

PENGARUH PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP OMSET PENJUALAN DAN KEUNTUNGAN NASABAH USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) DI BAITUL MAAL WAT TAMWIL AL-ISHLAH BOBOS CIREBON

Syaiful Muaiz¹

Abstract

BMT Al-Ishlah Bobos as a microfinance institution has the task of collecting Third Party Funds (DPK) and channeling to Small and Medium Business customers (SMEs) by financing syari'ah, one of the financing is done Murabahah akad. The results of this study indicate that murabahah financing value positively affects the sales value of Small and Medium Enterprises (SMEs) with a range of 71.06% of the remaining 28.94%. Murabahah financing value positively affects the profit value of Small and Medium Enterprises (SME) customers with a range of relationship of 52.85% of the remaining 47.15%. The value of sales turnover positively affects the value of profit of Small and Medium Enterprises (SME) customers in Baitul Maal Wat Tamwil Al-Ishlah Bobos Dukupuntang Sub-district of Cirebon Regency with a range of 56.70% of the remaining relationship of 43.30%. The method used is descriptive research that aims to describe in detail the phenomena observed with simple regression analysis parameters. The number of samples used in this study was 84 respondents. Sampling using questionnaires.

Keywords: Murabahah, Revenue, Sales, Profit

Abstrak

BMT Al-Ishlah Bobos sebagai lembaga keuangan mikro mempunyai tugas mengumpulkan Dana Pihak Ketiga (DPK) dan menyalurkannya kepada nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan melakukan pembiayaan secara syari'ah, salah satu pembiayaan yang dilakukan adalah akad Murabahah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nilai pembiayaan murabahah berpengaruh secara positif terhadap nilai omset penjualan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan kisaran hubungan sebesar 71,06% sisanya 28,94%. Nilai pembiayaan murabahah berpengaruh secara positif terhadap nilai keuntungan nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan kisaran hubungan sebesar 52,85% sisanya 47,15%. Nilai omset penjualan berpengaruh secara positif terhadap nilai keuntungan nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Baitul Maal Wat Tamwil Al-Ishlah Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon dengan kisaran hubungan sebesar 56,70% sisanya 43,30%.

Metode yang digunakan adalah penelitian deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan secara terinci fenomena yang diamati dengan parameter analisis regresi sederhana. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 84 responden. Pengambilan sampel menggunakan kuisioner.

Kata Kunci: Murabahah, Omset, Penjualan, Keuntungan

¹Penulis adalah Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syari'ah Pascasarjana Institut Agama Islam (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon Jawa Barat.

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

BMT pada awalnya berdiri sebagai suatu lembaga ekonomi rakyat yang membantu masyarakat yang kekurangan, yang miskin dan nyaris miskin (*poor and near poor*). Kegiatan utama yang dilakukan BMT ini adalah pengembangan usaha mikro dan usaha kecil, terutama mengenai bantuan permodalan. Untuk melancarkan usaha pembiayaan (*financing*) tersebut, BMT berupaya menghimpun dana sebanyak-banyaknya yang berasal dari masyarakat lokal disekitarnya.

Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah. Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mampu tumbuh dan berkembang. Hampir semua BMT yang ada memilih koperasi sebagai badan hukum atau dipakai sebagai konsep pengorganisasiannya.² BMT melakukan jenis kegiatan yaitu *Baitul Maal* dan *Baitut Tamwil*. Sebagai *Baitul Maal*, BMT menerima titipan *zakat*, *infaq*, dan *shodaqoh* serta menyalurkan (*tasharruf*) sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

Sedangkan sebagai *Baitut Tamwil*, BMT mengembangkan usaha-usaha *produktif investasi* dalam meningkatkan kualitas kegiatan pengusaha kecil bawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan ekonomi dan BMT berfungsi sebagai suatu lembaga keuangan syariah. Lembaga ini berfungsi sebagai suatu lembaga keuangan syariah yang menghimpun dana dan menyalurkan dan menurut prinsip-prinsip syariah. Prinsip syariah yang sering digunakan dalam BMT adalah sistem bagi hasil yang adil, baik dalam hal penghimpunan maupun penyaluran dana.³

BMT disamping sebagai lembaga perantara keuangan, juga melakukan perdagangan seperti melalui jual-beli *murabahah*. Landasannya adalah ketentuan-ketentuan hukum mu'amalah, khususnya menyangkut hukum perjanjian (akad). Ada sejumlah akad yang dijadikan landasan bagi operasionalisasi BMT, seperti jual-beli (*al-bai'*) dengan berbagai jenisnya, sewa-menyewa (*al-ijarah*), perkongsian (*al-musyarakah*), bagi hasil (*al-*

² Fitriani Devi, 2010. *Evaluasi Penerapan Pembiayaan Murabahah Pada PT. BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Medan* : Sumut

³ Kasmir. 2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi ke enam*. Jakarta. Rajawali Pers. Hal 94

mudharabah), gadai (*Rahn*), hutang-piutang (*al-qardh*), pemindahan hutang (*Hiwalah*), penanggungan hutang (*kafalah*), dan pemberian kuasa (perwakilan, *wakalah*).⁴

Bentuk-bentuk akad jual-beli yang telah dibahas para ulama dalam fiqih mu'amalah terbilang sangat banyak. Dari sekian banyak itu, ada tiga jenis jual-beli yang telah banyak dikembangkan sebagai sandaran pokok dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam BMT, yaitu *bai' al-murabahah*, *bai' as-salam*, dan *bai' al-istishna*.⁵ Dan secara khusus, produk yang dihasilkan dari sistem jual-beli dan margin keuntungan adalah *bai' al-murabahah* dan *al-bai' bi saman ajil*.⁶

Keabsahan operasionalisasi produk *bai' al-murabahah* sendiri dalam BMT masih menjadi bahan perdebatan di kalangan ulama (kontemporer). Ada sebagian ulama yang membolehkan, karena merupakan jual-beli. Sebaliknya, sebagian ulama yang lain melarangnya karena menganggapnya sebagai *bai' al-inah* yang haram hukumnya, jual-beli atas barang yang tidak ada pada seseorang (*bai' al-ma'dum*), atau dianggap sebagai dua jual-beli dalam satu jual-beli (*bai'atani fibai'ah*), dan bahkan dianggap sebagai *hilah* untuk mengambil riba. Abdullah Saeed juga mengkritik produk *bai' al-murabahah* ini. Menurutnya, tidak terdapat perbedaan yang substansial antara *mark-up* dengan bunga (*financing*). Jika hukum Islam membolehkan *bai' al-murabahah*, mengapa bunga bank konvensional dilarang.⁷

Pada praktiknya, lembaga keuangan syariah berperan sebagai *shahibul mal* dan nasabah peminjam dana adalah sebagai *mudharib*. BMT memberikan kepercayaan penuh kepada nasabah untuk memanfaatkan pembiayaan *mudharabah* sebagai modal usaha atau proyek halal tertentu yang *feasible*. BMT dituntut untuk berlaku hati-hati dan selektif terhadap pembiayaan yang diajukan nasabah.

Hal ini menjadi penting karena ketika BMT melakukan kesalahan penyaluran dana akan berakibat kerugian *finansial*. BMT belum berani mengambil sikap bahwa ujung

⁴Zainuddin Ali. 2008. *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hal 356

⁵M. Syafi'i Antonio. 2001, *Bank Syari'ah : Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta : Gema Insani Press, cet. III, h. 29-34.

⁶Warkum Sumitro. 1996. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BMUI & Takaful) di Indonesia*. Jakarta : RajaGrafindo Persada, cet. I, h. 81 dan 112.

⁷Abdullah Saeed. 1996. *Islamic Banking and Interest : A Study of Prohibition of Riba and It's Contemporary Interpretation* (Leiden : E. J. Brill), h. 93.

tombaknya adalah pembiayaan mudharabah.⁸ Ini disebabkan keadaan *eksternal* dan *internal* BMT. Nasabah pembiayaan saat ini masih banyak yang kurang amanah karena penggunaan dana tidak sesuai dengan kontrak. Selain itu, nasabah sering menyembunyikan keuntungan ketika akan membayar bagi hasil. Hal ini menimbulkan *asymmetric information* antara BMT dan *mudharib*.⁹

Menurut Cecep Maskanul Hakim bahwa akad *murabahah* yang paling banyak dipraktekkan oleh Bank syariah dalam hal ini dipraktekkan juga oleh BMT. BMT melakukan perjajian *murabahah* dengan nasabah, dan pada saat yang sama mewakili (*akad wakalah*) kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya. Dana lalu dikredit ke rekening nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima uang. Tanda terima uang ini menjadi dasar bagi BMT untuk menghindari klaim bahwa nasabah tidak berhutang kepada bank karena tidak menerima uang sebagai sarana pinjaman. Tipe ini bisa menyalahi ketentuan syariah jika BMT mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, sementara akad jual beli *murabahah* telah dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik BMT.¹⁰

Menurut Ihat, *Custom Service* (CS) BMT Al-Ishlah, pembiayaan *murabahah* dilakukan menggunakan akad *wakalah* dan nasabah akan memberikan nota pembelian ke BMT. Pasalnya, barang yang dipesankan tidak ada dan keterbatasan tenaga atau karyawan untuk membelanjakannya. Kaitan dengan hal ini yaitu nasabah yang mempunyai usaha dengan kategori Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menggunakan akad *murabahah*, namun dalam pengembaliannya mengalami permasalahan yaitu menunggak.¹¹

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dapat dilihat bahwa BMT Al-Ishlah Bobos sebagai lembaga keuangan mikro mempunyai tugas mengumpulkan Dana Pihak Ketiga (DPK) dan menyalurkannya kepada nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan

⁸Saifuddin A Rasyid, 2011. *Konsep Dasar BMT*. <http://www.Republika.Co.Org>.

⁹Muhammad Ridwan, 2004. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. Yogyakarta. UII.Press
Noer SutrisEkonomi Rakyat Usaha Mikro Dan UKM. STEKPI. Hal 56

¹⁰Cecep Maskanul Hakim, *Problematika Penerapan Murabahah Dalam Bank Syariah*, Paper Lokakarya Produk Murabahah di Balaikota Bogor, 26 Agustus 2004.

¹¹Observasi lapangan penelitian pada tanggal 25 Maret 2016

melakukan pembiayaan secara syari`ah, salah satu pembiayaan yang dilakukan adalah akad *Murabahah*.

Namun demikian, nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mengalami permasalahan dengan tidak lancarnya angsuran kredit kepada BMT Al-Ishlah yang *notabene* akad yang digunakan adalah *murabahah*. Hal ini dapat juga berpengaruh kepada omset dan keuntungan nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang mengalami penurunan. Penurunan omset dan keuntungan nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) ini dapat terjadi karena lemahnya akad *wakalah* yang digunakan oleh BMT, artinya pengajuan awal ke BMT untuk pembiayaan modal kerja tetapi nasabah membelikannya untuk konsumtif yang pada akhirnya tidak dapat dijadikan untuk mengembangkan usaha.

Oleh karena itu, pada penelitian ini akan dibahas tentang bagaimana pengaruh pembiayaan *Murabaha* terhadap omset penjualan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Bagaimana pengaruh pembiayaan *Murabahah* terhadap keuntungan nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Bagaimana pengaruh pembiayaan *Murabahah* terhadap omset penjualan dan keuntungan nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM).

B. Perumusan Masalah

1. Apakah pembiayaan *Murabahah* berpengaruh terhadap omset penjualan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di *Baitul Maal wat Tamwil* Al-Ishlah Bobos Cirebon ?
2. Apakah pembiayaan *Murabahah* berpengaruh terhadap keuntungan nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di *Baitul Maal wat Tamwil* Al-Ishlah Bobos Cirebon ?
3. Apakah omset penjualan berpengaruh terhadap keuntungan nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di *Baitul Maal wat Tamwil* Al-Ishlah Bobos Cirebon ?

C. Metode Penelitian

1. Sumber Data, Populasi dan Sampel

Pada bagian ini dilaporkan sumber data dengan keterangan yang memadai. Uraian tersebut meliputi data-data yang dikumpulkan. Dalam penelitian ini data akan digali dari dua sumber yang berbeda yaitu: sumber data primer melalui pengisian angket yang

disebarkan kepada responden dan sumber data sekunder yaitu sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain).

2. Populasi

Yang menjadi populasi pada penelitian ini adalah nasabah BMT Al-Ishlah Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon yang melakukan akad *Murabahah* berjumlah 105 orang.

Tabel 3.1 Data Populasi Nasabah dengan Akad *Murabahah*¹²

No	Nama	Jumlah Penduduk
1.	2013	20
2.	2014	32
3.	2015	53
Jumlah		105

Sumber: Data yang diolah

3. Sampel

Populasi penelitian nasabah BMT Al-Ishlah Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon yang melakukan akad *Murobahah* sebanyak 105 orang. Adapun sampel yang digunakan adalah:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan :

n = Ukuran Sample

N = Ukuran Populasi

e = Standar eror atau persen kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sample yang masih ditolerir atau diinginkan, yaitu sebesar 5%=0,05.¹³

Maka sampelnya adalah :

¹²Data BMT Al-Ishlah Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon.

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{105}{1 + 105 (0,05)^2}$$

$$n = \frac{105}{1 + 0,26}$$

$$n = \frac{105}{1,26}$$

$$n = 84 \text{ orang}$$

Tabel 3.2 Data Sampel Nasabah dengan Akad Murobahah¹⁴

No	Nama	Jumlah Penduduk
1.	2013	18
2.	2014	25
3.	2015	41
Jumlah		84

Sumber: Data yang diolah

4. Variabel dan Operasional Penelitian

Sugiyono menyatakan, variabel adalah konsep-konsep yang dapat diteliti secara empiris, mereka harus dioperasionalkan dengan mengubahnya menjadi variabel, yang berarti sesuatu yang mempunyai variasi nilai.¹⁵

¹³Iqbal Hasan. 2002. *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*. Jakarta. Bumi Aksara. Hal 61

¹⁴Data BMT Al-Ishlah Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon

¹⁵Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, hal, 97

Mengenai konsep serta variabel dalam penelitian ini yaitu variabel terikat (*dependent*) dan satu variabel bebas (*independent*) yaitu:

a. Variabel Bebas (*Independent*)

Merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel yang terikat (*dependent*). Variabel bebas dalam penelitian ini adalah pembiayaan *Murobahah* (X).

b. Variabel Terikat (*Dependent*)

Variabel terikat (*dependent*) merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas (*independent*). Variabel terikat dalam penelitian ini omset penjualan (Y_1) dan keuntungan nasabah Usaha Kecil dan Menengah (Y_2).

5. Metode dan Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini digunakan beberapa perangkat penelitian sebagai berikut:

a. Pendekatan Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif menurut pendapat Sugiyono adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian ini didasarkan pada ciri-ciri keilmuan, yaitu rasional, empiris dan sistematis.¹⁶

b. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah metode penelitian asosiatif kausal. Berkaitan dengan pemahaman tentang metode penelitian asosiatif kausal ini, menurut Sugiyono penelitian asosiatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan dua variabel atau lebih. Dalam penelitian ini maka akan dapat dibangun suatu teori yang dapat berfungsi untuk menjelaskan, meramalkan, dan mengontrol suatu gejala.¹⁷

Dalam penelitian metode asosiatif kausal digunakan untuk menganalisis hubungan yang sifatnya sebab-akibat, salah satu variabel (*independen*) mempengaruhi variabel

¹⁶Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta. Hal 21

¹⁷Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta. Hal 56

yang lain (*dependen*) pengaruh pembiayaan *Murabahah* terhadap omset penjualan dan keuntungan nasabah.

c. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data dilapangan maka perlu dilakukan pengumpulan data melalui angket. Angket atau juga dikenal sebagai kuesioner (*questioner*). Pada dasarnya kuesioner adalah sebuah daftar pertanyaan yang harus diisi oleh orang yang diukur (*responden*). Dengan demikian kuesioner ini dapat diketahui keadaan diri, pengalaman, pengetahuan sikap atau pendapat dan lain-lain.¹⁸

6. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

a. Teknik Pengolahan Data

1) Teknik Pengujian Instrumen

Instrumen adalah alat yang digunakan untuk mengerjakan sesuatu, dalam hal ini berarti alat yang digunakan untuk melakukan penelitian. Suatu alat ukur dapat dinyatakan sebagai alat ukur yang baik dan mampu memberikan informasi yang jelas dan akurat apabila telah memenuhi beberapa kriteria yang telah ditentukan oleh para ahli psikometri yaitu kriteria valid dan reliabel. Oleh karena itu agar kesimpulan tidak keliru dan tidak memberikan gambaran yang jauh berbeda dari keadaan yang sebenarnya diperlukan uji validitas dan reliabilitas dari alat ukur yang digunakan dalam penelitian.

2) Uji Validitas

Sebuah instrumen dikatakan memiliki validitas, jika hasilnya sesuai dengan kriterium, dalam arti mempunyai kesejajaran antara hasil instrumen dengan kriterium.¹⁹

Uji validitas dalam penelitian ini digunakan program SPSS versi 16.0. Kriteria validitasnya adalah:

- a) Jika nilai hitung r lebih besar ($>$) dari nilai tabel r maka item angket dinyatakan valid dan dapat dipergunakan, atau
- b) Jika nilai hitung r lebih kecil ($<$) dari nilai tabel r maka item angket dinyatakan tidak valid dan tidak dapat dipergunakan

¹⁸Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta. Hal 24.

¹⁹Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: PT Rineka Cipta. Hal 160.

c) Nilai tabel r dapat dilihat pada $\alpha=5\%$.

3) Uji Reliabilitas

Pengujian validitas instrumen dalam penelitian bertujuan untuk mengetahui konsistensi dari instrumen sebagai alat ukur sehingga hasil suatu pengukuran dapat dipercaya.²⁰

Uji reliabilitas dalam penelitian ini digunakan program SPSS versi 16.0. Kriteria validitasnya adalah:

- a) Jika nilai hitung r_{hitung} lebih besar ($>$) dari nilai r_{tabel} maka item angket dinyatakan reliabel dan dapat dipergunakan.
- b) Jika nilai hitung r_{hitung} lebih kecil ($<$) dari nilai r_{tabel} maka item angket dinyatakan tidak reliabel dan tidak dapat dipergunakan. Nilai tabel r dapat dilihat pada $\alpha=5\%$.

4) Pengukuran Variabel

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan 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). Jawaban setiap item yang menggunakan *skala Likert* mempunyai gradasi dan sangat positif sampai sangat negatif, yang salah satunya dapat berupa kata-kata antara lain; a) Sangat Setuju (SS), b) Setuju (S), c) Ragu-ragu d) Tidak Setuju (TS), e) Sangat Tidak Setuju (STS).²¹

Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka gradasi jawaban tersebut dapat diberi skor : Sangat Setuju (SS) diberi skor 5, Setuju (S) diberi skor 4, Ragu-ragu (RR) diberi skor 3, Tidak Setuju (TS) diberi skor 2 dan Sangat Tidak Setuju (STS) diberi skor 1. Dari pengukuran tersebut kemudian menghasilkan data, dalam hal ini berupa data ordinal yaitu data yang berbentuk ranking atau peringkat.

b. Analisis Data

Data yang diperoleh dari hasil penelitian dianalisis dengan menggunakan analisis statistik deskriptif dan analisis statistik *inferensial*. Analisis statistik deskriptif digunakan untuk

²⁰Sambas Ali Muhidin dan Maman Abdurrahman. 2007. *Analisis Korelasi, Regresi dan Jalur dalam Penelitian*. Bandung : Pustaka Setia Bandung. Hal 30.

²¹Sugiyono. 2001. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung; Alfabeta. Hal 86

mengetahui harga skor mean dan standar deviasi masing-masing variabel. Selanjutnya hasil perhitungan tersebut dideskripsikan dalam daftar Frekuensi masing-masing. Sedangkan analisis statistik inferensial diperlukan untuk pengujian hipotesis dan generalisasi penelitian.²² Teknis data yang digunakan meliputi:

1) Uji Asumsi Dasar

- Uji Normalitas

Normalitas data merupakan syarat pokok yang harus dipenuhi dalam analisis parametrik. Normalitas data merupakan hal penting karena dengan data yang terdistribusi normal, maka data tersebut dapat dianggap mewakili populasi.²³

- a) Merumuskan hipotesis

- Ho = Data berdistribusi normal

- Ha = Data tidak berdistribusi normal

- b) Kriteria pengujian

- Jika signifikansi $< 0,05$, maka Ho ditolak

- Jika signifikansi $> 0,05$, maka Ho diterima

- Linieritas

Uji linieritas digunakan untuk mengetahui linieritas data, yaitu apakah dua variable mempunyai hubungan yang linier atau tidak. Uji ini digunakan sebagai prasyarat dalam analisis korelasi pearson atau regresi linier. Pengujian pada SPSS dengan menggunakan *test for Linearity* pada taraf signifikansi 0,05. Dua variable dikatakan mempunyai hubungan yang linier bila signifikansi kurang dari 0,05.²⁴

- Homogenitas

Uji homogenitas digunakan untuk mengetahui varian populasi data apakah antara kelompok atau lebih data memiliki varian yang sama atau berbeda. Uji ini prasyarat dalam uji hipotesis, yaitu *independent samples t test dan one way annova*. Kriteria pengambilan keputusan adalah jika nilai signifikansi lebih dari 0,05 maka dapat dikatakan bahwa varian dari dua atau lebih kelompok data

²²Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta. Hal 59

²³Duwi Priyatno. 2014. *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*. Yogyakarta. C.V. Andi. Hal 69

²⁴Duwi Priyatno. 2014. *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*. Yogyakarta. C.V. Andi. Hal 79

adalah sama.²⁵ Asumsi dalam pengujian *annova* adalah bahwa varian kelompok data adalah sama atau homogeny. Kriteria pengujian sebagai berikut:

- Jika signifikansi < 0,05 maka varian kelompok data tidak sama.
- Jika signifikansi > 0,05 maka varian kelompok data adalah sama.²⁶

2) Analisis

- Analisis Frekuensi

Analisis Frekuensi digunakan untuk menghitung Frekuensi data pada variabel.²⁷

Selanjutnya dilakukan perhitungan persentase masing-masing tingkatan dengan menggunakan rumus :

$$P = \frac{f}{N} \times 100 \%$$

Keterangan:

P= persentase

f= Frekuensi

N= jumlah subjek

- Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif bertujuan untuk memberikan deskripsi mengenai subyek penelitian berdasarkan data dari variabel yang diperoleh dari kelompok subyek yang diteliti.²⁸

Suryabrata menjelaskan penelitian deskriptif adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun fenomena buatan manusia. Fenomena itu bisa berupa bentuk, aktivitas, karakteristik, perubahan, hubungan, kesamaan, dan perbedaan antara fenomena yang satu dengan fenomena lain.²⁹

²⁵Duwi Priyatno. 2014. *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*. Yogyakarta. C.V. Andi. Hal 84

²⁶Duwi Priyatno. 2014. *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*. Yogyakarta. C.V. Andi. Hal 88

²⁷Duwi Priyatno. 2014. *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*. Yogyakarta. C.V. Andi. Hal 23

²⁸Azwar, Saifuddin. 2007. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. Hal 126

²⁹Sumardi Suryabrata. 2008. *Metodologi Penelitian*. Jakarta : Raja Grafindo Persada. Hal 72

Analisis deskripsi data diperoleh melalui analisis data hasil perhitungan angket. Perhitungan angket ini menggunakan SPSS 16,0 sehingga diperoleh klasifikasi kriteria penilaian sebagai berikut :

Tabel 3.4 Kriteria Penilaian Berdasarkan Persentase

No	Persentase	Kriteria Penilaian
1	20 – 35,99	Sangat Tidak Kuat
2	36 – 51,99	Kurang Kuat
3	52 – 67,99	Cukup Kuat
4	68 – 83,99	Kuat
5	84 – 100	Sangat Kuat

- Regresi linier sederhana

Analisis regresi linier sederhana adalah hubungan secara linear antara satu variabel *independen* (X) dengan variabel *dependen* (Y). Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel *independen* dengan variabel *dependen* apakah positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel *dependen* apabila nilai variabel *independen* mengalami kenaikan atau penurunan. Data yang digunakan berskala interval. Rumus regresi linear sederhana sebagai berikut:

$$Y = a + bX + e$$

Keterangan:

Y' = Variabel *dependen* (nilai yang diprediksikan)

X = Variabel *independen*

a = Konstanta (nilai Y' apabila X = 0)

b = Koefisien regresi (nilai peningkatan ataupun penurunan)

e = Presisi (Variabel lain yang tidak masuk dalam penelitian)

- Uji hipotesis dengan t tes

Uji hipotesis dengan t tes digunakan untuk mengetahui variabel *independen* signifikan atau tidak terhadap variabel dependen secara individual untuk setiap variabel.

Setelah didapatkan nilai t_{hitung} maka untuk menginterpretasikan hasilnya berlaku ketentuan sebagai berikut:

- a. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak (ada hubungan yang signifikan) dan H_a diterima.
- b. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima (tidak ada hubungan yang signifikan) dan H_a ditolak.

Dari penjelasan di atas maka hipotesis statistic dapat dijelaskan sebagai berikut:

- $H_{01} : \rho_{Y_1X} = 0$ Tidak terdapat pengaruh positif signifikan pembiayaan *Murobahah* terhadap omset penjualan di BMT Al-Ishlah Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon.
- $H_{01} : \rho_{Y_1X} \neq 0$ terdapat pengaruh positif signifikan pembiayaan *Murobahah* terhadap omset penjualan di BMT Al-Ishlah Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon.
- $H_{02} : \rho_{Y_2X} = 0$ Tidak terdapat pengaruh positif signifikan pembiayaan *Murobahah* terhadap keuntungan nasabah UKM di BMT Al-Ishlah Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon.
- $H_{02} : \rho_{Y_2X} \neq 0$ Terdapat pengaruh positif signifikan pembiayaan *Murobahah* terhadap keuntungan nasabah UKM di BMT Al-Ishlah Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon.
- $H_{03} : \rho_{Y_2Y_1X} = 0$ Tidak terdapat pengaruh positif signifikan omset penjualan terhadap keuntungan nasabah UKM di BMT Al-Ishlah Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon.

- $H_0_3 : \rho_{Y_2Y_1X} \neq 0$ Terdapat pengaruh positif signifikan omset penjualan terhadap keuntungan nasabah UKM di BMT Al-Ishlah Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon.

II. PEMBAHASAN

A. Pengaruh Pembiayaan Murabahah terhadap Omset Penjualan UKM di BMT Al-Ishlah Bobos Cirebon

Berdasarkan hasil penelitian bahwa besar kecilnya nilai pembiayaan murabahah dan nilai omset penjualan dapat dilihat dari *determinan*, dengan rumus : $r^2 \times 100\%$ yakni $0,843^2 \times 100\% = 71,06\%$. Artinya, bahwa nilai pembiayaan murabahah berpengaruh secara positif terhadap nilai omset penjualan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di *Baitul Maal Wat Tamwil* Al-Ishlah Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon dengan kisaran hubungan sebesar 71,06% sisanya 28,94%, terbentuknya nilai pembiayaan murabahah dan omset penjualan tersebut disebabkan oleh variabel atau factor lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

Hal ini sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Muhammad Syafi'i Antonio menyatakan *Murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.³⁰ Menurut Hashbi Ash Shiddieqy, *Wakalah* adalah akad penyerahan kekuasaan, yang pada akad itu seseorang menunjuk orang lain sebagai penggantinya dalam bertindak (*bertasharruf*).³¹ Philip Kotler (1995) mengemukakan konsep berwawasan pemasaran, berpendapat bahwa untuk mencapai tujuan organisasi terdiri dari penentu kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien dari para saingannya. Konsep berwawasan pemasaran bersandar pada empat pilar utama, yaitu: *pasar sasaran, kebutuhan pelanggan, pemasaran yang terkoordinir serta keuntungan*.³²

³⁰ Muhammad Syafi'i Antonio. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Cet. I: Jakarta: Gema Insani Press, h. 101.

³¹ *al-Murabahah lil Aamir bi asy-Syira'* karya Saami Hamud dalam kumpulan Majalah Majma' al-Fiqh al-Islami edisi kelima (2/1092) dinukil dari al-'Uquud al-Maaliyah al-Murakkabah hal. 357

³² Kotler, Philip, 1995. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementansi, dan Pengendalian*, Terjemahan Buku Satu dan Dua, Salemba Empat

Dari hasil penelitian dan teori yang disampaikan dapat dipahami bahwa penerapan konsep pembiayaan yang dilakukan oleh Bank/BMT dengan menggunakan akad Murabahah merupakan kemudahan bagi Bank/BMT itu sendiri untuk menghitung keuntungan lebih awal, dan kemudahan nasabah dalam memperoleh fasilitas pembiayaan yang mudah karena akan menerima tambahan modal kerja.

Namun demikian, penerapan akad wakalah yang pembelian barang untuk modal kerja yang diserahkan kepada nasabah terkadang tidak sesuai dengan yang diharapkan. Hal itu berdampak pada tidak meningkatnya omset penjualan nasabah. Maka, penerapan akad wakalah harus tetap mendapat pengawasan secara langsung dari pihak Bank/BMT dengan pengecekan secara fisik bukan hanya pada pengecekan secara administrasi saja (hanya melihat nota pembelian).

Untuk menghindari hal itu, pihak Bank/BMT lebih baik membelikan barang pesanan nasabah (modal kerja) sehingga peningkatan omset penjualan dapat meningkat, yang menyebabkan lancarnya kewajiban nasabah untuk mengembalikan modal kerja Bank/BMT tersebut.

B. Pengaruh Pembiayaan Murabahah terhadap Keuntungan Nasabah UKM Al-Ishlah Bobos Cirebon

Berdasarkan hasil penelitian bahwa besar kecilnya nilai pembiayaan murabahah dan nilai keuntungan nasabah dapat dilihat dari *determinan*, dengan rumus : $r^2 \times 100\%$ yakni $0,727^2 \times 100\% = 52,85\%$. Maka, nilai pembiayaan murabahah berpengaruh secara positif terhadap nilai keuntungan nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di *Baitul Maal Wat Tamwil Al-Ishlah Bobos* Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon dengan kisaran hubungan sebesar 52,85% sisanya 47,15%, terbentuknya nilai pembiayaan murabahah dan keuntungan nasabah tersebut disebabkan oleh variabel atau faktor lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

Hal ini sesuai dengan teori Muhammad Syafi'i Antonio yang menyatakan bahwa *Murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan

keuntungan yang disepakati.³³ Philip Kotler mengemukakan konsep berwawasan pemasaran, berpendapat bahwa untuk mencapai tujuan organisasi terdiri dari penentu kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien dari para saingannya. Konsep berwawasan pemasaran bersandar pada empat pilar utama, yaitu: *pasar sasaran, kebutuhan pelanggan, pemasaran yang terkoordinir serta keuntungan*.³⁴

Dari hasil penelitian dan uraian teori yang disampaikan terlihat jelas bahwa pembiayaan dengan menggunakan akad murabahah akan menguntungkan kedua belah pihak baik Bank/BMT maupun nasabah. Keuntungan yang diperoleh Bank/BMT selain pendapatan dari administrasi maka Bank/BMT akan memperoleh perhitungan keuntungan diawal transaksi pembiayaan sehingga prediksi keuntungan akan terlihat dengan jelas. Keuntungan yang diperoleh oleh nasabah yaitu akan meningkatkan omset penjualan karena barang sebagai tambahan modal kerja akan memenuhi kebutuhan pelanggan sehingga keuntunganpun akan bertambah (*pasar sasaran, kebutuhan pelanggan, pemasaran yang terkoordinir serta keuntungan*).

C. Pengaruh Omset Penjualan terhadap Keuntungan Nasabah UKM Al-Ishlah Bobos Cirebon

Berdasarkan hasil penelitian bahwa besar kecilnya nilai omset penjualan dan nilai keuntungan nasabah dapat dilihat dari *determinan*, dengan rumus : $r^2 \times 100\%$ yakni $0,753^2 \times 100\% = 56,70\%$. *Walhal*, nilai omset penjualan berpengaruh secara positif terhadap nilai keuntungan nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di *Baitul Maal Wat Tamwil Al-Ishlah Bobos* Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon dengan kisaran hubungan sebesar 56,70% sisanya 43,30%, terbentuknya nilai omset penjualan dan keuntungan nasabah tersebut disebabkan oleh variabel atau faktor lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

³³ Muhammad Syafi'i Antonio. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Cet. I: Jakarta: Gema Insani Press, h. 101.

³⁴ Kotler, Philip, 1995. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, Terjemahan Buku Satu dan Dua, Salemba Empat

Adam Smith dalam Teori Keunggulan Mutlak menurut *Adam Smith* bahwa setiap negara atau orang akan memperoleh manfaat perdagangan apabila melakukan spesialisasi pada produk yang mempunyai efisiensi produksi lebih baik dari negara atau orang lain, dan melakukan perdagangan dengan orang lain yang mempunyai kemampuan spesialisasi pada produk yang tidak dapat diproduksi di Negara atau orang tersebut secara efisien.³⁵ Philip Kotler mengemukakan konsep berwawasan pemasaran untuk mencapai tujuan organisasi terdiri dari penentu kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien dari para saingannya. Konsep berwawasan pemasaran bersandar pada empat pilar utama, yaitu: *pasar sasaran, kebutuhan pelanggan, pemasaran yang terkoordinir serta keuntungan*.³⁶

Dari hasil penelitian dan teori yang disampaikan dapat dijelaskan bahwa pemenuhan *pasar sasaran, kebutuhan pelanggan, pemasaran yang terkoordinir* yang dilakukan oleh UMKM akan memberikan dampak keuntungan yang ingin dicapai oleh nasabah dari kegiatan usahanya. Hal ini akan memberikan dampak pula kepada lancarnya kewajiban nasabah kepada Bank/BMT yang telah memberikan pembiayaan melalui akad Murabahah.

III. PENUTUP

Dari penelitian yang telah dilaksanakan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pembiayaan *murâbahah* berpengaruh positif signifikan terhadap omset penjualan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di *Baitul Maal wat Tamwil Al-Ishlah Bobos* Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon.
2. Pembiayaan *murâbahah* berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di *Baitul Maal wat Tamwil Al-Ishlah Bobos* Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon.
3. Omset Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan nasabah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di *Baitul Maal wat Tamwil Al-Ishlah Bobos* Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon.

³⁵Adam Smith (1723-1790), [JA Farrer](#). 2009. BiblioBazaar

³⁶Kotler, Philip, 1995. *Manajemen Pemasaran*, Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian, Terjemahan Buku Satu dan Dua, Salemba Empat

IV. DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Enre Ambo. *Dasar-dasar Penelitian Sosial Kependudukan*. Ujung Pandang: FIP IKIP, 2003.
- Ali, Zainuddin. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta : Gema Insani, 2001.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Azram karim, Adiwarmam. *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: IIIT Indonesia, 2003.
- Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007.
- Az-Zuhaili, Wahbah. *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*. Damaskus : Dar al-Fikr, 1989.
- Data BMT Al-Ishlah Bobos Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Jakarta: Proyek Pengadaan Kitab Suci al-Qur'an, 2002.
- Devi, Fitriani. *Evaluasi Penerapan Pembiayaan Murabahah pada PT. BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Medan : Sumut, 2010.*
- Hakim, Cecep Maskanul. *Problematika Penerapan Murabahah dalam Bank Syariah*, Paper Lokakarya Produk Murabahah di Balai kota Bogor, 26 Agustus 2004.
- Hamud, Saami. *al-Murabahah lil Aamir bi asy-Syira'* dalam kumpulan Majalah Majma' al-Fiqh al-Islami edisi kelima (2/1092) dinukil dari al-'Uquud al-Maaliyah al-Murakkabah.
- Hasan, Iqbal. *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*. Jakarta : Bumi Aksara, 2002.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : Rajawali Pers, 2010.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementansi, dan Pengendalian*. Jakarta : Salemba Empat, 1995.
- Majah, Ibnu. *Bulughul Marom*. T.t : t.p, t.th.
- Muhidin, Sambas Ali dan Maman Abdurrahman. *Analisis Korelasi, Regresi dan Jalur dalam Penelitian*. Bandung : Pustaka Setia, 2007.
- Muslim bin al-Hajjaj, Abu Husain. *Shahih Muslim* juz IV. Bairut: Dar Ihya al-Turats al-Arabi, t.th.
- Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Tahun 2015
- Priyatno, Duwi. *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*. Yogyakarta : CV. Andi, 2014.

- Ridwan A. *BMT dan Bank Islam: Instrumen Lembaga Keuangan*. Bandung : Pustaka bani Quraisy, 2004.
- Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. Yogyakarta : UII, 2004.
- Saeed, Abdullah. *Bank Islam dan Bunga, Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2003.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung : Alfabeta, 2010.
- Sumitro, Warkum. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BMUI & Takaful) di Indonesia*. Jakarta : Raja Grafindo Persada, 1996.
- Suryabrata, Sumardi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2008.
- Sutrisno, Pressnoer. *Ekonomi Rakyat Usaha Mikro Dan UKM*. t.t : STEKPI, t.th.
- Swasta. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. Yogyakarta : UII, 2009.
- Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang mencantumkan kebebasan penentuan imbalan dan sistem keuangan bagi hasil.