



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengumunkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

PENGARUH PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP PRODUKTIVITAS USAHA KECIL DESA RAJAGALUH KEC. RAJAGALUH KABUPATEN MAJALENGKA

**(Studi Kasus Nasabah BMT Al Islah Kantor Kas Rajagaluh
Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka)**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memenuhi Gelar Sarjana Ekonomi Islam
Pada Program Studi Ekonomi Perbankan Islam
Jurusan Syari'ah STAIN Cirebon



Oleh :

RIDWAN FARIDUDDIN

50330272

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
CIREBON
2010 M/ 1431 H**



IKHTISAR

RIDWAN FARIDUDDIN : Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Produktivitas Usaha Kecil Di Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka (*Studi Kasus Nasabah BMT Al-Ishlah Kantor Kas Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka*)

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Penambahan keuntungan yang diambil BMT harus diketahui pembeli atau calon nasabah dan atas kesepakatan dua belah pihak. Adapun jenis pembiayaan yaitu berupa barang produktif sebagai penambahan modal usaha dan barang yang bersifat konsumtif dan cara pembayarannya yaitu dengan cara angsuran atau dengan batas waktu yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana konsep dan praktek pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Ishlah Kantor Kas Rajagaluh, bagaimana keadaan perekonomian masyarakat Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kab Majalengka dan seberapa besar pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap produktivitas usaha kecil di Desa Rajagaluh.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana konsep dan praktek pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Ishlah Rajagaluh, untuk mengetahui keadaan perekonomian masyarakat Desa Rajagaluh dan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap produktivitas usaha kecil di Desa Rajagaluh.

Langkah penelitian ini dilakukan dengan data kuantitatif. Pengumpulan data melalui observasi, wawancara studi pustaka dan angket yang dibagikan kepada responden atau nasabah BMT Al-Ishlah untuk dijadikan sampel. Untuk mengukur seberapa besar pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap produktivitas usaha kecil di Desa Rajagaluh, digunakan *koefisien korelasi Spearman Rank dan Koefisien Determinasi*.

Berdasarkan hasil observasi, pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap responden atau nasabah dinyatakan sangat baik, hal ini dapat dilihat dari hasil pengolahan data 94,5% pendapat nasabah yang menyatakan sangat setuju dan setuju, dan 92% pendapat responden menyatakan sangat setuju dan setuju. Bahwa produktivitas usaha kecil di Desa Rajagaluh sedikit meningkat. Dan melalui uji statistik diperoleh koefisien korelasi $r = 0,616$ setelah dikonfirmasi dengan rho tabel dengan $N = 20$ dengan tingkat kepercayaan 95%, rho tabel 0,423. hal ini menunjukkan bahwa rho hitung lebih besar dari rho tabel ($0,616 > 0,423$), dan dapat dikategorikan koefisien kuat. Uji koefisien Determinasi diperoleh nilai sebesar 24,1% yang termasuk dalam kategori sebagian kecil. Hal ini menunjukkan bahwa pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap produktivitas usaha kecil di Desa Rajagaluh mempunyai pengaruh yang sangat kecil.

KATA PENGANTAR

Perihal : Permohonan pengisian Angket
 Lampiran : 4 Lembar
 Judul Skripsi : Pengaruh Pembiayaan Murabahah terhadap Produktivitas Usaha Kecil Desa
 Rajagaluh Kec Rajagaluh Kab. Majalengka

Kepada Yth,

Bapak/ Ibu/ Saudara/ I Nasabah

Di

Majalengka

Assalamu'alaikum, Wr, Wb

Salam silaturahmi saya sampaikan, semoga Bapak/ Ibu/ Saudara/ I senantiasa ada dalam
 lindungan Allah SWT, serta sukses selalu didalam menjalankan aktivitas keseharian, Amien.

Dalam rangka menyelesaikan Program Studi Manajemen Ekonomi Perbankan Islam di
 IAIN Syekh Nurjkati , yang merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana
 Ekonomi Islam (SE,I), saya mengadakan penelitian pada BMT Al-Ishlah Kantor Kas Rajagaluh
 Kab. Majalengka. Oleh karena itu, saya memohon dengan sangat kepada Bapak/ Ibu/ Saudara/ I
 untuk menjawab pertanyaan yang peneliti ajukan dalam angket yang telah disediakan.

Setiap jawaban yang diberikan merupakan bantuan yang tidak ternilai harganya bagi
 peneliti. Atas perhatian dan kerjasamanya, peneliti ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Cirebon, Mei 2010

Peneliti

Ridwan Fariduddin



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Baitul maal wattamwil sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah. secara kelembagaan BMT didampingi atau didukung pusat inkubasi bisnis usaha kecil (PINBUK). pusat inkubasi bisnis usaha kecil sebagai lembaga primer karena prakteknya, PINBUK menetasakan BMT dan pada gilirannya BMT menetasakan usaha kecil¹. BMT lahir bertujuan untuk meningkatkan kualitas ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Aspek sosial BMT berorientasi pada peningkatan kehidupan anggota yang tidak mungkin dijangkau dengan prinsip bisnis. Pada tahap awal, kelompok anggota ini, diberdayakan dengan stimulasi dana zakat, infak dan sedekah. Kemudian setelah dinilai mampu harus dikembangkan usahanya dengan dana bisnis atau komersial. Dana zakat hanya bersifat sementara, dengan pola ini, penerima manfaat dana zakat diharapkan akan terus bertambah.

Dalam rangka mencapai tujuannya BMT berfungsi :

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi kemampuan ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (pokusma) dan daerah kerjanya.

¹ Sholahudin M, *Lembaga Ekonomi Dan Keuangan Islam*, (Malang; Muhammadiyah University Press, 2006), hal., 75



- b. Meningkatkan kualitas SDI (sumber daya insani) anggota dan pokusma lebih professional dan islami, sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Menggalang dan memobilisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara *aghniya* sebagai *shahibul maal* dengan *duafa* sebagai *mudharib*, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infak, sedekah, wakaf dan hibah.
- e. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pemilik dana (*shahibul maal*) baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha produktif.

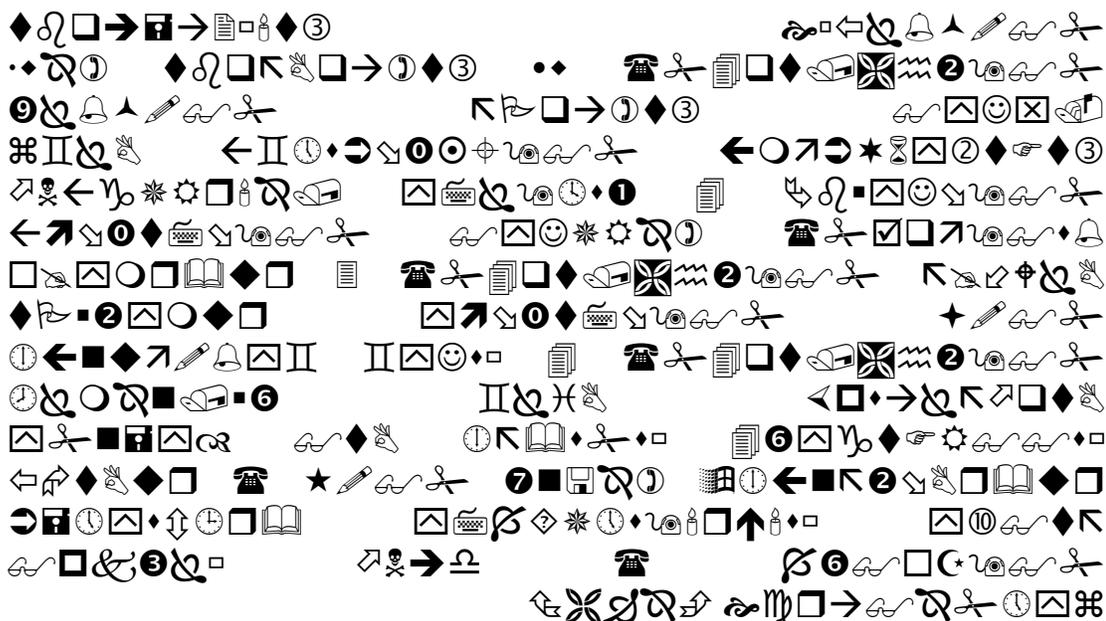
Tingkat kesehatan BMT merupakan suatu kondisi yang terlihat sebagai gambaran kinerja dan kualitas, yang dipengaruhi oleh berbagai faktor dan dapat mempengaruhi aktivitas BMT serta pencapaian target. Penilaian tingkat kesehatan BMT sangat bermanfaat untuk memberikan gambaran mengenai kondisi aktual BMT, kepada pihak-pihak yang berkepentingan, terutama bagi nasabah dan pengelola. Beberapa faktor baik internal maupun eksternal yang dapat mempengaruhi tingkat kesehatan BMT yaitu SDM dan sumber daya termasuk di dalamnya adalah dana dan fasilitas kerja.²

Dari uraian di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa manusia diberi kebebasan dalam melakukan aktivitas perekonomian untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, namun semuanya harus sejalan dengan prinsip-prinsip syariah. Manusia sebagai pelaku ekonomi dan membutuhkan banyak modal dalam usahanya, maka janganlah

² Muhammad Ridwan, *Pendirian Baitul Maal Wattamwil*, (Yogyakarta; Citra Media, 2006), hal., 5-8



berhubungan dengan Bank yang memakai perangkat bunga karena bunga Bank merupakan unsur riba dan dilarang oleh Allah.³ sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Baqarah 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.”⁴

Al-Murabahah merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual barang harus memberi tau harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya, serta besarnya angsuran kalau memang akan dibayar secara angsuran. Bai'al-murabahah

³ M. Sholahudin, *Op. Cit.*, hal., 16

⁴ Al-Quran dan terjemahannya



dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai murabahah kepada pemesanan pembelian (KPP).

Dalam dunia perbankan Al-Murabahah biasanya diaplikasikan pada produk pendanaan atau pembiayaan modal kerja. Dana untuk kegiatan tersebut diambil dari simpanan tabungan berjangka seperti tabungan haji atau tabungan qurban.⁵

Dalam kondisi krisis moneter yang terjadi di Indonesia pada tahun 1997, memiliki dampak terhadap perekonomian para pengusaha kecil yang berada di daerah pedesaan, di samping itu menurunnya tingkat pendapatan, sehingga para pengusaha membutuhkan modal yang lebih banyak atau pinjaman, dan itu terjadi di Desa Rajagaluh Kabupaten Majalengka.

Untuk membangkitkan usaha mereka, banyak pegusaha kecil memperoleh pinjaman dari rentenir atau bank konvensional yang menggunakan konsep bunga, dan hal tersebut dilarang dalam ajaran islam. Di situlah titik kelemahan para pengusaha kecil di Desa Rajagaluh Kabupaten Majalengka. Berbagai permasalahan dan kelemahan yang dihadapi oleh masyarakat Desa Rajagaluh, telah diupayakan penanggulangannya dengan keberadaan Baitul Mal Wattamwil (BMT) Al Ishlah dengan prinsip bagi hasil untuk membiayai usaha produktif di semua sektor ekonomi dan juga jumlah pembiayaan menurut kebutuhan dan kemampuan mengembalikannya. Tujuan diberikannya pembiayaan adalah untuk menyediakan fasilitas permodalan bagi anggota dan untuk meningkatkan usaha dan pendapatannya dan sekaligus mengembangkan BMT sesuai dengan syariat Islam.

⁵ M.Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari teori ke Praktek*, (Jakarta; Gema insani, 2001), hal., 101-102



BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, dengan berazaskan Pancasila dan UUD 45 serta berlandaskan keimanan, keterpaduan, kebersamaan, kemandirian dan profesionalisme.

Para pengusaha kecil yang berada di Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka banyak mengalami penurunan, sehingga tingkat perekonomian di Desa Rajagaluh tidak stabil, banyak yang mengalami kebangkrutan, apalagi saat mereka membutuhkan modal dan belum berdirinya BMT mereka mendapat pinjaman dari para rentenir dengan bunga yang sangat besar.

Dari latar belakang masalah diatas dapat disimpulkan masalah penelitian ini adalah seberapa besar pengaruh pembiayaan Al-Murabahah di BMT Al Ishlah terhadap produktivitas usaha kecil masyarakat Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka.

1.2 Perumusan Masalah

1.2.1 Pembatasan Masalah

Permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian adalah pengaruh pembiayaan Al-Murabahah terhadap Produktivitas usaha kecil Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka.

1.2.2 Pertanyaan Penelitian

- a. Bagaimana konsep dan praktek pembiayaan Murabahah di BMT Al-Ishlah Kantor Kas Rajagaluh?
- b. Bagaimana Produktivitas Usaha Kecil di Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kabupaten Majalengka?



- c. Seberapa besar pengaruh pembiayaan Murabahah terhadap produktivitas usaha kecil Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kabupaten Majalengka?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui konsep dan praktek pembiayaan Murabahah di BMT Al-Ishlah Kantor Kas Rajagaluh.
2. Untuk mengetahui bagaimana Produktivitas Usaha Kecil di Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pembiayaan Murabahah terhadap produktivitas usaha kecil masyarakat Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi penulis
Untuk menambah pengetahuan ilmiah di bidang Baitul Maal Wattamwil (BMT) dan pengaruh pembiayaan Murabahah terhadap produktivitas usaha kecil masyarakat di Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka.
2. Bagi Pembaca
Memberikan keterangan yang jelas tentang manfaat dan kegunaan Baitul Maal Wattamwil (BMT) terhadap perekonomian masyarakat di Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka.
3. Bagi Akademik
Sebagai realisasi Tri Darma perguruan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Kab. Majalengka, untuk jurusan syariah dan khususnya



program studi Manajemen Ekonomi Perbankan Islam (MEPI) sebagai sumbangan pikiran bagi perkembangan pengetahuan.

1.5 Kerangka Pemikiran

Salah satu sifat BMT adalah berorientasi pada bisnis, hal ini dimaksudkan supaya pengelolaan BMT dapat dijalankan secara profesional, sehingga mencapai tingkat efisiensi yang tinggi, dari sinilah BMT akan mampu memberikan bagi hasil yang kompetitif kepada para *shahibul maal* serta mampu meningkatkan kesejahteraan para pengelolanya sejajar lembaga lainnya.

Pemberian modal pinjaman sedapat mungkin dapat mendirikan ekonomi para peminjam, dalam kegiatan ini pendampingan sangat diperlukan. Dalam pelemparan pembiayaan BMT harus dapat menciptakan suasana keterbukaan, sehingga dapat mendeteksi berbagai kemungkinan penyimpangan yang timbul dari pembiayaan. Untuk mempermudah dalam pendampingan, pendekatan pola kelompok usaha muamalah (POKUSMA) menjadi sangat penting.⁶

Staf dan karyawan BMT bertindak aktif-proaktif, tidak menunggu menjemput bola, bahkan merebut bola, baik untuk menghimpun dana anggota maupun untuk pembiayaan. Pelayanan mengacu pada kebutuhan anggota sehingga semua staf BMT harus mampu memberikan yang terbaik buat anggota dan masyarakat.⁷

Langkah berikutnya yang harus dilalui pengelola dalam memasarkan produknya adalah dengan memperluas jaringan kerja sama saling menguntungkan (simbiosis mutualisma) dengan berbagai pihak, sepanjang tidak mengingkari prinsip-prinsip syariah

⁶ Muhammad Ridwan, *Op. Cit.*, hal., 5-8.

⁷ *Ibid.*, hal., 10.



yang sejak awal ditetapkan sebagai landasan utama usaha BMT. Kerjasama ini dimungkinkan sebagai upaya strategis meningkatkan efektivitas dan efisiensi pemasaran lembaga di masa datang. Dengan semakin banyak pihak yang dirangkul, maka semakin banyak pula peluang untuk memacu percepatan pengembangan lembaga, dan ini berarti target-target pemasaran akan semakin mudah dicapai.

Eksistensi BMT semakin kokoh di masyarakat karena mengalirnya banyak didukung dari pihak-pihak yang terjalin kerjasamanya yaitu para *aghniya*, pengusaha muslim yang jujur dan memiliki komitmen kuat, perbankan syariah, lokal maupun nasional, dan semua pihak yang memiliki komitmen dalam pemberdayaan ekonomi⁸.

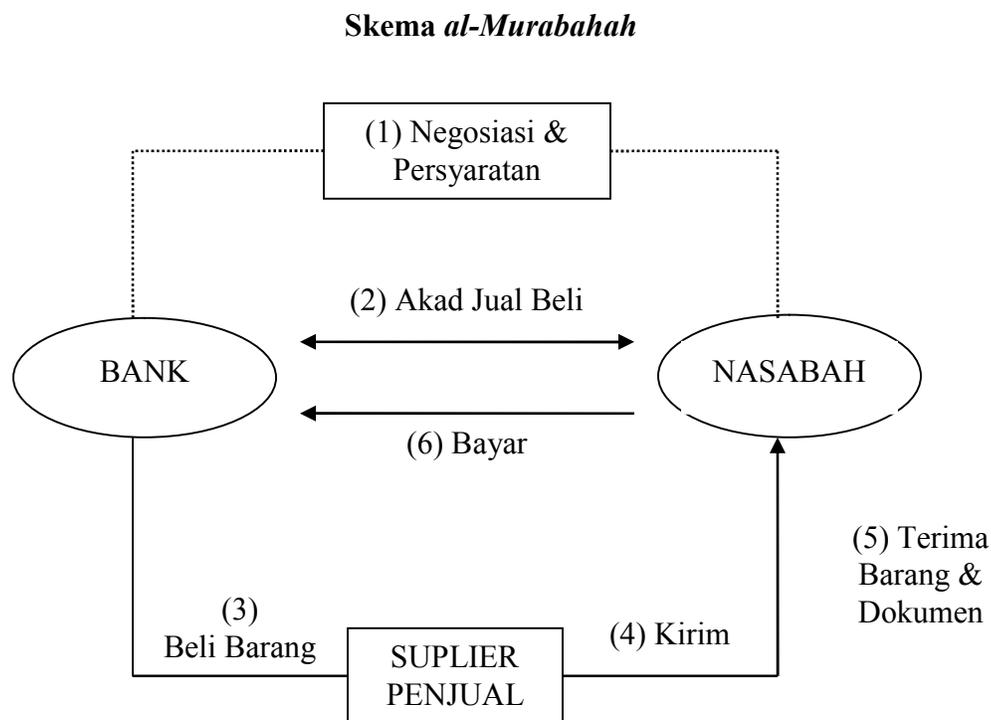
Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan di atas, bahwa masyarakat Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka yang hidup di bawah garis kemiskinan atau ekonomi menengah ke bawah, akan sedikit terbantu dengan adanya bantuan modal usaha dari lembaga keuangan mikro syariah/ BMT. Perkembangan lembaga keuangan syariah, tentunya juga harus didukung oleh sumber daya insani yang memadai, baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya, yakni mencetak sumber daya insani yang mampu mengamalkan ekonomi syariah di semua lini.

Oprasionalisasi bank syariah kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro. Adapun tujuan didirikannya Baitul maal Wattamwil (BMT) adalah meningkatkan pemberdayaan ekonomi, khususnya di kalangan usaha kecil dan menengah melalui sistem syariah. Struktur organisasi BMT menunjukkan adanya garis wewenang dan tanggung jawab, garis komando serta cakupan bidang masing-masing. Struktur ini menjadi sangat penting supaya tidak menjadi benturan pekerjaan serta memperjelas

⁸ M. Syafi'i Antonio, *Op. Cit.*, hal. 61



fungsi dan peran masing-masing bagian dalam organisasi. BMT mempunyai karakteristik sendiri, sesuai dengan besar kecilnya organisasi.⁹ Bentuk akad jual beli yang telah dibahas para ulama dalam fiqh muamalah islamiah terbilang sangat banyak jumlahnya, dari sekian banyak itu, ada tiga jenis jual beli yang telah banyak dikembangkan sebagai sandaran dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syariah, yaitu *bai'al-murabahah*, *bai'as-salam* dan *bai'al-istishna*. Aplikasi perbankan dari *al-Murabahah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini ;



Sumber : (M.Syafi'I Antonio,2001 :120)

1.6 Hipotesis

Berdasarkan rumusan di atas, maka dalam penelitian ini penulis mengajukan hipotesis yaitu Pembiayaan Murabahah berpengaruh positif terhadap produktivitas usaha kecil masyarakat Desa Rajagaluh Kabupaten Majalengka.

⁹ *Ibid.*, hal. 90



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Umum Pembiayaan

2.1.1 Pengertian Pembiayaan

Secara sederhana, pembiayaan diartikan sebagai suatu pinjaman uang dengan syarat tertentu yang pembayarannya dapat dilakukan dengan tunai atau secara angsuran.

Pengertian pembiayaan menurut undang-undang perbankan No 10 tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan pada bank syariah secara teknisnya disebut juga sebagai aktiva produktif, karena dalam neraca perbankan syariah terletak pada sisi aktiva yang produktif.

2.1.2 Jenis-Jenis Pembiayaan

Sesuai dengan akad pengembangan produk, maka lembaga keuangan syariah memiliki banyak jenis pembiayaan. Secara umum jenis-jenis pembiayaan dapat dilihat dari berbagai segi antara lain:

a. Dilihat dari sifat penggunaannya



Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 hal berikut:

- 1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Menurut keperluannya pembiayaan produktif dibagi menjadi dua hal berikut:

- a) Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan untuk peningkatan produksi baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi maupun kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan utility of place dari suatu barang. Pembiayaan ini meliputi :

- (1) Pembiayaan Likuiditas (cash financing)

Pembiayaan ini pada umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat terjadinya ketidak sesuaian (mismatched) antara cash inflow dan cash outflow pada perusahaan nasabah. Bank syari'ah dapat menyediakan fasilitas semacam itu dalam bentuk qard timbal balik. Atas fasilitas ini, tidak sibenarkan meminta imbalan apapun kecuali sebatas biaya administrasi pengelolaan fasilitas tersebut.

- (2) Pembiayaan piutang (Receivable Financing)

Kebutuhan pembiayaan ini timbul pada perusahaan yang menjual barangnya dengan kredit, tetapi baik jumlah maupun jangka waktunya melebihi kapasitas modal kerja yang dimilikinya.

- (3) Pembiayaan persediaan (Inventory Financing)



Lembaga keuangan Syari'ah mempunyai mekanisme sendiri untuk memenuhi kebutuhan pendanaan persediaan tersebut, yaitu antara lain dengan menggunakan prinsip jual beli (al-bai) dalam dua tahap. Tahap pertama, bank mengadakan (membeli dari supplier secara tunai) barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Tahap ke dua, bank menjual ke pada nasabah pembeli dengan pembayaran tangguh dan dengan mengambil keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah. Ada beberapa skema jual beli yang dipergunakan untuk meng-*approach* kebutuhan tersebut, yaitu sebagai berikut:

- Bai'al-Murabahah, yaitu perjanjian jual beli antara bank dan nasabah di mana bank syari'ah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati oleh kedua pihak.
- Bai'al-Istishna, yaitu merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam hal ini pembuat barang menerima pesanaan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir. Pembayaran dapat dilakukan di muka, melalui cicilan atau ditangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang.
- Bai' as-Salam, yaitu pembelian barang yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka.



- (4) Pembiayaan modal kerja untuk perdagangan
- Perdagangan umum, adalah perdagangan yang dilakukan dengan target pembeli siapa saja yang datang membeli barang-barang yang telah disediakan ditempat penjual, baik pedagang eceran (whole seller). Untuk pembiayaan modal kerja jenis ini, skema yang paling tepat adalah skema mudharabah.
 - Perdagangan berdasarkan pesanan, perdagangan ini biasanya tidak dilakukan atau diselesaikan ditempat penjual, yaitu seperti perdagangan antar kota, antar pulau dan antar negara. Pembeli terlebih dahulu memesan barang-barang yang dibutuhkan kepada penjual berdasarkan contoh barang atau daftar barang serta harga yang ditawarkan. Pembeli hanya akan membayar bila barang-barang yang dipesan telah diterimanya. Skema yang digunakan adalah al-wakalah, al-musyarakah, al-mudharabah, ataupun al-murabahah. Dalam al-wakalah, biasanya hanya memperoleh fee atau jasa yang diberikan.

b) Pembiayaan investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna membedakan rehabilitas, perluasan usaha ataupun pendirian proyek baru. Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah :

- (a) Untuk pengadaan barang-barang modal



(b) Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah

(c) Berjangka waktu menengah dan panjang

- Pada umumnya, pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah besar dan pengendapannya cukup lama. Skema yang digunakan adalah skema al-musyarakah mutanaqishah dan al-ijarah al-muntahia bil-tamlik, yaitu menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan kepemilikan.

2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Kebutuhan konsumtif dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok/dasar) dan kebutuhan sekunder. Pembiayaan komersial untuk kebutuhan barang konsumsi.

- a) Al-bai' bi-isaman ajil, yaitu jual beli barang dengan tambahan keuntungan yang disepakati dengan pembayaran dilakukan secara cicilan.
- b) Al-ijarah al-muntahia bit-tamlik, yaitu perjanjian secara sewa-menyewa suatu barang yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak penyewa.
- c) Al-musyarakah mutanakishah, yaitu perjanjian kerjasama antara bank dengan beberapa pihak, dimana secara bertahap bank menurunkan pertisipannya.
- d) Al Rahn, yaitu menahan salah satu harta milik sipeminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki



nilai ekonomis. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa rahn adalah semacam jaminan utang atau gadai.¹⁰

b. Dilihat dari Jangka Waktunya

Pembiayaan menurut jangka waktunya dapat dibedakan menjadi:

- 1) Pembiayaan jangka pendek, yaitu yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama satu tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.
- 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 3 tahun dan biasanya pembiayaan ini digunakan untuk melakukan investasi.
- 3) Pembiayaan jangka panjang, yaitu pembiayaan yang masa pengembaliannya diatas 3 tahun atau 5 tahun.

c. Dilihat dari Sektor Usahnya

Dilihat dari sektor usaha nasabah, maka pembiayaan dapat dibedakan menjadi:

- 1) Pembiayaan pertanian, yaitu pembiayaan yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian, baik jangka pendek ataupun menengah
- 2) Pembiayaan peternakan, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang bergelut dibidang peternakan, baik jangka pendek ataupun jangka menengah
- 3) Pembiayaan industri, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk membiayai industri, baik industri kecil, industri menengah ataupun industri besar.

¹⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari teori ke praktek*, (Jakarta, Gema Insani 2001) hal 160-168



- 4) Pembiayaan pertambahan, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha pertambahan dan biasanya dalam jangka panjang.
- 5) Pembiayaan pendidikan, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk biaya sekolah ataupun untuk sarana dan prasarana pendidikan.¹¹

2.1.3 Tujuan Pembiayaan

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

- a) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat mengakses ekonomi, dengan begitu dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- b) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk mengembangkan usaha perlu dana tambahan, dana ini dapat diperoleh dari pembiayaan, pihak yang surplus dana memberikan kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- c) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat berjalan tanpa adanya dana.
- d) Membuka lapangan kerja baru, yaitu dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.

¹¹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta, UPP AMP YKBN, 2002) hal, 22



- e) Terjadi distribusi pendapatan, yaitu masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka:

- a) Upaya memaksimalkan laba usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi yaitu menghasilkan laba usaha. dengan demikian maka perlu dukungan dana yang cukup.
- b) Upaya memaksimalkan risiko, yaitu pengusaha harus mampu memaksimalkan risiko yang mungkin timbul, risiko kekurangan modal dapat diperoleh melalui pembiayaan.
- c) Pendayagunaan sumberdaya ekonomi, artinya dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam, sumber daya manusia serta modal, jika modal tidak ada maka diperlukan pembiayaan.
- d) Penyaluran kelebihan dana, artinya pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan kepada pihak yang kekurangan dana.

2.1.4 Fungsi Pembiayaan

Sesuai dengan tujuan pembiayaan diatas, maka pembiayaan secara umum memiliki fungsi untuk:

- a) Meningkatkan daya guna uang

Para pengusaha menggunakan pembiayaan dari bank untuk memperluas /memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi maupun untuk usaha-usaha rehabilitas ataupun memulai usaha baru. Dengan demikian dana yang



terhimpun (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah idle (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat bagi pengusaha dan masyarakat.

b) Meningkatkan daya guna barang

Barang-barang yang dipindahkan atau dikirim dari suatu daerah kedaerah lain yang pemanfaatan barang itu lebih terasa. Pemindehan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan para distributor saja dan oleh kerennanya mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan.

c) Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya, seperti cek, bilyet giro, wesel promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif apalagi secara kuantitatif.

d) Menimbulkan kegairahan berusaha

Kegiatan usaha dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pengusaha selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatannya melalui pembiayaan.

e) Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk pengendalian inflasi, peningkatan ekspor,



rehabilitasi prasarana dan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan terlebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi, maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting.

f) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para pengusaha yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti dikembalikan lagi dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus.¹²

2.1.5 Unsur-unsur Pembiayaan

Adapun unsur-unsur pembiayaan yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut:

a) Kepercayaan

Merupakan suatu keyakinan bagi pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan (baik berupa uang, barang atau jasa) benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu pembiayaan. Kepercayaan merupakan dasar utama yang melandasi pemberi pinjaman berani memberikan pinjaman kepada peminjam.

b) Kesepakatan

Disamping kepercayaan, didalam pembiayaan juga mengandung unsur kesepakatan antara pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing

¹² *Ibid*, hal, 17-21



pihak menandatangani hak dan kewajiban. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditandatangani kedua belah pihak.

c) Jangka waktu

Dalam pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, yang mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran pembiayaan yang telah disepakati kedua belah pihak.

d) Resiko

Dengan adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu semakin besar resikonya dan menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja oleh nasabah maupun resiko yang tidak disengaja.

e) Balas jasa

Bagi bank, balas jasa merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu pembiayaan, yaitu berupa margin/keuntungan atau bagi hasil.¹³

2.1.6 Prosedur Pemberian atau Pelaksanaan Pembiayaan

Prosedur pemberian pembiayaan maksudnya adalah tahap-tahap yang harus dilalui sebelum suatu pembiayaan diputuskan untuk dikucurkan. Tujuannya adalah untuk mempermudah bank dalam menilai kelayakan sesuatu permohonan pembiayaan.

Secara umum prosedur pemberian pembiayaan oleh badan hukum sebagai berikut:

a) Pengajuan berkas-berkas/proposal

¹³ Kasmir, Dasar-dasar Perbankan, (Jakarta, Raja Grafindo Persada 2001) hal 103



Dalam hal ini pemohon pengajuan pembiayaan mengajukan permohonan pembiayaan yang dituangkan dalam proposal, kemudian dilampiri dengan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan.

b) Penyelidikan Berkas Pinjaman

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar, termasuk menyelidiki keabsahan berkas.

c) Wawancara awal

Merupakan penyelidikan kepada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam. Tujuannya untuk meyakinkan bank apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti dengan yang bank inginkan.

d) On the spot

Kegiatan pemeriksaan kelengkapan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil on the spot dicocokkan dengan wawancara pertama.

e) Wawancara II

Kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan on the spot dilapangan.

f) Keputusan pembiayaan



Keputusan pembiayaan dalam hal ini adalah untuk menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak, jika diterima maka dipersiapkan administrasinya.

g) Penandatanganan akad pembiayaan

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya pembiayaan, maka sebelum pembiayaan dicairkan, terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan, mengikat jaminan, hipotik dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu.

h) Realisasi pembiayaan

Realisasi pembiayaan diberikan setelah penandatanganan akad pembiayaan dan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan. Realisasi dari pemberian pembiayaan dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan pembiayaan.¹⁴

2.2 Pengertian Pembiayaan Murobahah

Murobahah berasal dari kata *raabaha-yuraabihu* yang dimasdarkan dari *fi'lul musytarak* menjadi *murobahatun* yang berarti secara epistemologi memberi keuntungan atau laba. Murobahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *ba'i al-murobahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang dibeli, dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan.

Adapun landasan hukum Islamya tercantum dalam:

a. Al-Qur'an surat al-Baqoroh ayat 275

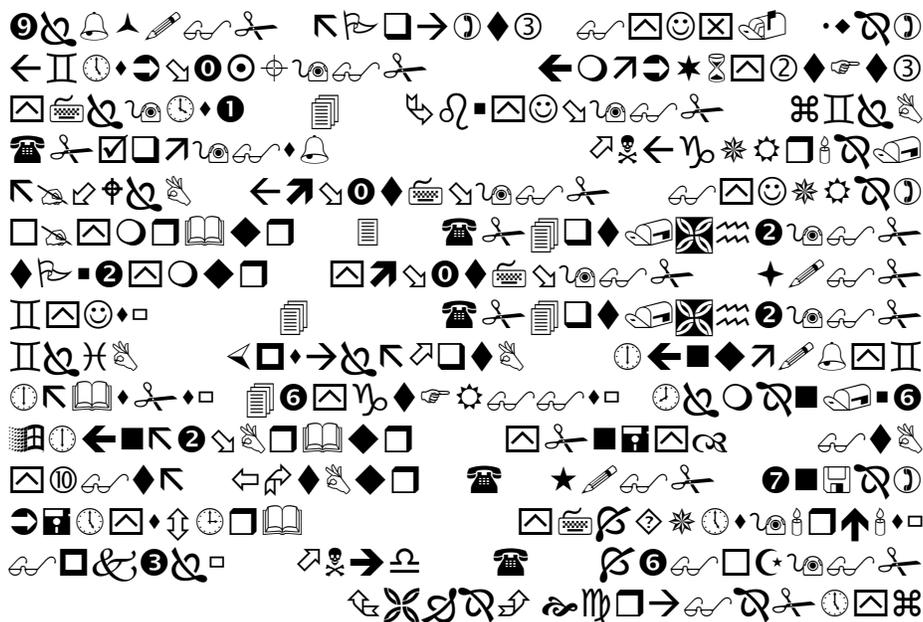


¹⁴ *Ibid*, hal, 124-128





1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu r
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengemukakan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.



Artinya:

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 mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.
(al-baqoroh: 275).

b. الربا لا يقومون إلا كما يقوم الذيطه Al-Hadist Ibnu Majah

Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rosulullah SAW bersabda " tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan yaitu jual beli secara tangguh, muqodaroh (mudhorobah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual" (HR. ibnu majah).

Murobahah menurut pengertian lain adalah kontrak yang berdasarkan perhitungan biaya ditambah sesuatu atau *cost plus* (tambahan diluar harga pokok).¹⁵

Murobahah adalah akad jual beli dimana harga dan keuntungan disepakati antara penjual dan pembeli.¹⁶ Murobahah adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi untuk pembelian bahan atau peralatan produksi yang diperlukan oleh pengusaha (nasabah). Setelah kelayakan barang atau peralatan produksi itu berikuit dengan harganya oleh bank, maka dibuat persetujuan berapa besarnya keuntungan (*mark up*) diberikan pengusaha (nasabah) kepada bank, dan pembayaran harga jual barang tersebut dilakukan oleh pengusaha setelah jatuh tempo. Mengenai ketentuan lainnya seperti keterlambatan pembayaran dan lainnya, diatur berdasarkan kesepakatan secara jujur dan adil.¹⁷

Dalam prakteknya murobahah dapat dilakukan langsung oleh si penjual dan si pembeli tanpa melalui pesanan. Akan tetapi, murobahah dapat pula dilakukan dengan cara melalui pesanan terlebih dahulu. Dalam transaksi murobahah dengan pesanan ini si penjual boleh meminta pembayaran *hamish ghadiyah* (DP) sebagai uang tanda jadi ketika ijab qobul. Hal ini hanya sekedar untuk menunjukkann bukti keseriusan si pembeli akan niat membeli barang yang dipesannya tersebut.¹⁸

2.3 Produktivitas dan Pengukurannya

2.3.1. Pengertian Produktivitas

¹⁵ Sumitro Warkum, *Asa- Asas Perbankan Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hal. 93

¹⁶ Arifin Zainul, *Memahami Bank Syariah*, (Jakarta: Alfabet: 1999), hal. 200-201

¹⁷ Djasum Saladin, *Konsep Dasar Ekonomi Dan Lembaga Keuangan Islam*, (Bandung: Lindo Karya. 2002), hal. 64

¹⁸ Adiwarmar Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 86-87



Produktivitas adalah sebuah konsep yang menggambarkan hubungan antara hasil (jumlah barang dan jasa yang diproduksi) dengan sumber (jumlah tenaga kerja, modal, tanah, energi dan sebagainya) yang dipakai untuk menghasilkan hasil tersebut.¹⁹

Secara umum produktivitas diartikan sebagai hubungan antara hasil nyata maupun fisik (barang-barang dan jasa) dengan masuknya yang sebenarnya. Misalnya saja, “produktivitas adalah ukuran efisiensi produktiv.” suatu perbandingan antara hasil keluaran (output) dan masuk (input). Masukan sering dibatasi dengan masukan tenaga kerja, sedangkan keluaran diukur dalam kesatuan fisik bentuk dan nilai.

Produktivitas juga diartikan sebagai tindakan efisiensi dalam memproduksi barang-barang atau jasa-jasa. Produktivitas mengutarakan cara pemanfaatan secara baik terhadap sumber-sumber dalam memproduksi barang-barang.

L.Green Berg mendefinisikan produktivitas sebagai perbandingan antara totalitas pengeluaran pada waktu tertentu dibagi totalitas masukan selama periode tersebut.

Produktivitas juga diartikan sebagai:

- a. Perbandingan ukuran harga bagi masukan dan hasil.
- b. Perbedaan antara kumpulan jumlah pengeluaran dan masukan yang dinyatakan dalam satuan-satuan (unit) umum.

Dalam berbagai referensi terdapat banyak sekali pengertian mengenai produktivitas, yang dapat kita kelompokkan menjadi tiga (3), yaitu :

1. Rumusan tradisional bagi keseluruhan produktivitas tidak lain ialah ratio daripada apa yang dihasilkan (output) terhadap keseluruhan peralatan produksi yang dipengaruhi (input).

¹⁹Basu Swastha DH, MBA dan Ibnu Sukotjo ,W, SE, *Pengantar Bisnis Modern*, (Yogyakarta, Liberty, 1991),hal 280



2. Produktivitas pada dasarnya adalah suatu sikap mental yang selalu mempunyai pandangan bahwa mutu kehidupan hari ini lebih baik daripada hari kemarin, dan hari esok lebih baik dari hari ini.
3. Produktivitas merupakan interaksi terpadu secara serasi dari tiga faktor esensial, yakni: Intervensi termasuk penggunaan pengetahuan dan teknologi serta riset, menejemen dan tenaga kerja.

Dalam doktrin pada konferensi Oslo 1984, tercantum definisi umum “produktivitas semesta, yaitu : Produktivitas adalah suatu konsep yang bersifat universal yang bertujuan untuk menyediakan lebih banyak barang dan jasa untuk lebih banyak manusia, dengan menggunakan sumber-sumber riil yang semakin sedikit.”

2.3.2 Pengukuran Produktivitas

Pada tingkat perusahaan, pengukuran produktivitas terutama digunakan sebagai sarana manajemen untuk menganalisa dan mendorong efisiensi produksi. Pertama, dengan pemberitahuan awal, instalasi dan pelaksanaan suatu sistem pengukuran, akan meninggikan kesadaran pegawai dan minatnya pada tingkat dan rangkaian produktivitas.

Kedua, diskusi tentang gambaran-gambaran yang berasal dari metode-metode yang relatif kasar ataupun dari data yang kurang memenuhi syarat sekalipun ternyata, memberi dasar bagi penganalisaan proses yang konstruktif atas produktif.

Secara umum pengukuran produktivitas berarti perbandingan yang dapat dibedakan dalam tiga jenis yang sangat berbeda.

1. Perbandingan perbandingan antara pelaksanaan sekarang dengan pelaksanaan historis yang tidak menunjukkan apakah pelaksanaan sekarang ini memuaskan



namun hanya mengetengahkan apakah meningkat atau berkurang serta tingkatannya.

2. Perbandingan pelaksanaan antara satu unit (perorangan tugas,seksi,proses) dengan lainnya, pengukuran seperti itu menunjukkan pencapaian relatif.
3. Perbandingan pelaksanaan sekarang dengan targetnya, dan inilah yang terbaik sebagai memusatkan perhatian pada sasaran atau tujuan.

Untuk menyusun perbandingan ini perlu mempertimbangkan tingkatan daftar susunan dan perbandingan pengukuran produktivitas. Paling sedikit ada dua jenis tingkat perbandingan yang berbeda, yakni produktivitas total dan produktivitas parsial.

$$\text{Total produktivitas} = \frac{\text{hasiltotal}}{\text{masukantotal}}$$

$$\text{Produktivitas Parsial} = \frac{\text{hasilparsial}}{\text{masukantotal}}$$

Faktor-faktor produktivitas yang umum, yakni :

1. Manusia
2. Modal
3. Metode atau proses
4. Lingkungan organisasi atau internal
5. Produksi
6. Lingkungan negara atau eksternal
7. Lingkungan internasional maupun regional
8. Umpan balik

Sebuah perusahaan atau sistem produksi lainnya menerapkan kombinasi kebijakan, rencana sumber-sumber dan metodenya dalam memenuhi kebutuhan dan tujuan



khususnya. Kombinasi kebijakan ini dituangkan melalui dan dengan bantuan faktor-faktor produktivitas internal dan eksternal. Pada tingkat perusahaan faktor-faktor tersebut hampir seluruhnya direfleksikan dalam sumber-sumber pokok yakni : Manusia dan bahan-bahan atau melalui :

- Tenaga kerja
- Manajemen dan organisasi
- Modal pokok, bahan mentah²⁰

2.4 Usaha Kecil

2.4.1 Pengertian Usaha Kecil

Untuk mendefinisikan usaha kecil, di Indonesia sendiri belum ada batasan dan kriteria yang baku mengenai usaha kecil, seperti halnya yang disebutkan dalam undang-undang N0 : 9/1995 pasal 5 tentang usaha kecil sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan paling banyak 200 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1 Milyar.²¹

Biro Pusat Statistik (BPS) 1998 mendefinisikan usaha kecil dengan ukuran dari jumlah tenaga kerja, yaitu 5-19 orang, yang terdiri dari pekerja kasar yang dibayar, pekerja pemilik dan pekerja keluarga. Adapun perusahaan industri yang memiliki tenaga kerja dari 5 orang diklasifikasikan sebagai industri rumah tangga (Home Industri).

Komisi untuk perkembangan ekonomi (Committee For Economic Development (CED), mengemukakan kriteria usaha kecil sebagai berikut :

²⁰ Muchdarsyah Sinunga, *Produktivitas apa dan bagaimana*, (Jakarta, Umi Aksara 2005), hal 12-32

²¹ Suryana, *Kewirausahaan*, (Jakarta, salamba empat 2001), hal 48



- a. Manajemen berdiri sendiri, menejer adalah pemilik.
- b. Modal disediakan oleh pemilik atau sekelompok usaha kecil.
- c. Daerah operasi bersifat lokal.
- d. Ukuran dalam keseluruhan relatif kecil.

Dari beberapa definisi mengenai usaha kecil diatas menunjukkan adanya perbedaan sudut pandang yang digunakan oleh beberapa instansi pemerintah, baik dari jenis kriterianya, meskipun demikian keberadaan usaha kecil dalam perekonomian memiliki peranan yang sangat besar terhadap pertumbuhan perekonomian bangsa indonesia.²²

Berbagai instansi menggunakan batasan dan kriteria menurut fokus permasalahan yang dituju. Ada yang menggunakan nilai asset dan volume usaha sebagai batasan dan ada yang menggunakan kriteria tenaga kerja. Untuk lebih jelasnya dapat kami berikan contoh sebagai berikut:

- 1) Bank Indonesia dan Departemen perindustrian mempunyai batasan yang sama, yaitu memiliki asset maksimal Rp 600 juta, diluar tanah dan bangunan, adalah pengusaha kecil.
- 2) Departemen perdagangan menggunakan batasan modal, yaitu kurang dari Rp 25 juta adalah pengusaha kecil.
- 3) Departemen keuangan menggunakan batasan asset dan omzet maksimal Rp 300 juta, diluar tanah dan bangunan, adalah pengusaha kecil.
- 4) Kamar dagang dan industri Indonesia menentukan batasan pengusaha kecil dalam 11 (sebelas) jenis kegiatan dengan tolak ukur yang berbeda-beda, seperti nilai mesin dan peralatan, nilai modal dan lain-lain, sebagai berikut:

²² Bm. Marbun, *Kekuatan dan kelemahan perusahaan kecil*, (Jakarta, PT Sapdodadi), hal 132



- a) Pengusaha kecil bidang industri adalah yang memiliki nilai mesin dan peralatan kurang dari Rp 100 juta.
- b) Pengusaha kecil bidang perdagangan eceran adalah yang memiliki nilai persediaan dan tempat usaha kurang dari Rp 25 juta.
- c) Pengusaha kecil bidang peternakan adalah yang memiliki nilai ternak kurang dari Rp 75 juta atau setara dengan 100 ekor sapi perah.
- d) Pengusaha kecil bidang jasa adalah yang memiliki nilai persediaan, mesin, peralatan serta tempat usaha kurang dari Rp 25 juta.
- e) Pengusaha kecil bidang kontruksi adalah yang memiliki kemampuan pemborong kurang dari Rp100 juta sebagai pemborong tunggal untuk 4 (empat) bulan.²³

2.5 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Kecil

Semua pengusaha nasional yang tangguh dan berumur panjang saat ini telah dimulai dari usaha kecil-kecilan yang sukses. Karena berbagai faktor kejelian, ketajaman menganalisis keadaan, pandai mengikauti dan memafaatkan situasi, tekun, hormat, tanggap pada pembaharuan, pembinaan karyawan yang terus-menerus, mengikuti pendidikan dalam berbagai hal disebut juga karena “nasib baik “.

Adapun kekuatan usaha kecil dan menengah di Indonesia selama ini atau sampai saat ini antara lain disebabkan karena :

- a) Memiliki kebebasan untuk bertindak bila ada perubahan, misalnya prubahan produk baru, teknologi baru dan lain-lain. Usaha kecil menengah bisa

²³ A.Sidik Prawiranegara, *Jurnal-jurnal Ilmu Sosial*, (Jakarta, PT Gramedia Pusaka Utama, 1994), hal 4-5



bertindak dengan keadaan yang berubah tersebut, sedangkan pada perusahaan besar tindakan tersebut susah dilakukan.

- b) Fleksibel, pengusaha kecil sangat luwes, ia dapat menyesuaikan dengan kebutuhan bahan baku dan tenaga kerja. Pemasaran produk usaha kecil pada umumnya menggunakan sumber-sumber setempat yang bersifat lokal. Beberapa pengusaha kecil diantaranya menggunakan bahan baku dan tenaga kerja bukan lokal, yaitu mendatangkan dari daerah lain atau impor.
- c) Tidak mudah goncang, karena bahan baku kebanyakan lokal dan sumber daya lainnya bersifat lokal, maka pengusaha kecil tidak rentan terhadap fluktuasi bahan baku impor. Sebagai akibat tingginya nilai mata uang asing tersebut dapat dijadikan peluang oleh pengusaha kecil yang menggunakan bahan baku lokal dengan memproduksi barang-barang untuk keperluan ekspor.

Sedangkan kelemahan usaha kecil dan menengah (UKM) dapat dikategorikan kedalam dua aspek, yaitu :

- 1) Aspek struktural, yaitu kelemahan dalam strukturnya. Misalnya kelemahan dalam bidang manajemen dan organisasi, pendidikan mutu, kelemahan dalam mengadopsi dan penguasaan teknologi, kesulitan mencari permodalan, tenaga kerja masih lokal dan terbatasnya akses pasar. Kelemahan tersebut teridenpendensi atau saling ketergantungan antara faktor struktural yang satu dengan yang lainnya, kemudian membentuk lingkaran ketergantungan yang tidak berujung penjualan.



- 2) Kelemahan kultural, kelemahan ini mengakibatkan kelemahan struktural, kelemahan ini mengakibatkan lemahnya akses informasi, akses permodalan, pemasaran dan bahan baku, seperti:
 - a) Informasi peluang dan cara memasarkan produk.
 - b) Informasi untuk mendapatkan bahan baku yang baik, murah dan mudah didapat.
 - c) Informasi untuk memperoleh fasilitas dan bantuan pengusaha besar dalam menjalin hubungan dengan lembaga kemitraan untuk memperoleh bantuan permodalan dan pemasaran.
 - d) Informasi tentang tata cara pengembangan produk, baik desain, kualitas maupun kemasannya.
 - e) Informasi untuk menambah sumber permodalan dengan persyaratan terjangkau.

2.6 Karakteristik Usaha Kecil

Sektor usaha kecil memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia terutama bila dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang diserap oleh usaha kecil. Usaha kecil ini memiliki arti strategis bagi pembangunan juga sebagai upaya untuk meratakan hasil-hasil pembangunan yang telah dicapai.

Secara umum sektor usaha kecil memiliki karakteristik sebagai berikut:

- 1) Sistem pembukuan yang relatif sederhana, dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar.



- 2) Margin keuntungan yang sangat tipis, mengingat persaingan yang sangat tinggi.
- 3) Modal yang terbatas, karena sulit bagi pengusaha kecil untuk mendapatkan pembiayaan dengan cepat.
- 4) Pengalaman dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
- 5) Skala ekonomi yang terlalu kecil, sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
- 6) Kemampuan pemasaran dan organisasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.²⁴

2.7 Kendala, Tantangan dan Peluang Usaha Kecil

2.7.1 Kendala

Kendala utama intern dalam pengembangan usaha kecil adalah kualitas sumber daya manusia pengusaha kecil yang masih rendah. kendala ini menimbulkan kendala lainnya yang lebih spesifik, antara lain lemahnya pengusaha kecil dalam peningkatan akses dan pengembangan pangsa pasar, lemahnya struktur permodalan, serta terbatasnya akses pengusaha kecil terhadap sumber-sumber permodalan, terbatasnya kemampuan pengusaha kecil dalam penguasaan teknologi, lemahnya organisasi dan manajemen pengusaha kecil, terbatasnya jaringan usaha dan kerjasama dengan pelaku-pelaku ekonomi lainnya.

Kendala lainnya yang merupakan kendala ekstrem adalah akses prasarana dan sarana ekonomi belum memadai dan masih terpusat di Jawa, iklim usaha yang kurang

²⁴ B.N,Marbun, *Op cit*, (Jakarta, PT Sapdodadi, 1993), hal 32



kondusif karena masih adanya persaingan yang belum sehat, serta pembinaan yang belum terpadu.

2.7.2 Tantangan

Tantangan yang di hadapi dalam pembinaan pengusaha kecil adalah:

- 1) 1. Bagaimana mewujudkan pengusaha kecil yang dapat tumbuh dan berkembang menjadi usaha kecil yang efisien, sehat dan mandiri,
- 2) Bagaimana mewujudkan pengusaha kecil yang maju dan berperan dalam perekonomian nasional.
- 3) Bagaimana mengembangkan potensi usaha kecil agar memiliki pertumbuhan yang tinggi.

2.7.3 Peluang

Peluang-peluang yang dapat memanfaatkan untuk pembinaan pengusaha kecil adalah sebagai berikut.

1. Adanya kemauan politik yang kuat dari pemerintah dan tuntunan dari masyarakat untuk membangun sistem ekonomi dan demokratis yang dengan sendirinya akan melibatkan sebagian besar usaha kecil.
2. Pertumbuhan ekonomi yang diproyeksikan cukup tinggi akan membuka berbagai peluang usaha bagi pengusaha kecil.
3. Berlangsungnya proses transformasi dan globalisasi ekonomi akan semakin memperluas bidang-bidang usaha yang dapat di tangani pengusaha kecil.
4. Makin terbukanya perekonomian dunia (globalisasi)
5. Meningkatnya daya beli masyarakat.



2.8 Tujuan dan Sasaran Usaha Kecil

2.8.1 Tujuan

Tujuan pembinaan pengusaha kecil diarahkan untuk mewujudkan pengusaha kecil yang tangguh yang mampu menjadi kekuatan ekonomi rakyat dan memperkuat struktur perekonomian Nasional.

2.8.2 Sasaran

Sasaran pengembangan pengusaha kecil adalah terwujudnya struktur dunia usaha nasional yang makin kokoh dan makin berimbang, dengan menciptakan lapisan pengusaha menjadi pengusaha menengah, sehingga lapisan pengusaha menengah semakin besar jumlahnya, lapisan pengusaha kecil semakin kuat, tangguh dan berperan dalam perekonomian nasional.

2.9 Pola Pembinaan Organisasi Usaha Kecil

1. Pengusaha kecil yang beraneka ragam usaha dan permasalahannya serta jumlahnya yang begitu besar, dalam pembinaannya di bagi menjadi 3 kelompok melalui:
 - a. Lapisan pengusaha kecil kecil
 - b. Lapisan pengusaha kecil menengah
 - c. Lapisan pengusaha kecil keatas
2. Lapisan pengusaha kecil kecil termasuk sektor informal dan tradisional dibina melalui pendekatan kelompok, baik dalam bentuk kelompok usaha bersama



maupun dalam bentuk wadah koperasi. Melalui pendekatan kelompok/koperasi para pengusaha kecil akan lebih mudah dibina dalam rangka efisiensi usaha, pengembangan produk, meningkatkan akses terhadap lembaga keuangan, sehingga bergaining positionnya akan lebih kuat.

3. Lapisan pengusaha kecil menengah yang sulit dibina melalui kelompok akan dibina melalui himpunan atau asosiasi-asosiasi usaha yang ada sehingga menjadi pengusaha kecil tangguh dengan ciri-ciri sebagai berikut:
 - a. Memiliki kewirausahaan yang mantap.
 - b. Memeiliki perizinan yang lengkap.
 - c. Memiliki pembukuan yang dapat diaudit.
 - d. Menerapkan prinsip manajemen modern.
 - e. Menampung tenaga kerja.
 - f. Memiliki sarana dan modal kerja yang memadai.
 - g. Menggunakan teknologi yang tepat.
 - h. Mempunyai jaringan usaha yang luas.
 - i. Mempunyai kinerja yang meningkat.
 - j. Mematuhi kewajiban membayar pajak.
 - k. Memiliki kesadaran lingkungan.
4. Lapisan pengusaha kecil atas yang juga kemungkinannya sulit dibina melalui pendekatan kelompok akan dibina melalui asosiasi atau secara individual untuk menjadi pengusaha menengah.²⁵

2.10 Teori Spearman Rank dan Koefesien Determinasi

²⁵ A.Sidik Prawiranegara, *Op Cit*, 4-5



Korelasi *spearman rank* merupakan sumber data untuk kedua variabel yang akan dikonversikan dapat berasal dari sumber yang tidak sama, jenis data yang dikorelasikan adalah data ordinal, serta data dari kedua variabel tidak harus membentuk distribusi normal. Jadi korelasi *spearman rank* adalah bekerja dengan data ordinal atau berjenjang atau ranking dan bebas distribusi.²⁶

Korelasi *spearman rank* digunakan untuk mencari atau menguji sinifikansi hipotesis asosiatif beserta masing-masing variabel tidak harus sama karena sumber datanya berbeda, maka untuk menganalisisnya digunakan korelasi *spearman rank*.

Koefesien determinasi atau penentu adalah kuadrat koefesien korelasi yang penggunaan dinyatakan dalam persentase (%), sehingga harus dikalikan 100%. Koefesien ini digunakan untuk mengetahui persentase pengaruh yang terjadi dari variabel X terhadap variabel Y.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

3.1.1 Aspek yang Diteliti

²⁶ Sugiyono, Statistika Untuk Penelitian, Bandung, Alfabeta, 2004), hal 228



Penelitian ini dilakukan dibidang ekonomi syari'ah yang berkaitan dengan pembiayaan *murabahah* dan produktivitas usaha.

3.1.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di BMT Al-Ishlah Kantor Kas Rajagaluh Kab. Majalengka yang berlokasi di Jalan Mutiara Komplek Ruko Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka dengan waktu penelitian selama 5 bulan.

3.2 Jenis Penelitian

Untuk mengetahui jenis penelitian yang digunakan dalam menyelesaikan masalah ini, dapat dilihat dari berbagai sudut pandang, yaitu:

a) Menurut tujuan

Uma sekaran dalam bukunya *Research Methods for Business* (1994) menyatakan bahwa bila penelitian diarahkan sekedar untuk memahami masalah secara mendalam (tanpa menerapkan hasilnya) maka hal itu dinamakan penelitian dasar. Jika merujuk pada pengertian diatas, maka penelitian ini termasuk kedalam penelitian dasar atau murni, karena bertujuan untuk menemukan pengetahuan baru yang sebelumnya belum pernah diketahui.

b) Menurut Metode

Penelitian ini menurut metodenya termasuk dalam penelitian eksperimen, yaitu suatu penelitian yang berusaha mencari pengaruh variabel tertentu terhadap variabel yang lain dalam kondisi yang terkontrol secara ketat.



c) Menurut Tingkat Eksplanasinya

Tingkat eksplanasi (level of explanation) adalah tingkat penjelasan. Jadi penelitian menurut tingkat eksplanasinya adalah penelitian yang bermaksud menjelaskan kedudukan variabel-variabel yang diteliti serta hubungan antara satu variabel dengan variabel yang lain. Berdasarkan hal ini, maka penelitian termasuk dalam penelitian asosiatif/hubungan.

d) Penelitian Menurut Jenis Data dan Analisis

Dalam penelitian ini data yang diambil adalah data kualitatif, yaitu data yang berbentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan (skorsing) misalnya terdapat didalam skala pengukuran. Suatu pernyataan yang memerlukan alternative jawaban sangat setuju, setuju, kurang setuju, ragu-ragu tidak setuju dimana masing-masing sangat setuju diberi angka 5, setuju diberi angka 4, kurang setuju diberi angka 3, ragu-ragu diberi angka 2, dan tidak setuju diberi angka 1.

3.4 Operasionalisasi Variabel Penelitian

Sesuai dengan judul penelitian, yaitu Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Produktivitas Usaha Kecil di BMT Al-Ishlah Kantor Kas Rajagaluh, maka penelitian mengandung dua variabel.

Tab3.2
Variabel Operasional

Variabel	Definisi	Indikator	Sub indikator	Skala Pengukuran
----------	----------	-----------	---------------	------------------



Pembiayaan Murabahah (X)	Pembiayaan murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati	<ol style="list-style-type: none"> 1. Barang 2. Kesepakatan 3. Harga 4. Pembayaran 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsumtif 2. Produktif 3. Transparansi 4. Antarodin 5. Adil 6. Keuntungan 7. Resiko 8. Tempo 9. Angsuran 	Ordinal
Produktivitas Usaha Kecil (Y)	Hubungan antara hasil nyata maupun fisik (barang-barang atau jasa) dengan masuknya yang sebenarnya, yaitu suatu perbandingan antara hasil keluaran dan masukan. yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investasi 2. Manajemen 3. Tenaga kerja 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal 2. Teknologi 3. Riset 4. Technical skill 5. Managerial skill 6. Metode perencanaan 7. Evaluasi program dan teknik pengulasan 8. Evaluasi laba 9. Kejelian 10. Ketajaman menganalisis keadaan 11. Pandai mengikuti dan memanfaatkan situasi 12. Tekun tanggap pada pembaharuan dan lain-lain 13. Motivasi pengabdian 14. Hubungan industrial 	Ordinal

Sumber : Drs. Muchdarsyah Sinungan dan Muhammad Syafi'i Antonio



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu r
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
 2. Dilarang mengumumkkan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Dalam pelaksanaannya pembiayaan murabahah di BMT Al-Ishlah Kantor Kas Rajagaluh diberikan untuk kebutuhan produktif dan konsumtif, tetapi sebagian besar nasabah menggunakannya untuk produktif (Modal usaha).

3.5 Sumber Data

Untuk pembahasan skripsi penulis menentukan penelitian agar data dapat teridentifikasi, maka diperlukan alat pendukung yang berkenaan dengan masalah yang akan diteliti. Sumber data yang dipergunakan ada 2 macam yaitu : data teoritik dan data empirik. Data teoritik yang diperoleh dari buku-buku perpustakaan dan maupun yang berkaitan dengan pokok pembahasan permasalahan. Sedangkan data empirik diperoleh dari hasil penelitian dilapangan ke obyek penelitian dengan menggunakan tehnik observasi, wawancara dan angket.²⁷

3.6 Populasi dan Sampel

3.6.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek-obyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.²⁸ Berdasarkan populasi diatas, maka populasi dalam penelitian tersebut adalah berjumlah 20 orang dari masyarakat yang menjadi anggota BMT di Desa Rajagaluh Kabupaten Majalengka.

3.6.2 Sampel

Untuk memperoleh sampel representif, maka harus diupayakan subyek dalam populasi memiliki peluang yang sama untuk menjadi unsur sampel, khususnya

²⁷ Muhammad Teguh, *Metodologi Ekonomi Teori dan Aplikasi*, (Jakarta; PT. Raja Grafindo, 2001), hal 121

²⁸ Sigiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Bandung; CV. Alfabet, 2001), hal 72



simple random sampling, dikatakan *simple* (sederhana) karena cara pengambilan sampel dari semua anggota populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi tersebut.²⁹

Untuk sekedar ancer-ancer maka apabila subjeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Selanjutnya jika jumlah subjeknya lebih besar dapat diambil 10-15% atau 20-25% atau lebih tergantung kemampuan peneliti dilihat dari waktu, tenaga, dan dana.³⁰ Berdasarkan sampel diatas, maka sampel dalam penelitian ini sebanyak 20 orang.

3.7 Teknik Pengumpulan Data

3.7.1 Observasi

Penulis melakukan observasi dan pengamatan secara langsung dilapangan sesuai dengan sampel yang ditentukan

Observasi merupakan aktivitas pengalaman dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala atau fenomena yang diteliti. Dalam hal ini menggunakan observasi langsung ke lapangan, maksudnya dengan pencatatan gejala yang tampak pada objek penelitian.

3.7.2 Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan cara memberi seperangkat pertanyaan secara langsung kepada manajer , anggota BMT Al-Ishlah Rajagaluh Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka. Wawancara tersebut dilakukan secara tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman

²⁹ *Ibid.*, hal 74

³⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Edisi Revisi III, (Jakarta; PT Rineka Cipta, 2001), hal. 120.



wawancara yang tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.

3.7.3 Angket

Penulis menyebarkan angket kepada 20 responden yang telah ditentukan sesuai kriteria untuk mengisi angket untuk menginformasikan kondisi yang sebenarnya tentang pengaruh pembiayaan murabahah terhadap produktivitas usaha kecil di Desa Kec. Rajagaluh Kabupaten Kab. Majalengka. Bentuk angket yang akan diberikan menggunakan skala likert, dengan menggunakan daftar pertanyaan atau kuisioner yang disajikan pada lampiran.

3.8 Pengukuran Variabel

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan data kualitatif yang kemudian ditransformasikan ke data kuantitatif. Caranya adalah dengan menggunakan skala pengukuran yang dalam penelitian ini berupa skala Likert.

Skala Likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau kelompok tentang fenomena sosial (variabel penelitian). Dengan skala Likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan dan pertanyaan.

Jawaban setiap item yang menggunakan skala Likert mempunyai gradasi dan sangat positif sampai sangat negatif, yang salah satunya dapat berupa kata-kata antara lain; 1) Sangat Setuju (SS), 2) Setuju (S), 3) kurang setuju 4) Ragu-ragu (RG), 4) Tidak Setuju (TS).³¹

³¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung; Alfabeta, 2001), hal. 86.



Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka gradasi jawaban tersebut dapat diberi skor, misalnya 1) ss diberi skor 5, 2) s diberi skor 4, 3) kurang setuju skor 3, 4) rg diberi skor 2, 4) ts diberi skor 1, 5) sts. Dari pengukuran tersebut kemudian menghasilkan data, dalam hal ini berupa data ordinal yaitu data yang berbentuk ranking atau peringkat.

3.9 Uji Instrumen Penelitian

Instrumen dalam penelitian ini perlu melalui tahap uji coba instrumen untuk mengetahui validitas (kesahihan) dan reliabilitas (keandalan) instrumen.

3.9.1 Uji Validitas

- 1) Sebuah instrumen dikatakan valid jika mampu mengukur apa yang akan diukur serta dapat mengungkapkan data dari variabel yang akan diteliti dengan tepat. Dalam melakukan uji validitas, penulis menggunakan langkah-langkah sebagai berikut :
- 2) Memberi skor pada setiap option dari masing-masing responden.
- 3) Menghitung skor total dari item pertanyaan (ΣX), skor total dari masing-masing responden (ΣY), skor total dari masing-masing item pertanyaan setelah dikuadratkan (ΣX^2), skor total dari masing-masing responden setelah dikuadratkan (ΣY^2), dan skor total dari hasil perkalian tiap-tiap responden dengan skor total masing-masing responden (ΣXY).
- 4) Setelah dilakukan perhitungan untuk setiap item pertanyaan variabel X dan variabel Y, maka dimasukkan kedalam korelasi pearson moment.



- 5) Setelah memperoleh nilai koefisien korelasi, maka mengkonsultasikan ke table harga kritis pearson moment untuk $N=20$ dengan tingkat kepercayaan 95%, maka $r = 0,423$. apabila r hitung lebih besar dari r tabel (r hitung $>$ r tabel), maka item pertanyaan dinyatakan valid. Dengan demikian, maka item pertanyaan no. 1 untuk variable X dinyatakan valid, karena r hitung lebih besar dari r tabel ($0,616 > 0,423$).
- 6) setelah melalui beberapa tahap dalam melakukan uji validitas terhadap 10 pertanyaan seperti contoh diatas, maka penulis sajikan data lengkap hasil perhitungan uji validitas item pertanyaan variable X dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 3.3

Hasil Perhitungan Uji Validitas Instrumen

Dengan $N=20$ dan Tingkat kepercayaan 95% ($r = 0,423$)

Untuk Variabel X Pembiayaan Murabahah

No Item	Koefisien Korelasi	Keterangan
1	0.616	Valid
2	0.499	Valid
3	0.499	Valid
4	0.671	Valid
5	0.476	Valid
6	0.332	Tidak Valid
7	0.356	Tidak Valid
8	0.568	Valid
9	0.627	Valid
10	0.783	Valid

Dari hasil perhitungan uji validitas instrument, menunjukkan bahwa dari 10 item pertanyaan yang diajukan kepada responden untuk variable



X, ternyata hanya 8 item pertanyaan yang dinyatakan valid dan 2 sisanya dinyatakan tidak valid.

- 7) Setelah menghitung koefisien korelasi, maka diperoleh nilai $r = 0,598$ dengan demikian, maka item pertanyaan no. 1 untuk variable Y dinyatakan valid, karena r hitung lebih besar dari r table ($0,598 > 0,423$).
- 8) setelah melalui beberapa tahap dalam melakukan uji validitas terhadap 10 item pertanyaan seperti contoh diatas, maka penulis sajikan data lengkaphasil perhitungan uji validitas item pertanyaan.

Tabel 3.4

Hasil Perhitungan Uji Validitas Instrumen

Dengan N=20 dan Tingkat kepercayaan 95% ($r = 0,423$)

Untuk Variabel Y Produktivitas usaha kecil

No Item	Koefisien Korelasi	Keterangan
1	0.598	Valid
2	0.078	Tidak Valid
3	0.441	Valid
4	0.646	Valid
5	0.690	Valid
6	0.545	Valid
7	0.607	Valid
8	0.592	Valid
9	0.592	Valid
10	0.464	Valid

Dari hasil uji hasil validitas instrument, menunjukan bahwa dari 10 item pertanyaan yang diajukan kepada responden untuk variabel Y, ternyata



hanya 9 item yang dinyatakan valid dan sisanya 1 item pertanyaan dinyatakan tidak valid.

3.9.2 Uji Reliabilitas

Setelah penulis melakukan uji validitas, maka selanjutnya adalah dengan melakukan uji realibilitas, agar instrumen penelitian valid dan juga reliable (dapat dipercaya). Setiap instrumen yang akan digunakan dalam sebuah penelitian harus reliable, sehingga mempunyai nilai ketepatan, dan apabila diteskan pada kelompok yang sama dengan waktu yang berbeda, memiliki nilai yang sama. Instrument yang akan diuji adalah instrumen pembiayaan murabahah dan produktivitas usaha kecil desa Kec. Rajagaluh.

Pengujian reliabilitas, penulis melakukan dengan melakukan *internal consistency* melalui tehnik belah dua (*split half*), adapun tahapan dalam uji reabilitas, adalah sebagai berikut :

1. Membelah instrumen menjadi 2 kelompok, yaitu kelompok genap dan kelompok ganjil untuk masing-masing variabel.
2. Menghitung skor total instrumen ganjil (ΣX), menghitung skor total instrumen genap (ΣY), menghitung skor total instrumen ganjil yang telah dikuadratkan (ΣX^2), menghitung skor total instrumen ganjil yang telah dikuadratkan (ΣY^2), menghitung skor total dari hasil perkalian instrumen ganjil dan genap (ΣXY).

Setelah dilakukan perhitungan, maka dimasukkan ke dalam korelasi *Pearson Moment*. Perhitungan uji reliabilitas untuk variabel X, yaitu :

$$r_{xy} = \frac{n\Sigma XY - (\Sigma X)(\Sigma Y)}{\sqrt{\{n\Sigma X^2 - (\Sigma X)^2\} \{n\Sigma Y^2 - (\Sigma Y)^2\}}}$$



3. Untuk memperoleh nilai koefesien korelasi maka penulis menggunakan rumus Spearman Brown

$$r = \frac{2 \times r_b}{1 + r_b}$$

Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan rumus Spearman Brown, variable X (Pembiayaan murabahah) memperoleh nilai $r = 0,69$, maka instrument dinyatakan reliable dan variable Y (Produktivitas Usaha Kecil) memperoleh nilai $r = 0,86$, maka instrumen dinyatakan reliable, karena telah dikonfirmasi dengan table harga kritis pearson moment dengan $N = 20$ dan tingkat kepercayaan 95% didapat $r = 0,423$, dimana $r_{hitung} > r_{table}$ ($0,69 > 0,423$ dan $0,86 > 0,423$).

3.10 Tehnik Analisis Data

- A. Data yang terkumpul dianalisa melalui pendekatan kuantitatif, yaitu dengan mengemukakan fakta berupa angka-angka dengan memberikan pemaparan terhadap data kuantitatif setelah dilakukan tabulasi dan menentukan prosentase. Penentuan prosentase menggunakan rumus sebagai berikut :

$$P = \frac{F}{n} \times 100\%$$

Keterangan

- P = Prosentase yang ingin diketahui
 N = Jumlah sample penelitian
 F = Frekuensi (jumlah yang diinginkan)
 100% = Bilangan konstanta (tetap)



Sedangkan pemaparan terhadap hasil perhitungan prosentase tersebut, digunakan standar yang dikemukakan oleh Suharsimi Arikunto, yaitu :

100%	= Seluruhnya
90%-99%	= Hampir seluruhnya
60%-89%	= Sebagian besar
51%-59%	= Lebih setengahnya
50%	= Setengahnya
40%-49%	= Hampir setengahnya
10%-39%	= Sebagian kecil
1%-9%	= Sedikit sekali
0%	= Tidak ada sama sekali

B. melakukan interpretasi kedua variable yang diteliti dengan metode statistic dengan menggunakan analisis koefisien korelasi Spearman Rank. Analisis korelasi dipakai untuk melihat pengaruh atau hubungan yang terjadi antara dua variable yang diteliti, yaitu antara variable X (Pengaruh pembiayaan murabahah) dan variable Y (Produktivitas usaha kecil) karena pengamatan dari dua variable tersebut adalah dalam bentuk skala ordinat (rangking), dengan rumus sebagai berikut :

$$\rho = 1 - \frac{6\sum b_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Dimana : b_i = Selisih dari pasangan ke rank-1

n = Banyaknya pasangan rank.



Koefisien Korelasi	Penafsiran
0,00 – 0,199	Koefisien sangat rendah
0,20 – 0,399	Koefisien rendah
0,40 – 0,599	Koefisien sedang
0,60 – 0,799	Koefisien kuat
0,80 – 1,00	Koefisien sangat kuat

C. Koefisien determinasi (penentu) adalah kuadrat koefisien korelasi yang penggunaannya dinyatakan dalam persentase (%), sehingga harus dikalikan 100%. Koefisien ini digunakan untuk mengetahui persentase pengaruh yang terjadi dari variable X (Pengaruh pembiayaan murabahah) terhadap variable Y (Produktivitas usaha kecil), dengan asumsi:

$0 \leq r^2 \leq 1$, dimana kriteria pengambilan keputusannya diterima atau ditolaknya dalam analisis ini ditulis sebagai berikut :

$H_0 = r \leq 0$: Artinya tidak dapat pengaruh yang positif antara pembiayaan murabahah terhadap produktivitas usaha kecil di desa Rajagaluh.

$H_0 = r \geq 0$: Artinya terdapat pengaruh yang positif antara pembiayaan murabahah terhadap produktivitas usaha kecil di desa Rajagaluh.

Dengan kriteria pengambilan keputusan :

Jika $r_{hitung} > r_{table}$ = maka H_a diterima dan H_0 ditolak.

Jika $r_{hitung} < r_{table}$ = maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Rumus yang digunakan :

$$KD = r^2 \times 100\%$$



BAB IV

HASIL PENELITIAN, KONDISI OBYEKTIF DAN PEMBAHASAN

4.1. 3.1. Kondisi Objektif BMT Al-Ishlah

3.1.1 Sejarah Berdirinya BMT Al-Ishlah

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI), terdapat banyak peluang untuk mendirikan lembaga-lembaga keuangan syariah sejenis, meskipun pada prakteknya, operasional dari lembaga-lembaga keuangan syariah tersebut kurang begitu menjangkau masyarakat ekonomi kecil dan menengah. Maka dari permasalahan inilah kemudian muncul aspirasi untuk mendirikan suatu lembaga keuangan sejenis bank yang berorientasi untuk menunjukkan perekonomian usaha kecil dan menengah, yaitu dengan mendirikan Bank Perkreditan Rakyat (BPR)-Syariah dan BMT, yang pendiriannya difokuskan untuk masyarakat ekonomi kecil yang tidak terjangkau oleh lembaga keuangan seperti bank.

Disamping itu ditengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan akidah. Pengikisan akidah ini bukan hanya dipengaruhi dari aspek syiar islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat. Sebagaimana sabda Nabi Muhammad SAW *"kekafiran itu mendekati kekufuran"* maka keberadaan lembaga keuangan seperti BMT diharapkan mampu mengatasi masalah ini melalui pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ekonomi masyarakat kecil tersebut.

Atas dasar itulah salah satu alasan yang memotivasi Koperasi Pondok Pesantren (KOPONTREN) Al-Ishlah mendirikan suatu Unit Usaha Syariah yang bertujuan



untuk mengakomodir kebutuhan masyarakat ekonomi menengah dan kecil akan keuangan dan untuk mencegah terjerumusnya masyarakat kedalam praktek ribawi yang sering dilakukan rentenir atau lintah darat, yaitu dengan membuka Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) Kopontren dengan nama BMT Al-Ishlah.

Cikal-bakal UJKS Kopontren BMT Al-Ishlah diawali dengan dibentuknya Unit Simpan Pinjam (USP) Kopontren Al-Ishlah pada 7 Oktober 1998 yang diprakarsai oleh bapak Usep Saifuddin Zuhri selaku ketua Kopontren Al-Ishlah yang berkantor di Jalan Raya Imam Bonjol, Kramat Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon. Ketika itu kondisi USP Kopontren Al-Ishlah masih serba minim, diantaranya minim Manajemen, Infrastruktur, Teknologi, dan Sumber Daya Insani (SDI). Sehingga tak jarang bila USP Kopontren terus mengalami masalah Likuiditas dalam usahanya.

Pada pertengahan 2006, USP Al-Ishlah melakukan banyak pembenahan baik itu pembenahan Manajemen, Infrastruktur, Teknologi dan Sumber Daya Insani (SDI). Tidak hanya melakukan pembenahan disana-sini, USP pun melakukan perubahan sistem prinsip dan nama. Pada tanggal 28 Juli 2006 USP Al-Ishlah merubah sistem dalam menjalankan usahanya, yaitu menggunakan sistem yang berprinsipkan syariah serta merubah nama menjadi Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) Kopontren BMT Al-Ishlah yang berkantor di Jalan Imam Bonjol Desa Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon. Penentuan kantor baru melihat adanya potensi dalam mengembangkan bisnis di sekitar kompleks pondok pesantren Al-Ishlah dimana lokasinya berdekatan dengan sentra industri batu alam, pasar Rajagaluh, pasar Kramat dan pasar ikan.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu r
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengemukakan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Modal awal untuk mendirikan dan menjalankan UJKS kopontren BMT Al-Ishlah adalah Rp. 10.000.000,- (Sepuluh Juta Rupiah). Dalam perjalanan usahanya UJKS Kopontren BMT Al-Ishlah mengalami perkembangan dan pertumbuhan. Sampai dengan akhir bulan Juni 2007, jumlah anggota yang tercatat mencapai total (nasabah penabung dan pembiayaan) adalah 1.178 yang terdiri dari lapisan masyarakat, seperti pedagang, guru, pengrajin batu alam dan pengusaha kecil.

Untuk menunjang kelancaran kegiatan operasional, UJKS Kopontren BMT Al-Ishlah memiliki fasilitas seperti ruang ber AC, dua perangkat komputer serta satu buah *note book* yang dilengkapi *sofe ware* Mikro Banking dan Sistem Informatika, sebuah ruang rapat kerja, alat transportasi dan lain-lain. Dalam kegiatan sehari-hari UJKS Kopontren BMT Al-Ishlah dikelola oleh tujuh karyawan yang bekerja penuh untuk BMT dan satu manajer.

BMT sebagai lembaga keuangan syariah non bank beroperasi dengan sistem syar'i yang non bunga/riba, dimana produk-produk yang ditawarkannya mereduksi dari perbankan syariah yang dikembangkan berlandaskan pada Al-Quran dan Sunnah Nabi.

Lahirnya BMT ini diharapkan sebagai salah satu solusi alternatif terhadap persoalan bunga bank dan riba yang selama ini menjadi larangan syariat. Dengan BMT ini pula diharapkan mampu meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan perekonomian usaha kecil.

3.1.2 Visi Dan Misi UJKS BMT AL-Ishlah

Visi:

Menjadi lembaga keuangan syariah yang unggul, modern dan peduli



Misi:

- *Melakukan pemberdayaan masyarakat melalui kerja sama usaha (mudharabah/musyarakah) dan pengadaan barang modal serta usaha kemitraan lainnya.*
- *Memberikan jasa layanan keuangan dan pembayaran.*
- *Menerima dan menyalurkan zakat, infak, sodaqoh dengan amanah.*
- *Menjadi pusat transaksi keuangan lokal dan regional dengan pelayanan profesional dan SDM yang handal.*

3.1.3 Bidang Usaha UJKS BMT Al-Ishlah

Produk-produk yang ditawarkan oleh UJKS BMT Al-Ishlah adalah sebagai berikut :

1 Produk Penghimpunan Dana

Produk ini merupakan pelayanan jasa keuangan berupa simpanan atau tabungan yang diselenggarakan dalam bentuk simpanan atau tabungan yang terikat dan tidak terikat atas jangka waktu dan syarat-syarat tertentu dalam penysetoran dan penarikan.

Berkaitan dengan produk simpanan dan jenis simpanan atau tabungan yang dapat dihimpun oleh BMT adalah sesuai dengan kebutuhan dan kemudahan yang dimiliki simpanan tersebut. Adapun bentuk-bentuk simpanan atau tabungan adalah sebagai berikut :

a. Simpanan Pokok

b. Simpanan pokok adalah simpanan yang pertama kali dibayarkan pada saat menjadi anggota koperasi. Simpanan ini hanya dibayarkan sekali saja. Besarnya simpanan pokok telah ditentukan BMT.³²

c. Simpanan Wajib

Simpanan wajib adalah simpanan yang dibayarkan anggota setiap bulannya. Besarnya simpanan wajib ini telah ditetapkan oleh BMT.³³

d. Simpanan Sukarela

Simpanan sukarela adalah simpanan yang bersifat sukarela, besarnya tidak ditentukan dan waktu penyimpanannya pun bebas. simpanan ini pun dapat berupa SHU (Sisa Hasil Usaha) yang diambil kapan saja oleh anggota. Simpanan ini bisa dikatakan sebagai tabungan anggota sehingga dapat diambil kapan pun.

Adapun jenis-jenis simpanan sukarela yang berbentuk tabungan adalah:³⁴

- Simpanan Wadiah dengan Prinsip *Yad A'dh Dhamanah*

Merupakan titipan dana murni yang dapat dimanfaatkan oleh BMT untuk mendukung usaha sektor riil dengan jaminan bahwa dana dapat ditarik setiap saat oleh pemilik dana (*shahibul maal*). BMT memberikan pembagian keuntungan kepada nasabah dengan porsi bagi hasil sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati sebelumnya.

Karakteristik:

Dapat disetor dan ditarik setiap hari pada jam kerja.

³² Produk ini hanya untuk anggota UJKS Kopontren BMT al Ishlah

³³ Produk ini hanya untuk anggota UJKS Kopontren BMT al Ishlah

³⁴ Untuk umum (anggota dan nasabah)



Keuntungan:

- Dana oleh BMT digunakan untuk pengembangan ekonomi umat.
- Saldo dapat diketahui setiap saat.
- Dengan batasan tertentu dapat berfungsi sebagai jaminan untuk pembiayaan BMT.
- Simpana Mudharabah Muthlaqah

Merupakan simpanan dana masyarakat (pemilik dana/*shahibul maal*) dimana oleh pihak BMT (*mudharib*) dapat digunakan guna mendapatkan keuntungan. Hasil keuntungan tersebut akan dibagikan dalam bentuk bagi hasil antara pemilik dana dengan pihak BMT yang telah disepakati. Adapun nisbah bagi hasilnya adalah 20% untuk nasabah dan 80% untuk BMT.

Karakteristik:

Dapat disetor dan ditarik setiap hari pada jam kerja

Keuntungan:

- Dana oleh BMT digunakan untuk pengembangan ekonomi umat
- Saldo dapat diketahui setiap saat
- Dengan batasan tertentu dapat berfungsi sebagai jaminan untuk pembiayaan BMT
- Mendapat imbalan pembagian laba atau bagi hasil.
- Simpanan Mudharabah Berjangka
- a. Tabungan Pendidikan (Tapen)

Merupakan simpanan dana masyarakat (pemilik dana/*shahibul maal*) yang berasal dari siswa-siswi sekolah yang berada dilingkungan sekitar BMT Al-



Ishlah dan nasabah yang sengaja menyimpan uangnya untuk kepentingan pendidikan. Dana tersebut oleh pihak BMT (*mudharib*) dapat digunakan untuk usaha dan berhak mendapatkan laba dalam bentuk bagi hasil antara penabung dengan pihak BMT yang telah disepakati. Adapun nisbah bagi hasilnya adalah 35% untuk nasabah dan 65% untuk BMT.

Karakteristik:

- Dapat disetor dan ditarik setiap hari pada jam kerja
- Hanya dapat ditarik dua kali pada setiap tahun (per semester).

Keuntungan:

- Dana oleh BMT digunakan untuk pengembangan ekonomi umat
- Saldo dapat diketahui setiap saat
- Dengan batasan tertentu dapat berfungsi sebagai jaminan untuk pembiayaan BMT.
- Mendapat imbalan pembagian laba atau bagi hasil.

b. Tabungan Haji

Merupakan simpanan dana masyarakat (pemilik dana/*shahibul maal*) yang berkeinginan untuk melaksanakan ibadah haji. Dimana oleh pihak BMT (*mudharib*) dapat digunakan guna untuk mendapatkan keuntungan. Hasil keuntungan tersebut akan dibagikan dalam bentuk bagi hasil antara penabung dengan pihak BMT yang telah disepakati. Adapun nisbah bagi hasilnya adalah 35% untuk nasabah dan 65% untuk BMT. Pada produk ini BMT dapat menyediakan talangan dana bagi nasabah yang ingin mendapatkan porsi keberangkatan pada tahun yang diinginkan sebelumnya telah didaftarkan pada



waiting list. Dalam hal ini pihak BMT telah melakukan kerja sama dengan Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Cirebon dalam pengurusannya.

Karakteristik:

- Hanya dapat ditarik jika saldo telah mencapai Rp. 20.000.000,- (Dua Puluh Juta Rupiah) untuk didaftarkan ke SISKOHAJ Departemen Agama melalui Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Cirebon.
- Penyetoran dapat dilakukan setiap hari pada jam kerja.

Keuntungan:

- Dibantu pengurusan dan pendaftaran haji
- Saldo dapat diketahui setiap saat
- Mendapat imbalan pembagian laba atau bagi hasil.

c. Tabungan Qurban

Merupakan simpanan dana masyarakat (pemilik dana/*shohibul maal*) dimana oleh pihak Bmt (*mudharib*) dapat digunakan untuk mendapatkan keuntungan. Hasil keuntungan tersebut akan dibagikan dalam bentuk bagi hasil antara penabung dengan pihak BMT yang telah disepakati. Adapun nisbah bagi hasilnya adalah 30% untuk nasabah dan 70% untuk BMT. Pihak BMT dapat menyalurkan hewan qurban di daerah yang telah disepakati sebelumnya, atau sesuai dengan penyaluran dan penyebaran hewan qurban.

Karakteristik:

- Dapat disetor dan ditarik setiap hari pada jam kerja.
- Hanya dapat ditarik satu bulan sebelum hari raya Idul Adha



Keuntungan:

- Membantu penabung dalam menyalurkan hewan qurban kepada mustahik.
- Saldo dapat diketahui setiap saat.
- Mendapat imbalan laba atau bagi hasil.
- Membuka kesempatan bagi keluarga yang ingin berqurban sapi.

d. Tabungan Deposito

Merupakan simpanan dana masyarakat simpanan kerjamasama dan investasi (pemilik dana/shahibul maal) dimana oleh pihak BMT (mudharib) dapat digunakan guna mendapatkan keuntungan. Hasil keuntungan itu akan dibagikan dalam bentuk bagi hasil antara penabung dengan pihak BMT yang telah disepakati. Adapun nisbah bagi hasilnya adalah 40% dan 60% untuk BMT.

Karakteristik:

- Penarikan hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai perjanjian.
- Waktu yang dapat dipilih: 1, 3, 6, dan 12 bulan.
- Mendapatkan bagi hasil sesuai dengan nisbahnya.
- Nisbah (prosentase) bagi hasil dapat dipilih.
- Setoran dapat dilakukan setiap hari pada jam kerja.

Keuntungan:

- Mendapatkan imbalan laba atau bagi hasil
- Saldo dapat diketahui setiap saat.
- Bagi hasil mengikuti naik turunnya keuntungan BMT.



2 Produk Pembiayaan

BMT sebagai salah satu lembaga keuangan syariah non bank yang merupakan penggabungan antara *Baitul Maal* dan *Baitul Tanwil* dalam operasionalnya tidak hanya bersifat sosial tetapi juga sebagai lembaga bisnis yang berorientasi untuk memperoleh keuntungan dan memperbaiki perekonomian umat secara umum. Sesuai dengan itu dan yang terhimpun dari pihak ketiga kemudian disalurkan dalam bentuk pembiayaan kepada nasabah atau anggota yang membutuhkan sabagai modal usaha.

Orientasi pembiayaan yang diberikan BMT adalah untuk mengembangkan dana atau peningkatan usaha nasabah ekonomi kecil sehingga kesejahteraannya dapat meningkat. Sasaran pembiayaan ini adalah semua sektor ekonomi usaha kecil seperti pertanian, industri rumah tangga, perdagangan dan lain lain.

Terdapat berbagai jenis pembiayaan yang dikembangkan pembiayaan yang berakad *syirkah* dan *jual beli*. Kedua akad ini dikembangkan sesuai dengan kebutuhan yang dikehendaki oleh BMT dan nasabah. Pembiayaan itu adalah sebagai berikut:

a. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah perjanjian antara BMT dengan nasabah, dimana BMT mengadakan pembiayaan modal, pembelian bahan baku, atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah dengan tambahan keuntungan atau margin dan pembayarannya diberi tenggang waktu yang telah disepakati bersama. Pada produk ini pihak BMT harus memberitahukan harga pokok obyek penjualannya sehingga antara penjual (BMT) dan pembeli (debitur) dapat terjadi tawar menawar harga jualnya. Pembiayaan murobahah



ini juga tidak hanya disalurkan untuk kebutuhan produktif saja, akan tetapi pembiayaan konsumtif juga, seperti pembiayaan HP, pembiayaan motor dan lain lain. Pembiayaan ini banyak diminati oleh nasabah.

Karakteristik:

- Pembiayaan diberikan kepada anggota/nasabah sebesar harga barang yang dibutuhkan oleh anggota/nasabah.
- Pembayaran secara tempo, sebesar harga barang yang telah di *mark up* (dinaikan).
- Barang yang dibiayai dapat dijadikan agunan pembiayaan.

Keuntungan:

- Pembelian barang oleh anggota/nasabah dilakukan secara tempo sesuai dengan kesepakatan waktunya.
- Biaya relatif murah.
- *Mark up* atas barang/harga jual penjualan berdasarkan kesepakatan bersama tanpa merugikan kedua belah pihak.

b. Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah merupakan akad kerjasama antara BMT dengan nasabah (debitur) untuk membiayai suatu usaha dimana pihak BMT dan nasabah debitur sama-sama menyediakan dana. Bagi hasil yang diterima baik oleh BMT dan nasabah debitur disesuaikan dengan porsi dana yang disertakan masing-masing.



Karakteristik:

- Pembiayaan hanya diberikan kepada anggota/nasabah yang telah memiliki usaha sendiri.
- BMT ikut serta dalam manajemen usaha anggota/nasabah yang dibiayai.

Keuntungan:

- Biaya relatif murah.
- Modal kerja dapat berfungsi sebagai investasi.
- Bagi hasil dapat dinegosiasikan berdasarkan kesepakatan bersama tanpa merugikan kedua belah pihak.

c. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah merupakan akad kerjasama antara kedua belah pihak dimana pihak pertama (*sahibul maal*) yaitu pihak BMT menyediakan seluruh modal sedangkan pihak kedua (*mudharib*) yaitu nasabah, bertindak sebagai pengelola usaha. Adapun prinsip bagi hasilnya adalah sesuai kesepakatan pada waktu akad.

Karakteristik:

- Pembiayaan diberikan kepada anggota/nasabah debitur yang telah memiliki usaha sendiri atau akan memulai usaha.
- BMT ikut serta dalam manajemen usaha anggota/nasabah debitur yang dibiayai.

Keuntungan:

- Biaya relatif murah.
- Modal kerja untuk perdagangan, jasa dan sebagainya.



- Bagi hasil dapat dinegosiasikan berdasarkan kesepakatan bersama tanpa merugikan kedua belah pihak.

d. Pembiayaan Qordul Hasan

Pembiayaan ini merupakan salah satu produk yang diberikan BMT bagi nasabah yang membutuhkan dana yang mendesak dengan kriteria dan syarat tertentu dengan mengesampingkan unsur bisnis (*profit oriented*). Adapun cakupan dalam produk ini diperuntukkan dalam membantu nasabah yang terkena bencana. Contohnya, untuk pembayaran biaya rumah sakit, biaya sekolah, dan lain-lain.

Pengembalian pembiayaan ini ditentukan dalam jangka waktu tertentu dan dapat dikembangkan sekaligus tanpa mengharapkan imbalan dari nasabah.

Adapun ketentuan prosedur pembiayaan yang diterapkan UJKS BMT Al-Ishlah telah ditetapkan oleh *Standard Operational Prosedur (SOP)* adalah sebagai berikut :

- Nasabah mengisi form aplikasi pembiayaan yang telah disediakan.
- Melengkapi persyaratan pembiayaan, seperti KTP, surat keterangan desa dan surat-surat lainnya.
- Marketing survey, yaitu melakukan wawancara seputar 5C dan 7P.
- Pengolahan data-data calon debitur.
- Diajukan kepada komite pembiayaan.
- Setelah komite pembiayaan menyetujui maka dikeluarkan SP3 (Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan).
- Penandatanganan dan akad antara BMT dan calon debitur.



- Pencairan dana.
- Tahap terakhir adalah pelunasan pembiayaan oleh nasabah.

3.1.4 Stuktur Organisasi dan Tugas Karyawan BMT Al-Ishlah

Susunan kepengurusan pada UJKS Kopontren BMT Al-Ishlah masih berkaitan dengan Kopontren Al-Ishlah. Adapun kepengurusannya adalah :

DPS : DR. Achmad Kholik, M.Ag

Ketua : H. Hasyim Asy'ari

Wk. Ketua : Sholahuddin AR

Sekretaris : Tatang Abdul Fatah, A.Md

Bendahara : Rudi Santoso SE

Pengelola UJKS BMT Al-Ishlah

Manajer : Dadan Perdana, SE

Kabag Marketing : Joharudin

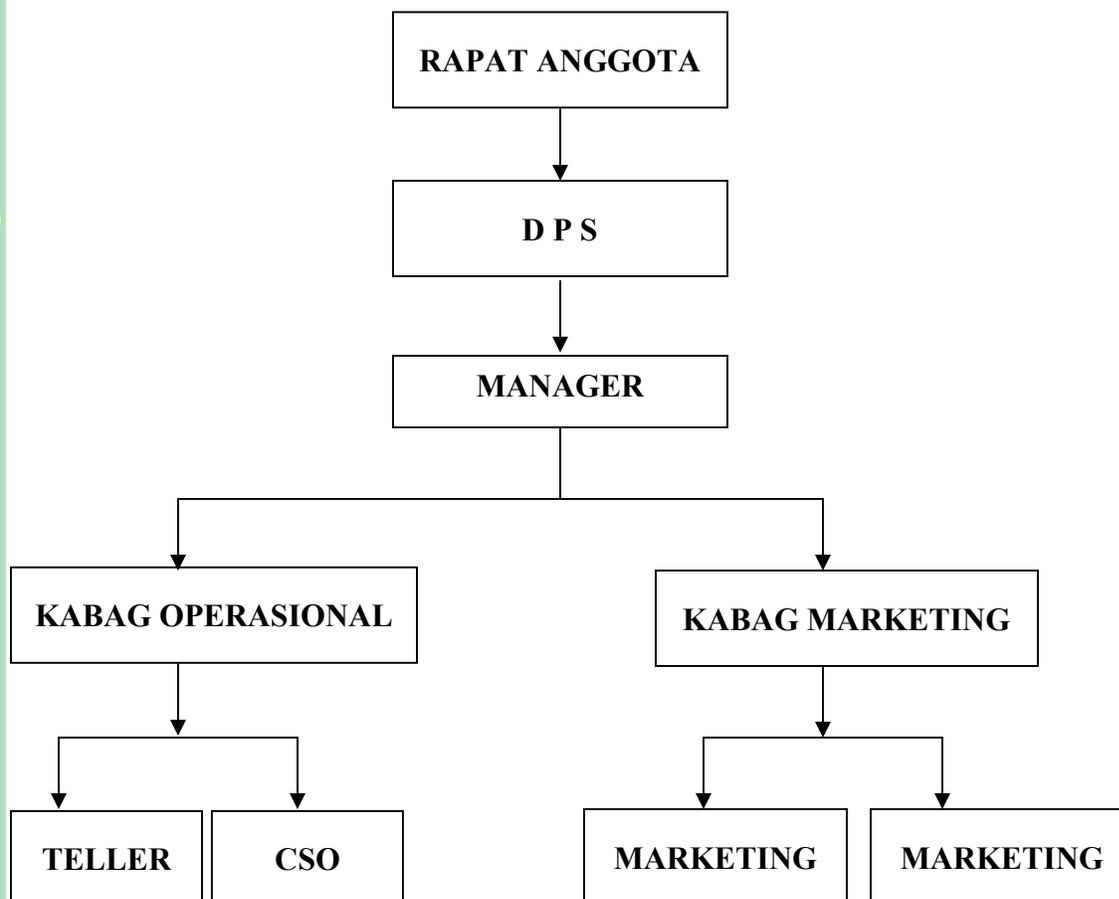
Account Officer : Iik Kusairi SE

Founding Officer : Tri Andrianto SE

Kabag Operasional : Aty Darti Sugiarti

CSO : Minna Yuliantina ST

Teller : Susi Susilawati SE



Tugas Karyawan BMT Al-Ishlah

Susunan para pengelola disesuaikan dengan keahlian dan kemampuan yang dimiliki, dengan demikian pembagian tugas (*job description*) telah sesuai berdasarkan fungsi dan ruang lingkup kegiatan. Ada pun tugas dalam struktur organisasi UJKS BMT Al-Ishlah adalah :



1. Tanggung Jawab Utama *Manager*

- a. Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas dasar seluruh aktifitas dalam usaha memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah, mengendalikan dan meningkatkan kualitas bisnis di sektor pasar pengusaha kecil (usaha mikro) di sekitar daerah kerja dan menyelenggarakan administrasi unit agar dapat memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap sisa hasil usaha kopontren Al-Ishlah secara keseluruhan.
- b. Bertanggung jawab sepenuhnya untuk membina dan mengembangkan kepegawaian dalam usaha meningkatkan prestasi dan mutu kerja pegawai.
- c. Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi manajemen secara utuh, koefisien dan kontinue.
- d. Berperan aktif dalam kegiatan promosi produk, pengawasan pembiayaan, selalu membina hubungan baik dengan nasabah dan instansi di daerah kerjanya.

2. Tanggung Jawab Kabag Marketing

- a. Bertanggung jawab terhadap setiap target dan pencapaian baik pembiayaan dan simpanan
- b. Mengawasi laju NPF (Non Performing Financing) disetiap pembiayaan yang telah diberikan kepada anggota

3. Tanggung Jawab *Funding Officer (FO)*

- a. Memasarkan produk simpanan kepada nasabah dan calon nasabah.
- b. Meningkatkan jumlah dana pihak ketiga (DPK) baik dalam bentuk simpanan maupun deposito.
- c. Mengelola permohonan pembiayaan.



- d. Memberikan penjelasan tentang produk-produk dan jasa yang ada di UJKS.
- e. Menjalin dan membuka hubungan kerjasama dengan lembaga terkait dalam pengembangan serta peningkatan permodalan lembaga

4. Tanggung Jawab *Account Officer (AO)*

- a. Memasarkan produk pembiayaan kepada nasabah dan calon nasabah.
- b. Mengelola permohonan pembiayaan.
- c. Melakukan penagihan terhadap nasabah pembiayaan yang melewati waktu jatuh tempo.
- d. Melakukan pengembangan pasar yang memiliki potensi ekonomi dan menyusun dalam peta bisnis.

5. Tanggung Jawab *CSO*

- b. Mengelola administrasi baik di *front officer* maupun di *back officer*.
- c. Mengelola administrasi pembiayaan.
- d. Menyimpan data-data jaminan nasabah pembiayaan.
- e. Mengelola masalah kepegawaian, logistic, dan menyelenggarakan administrasi umum serta kearsipan.

6. Tanggung Jawab *Teller*

- a. Melakukan kegiatan dalam pelayanan administrasi dan transaksi nasabah di *front officer*.
- b. Memberikan laporan keuangan kepada *supervisor teller*.
- c. Mengelola data dan informasi mengenai kondisi keuangan rekening nasabah.



3.1.5 Pemasaran UJKS BMT Al-Ishlah

Dengan perencanaan dan strategi yang tepat dalam menjangkau masyarakat menengah kebawah, kiprah UJKS Kopontren BMT Al-Ishlah telah dirasakan oleh masyarakat sekitar. Dengan strategi yang tepat dan dengan prinsip kehati-hatian serta terus bersaing di masa yang akan datang, UJKS kopontren BMT Al-Ishlah merupakan lembaga keuangan yang operasionalnya berdasarkan prinsip syariah memberikan setiap produk yang dibutuhkan masyarakat untuk tabungan dan pembiayaan. Untuk mengembangkan dan meningkatkan kualitas pelayanan kepada masyarakat dalam usahanya sebagai penghubung (*intermediary*) antara pihak yang kelebihan dana dengan yang kekurangan dana untuk mensinergikan perekonomian, adanya pasar yang mulai dibidik dalam memperluas pemasaran, merupakan sebuah strategi yang diterapkan manajemen dalam meningkatkan pendapatan guna mengembangkan ekonomi umat.,

Dengan dukungan dan meningkatkan pengetahuan pribadi masing-masing marketing dengan memberikan pelatihan berupa *in house training* merupakan ujung tombak eksistensi BMT. Hal ini yang membuat pengetahuan produk terus bertambah tentang pemahaman konsep syariah dalam melakukan akad muamalah, perbedaan sistem syariah dengan konvensional

3.1.6 Pengawasan UJKS BMT Al-Ishlah

a. Pengawasan Internal

- Pengawasan internal merupakan pengawasan yang dilakukan DPS (Dewan Pengawas Syariah) untuk menemukan penyimpangan yang dilakukan oleh



manajemen dan karyawan sekaligus memberikan koreksi atas penyimpangan yang terjadi.

- Pengawasan internal dalam tatanan yang lebih luas mencakup keseluruhan sistem operasional baik dalam sistem organisasi, kebijakan, sumber daya insani, akuntansi serta pelaporan dan audit intern, prosedur serta praktek praktek yang diterapkan dalam rangka mengupayakan pekerjaan secara efisien, efektif dan ekonomis.
- Tujuan pengendalian internal adalah untuk menjaga kekayaan serta semua aset yang dimiliki guna meningkatkan kualitas SDI dalam mengelola lembaga.

b. Pengawasan Eksternal

Pengawasan BMT juga dilakukan oleh pihak Pengurus Kopontren Al-Ishlah yang merupakan lembaga induk dari unit BMT ini. Selain dari pihak pengurus, monitoring dan kontroling juga dilakukan oleh pihak Yayasan Islam Al-Ishlah melalui Majelis Iqtisodiyah yang merupakan majlis yang menangani bidang ekonomi. Akhirnya terjadi sistematika pengawasan yang teratur dalam mengawasi segala bentuk penyelewengan manajemen.

3.1.7 Manajemen Sumber Daya Insani UJKS BMT Al-Ishlah

Sumber Daya Insani yang mencakup penarikan (rekrutmen), penempatan pemeliharaan, dan pengembangan tenaga kerja. Rekrutmen dilakukan dengan dua cara yaitu dengan merekrut lulusan perguruan tinggi yang memiliki kualifikasi ekonomi syariah sebagai calon karyawan, serta memberikan kesempatan kepada karyawan unit lain yang masih berada dalam naungan Kopontren Al-Ishlah yang memenuhi kualifikasi tertentu untuk mengembangkan kariernya.



Disamping itu untuk meningkatkan manajemen Sumber Daya Insani agar lebih memahami tentang ekonomi syariah, setiap hari sebelum seluruh karyawan melakukan aktifitas kerjanya dilakukan *in house training*.

3.1.8 Jam Kerja Karyawan UJKS BMT Al-Ishlah

Seluruh karyawan UJKS BMT Al-Ishlah memiliki jam kerja selama delapan jam, terkecuali hari sabtu. Gambarannya sebagai berikut:

Tabel 3.1

Jam Kerja Karyawan UJKS BMT Al Ishlah

HARI	JAM MASUK	JAM ISTIRAHAT	JAM PULANG
SENIN	08.00	12.00-13.00	16.00
SELASA	08.00	12.00-13.00	16.00
RABU	08.00	12.00-13.00	16.00
KAMIS	08.00	12.00-13.00	16.00
JUMAT	08.00	12.00-13.00	16.00
SABTU	08.00	-	12.00

Konsep dan Praktek Pembiayaan Murabahah di BMT Al Ishlah Rajagaluh Kec.

Rajagaluh Kab. Majalengka.

A. Konsep Pembiayaan Murabahah di BMT Al Ishlah Rajagaluh

Konsep pembiayaan murabahah maksudnya adalah tahap-tahap yang harus dilalui sebelum suatu pembiayaan diputuskan untuk dikucurkan.

Tujuannya adalah untuk mempermudah BMT dalam menilai kelayakan sesuatu permohonan pembiayaan.

Secara umum konsep pembiayaan adalah sebagai berikut :



a. Pengajuan berkas atau proposal

Dalam hal ini pemohon mengajukan permohonan pembiayaan yang dituangkan dalam proposal, kemudian dilampiri berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan.

b. Penyelidikan Berkas Pinjaman

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar, termasuk menyelidiki keabsahan berkas.

c. Wawancara awal

Merupakan penyelidikan kepada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam. Tujuannya adalah untuk meyakinkan BMT apakah berkas-berkas sesuai dan lengkap seperti yang BMT inginkan.

d. On the spot

Kegiatan pemeriksaan lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil on the spot dicocokkan dengan wawancara pertama.

e. Wawancara II

Kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan on the spot dilapangan.

f. Keputusan pembiayaan



Keputusan pembiayaan dalam hal ini adalah untuk menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak, jika diterima maka dipersiapkan administrasinya.

g. Penandatanganan akad pembiayaan

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya pembiayaan, maka sebelum pembiayaan dicairkan, terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan, mengikat jaminan, hipotik dan surat perjanjian pernyataan yang dianggap perlu.

h. Realisasi pembiayaan

Realisasi pembiayaan diberikan setelah penandatanganan akad pembiayaan dan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di BMT. Realisasi dari pemberian pembiayaan dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan pembiayaan.

B. Praktek Pembiayaan Murabahah

Adapun ketentuan prosedur pembiayaan yang diterapkan UJKS BMT Al-Ishlah telah ditetapkan oleh *Standard Operational Prosedur (SOP)* adalah sebagai berikut :

- Nasabah mengisi formulir aplikasi pembiayaan yang telah disediakan.
- Melengkapi persyaratan pembiayaan, seperti KTP, surat keterangan desa dan surat-surat lainnya.
- Marketing survey, yaitu melakukan wawancara seputar 5C dan 7P.
- Pengolahan data-data calon debitur.
- Diajukan kepada komite pembiayaan.



- Setelah komite pembiayaan menyetujui maka dikeluarkan SP3 (Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan).
- Penandatanganan dan akad antara BMT dan calon debitur.
- Pencairan dana.
- Tahap terakhir adalah pelunasan pembiayaan oleh nasabah.

Tabel 4.1

Syarat pengajuan pembiayaan murabahah di BMT mudah dan cepat

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
1	A. Sangat setuju	9	45%
	B. Setuju	11	55%
	C. Kurang setuju	-	
	D. Ragu-ragu	-	
	E. Tidak setuju	-	
	Jumlah	20	100%

Dari table di atas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 45% dan yang 55% setuju. Syarat pengajuan pembiayaan murabahah di BMT mudah dan cepat.

Tabel 4.2

Pembiayaan murabahah, BMT memberikan barang yang dibutuhkan

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
2	A. Sangat setuju	11	55%
	B. Setuju	9	45%
	C. Kurang setuju	-	
	D. Ragu-ragu	-	
	E. Tidak setuju	-	
	Jumlah	20	100%



Dari table diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 55% dan 45% setuju. Pembiayaan murabahah, BMT memberikan barang yang dibutuhkan

Tabel 4.3

Pembiayaan murabahah menyediakan barang prodiktif dan konsumtif

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
3	A. Sangat setuju	11	55%
	B. Setuju	9	45%
	C. Kurang setuju	-	
	D. Ragu-ragu	-	
	E. Tidak setuju	-	
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 55% dan 45% setuju. Pembiayaan murabahah menyediakan barang produktif dan konsumtif.

Tabel 4.4

Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang menggunakan prinsip jual beli

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
4	A. Sangat Setuju	7	35%
	B. Setuju	11	55%
	C. Kurang setuju	-	-
	D. Ragu-ragu	1	5%
	E. Tidak setuju	1	5%
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang mengatakan sangat setuju 35%, setuju 55%, ragu-ragu 5% dan 5% tidak setuju. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang menggunakan p[rinsip jual beli.



Tabel 4.5

Pembiayaan murabahah tidak merugikan nasabah karena adanya unsur keadilan

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
5	A. Sangat Setuju	12	60%
	B. Setuju	8	40%
	C. Kurang setuju	-	-
	D. Ragu-ragu	-	-
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 60% dan 40% setuju. Pembiayaan murabahah tidak merugikan nasabah karena adanya unsur keadilan

Tabel 4.6

Angsuran dalam pembiayaan murabahah tidak memberatkan nasabah

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
6	A. Sangat setuju	6	30%
	B. Setuju	14	70%
	C. Kurang setuju	-	-
	D. Ragu-ragu	-	-
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 30% dan 70% setuju. Angsuran dalam pembiayaan murabahah tidak memberatkan nasabah.



Tabel 4.7

Pembiayaan murabahah benar-benar digunakan untuk usaha

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
7	A. Sangat setuju	10	50%
	B. Setuju	10	50%
	C. Kurang setuju	-	-
	D. Ragu-ragu	-	-
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 50% dan 50% setuju. Pembiayaan murabahah benar-benar digunakan untuk usaha.

Tabel 4.8

Besarnya keuntungan yang diambil BMTmemberatkan nasabah

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
8	A. Sangat setuju	3	15%
	B. Setuju	8	40%
	C. Kurang setuju	-	-
	D. Ragu-ragu	6	30%
	E. Tidak setuju	3	15%
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 15% dan 40% setuju, 30% ragu-ragu, dan 15% tidak setuju. Besarnya keuntungan yang diambil BMT memberatkan nasabah.



Tabel 4.9

Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang saling menguntungkan antara BMT dan nasabah

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
9	A. Sangat setuju	8	40%
	B. Setuju	12	60%
	C. Kurang setuju	-	-
	D. Ragu-ragu	-	-
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 40% dan 60% setuju. Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang saling menguntungkan antara BMT dan nasabah.

Tabel 4.10

Penambahan keuntungan dalam pembiayaan murabahah sesuai dengan kesepakatan bersama

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
10	A. Sangat setuju	10	50%
	B. Setuju	10	50%
	C. Kurang setuju	-	-
	D. Ragu-ragu	-	-
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 50% dan 50% setuju. Penambahan keuntungan dalam pembiayaan murabahah sesuai kesepakatan bersama.



Tabel 4.11

Rekapitulasi Pendapat Nasabah BMT Al-Ishlah Rajagaluh Kec. Rajagaluh
Pembiayaan Murabahah

No. Item	Alternatif Jawaban					Jumlah
	A	B	C	D	E	
1	45%	55%	-	-	-	100%
2	55%	45%	-	-	-	100%
3	55%	45%	-	-	-	100%
4	35%	55%	-	5%	5%	100%
5	60%	40%	-	-	-	100%
6	30%	70%	-	-	-	100%
7	50%	50%	-	-	-	100%
8	15%	40%	-	30%	15%	100%
9	40%	60%	-	-	-	100%
10	50%	50%	-	-	-	100%
Jumlah	435%	510%	-	35%	20%	1000%
Rata-rata	43,5%	51,0%	-	3,5%	2,0%	100%

Berdasarkan tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa 94,5% pendapat responden menyatakan sangat setuju dan setuju bila pembiayaan murabahah digunakan secara efektif, walaupun belum secara maksimal, karena masih ada beberapa hal yang diperbaharui, seperti pembatasan nominal pembiayaan untuk nasabah, agar penambahan modal untuk usaha semakin besar.

4.2 Produktivitas Usaha Kecil di Desa Kec. Rajagaluh

Dengan lokasi yang strategis yaitu berdekatan dengan pasar, maka masyarakat desa Kec. Rajagaluh mempunyai kesempatan yang besar dalam meningkatkan produktivitas usahanya. Produktivitas usaha di Kec. Rajagaluh sebenarnya sangat besar karena para pengusaha memproduksi jenis barang kebutuhan sehari-hari.

Namun semua itu tidak semulus yang kita bayangkan, ada beberapa kendala yang harus dihadapi para pengusaha yaitu mengenai modal dan cuaca yang kurang



mendukung. Akan tetapi para pengusaha kecil di Kec. Rajagaluh tidak menyerah begitu saja, mereka tetap berusaha demi kelangsungan hidupnya dan demi kesejahteraan keluarganya serta memenuhi kebutuhan masyarakat serta menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

Untuk itu para pengusaha kecil perlu dampingan bagi instansi terkait dalam meningkatkan produktivitas usaha, yaitu dengan memberikan pinjaman untuk penambahan modal dalam memproduksi barang atau jasa dalam usahanya.

Untuk melihat gambaran produktivitas usaha kecil Desa Kec. Rajagaluh, penulis meminta tanggapan dari nasabah BMT Al-Ishlah dengan menyebarkan angket kepada 20 nasabah untuk dijadikan sampel. Adapun pertanyaan yang diajukan sebanyak 10 soal untuk pertanyaan yang berkaitan dengan produktivitas usaha kecil di Desa Kec. Rajagaluh.

Berikut ini hasil penyebaran angket berdasarkan jawaban nasabah BMT Al-Ishlah mengenai produktivitas usaha kecil.

Tabel 4.12

Dengan pembiayaan murabahah produksi dalam usaha saya menjadi lebih meningkat

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
1	A. Sangat setuju	4	20%
	B. Setuju	14	70%
	C. Kurang setuju	2	10%
	D. Ragu-ragu	-	-
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%



Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 20%, 70% setuju dan 10% kurang setuju. Dengan pembiayaan murabahah produksi dalam usaha saya menjadi lebih meningkat.

Tabel 4.13

Dengan pembiayaan murabahah dapat membayar upah tenaga kerja tepat pada waktunya

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
2	A. Sangat setuju	-	-
	B. Setuju	15	75%
	C. Kurang setuju	5	25%
	D. Ragu-ragu	-	-
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan setuju 75%, dan 25% kurang setuju. Dengan pembiayaan murabahah dapat membayar upah tenaga kerja tepat pada waktunya

Tabel 4.14

Dengan pembiayaan murabahah usaha saya dapat dipertahankan

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
3	A. Sangat setuju	10	50%
	B. Setuju	10	50%
	C. Kurang setuju	-	-
	D. Ragu-ragu	-	-
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%



Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 50%, dan 50% setuju. Dengan pembiayaan murabahah usaha saya dapat dipertahankan.

Tabel 4.15

Dengan pembiayaan murabahah usaha jadi lebih maju sehingga menambah keuntungan

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
4	A. Sangat setuju	10	50%
	B. Setuju	9	45%
	C. Kurang setuju	-	-
	D. Ragu-ragu	1	5%
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 50%, 45% setuju dan 5% ragu-ragu. Dengan pembiayaan murabahah usaha jadi lebih maju sehingga menambah keuntungan.

Table 4.16

Dengan pembiayaan murabahah bisa memenuhi kebutuhan hidup saya dan karyawan

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
5	A. Sangat setuju	3	15%
	B. Setuju	13	65%
	C. Kurang setuju	4	20%
	D. Ragu-ragu	-	-
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 15%, 65% setuju dan 20% kurang setuju. Dengan pembiayaan murabahah bisa memenuhi kebutuhan hidup saya dan karyawan.



Tabel 4.17

Pembiayaan murabahah adalah cara paling tepat untuk meningkatkan usaha

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
6	A. Sangat setuju	9	45%
	B. Setuju	11	55%
	C. Kurang setuju	-	-
	D. Ragu-ragu	-	-
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 45%, dan 55% setuju. Pembiayaan murabahah adalah cara paling tepat untuk meningkatkan usaha.

Tabel 4.18

Dengan pembiayaan murabahah saya bisa memiliki tabungan dari hasil usaha

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
7	A. Sangat setuju	7	35%
	B. Setuju	12	60%
	C. Kurang setuju	-	-
	D. Ragu-ragu	1	5%
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 35%, 60% setuju dan 5% ragu-ragu. Dengan pembiayaan murabahah saya bisa memiliki tabungan dari hasil usaha.



Tabel 4.19

Dengan pembiayaan murabahah dapat meningkatkan jual beli (omzet) usaha

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
8	A. Sangat setuju	6	30%
	B. Setuju	14	70%
	C. Kurang setuju	-	-
	D. Ragu-ragu	-	-
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 30%, dan 70% setuju. Dengan pembiayaan murabahah dapat meningkatkan jual beli (omzet) usaha.

Tabel 4.20

Dengan pembiayaan murabahah dari BMT, usaha saya bisa dipertahankan

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
9	A. Sangat setuju	6	30%
	B. Setuju	14	70%
	C. Kurang setuju	-	-
	D. Ragu-ragu	-	-
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 30%, dan 70% setuju. Dengan pembiayaan murabahah dari BMT, usaha saya bisa dipertahankan.



Tabel 4.21

Dengan pembiayaan murabahah dapat meningkatkan asset usaha

No Item	Alternatif jawaban	Frekuensi	Prosentase
10	A. Sangat setuju	3	15%
	B. Setuju	14	70%
	C. Kurang setuju	3	15%
	D. Ragu-ragu	-	-
	E. Tidak setuju	-	-
	Jumlah	20	100%

Dari tabel diatas, pendapat responden yang menyatakan sangat setuju 15%, 70% setuju dan 15% kurang setuju. Dengan pembiayaan murabahah dapat meningkatkan asset usaha.

Tabel 4.22

Rekapitulasi pendapat nasabah BMT Al-Ishlah Rajagaluh Kec. Rajagaluh Tentang Produktivitas usaha kecil.

No. Item	Alternatif Jawaban					Jumlah
	A	B	C	D	E	
1	20%	70%	10%	-	-	100%
2	-	75%	25%	-	-	100%
3	50%	50%	-	-	-	100%
4	50%	45%	-	5%	-	100%
5	15%	65%	20%	-	-	100%
6	45%	55%	-	-	-	100%
7	35%	60%	-	5%	-	100%
8	30%	70%	-	-	-	100%
9	30%	70%	-	-	-	100%
10	15%	70%	15%	-	-	100%
Jumlah	290%	630%	70%	10%	-	1000%
Rata-rata	29,0%	63,0%	7,0%	1,0%	-	100%

Berdasarkan tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa 92% pendapat responden menyatakan sangat setuju dan setuju apabila produktivitas usaha kecil di Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh lebih ditingkatkan lagi agar kesejahteraan masyarakat meningkat dan mengurangi jumlah pengangguran.



4.5 Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Produktivitas Usaha Kecil di Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh

A. Uji Hipotesis

Untuk menguji signifikan hipotesis antara pembiayaan murabahah (variable X) dan produktivitas usaha kecil (variable Y), penulis menggunakan rumus Spearman Rank. Adapun pengujian asosiatifnya, antara lain :

$H_0 = r \leq 0$: Artinya tidak dapat pengaruh yang positif antara pembiayaan murabahah terhadap produktivitas usaha kecil di desa Rajagaluh.

$H_0 = r \geq 0$: Artinya terdapat pengaruh yang positif antara pembiayaan murabahah terhadap produktivitas usaha kecil di desa Rajagaluh.

Untuk menghitung korelasi Spearman Rank, ditentukan melalui beberapa tahapan, yaitu :

1. Menentukan skor hasil angket. Dimana tiap item pertanyaan telah disiapkan 5 interval skor jawaban, adapun skor angket adalah :
 - Untuk jawaban sangat setuju skor 5
 - Untuk jawaban setuju skor 4
 - Untuk jawaban kurang setuju skor 3
 - Untuk jawaban ragu-ragu skor 2
 - Untuk jawaban tidak setuju skor 1
2. Melakukan uji analisis data melalui uji validitas dan reliabilitas instrumen.
3. Karena Spearman Rank bekerja dengan data ordinal, maka penulis merubah terlebih dahulu data tersebut kedalam ranking.



4. Dari data ordinal variable X dan variable Y penulis menyusun sebuah table penolong untuk merubah data ordinal yang telah disusun berdasarkan ranking agar dapat diperoleh selisih nilai antara variable X dan variable Y (b_i^2).

Perhitungannya sebagai berikut :

$$\rho = 1 - \frac{6\sum b_i}{n(n^2 - 1)}$$

$$\rho = 1 - \frac{6(675,5)}{20(20^2 - 1)}$$

$$\rho = 1 - \frac{4053}{20(400 - 1)}$$

$$\rho = 1 - \frac{4053}{20(399)}$$

$$\rho = 1 - \frac{4053}{7980}$$

$$\rho = 1 - 0,51$$

$$= 0,49$$

Setelah dilakukan perhitungan dengan Spearman Rank, maka diperoleh koefisien korelasi $\rho = 0,49$. untuk dapat memberikan interpretasi terhadap eratnya hubungan itu, maka penulis berpedoman pada tabel berikut ini :



Tabel 4.23
Koefesien Korelasi dan Penafsiran

Koefisien Korelasi	Penafsiran
0,00 – 0,199	Koefisien sangat rendah
0,20 – 0,399	Koefisien rendah
0,40 – 0,599	Koefisien sedang
0,60 – 0,799	Koefisien kuat
0,80 – 1,00	Koefisien sangat kuat

Jika melihat tabel diatas maka koefesien korelasi Spearman Rank $\rho = 0,49$ dapat dikategorikan pada koefesien korelasi sedang. Jadi terdapat hubungan yang sedang antara pembiayaan murabahah dengan produktivitas usaha kecil di Desa Rajagaluh.

B. Analisis Koefesien Determanasi (Koefesien Penentu)

Selanjutnya analisis terakhir adalah analisis koefesien determinasi (koefesien penentu) yaitu untuk mengetahui besarnya pengaruh pembiayaan murabahah terhadap produktivitas usaha kecil di Desa Kec. Rajagaluh. Rumus untuk menghitungnya adalah :

$$\begin{aligned}
 KD &= r^2 \times 100\% \\
 &= 0,49^2 \times 100\% \\
 &= 0,241 \times 100\% \\
 &= 24,1\%
 \end{aligned}$$

Dari uji Determinasi (penentu) diperoleh nilai sebesar 24,1% yang termasuk dalam kategori sebagian kecil. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah sebagian kecil berpengaruh terhadap produktivitas usaha kecil di Desa Rajagaluh Kec. Rajagaluh.



4.6 Analisis Ekonomi

Salah satu cara atau upaya yang dilakukan oleh BMT supaya tetap eksis atau dikenal masyarakat tentang keberadaanya, dan mampu bersaing dengan Lembaga keuangan Bank atau BMT lain adalah dengan memberikan pembiayaan murabahah terhadap produktivitas usaha kecil di Desa Rajagaluh untuk lebih mencukupi kebutuhan modal usahanya. Memberikan pembiayaan yang sesuai akan membantu para nasabah yang bergerak dibidang usahanya apabila mereka mempunyai modal yang cukup, guna untuk memperluas jaringan usahanya.

Dengan begitu, BMT dapat mencapai sasaran yang tepat dalam mencapai tujuannya sebagai lembaga yang dipercaya untuk menghimpun atau mengelola simpanan atau tabungan dari nasabah.

Pembiayaan yang tepat, tentunya akan dapat meningkatkan kepercayaan nasabah dalam menyimpan uangnya untuk dikelola oleh BMT dan dapat meningkatkan kesejahteraan bagi nasabah seperti yang tertera dalam tujuannya yaitu turut serta dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan meningkatkan perekonomian Negara.

Dari data yang diperoleh melalui penyebaran angket dengan menggunakan analisis korelasi Spearman Rank yaitu untuk mengetahui hubungan pembiayaan murabahah dengan produktivitas usaha kecil, diperoleh hasil yang positif sebagian 0,49, selanjutnya menggunakan analisis determinasi (penentu) diperoleh data yaitu produktivitas usaha kecil yang disebabkan oleh pembiayaan murabahah sebesar 24,1% dan 75,9% disebabkan oleh faktor lain.



Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif dan kurang signifikan antara pengaruh pembiayaan murabahah terhadap produktivitas usaha kecil.

Peningkatan produktivitas di dalam perusahaan terutama berkaitan dengan tiga (3) jenis sumber.

- Modal (perlengkapan, material, energi, tanah dan bangunan)
- Tenaga kerja
- Manajemen dan Organisasi

Sehubungan modal dalam peningkatan produktivitas tidak mempunyai pengaruh yang kurang signifikan yaitu hanya 24,1%, maka 75,9% dipengaruhi oleh factor lain yaitu tenaga kerja dan manajemen orgsnisasi.

a. Tenaga kerja

Salah satu area potensial tertinggi dalam peningkatan produktivitas adalah mengurangi jam kerja yang tidak efektif. Lamanya buruh kerja dan porsi penempatan waktu yang produktif sangat tergantung pada cara pengaturan, latihan dan motivasinya. Beberapa penyelidik menunjukkan bahwa waktu yang produktif berkisar 25% sampai 30% sedangkan yang tidak produktif dikarenakan kejelekan manajemennya kadang-kadang mencapai 50% lebih dan sisanya disebabkan adanya pekerjaan yang sia-sia ataupun karena sikap pekerjanya.



b. Organisasi dan Manajemen

Akonsensus yang menyatakan bahwa factor-faktor penting dalam meningkatkan produktivitas tergantung pada manajemen. Perencanaan yang lebih baik, prosedur kerja yang lebih efektif, komunikasi yang lebih baik, sumber-sumber kemanusiaan yang lebih efektif, kebijakan, pembuatan keputusan yang ditingkatkan dan sebagainya.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah penulis melakukan penelitian tentang pengaruh pembiayaan murabahah terhadap produktivitas usaha kecil di Dasa Kec. Rajagaluh Kab. Majalengka, penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut :

- a. Praktek pembiayaan murabahah di BMT Al-Ishlah sesuai dengan konsep, yaitu dalam pengajuan pembiayaan ada beberapa tahapan atau seleksi diterima atau tidaknya pembiayaan tersebut.
- b. Produktivitas usaha kecil di Desa Kec. Rajagaluh menurut persepsi nasabah sangat baik yaitu mencapai 92%. Dari 20 responden sebanyak 29% yang menyatakan sangat setuju, dan 63% menyatakan setuju, sedangkan kurang setuju 7%. Dengan makin meningkatnya para pengusaha di Desa Kec. Rajagaluh maka perekonomian masyarakat Kec. Rajagaluh akan lebih sejahtera.
- c. Terdapat pengaruh yang positif dan kurang signifikan antara pengaruh pembiayaan marabahah terhadap produktivitas usaha kecil di Desa Kec. Rajagaluh yang ditunjukkan dengan diperolehnya nilai koefisien korelasi (r) sebesar 0,49 yang termasuk kategori sedang, serta ditunjukkan dengan hasil pengujian signifikan korelasi antara pengaruh pembiayaan murabahah dengan produktivitas usaha kecil, yang hasilnya ditolaknya H_0 dan diterimanya H_a . Dan dari uji determinasi (penentu) diperoleh nilai sebesar 24,1 yang termasuk



kategori sebagian kecil, hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah terhadap produktivitas usaha kecil di Desa Kec. Rajagaluh sebesar 24,1%.

5.2 Rekomendasi

1. BMT Al-Ishlah merupakan unit jasa keuangan yang mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan perekonomian Negara pada umumnya dan masyarakat daerah sekitar operasional BMT pada khususnya. Untuk itu sudah seharusnya BMT Al-Ishlah merangkul para pengusaha kecil dan menengah supaya usaha mereka lebih berkembang, lebih maju, yaitu dengan memberikan pembiayaan kepada mereka sebagai penambah modal dalam meningkatkan usahanya. Dengan merealisasikan konsep pembiayaan yang sesuai dengan syariat dan memberikan pembiayaan sesuai jenis usaha dan modal yang dibutuhkan.

2. Agar dapat meningkatkan usahanya, BMT Al-Ishlah memberikan pengarahan kepada para pengusaha kecil mengenai manajemen suatu usaha agar tetap bertahan bahkan lebih maju atau berkembang, selain itu BMT juga sering mengontrol perkembangan usahanya supaya tidak mengalami kebangkrutan. Dengan semua itu kemungkinan besar BMT Al-Ishlah akan dapat kepercayaan dari masyarakat sebagai lembaga keuangan yang turut serta membantu perekonomian masyarakat setempat dan lebih dikenal masyarakat.

3. BMT Al-Ishlah harus lebih giat lagi dalam mensosialisasikan keberadaanya dan produk-produknya agar pembiayaan yang diberikan pihak BMT membawa pengaruh yang positif terhadap perkembangan usaha masyarakat desa Kec. Rajagaluh dan membawa masyarakat dari segala bentuk riba yaitu dengan melakukan pinjaman sebagai penambahan modal pada rentenir.





1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengemukakan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
© Hak Cipta Milik Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon

DAFTAR PUSTAKA

- M. Sholahudin. 2006 *Lembaga Ekonomi Dan Keuangan Islam*.
Malang;Muhammadiyah University Press
- Muhammad. 2002. *Manajaemen Pembiayaan Bank syariah*, Yogyakarta;UPP AMP,
YKBN
- Karim ,Adiwarman. 2001, *Ekonomi Islam Kajian Kontemporer*, Jakarta;Gema Insani
Press
- Kasmir.2001. *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta; Grafindo
- Antonio, M. Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta; Gema Insani
Press
- Sinungan, Muchdarsah. 2005, *Produktifitas Apa Dan Bagaimana* , Jakarta; Bumi
Aksara
- Ridwan, Muhammad. 2006. *Pendirian Baitul Mal Wattamwil*. Yogyakarta; Citra
Media
- Arikunto, Suharsimi. 2001. *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktek*, Edisi
Revisi 111, Jakarta; PT. Rineka Cipta
- Saladin, Djasmin. 2002. *Konsep Dasar Ekonomi dan Lembaga Keuangan Islam*,
Bandung; Lindo Karya
- Marbun Bm. *Kekuatan Dan Kelemahan Perusahaan Kecil*, Jakarta; PT. Sapdodadi
- Prawiranegara, Sidik. A .1994, *Jurnal-Jurnal Ilmu Sosial*, Jakarta; PT. Gramedia
Pusaka Utama
- Sugiyono.2001. *Metode Penelitian Bisnis* . Bandung; Alfabeta.
- Sugiyono. 2004. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung. Alfabeta



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar dari Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Dilarang mengemukakan atau memperbanyak karya ilmiah ini dalam bentuk apapun tanpa seizin Perpustakaan IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Suryana. 2001, *Kewirausahaan*, Jakarta; Salemba Empat

Warkum , Sumitro. 2002. *Asas-Asas Perbankan Islam*, Jakarta; Raja Grafindo Persada

Supardi, ahmad dan Wahyudin Syah. 1984. *Dasar dan Teknik Reseach*, Bandung;

Tarsito

Teguh, Muhammad. 2001. *Metodologi Ekonomi Teori dan Aplikasi*, Jakarta; PT Raja

GrafindSwasta, Bashu. DH MBH, DKK. 1991, *Pengantar Bisnis Modern*,

Yogyakarta; Liberty

Zainul, Arifin. 1999, *Memahami Bank Syariah, Jakarata*; Alfabet