direksi

1. Menjabarkan kebijakan umum BPRS Amanah Ummah yang telah dibuat komisaris dan disetujui RUPS.
2. Menyusun dan menghasilkan rancangan anggaran BPRS Amanah Ummah, rencana jangka pendek, rencana jangka panjang, serta proyeksi (finansial maupun non finansial) kepada komisaris yang selanjutnya akan dibawa pada RUPS.
3. Menyetujui pembiayaan yang jumlahnya tidak melampaui batas wewenang.
4. Mempertimbangkan dan melakukan penambahan, pengangkatan serta pemberhentian karyawan sesuai tujuan perusahaan.
5. Mengelola dan mengawasi pengeluaran biaya-biaya harian dan tercapainya target pemasukan yang telah ditetapkan secara keseluruhan.
6. Mengamankan harta kekayaan BPRS Amanah Ummah.
7. Terselenggaranya penilaian prestasi kerja karyawan dan membuat laporan secara periodik.
8. Menandatangani dan menyetujui permohonan pembiayaan dengan batas wewenangnya.

v. Administrasi Pembiayaan (ADMP)

1. Meyiapkan administrasi pencairan pembiayaan (*dropping*) dan melakukan proses *dropping*.
2. Mengarsipkan berkas pembiayaan.
3. Menyimpan dan mengarsipkan jaminan pembiayaan.
4. Mengadministrasikan dan melakukan pendekatan angsuran dan pelunasan pembiayaan.
5. Pembuatan laporan pembiayaan sesuai dengan periode laporan.
6. Membuat surat teguran dan peringatan kepada nasabah yang akan dan telah jatuh tempo.

w. Legal Officer

1. Melakukan taksasi jaminan pembiayaan.
2. Melakukan proses peminjaman jaminan bersama dengan ADMP.
3. Melakukan proses penukaran jaminan bersama dengan ADMP dan melakukan taksasi terhadap jaminan pengganti sesuai dengan prosedur.
4. Melakukan penjualan jaminan bersama dengan Supervisor dan Remedial.

x. Account Officer (AO)

1. Memproses pengajuan pembiayaan.
2. Melakukan analisis pembiayaan dengan tepat dan lengkap sesuai dengan SOP dan mempresentasikan dalam rapat komite.
3. Menyelesaikan pembiayaan bermasalah.

5. Program Kerja

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Amanah Ummah memiliki beberapa program-program pemberdayaan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat melalui pengumpulan dan penyaluran dana secara terus menerus dan berkesinambungan antara lain sebagai berikut:⁶⁰

- a. Penyaluran ZIS kepada 8 *asnaftermasuk* yang disalurkan melalui Baznas dan Bazda Kabupaten Bogor. Pembagian zakat ini dibagi menjadi dua bagian yaitu secara kolektif dan secara perorangan. Pembagian secara kolektif maksudnya pembagian zakat melalui

⁶⁰Annual Report BPRS Amanah Ummah, 2013

lembaga-lembaga yang nantinya akan disalurkan oleh lembaga tersebut kepada yang berhak menerima. Sedangkan pembagian zakat untuk perorangan yaitu langsung diberikan kepada individual secara langsung dengan teknis pemberian kupon zakat yang bisa ditukarkan ketika pelaksanaan pembagian zakat.

- b. Santunan kepada anak yatim yang berada di 5 desa yaitu desa Leuwiliang Leuwimekar, Barengkok, Karehkel, dan Cibeber yang sumber dananya diambil dari cadangan sosial.
- c. Beasiswa yang diberikan kepada mahasiswa Universitas Ibn Khaldun Bogor dan STKIP Muhammadiyah Leuwiliang Bogor.
- d. Dana CSR yang diberikan melalui proposal yang masuk.

6. Produk – produk

a. Penghimpun Dana

1) Tabungan *Wadiah*

Tabungan adalah simpanan pihak ketiga pada Bank, yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat dan cara-cara tertentu. Produk tabungan yang ada di BPR Syariah Amanah Ummah adalah tabungan wadi'ah dengan akad wadi'ah yadhomanah, berupa titipan nasabah kepada Bank. Bank diberi wewenang untuk mengelola uang dari nasabah tersebut, bila Bank mendapatkan keuntungan maka nasabah akan mendapat *athoya*/bonus dari keuntungan yang langsung dibukukan pada rekening tabungan penabung setiap bulan. Adapun besarnya bonus dibagi berdasarkan keuntungan yang didapat dan merupakan kebijakan Bank.

2) Tabungan Ummah

Tabungan yang diperuntukkan bagi masyarakat umum, berbentuk tabungan biasa dengan setoran awal minimal Rp 15.000 dan untuk setoran selanjutnya minimal Rp 10.000 sedangkan untuk tabungan perusahaan/ badan usaha, setoran awal minimal Rp 100.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp 50.000 . Tabungan ini dapat diambil kapan saja pada setiap jam kerja.

3) Tabungan Pelajar

Tabungan yang diperuntukkan bagi pelajar dan santri dengan setoran awal minimal Rp 10.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp 10.000 . Pengambilan dan penyetoran tabungan dapat dilakukan kapan saja pada setiap jam kerja.

b. Tabungan Mudharabah

1) Tabungan Haji dan Umrah (TAHAROH)

Tabungan yang berfungsi untuk investasi dana bagi masyarakat yang akan melaksanakan ibadah haji dan umroh. Setoran awal tabungan haji dan umroh minimal Rp 100.000 dan setoran selanjutnya minimal sebesar Rp 50.000 tabungan ini dapat diambil pada saat nasabah hendak membayar Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) atau sesuai kesepakatan antara Bank dengan nasabah. Nasabah akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan dengan Bank.

2) Deposito *Mudharabah*

Simpanan berupa investasi tidak terikat pihak ketiga pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah pemilik dana (*shahibul maal*) dengan Bank (*mudharib*), jangka waktu tersebut adalah satu, tiga, enam dan dua belas bulan, dengan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.

c. Penyaluran Dana

1) *Murabahah* (MBA)

Akad jual beli barang antara Bank sebagai pemilik barang dengan nasabah seharga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan.

- 2) *Istisnha* (Ist)
Akad jual beli barang atas dasar pesanan antara nasabah dan bank dengan spesifikasi tertentu yang diminta nasabah. Bank akan meminta produsen/kontraktor untuk membuatkan barang pesanan sesuai permintaan nasabah dan setelah nasabah akan membeli barang tersebut dari bank baik dengan harga yang telah disepakati bersama.
- 3) *Ijarah* (IJR)
Akad sewa menyewa atas manfaat suatu barang dan atau jasa antara pemilik objek sewa (Bank) dengan penyewa (nasabah) untuk mendapatkan imbalan berupa sewa atau upah bagi pemilik obyek sewa.
- 4) *Ijarah* Multi Jasa (IMJ)
Ijarah Multijasa adalah akad pembiayaan dimana bank memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam rangka memperoleh manfaat atau suatu jasa. Dalam pembiayaan Ijarah Multijasa tersebut bank dapat memperoleh imbalan jasa/ujrah atau fee. Pembiayaan Ijarah Multijasa diperuntukkan untuk biaya pendidikan dan kesehatan.
- 5) *Mudharabah* (MDA)
Akad kerjasama antara Bank sebagai pemilik dana (*shahibul mal*) dengan nasabah sebagai pelaksana usaha (*mudharib*) dimana keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung pemilik dana/modal.
- 6) *Musyarakah* (MSA)
Akad kerjasama antara Bank dengan nasabah untuk usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan nisbah yang disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung oleh para pihak sebesar partisipasi modal yang disertakan dalam usaha.
- 7) *Rahn* (Gadai Emas Syariah)
Akad penyerahan barang (emas) dari nasabah (*rahin*) kepada bank (*murtahin*) sebagai jaminan untuk mendapatkan hutang.
- 8) *Qardhul Hasan* (QH) dan *Qard* (QR)
Akad pinjaman dana oleh nasabah kepada bank syariah tanpa imbalan dengan kewajiban pihak nasabah mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. *Qardhul Hasan* dananya bersumber dari infaq dan shadaqah, sedangkan *Qardh* umum dan *Qardh* haji bersumber dari modal atau laba bank.

B. Gambaran Umum UMKM di Leuwiliang

Nasabah pembiayaan *murabahah* di BPRS Amanah Ummah per periode 2013 adalah sebanyak 2.062.000 orang atau 93,45% dari semua jenis pembiayaan, sisanya menggunakan jenis pembiayaan seperti *istishna*, *ijarah qard haji*, *musayarakah*, *mudharabah* dan lainnya jumlah pembiayaan *murabahah* ini naik dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang hanya 89,48% dari total pembiayaan.⁶¹

Para pedagang yang melakukan pembiayaan di BPRS Amanah Ummah semua menggunakan akad *murabahah*, ada sekitar 2000 nasabah yang menggunakan pembiayaan dengan akad ini.

Dari sekian banyak jenis pembiayaan yang mendominasi adalah akad pembiayaan *murabahah* hal ini karena akad ini lebih mudah diterapkan dan memiliki tingkat resiko yang lebih rendah dibandingkan dengan akad *musyarakah* dan *mudharabah*. Keberadaan BPRS

⁶¹Annual Report BPRS Amanah Ummah Tahun 2013

Amanah Ummah di Leuwiliang yang berdekatan dengan pasar memiliki potensi yang cukup besar baik itu untuk BRPS itu sendiri ataupun untuk UMKM yang berada di sekitarnya.

UMKM yang berada di Leuwiliang sering sekali mengalami kesulitan khususnya dalam hal permodalan dan disinilah peran BPRS untuk membantu mereka, walaupun demikian tidak semua nasabah yang mengajukan pembiayaan bisa diterima oleh bank karena belum memenuhi syarat untuk melakukan pembiayaan tersebut.⁶²

Jenis usaha yang berada di Kecamatan Leuwiliang terdiri dari berbagai macam usaha seperti pakaian, sayuran, buah-buahan, perhiasan, mainan, grosir ikan asin, minuman, mini market, rumah makan, bahan bangunan, toko kue, sembako, kelontongan, apotek, tempe, dan barang bekas.

C. Aplikasi Akad Murabahah di BPRS Amanah Ummah

Murabahah adalah suatu akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.⁶³

Pada dasarnya penerapan akad *murabahah* di BPRS Amanah Ummah sama saja dengan penerapan *murabahah* di bank syariah lainnya. Akad *murabahah* ini bisa dilakukan untuk kebutuhan yang bersifat konsumtif ataupun untuk penambahan modal usaha disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.⁶⁴

Akad *murabahah* ini biasanya ditambah dengan akad pelengkap yaitu akad *murabahah bil wakalah*. Pada akad *murabahah* biasanya barang dibeli secara langsung oleh bank sesuai dengan kriteria yang diinginkan nasabah, seperti motor, mobil, rumah, dll yang nantinya akan dikirim secara langsung kepada nasabah. Sedangkan *murabahah bil wakalah* adalah akad jual beli dimana pihak bank mewakilkan kepada pihak lain yang lebih paham untuk membeli barang tersebut. Akad ini biasanya diterapkan pada nasabah yang melakukan pembiayaan untuk penambahan modal usahanya.⁶⁵

Misalnya ada seorang pedagang pakaian yang mengajukan pembiayaan untuk mengembangkan usahanya kemudian bank memberikan modal tambahan untuk usahanya itu tetapi bank tidak memberikan modalnya dalam bentuk barang (pakaian) tetapi bank mewakilkan untuk membeli barang (pakaian) tersebut kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan, hal ini dilakukan karena apabila barang tersebut dibeli oleh bank khawatir akan keliru dan tidak sesuai dengan harapan nasabah oleh karena itu bank mewakilkannya kepada nasabah tersebut karena nasabah tentunya lebih paham dengan permintaan pasar.

Penerapan akad *murabahah* ini pada dasarnya sama dengan penerapan akad *murabahah* di bank lain. Untuk mengajukan pembiayaan di BPRS Amanah Ummah pun harus melengkapi persyaratan yang sudah ditentukan seperti KTP, slip gaji, surat jaminan, dan sebagainya. Pembiayaan yang di *acc* biasanya 80% dari nilai taksasi jaminan, tapi ketika nasabah ingin mengajukan pembiayaan lagi biasanya di *acc* lebih dari 80% dari nilai taksasi jaminan jika pembiayaan yang sebelumnya lancar dan tidak bermasalah. Hal ini pun berpengaruh kepada rasa kepercayaan bank terhadap nasabah, ketika nasabah melakukan

⁶²Hasil Wawancara dengan Roni Hidayat selaku Account Officer BPRS Amanah Ummah

⁶³Syafi'i Antonio, *Bank syariah dari Teori Ke Praktek*, h..101

⁶⁴Hasil wawancara dengan Pupu Saepuluh selaku Manajer Marketing BPRS Amanah Ummah

⁶⁵Hasil wawancara dengan Bapak Roni Hidayat selaku Account Officer BPRS Amanah Ummah

pembayaran cicilan dengan lancar maka untuk pengajuan selanjutnya pihak bank terkadang tidak perlu mengadakan survey lagi terhadap nasabah tersebut.

Murabahah ini merupakan akad yang mendominasi dari semua jenis pembiayaan.

Nasabah *murabahah* yang melakukan pembiayaannya di BPRS Amanah Ummah berada di beberapa tempat seperti Pasar Anyar Kota Bogor, Pasar Leuwiliang Kabupaten Bogor dan beberapa tempat lainnya.

Jenis usaha yang berada di Leuwiliang pada umumnya adalah usaha menengah yang seringkali mengalami kesulitan terutama dalam hal permodalan, padahal UMKM yang berada di Leuwiliang memiliki potensi yang cukup besar jika dikelola dan dikembangkan dengan benar karena UMKM yang berada di pasar Leuwiliang ini berada di daerah yang cukup strategis sehingga mudah dijangkau.

Adapun persyaratan pengajuan pembiayaan *murabahah* di BPRS Amanah Ummah adalah sebagai berikut⁶⁶:

1. Melampirkan 1 lembar fotocopy Kartu Tanda Pengenal (KTP) suami dan istri yang masih berlaku.
2. Melampirkan 1 lembar fotocopy Kartu Keluarga (KK).
3. Pas fot berwarna 4 x 6 suami /istri pemohon.
4. Rekening listrik dan Telepon.
5. Laporan keuangan (jika ada) atau bisa dilihat dari bon-bon belanja sebelumnya.
6. Fotocopy jaminan.
 - a) 1 lembar untuk kendaraan
 - b) 1 lembar untuk rumah
 - c) 1 lembar untuk tanah

Selain keenam syarat di atas juga usaha nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan untuk modal kerja harus sudah berjalan minimal enam bulan, hal ini merupakan salah satu cara agar bank bisa melihat prospek usaha itu kedepannya.⁶⁷

Setelah melengkapi persyaratan di atas, pihak bank akan melakukan survey ke tempat tinggal pihak yang bersangkutan untuk silaturahmi sekaligus untuk mengetahui kebenaran data yang diberikan. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi kemungkinan buruk yang bisa terjadi. Dan setelah nasabah mendapatkan dana untuk modal kerja, pihak bank akan melakukan pendampingan yang berupa pengecekan sekaligus silaturahmi kepada nasabah, hal ini disesuaikan dengan jadwal survey. Pendampingan ini dilakukan untuk mengetahui apakah usaha nasabah tersebut berjalan atau tidak.

Dari hasil wawancara dengan nasabah, mereka merasa bahwa BPRS Amanah Ummah memiliki kelebihan dibandingkan dengan bank-bank lain, mereka merasa bahwa rasa kekeluargaan yang ada antara nasabah dan pegawai cukup baik, hal ini yang membuat nasabah merasa nyaman.

D. Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan UMKM

Penelitian dilakukan pada nasabah pembiayaan *murabahah* BPRS Amanah Ummah yang berada di Kecamatan Leuwiliang. Penelitian dilakukan selama 2 bulan mulai dari penelitian literatur untuk mendapatkan data baik itu hal-hal seputar pembiayaan *murabahah*, perizinan penelitian kepada Direktur BPRS Amanah Ummah, data nasabah *murabahah*,

⁶⁶Hasil wawancara dengan Account Officer BPRS Amanah Ummah

⁶⁷Hasil wawancara dengan Manajer Marketing BPRS Amanah Ummah

wawancara kepada Manajer Marketing dan para *Account Officer* yang menangani pembiayaan murabahah serta penelusuran alamat toko yang menjadi objek dan sampai pada akhirnya dapat melakukan wawancara dengan para responden nasabah *murabahah* di Kecamatan Leuwiliang.

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang mendominasi dari semua jenis pembiayaan. Karena pembiayaan ini bisa digunakan baik untuk yang bersifat konsumtif maupun untuk modal kerja. Dalam penelitian ini penulis ingin mengetahui sejauh mana pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan UMKM. Dalam hal ini penulis melihat dari dua indikator yaitu dari segi pendapatan dan penyerapan tenaga kerjanya.

Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data dengan cara mewawancarai nasabah UMKM yang menggunakan akad *murabahah*. Dari semua nasabah yang menggunakan akad ini penulis hanya mengambil sampel sebanyak 30 orang nasabah murabahah yang dilakukan di Kecamatan Leuwiliang.

Dari sekian banyak nasabah UMKM yang diwawancarai oleh penulis, terdiri dari berbagai jenis usaha baik itu pedagang pakaian, pedagang buah, ikan asin, toko mainan, toko emas, perak, kelontongan dan sebagainya.

Tabel 1. Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Pendapatan Nasabah

No	X Pendapatan Sebelum PYD (Jutaan Rupiah)	Y Pendapatan Sesudah PYD (Jutaan Rupiah)	X ²	Y ²	XY
1	5	12	25	144	60
2	150	240	22.500	57.600	36.000
3	30	45	900	2.025	1.350
4	15	30	225	900	450
5	500	900	250.000	810.000	450.000
6	90	150	8.100	22.500	13.500
7	1.500	1.800	2.250.000	3.240.000	2.700.000
8	45	75	2.025	5.625	3.375
9	50	70	2.500	4.900	3.500
10	50	250	2.500	62.500	12.500
11	50	100	2.500	10.000	5.000
12	60	130	3.600	16.900	7.800
13	200	240	40.000	57.600	48.000
14	190	240	36.100	57.600	45.600
15	8	12	64	144	96
16	150	180	22.500	32.400	27.000
17	45	75	2.025	5.625	3.375
18	60	90	3.600	8.100	5.400
19	60	90	3.600	8.100	5.400
20	17	30	289	900	510
21	2	3	4	9	6
22	90	120	8.100	14.400	10.800
23	8	12	64	144	96
24	30	45	900	2.025	1.350
25	6	9	36	81	54
26	7	10	49	100	70
27	15	30	225	900	450
28	30	45	900	2.025	1.350
29	9	15	81	225	135
30	17	30	289	900	510
Σ	3.489	5.078	2.663.701	4.424.372	3.383.737

Di mana :

$$\Sigma X : 3.489$$

$$\Sigma Y : 5.078$$

$$\sum X^2 : 2.663.701$$

$$\sum Y^2 : 4.424.372$$

$$\sum XY: 3.383.737$$

1) Uji orelasi⁶⁸

Untuk mengetahui keeratan dan seberapa pengaruhnya variabel X (Pendapatan usaha sebelum pembiayaan murabahah) terhadap variabel Y (Pendapatan usaha setelah pembiayaan murabahah) maka penulis menggunakan rumus korelasi Product Moment dan diprosentasikan dengan Koefisien Determinasi.

Berikut hasil uji statistiknya:

Analisis Korelasi Product Moment

$$\begin{aligned} r_{xy} &= \frac{\sum XY - \frac{(\sum X)(\sum Y)}{N}}{\sqrt{\left(\sum X^2 - \frac{(\sum X)^2}{N}\right)\left(\sum Y^2 - \frac{(\sum Y)^2}{N}\right)}} \\ &= \frac{3.383.737 - \frac{(3.489)(5.078)}{30}}{\sqrt{\left(2.663.701 - \frac{(3.489)^2}{30}\right)\left(4.424.372 - \frac{(5.078)^2}{30}\right)}} \\ &= \frac{3.383.737 - 590.571,4}{\sqrt{(2.663.701 - 405.770,7) - (4.424.372 - 859.536,13)}} \\ &= \frac{2.793.165,6}{\sqrt{(2.257.930,3)(3.564.835,87)}} \\ &= \frac{2.793.165,6}{2.837.102,6} \\ &= 0,98 \end{aligned}$$

Jadi, $H_0; r = 0$ (Tidak ada pengaruh variabel X (Pendapatan usaha sebelum pembiayaan murabahah) dengan variabel Y (Pendapatan usaha setelah pembiayaan murabahah))

$H_a; r \neq 0$ (Ada pengaruh variabel X (Pendapatan usaha sebelum pembiayaan murabahah) dengan variabel Y (Pendapatan usaha setelah pembiayaan murabahah))

Dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui bahwa ada pengaruh positif antara variabel X (Pendapatan usaha sebelum pembiayaan murabahah) dengan variabel Y (Pendapatan usaha setelah pembiayaan murabahah) karena setiap penambahan pada variabel X diikuti dengan penambahan pada variabel Y.

Sedangkan untuk mengetahui besar prosentase pengaruh variabel X terhadap variabel Y dapat diketahui dengan rumus:

$$KD = (r_{xy})^2 \times 100 \%$$

$$= (0,98)^2 \times 100 \%$$

⁶⁸Abubakar, *Diklat Kuliah Statistik*, 2012

= 96,4 %

Sisanya = 100% - 96,4%

= 3,6%

Dari perhitungan di atas diketahui bahwa koefisien determinasi adalah sebesar 96,4%, dengan demikian prosentase pengaruh variabel X (Pendapatan usaha sebelum pembiayaan murabahah) dengan variabel Y (Pendapatan usaha setelah pembiayaan murabahah) adalah sebesar 96,4% sisanya 3.6% adalah dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya seperti lokasi usaha yang strategis, pelayanan terhadap konsumen dan lainnya.

Interpretasi Hasil Penelitian

Setelah menganalisis hubungan antara dua variabel tersebut penulis memberikan interpretasi terhadap angka indeks korelasi "r" product moment dan menarik kesimpulan dengan dua cara, yaitu :

1. Interpretasi Hasil Penelitian Secara Kasar (Cara sederhana)

Untuk menginterpretasikan nilai koefisien korelasi maka dapat dilihat pada tabel kriteria koefisien korelasi sebagai berikut:

Tabel 2. Interpretasi Nilai r^{69}

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,19	Sangat Rendah
0,20 – 0,39	Rendah
0,40 – 0,59	Cukup
0,60 – 0,79	Kuat
0,80 – 1,00	Sangat Kuat

Dengan meninjau besarnya koefisien korelasi (r_{xy}) yaitu 0,98 yang berada diantara 0,80 – 1,00 artinya hubungan antara variabel X dan variabel Y sangat kuat yang berarti pembiayaan murabahah yang diberikan oleh BPRS Amanah Ummah sangat berpengaruh terhadap perkembangan sektor riil (UMKM) khususnya yang berada di kecamatan Leuwiliang.

2. Interpretasi Dengan Menggunakan Tabel Nilai "r" Product Moment

Dalam memberikan interpretasi terhadap r_{xy} terlebih dahulu dirumuskan Hipotesis Alternatif (H_a) sebagai berikut:

H_a : Ada pengaruh yang signifikan antara pembiayaan murabahah yang diberikan BPRS Amanah Ummah terhadap perkembangan UMKM di Kecamatan Leuwiliang

Sedangkan untuk menguji kebenaran hipotesis yang telah diajukan dengan jalan membandingkan besarnya "r" (**Product Moment**) yang telah diperoleh dalam proses perhitungan (r_o) melalui uji korelasi " r_{xy} " dengan besarnya "r" yang tercantum dalam tabel nilai (r_i) baik pada taraf signifikan 1% maupun pada taraf signifikan 5% dengan terlebih

⁶⁹Ridwan, *Dasar-dasar Statistik*, Bandung : Alfabeta 2003. Cet ke-3, h..228

dahulu mencari derajat bebas (db) atau *degrees of freedom*(df), dengan rumus sebagai berikut:

$$df = N - nr$$

Dengan :

Df : *degrees of freedom*

N : *Number of cases* (jumlah responden)

Nr : Banyaknya variabel yang dikorelasikan

Jadi dapat dinyatakan bila:

$r_o > r_t$ Pada taraf signifikan 5% maka H_a diterima dan H_o ditolak ada hubungan X dengan Y secara nyata.

$r_o < r_t$ Pada taraf signifikan 5% maka H_a diterima dan H_o ditolak ada hubungan X dengan Y secara nyata.

$r_o < r_t$ Pada taraf signifikan 5% maka H_a ditolak dan H_o diterima, tidak ada hubungan X dengan Y secara nyata.

Dengan melihat tabel, nilai "r" *product moment*, yaitu $df = (N - nr) df = 30 - 2 = 28$. Dapat dinyatakan dengan df sebesar 28 pada taraf signifikan 5% diperoleh rtabel sebesar 0,361 dan pada taraf signifikan 1% diperoleh r tabel sebesar 0,423. Dengan demikian karena r_{xy} atau r_o lebih besar dari r tabel yaitu ($0,98 > 0,361$) dan ($0,98 > 0,423$) pada taraf signifikan 5% dan 1% , maka pada taraf signifikan 5% dapat diketahui adanya hubungan antara pembiayaan murabahah dengan dengan perkembangan UMKM, dan pada taraf signifikan 1% dapat diketahui adanya hubungan antara pembiayaan murabahah dengan dengan perkembangan UMKM yang sangat nyata jadi H_a (Hipotesis Alternatif) diterima dan H_o (Hipotesis Nol) ditolak, artinya ada hubungan yang positif antara pembiayaan murabahah yang diberikan oleh BPRS Amanah Ummah dengan perkembangan UMKM di kecamatan Leuwiliang.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari penjelasan pada bab-bab terdahulu dan hasil penelitian maka penulis dapat menyimpulkan beberapa hal yang menjadi jawaban atas permasalahan yang dirumuskan sebelumnya yaitu sebagai berikut:

1. Penerapan akad *murabahah* ini pada dasarnya sama dengan penerapan akad *murabahah* di bank lain. Untuk mengajukan pembiayaan di BPRS Amanah Ummah pun harus melenkapi persyaratan yang sudah ditentukan seperti KTP, slip gaji, surat jaminan, dan sebagainya. Pembiayaan yang di *acc* biasanya 80% dari nilai taksasi jaminan, tapi ketika nasabah ingin mengajukan pembiayaan lagi biasanya di *acc* lebih dari 80% dari nilai taksasi jaminan jika pembiayaan yang sebelumnya lancar dan tidak bermasalah. Hal ini pun berpengaruh kepada rasa kepercayaan bank terhadap nasabah, ketika nasabah

- melakukan pembayaran cicilan dengan lancar maka untuk pengajuan selanjutnya pihak bank terkadang tidak perlu mengadakan survey lagi terhadap nasabah tersebut
2. Tingkat pendapatan bersih yang diperoleh oleh usaha mikro, kecil, dan menengah sebelum melakukan pembiayaan *murabahah* rata-rata adalah Rp. 12.373.000,- (Dua Belas Juta Tiga Ratus Tujuh Puluh Tiga Ribu Rupiah) per bulannya dan setelah melakukan pembiayaan rata-rata adalah Rp. 18.852.000,- (Delapan Belas Juta Delapan Ratus Lima Puluh Dua Ribu Rupiah) per bulannya. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* mempunyai peran yang cukup penting bagi perkembangan UMKM.
 3. Selain dari segi pendapatan yang meningkat, pembiayaan *murabahah* ini juga berpengaruh kepada penyerapan karyawan. Walaupun pengaruhnya tidak terlalu besar tapi penulis bisa melihat dari data yang diperoleh dari nasabah bahwa secara tidak langsung dengan pendapatan yang semakin besar dan usaha yang berkembang menuntut para pedagang/pemilik usaha untuk menambah jumlah karyawan. Hal ini juga menunjukkan bahwa secara tidak langsung pembiayaan ini ikut andil dalam pengurangan jumlah pengangguran.
 4. Sedangkan untuk menguji keeratan dan seberapa besar pengaruh variabel X terhadap Y maka melalui uji statistik korelasi dengan rumus korelasi product moment. Penulis dapat memberikan kesimpulan bahwa pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BPRS Amanah Ummah mempunyai peran yang sangat kuat terhadap perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan hasil perhitungan memiliki nilai keeratan sebesar 0,98% atau dengan persentase 96,4%, sedangkan sisanya 3,6% dipengaruhi oleh faktor lain seperti modal sendiri, manajemen yang baik, pemasaran dan kualitas pelayanan.
 5. Pembiayaan yang diberikan oleh BPRS Amanah Ummah sangat membantu nasabah UMKM untuk mengembangkan usahanya, hal ini pun dirasakan secara nyata oleh nasabah yang sudah melakukan pembiayaan mereka merasa sangat terbantu dengan adanya bantuan berupa pembiayaan *murabahah* ini. Walaupun pada dasarnya pembiayaan yang cocok untuk UMKM ini adalah berupa akad *musyarakah* dan *mudharabah*, namun pada aplikasinya akad yang mendominasi adalah *murabahah*.

B. Saran

1. BPRS Amanah Ummah hendaknya melakukan sosialisasi tentang produk-produk yang ada di BPRS tersebut hal ini dikarenakan masih banyak nasabah yang masih belum mengetahui.
2. Kerjasama antara BPRS Amanah Ummah dan nasabah juga harus ditingkatkan, sehingga nasabah bisa merasa menjadi bagian dari BPRS Amanah Ummah, bukan hanya hubungan saling menguntungkan saja tetapi hubungan yang lebih baik untuk bersama-sama berupaya meningkatkan perekonomian umat.
Untuk menjadi bagian dari BPRS Amanah Ummah dan menjalin hubungan yang baik serta meningkatkan perekonomian umat, perlu dibarengi dengan partisipasi dari nasabah itu sendiri, adapun partisipasi itu adalah sebagai berikut:
 - a. Disiplin dalam pembayaran cicilan pembiayaan *murabahah* dengan tepat waktu.
 - b. Pemahaman dalam menggunakan dana yang diberikan oleh BPRS Amanah Ummah, sehingga alokasikan sesuai dengan ketentuan.
 - c. Nasabah pembiayaan harus memiliki rasa kerjasama dan kesadaran bahwa dana yang diberikan merupakan dana umat yang jika pembayarannya lancar maka perputaran dana tersebutpun akan lancar dan akan berdampak pada perkembangan perkembangan perekonomian umat.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahannya, Departemen Agama Republik Indonesia.
- Abubakar. *Diktat Kuliah Statistika Ekonomi dan Bisnis*. 2012
- Amin, A.Riawan, *Menata Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Uin Press (UIN Syarif Hidayatullah), 2009.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Annual Report BPRS Amanah Ummah, 2013
- Sukarno, Fahrudin. *Etika Bisnis dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Bogor: Al Azhar Freshzone Publishing. 2013
- Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqh Muamalat*, Edisi 1, Cetakan ke-2, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Himpunan Perundang-Undangan tentang Ekonomi Islam*, Jakarta: Referensi, 2012
- Huda, Nurul dkk, *Ekonomi Makro Islam (Pendekatan Teoritis)*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.
- Junaedi, Dedi, *Pengembangan Usaha Agribisnis Perdesaan (PUAP) Syariah Vs Konvensional*, Jakarta: Biro Umum dan Hubungan Masyarakat, 2013
- Karim, Adiwarmam, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Kusumaningrat, Hikmat, *Memberdayakan Ekonomi Rakyat Kecil*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009.
- Mardani, *Ayat-ayat dan Hadts Ekonomi Syariah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011.

Marsuki, *Pemikiran dan Strategi Memberdayakan Sektor Ekonomi UMKM di Indonesia*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2006.

M.Baga, Lukman dkk, *Kewirausahaan dan Daya saing Agribisnis*, Bogor: PT Penerbit IPB Press, 2011.

Sedarmayanti dan Syaripudin Hidayat. *Metodologi Penelitian*. Bndung: Mandar Maju. 2011

Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT. Rineka Cipta 2010.

Sukarno, Fahrudin. *Etika Bisnis dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Bogor: Al-Azhar Freshzone Publishing. 2013

Sulaiman, Thahir Abdul Muhsin, *Menanggulangi Krisis Ekonomi Secara Islam*, diterjemahkan oleh Anshori Umar Sitanggal, Bandung: Al-Ma'arif.1985.

Tambunan, Tulus T.H, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting*, Jakarta: Salemba Empat. 2002.

Tambunan, Tulus T.H, *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009.

Tanjung, Hendri & Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: Gramata Publishing, 2013.

Undang-undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan Nomor 25 tahun 1992 tentang Perkoprasian. Cetakan VI, Bandung: Citra Umbara, 2011.

Purnamasari, Irma Devita & Suswinarno, *Kiat-Kiat Cerdas, Mudah dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*, Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2011.

Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.

Zainuddin, *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2010

www.bps.go.id