

SKRIPSI

**PENGARUH PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP
PERKEMBANGAN UMKM BANK SYARIAH MANDIRI
BANDA ACEH**



Disusun Oleh:

**YOLA ANANDA
NIM. 150603140**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2019 M/1440 H**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Yola Ananda

NIM : 150603140

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan SKRIPSI ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggung jawabkan.*
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggung jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 17 Desember 2019

Yang Menyatakan,



Yola Ananda

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Untuk Menyelesaikan Program Studi Ekonomi Syariah
Dengan Judul :


**Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan
Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Bank Syariah
Mandiri Banda Aceh**

Disusun Oleh:

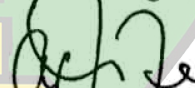
Yola Ananda
NIM. 150603140

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan
formatnya telah memenuhi syarat penyelesaian studi pada
Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar – Raniry Banda Aceh

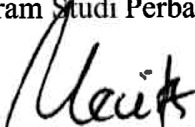
Pembimbing I,


Dr. Israk Ahmadisyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc
NIP. 19720907 200003 1 001

Pembimbing II,


T. Syifa FN, SE., M.Acc., Ak
NIDN. 2022118501

Mengetahui
Ketua Program Studi Perbankan Syariah


Dr. Nevi Hasnita, M. Ag
NIP. 197711052006042003

LEMBAR PENGESAHAN SIDANG HASIL SKRIPSI

Yola Ananda
NIM: 150603140

Dengan Judul :

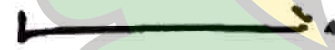
Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Telah Disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1) dalam
Perbankan Syariah

Pada Hari/Tanggal: Jumat, 17 Januari 2020
21 Jumadil Awal 1441H

Banda Aceh
Tim Penilai Seminar Hasil Skripsi

Ketua,



Dr. Israk Ahmadsyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc
NIP. 197209072000031001

Sekretaris,



T. Syifa FN, SE., M.Acc., Ak
NIDN. 2022118501

Penguji I,



Inayatillah, MA, Ek
NIP. 198208042014032002

Penguji II,



Ana Fitria, SE., M. Sc
NIP. 199009052019032019



Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh


Dr. Zaki Fuad, M., Ag
NIP. 19640314 199203 1003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922
Web: www.library.ar-raniry.ac.id, Email: library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yola Ananda
NIM : 150603140
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah
E-mail : 150603140@student.ar-raniry.ac.id

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah :

Tugas Akhir KKU Skripsi

yang berjudul:

Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain

secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut. UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Banda Aceh

Pada Tanggal: 23 November 2020

Mengetahui:

Penulis,

Yola Ananda
NIM: 150603140

Pembimbing I,

Dr. Israk Ahmadsyah, B. Ec., M. Ec., M. Sc
NIP. 197209072000031001

Pembimbing II,

T. Syifa FN, SE, M.Acc. Ak
NIDN: 202211850

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Sesungguhnya bersama kesulitan pasti ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain)”

Bismillahhrramanirrahim

Dengan ucapan syukur Alhamdulillah, karya sederhana ini penulis persembahkan untuk :

- *Ayah dan Ibu yang saya sayangi yang telah bekerja keras dan bersusah payah untuk masa depan saya serta doa yang tiada hentinya untuk mempermudah segala urusan yang membuat saya tidak patah semangat dalam melakukan semua ini.
- *Kakak, Adik dan calon suami yang saya sayangi, terima kasih banyak telah memberikan motivasi dan semangat serta telah membantu saya untuk menyelesaikan semua ini
- *Kawan – kawan dan saudara yang telah membantu saya dalam menyelesaikan semua urusan ini, dengan perhatian, dan motivasi yang diberikan membuat saya yakin untuk menyelesaikan semua urusan ini.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SW, atas segala rahmad dan karunia-Nya, Allah SWT telah memeberikan kesehatan dan kesempatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, shalawat dan salam penulis sanjungkan ke pangkuan Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabat beliau yang telah memeberikan pencerahan bagi kita hingga dapat merasakan nikmatnya iman dan islam, serta nikmat kemuliaan dalam ilmu pengetahuan. Atas izin Allah SWT serta bantuan semua pihak penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul **“Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Bank Syariah Mandiri Banda Aceh)”**. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Alhamdulillah selesainya skripsi ini tentunya tidak terlepas dari bantuan banyak pihak, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar besarnya bagi semua pihak yang telah memeberikan bantuan baik moril maupun materil terutama kepada :

1. Prof. Dr. H. Warul Walidin, A.K., M.A selaku Rektor UIN Ar-Raniry Banda Aceh
2. Dr. Zaki Fuad Chalil, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-raniry.

3. Dr. Nevi Hasnita, M. Ag selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah dan Ayumiati, SE., M.Si selaku Sekretaris Prodi serta Mukhlis, SHI.,SE.,MH selaku Operator Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-raniry Banda Aceh.
4. Muhammad Arifin, Ph.D selaku ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-raniry.
5. Cut Dian Fitri, SE., M.Si., Ak., CA selaku panasehat akademik (PA) selama menempuh pendidikan Program Studi Strata Satu (S1) Perbankan Syariah.
6. Dr. Israk Ahmadsyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc selaku pembimbing I dan T. Syifa FN, SE.,M.Acc.,Ak selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktu memberikan bimbingan dengan sabar, memberikan arahan dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Inayatillah, MA. Ek selaku penguji I dan Ana Fitria, SE., M. Sc selaku penguji II dalam sidang Munaqasyah skripsi.
8. Dosen Program Studi Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmunya selama penulis menempuh pendidikan, serta seluruh staf dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan segala fasilitas dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Taman baca Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry , tempat penulis memperoleh berbagai informasi dan sumber-sumber yang berkaitan dalam penulisan.

10. Kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Bank Syariah Mandiri yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian .

11. Orang Tua tercinta, Ibunda Lismawati dan ayahanda Hairusman yang telah membesarkan, memberikan kasih sayang, cinta , motivasi dan doa yang tiada hentinya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini guna memperoleh gelar sarjana. Serta saudara kandung Hoesli Safitri, Huswatul Ridho, M. Fadhla serta tunangan Reza Satria, dan keluarga besar lainnya yang telah memberikan semangat, motivasi dan membantu dalam membimbing pembuatan skripsi ini.

12. Seluruh sahabat Dian Yunita Putri, SE., Nelva Sulatri R., dan sahabat-sahabat beserta teman-teman seperjuangan angkatan 2015 lainnya yang selalu memberikan semangat, masukan dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.

Semoga Allah SWT selalu memberikan rahmat serta karunia-Nya kepada semua pihak yang telah membantu penulis skripsi ini selesai. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada semua pihak yang telah membantu dan mohon maaf kepada semua pihak baik yang disengaja maupun yang tidak sengaja.

Penulis menyadari bahwa penulisan ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu penulis mengharap kritik dan saran

yang membangun dari semua pihak untuk kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkan.

Banda Aceh, 17 Desember 2019

Penulis,

Yola Ananda



TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Materi P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987-Nomor:0543b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	T
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	'
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	'
14	ص	S	29	ي	Y
15	ض	D			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal Tunggal Bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal Rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara hakikat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
يَ	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
وَ	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

Kaifa : كَيْفَ

Haula : هَوْلٌ

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
أَ	<i>Fathah dan ya</i>	Ā
يَ	<i>Fathah dan wau</i>	Ī
يُ	<i>Dammah dan wau</i>	Ū

Contoh:

qala: قَالَ
rama: رَمَى
qila: قِيلَ
yaqulu: يَقُولُ

4. Ta Marbutah (ة)

Trasliterasi untuk ta marbutah ada dua.

- a. Ta *Marbutah* (ة) hidup
Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah t.
- b. Ta *marbutah* (ة) mati
Ta *marbutah* (ة) yang mati atas mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.
- c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

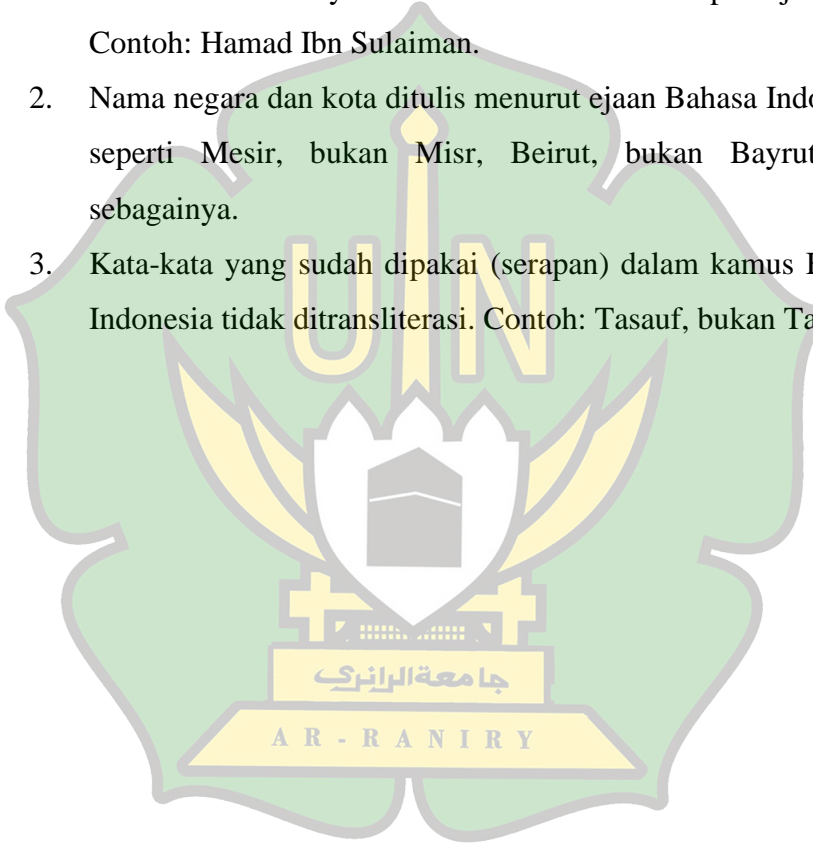
Contoh:

raudah al-atfal/raudatul atfal : رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ
al-madinah al-munawwarah/ : الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ
al-madinatul munawwarah
talhah : طَلْحَةُ

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi. Seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr, Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf



ABSTRAK

Nama : Yola Ananda
NIM : 150603140
Fakultas/Program Studi : FEBI/Perbankan Syariah
Judul : Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap
Perkembangan UMKM di Bank Syariah
Mandiri, Banda Aceh
Pembimbing I : Dr. Israk Ahmad Syah, B.Ec., M. Ec., M. Sc
Pembimbing II : T. Syifa FN, SE., M. Acc., A

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pembiayaan murabahah berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM. Metode yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah penyebaran angket (kuesioner) dan teknik wawancara. Metode analisis data menggunakan regresi linear sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah memiliki pengaruh terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Bank Syariah Mandiri Banda Aceh. Nilai t hitung pada (X_1) sebesar 7,743 nilai t tabel pada tingkat keyakinan sebesar 95% menunjukkan angka sebesar 2,0086. Karena nilai t hitung $>$ t tabel maka H_a di terima dan H_0 di tolak. Koefisien korelasi (r) = 0,738, dan koefisien determinasi (R^2)= 0,545 yang menunjukkan pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah 73,8%.

Kata Kunci: Pembiayaan Murabahah, Perkembangan UMKM

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL KEASLIAN	i
HALAMAN JUDUL KEASLIAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
LEMBARAN PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI	iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	v
FROM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI...	vi
LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
LEMBAR TRANSLITERASI ARAB – LATIN	xii
ABSTRAK	xvi
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian	9
1.4 Manfaat Penelitian	10
1.5 Sistematika Pembahasan	10
BAB II LANDASAN TEORI.....	12
2.1 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	12
2.2 Pembiayaan	37
2.3 Pembiayaan Murabahah	40
2.4 Konsep dan Penerapan Murabahah	59
2.5 Temuan Penelitian Terkait	60
2.6 Kerangka Berpikir	66
2.7 Pengembangan Hipotesis	67
BAB III METODE PENELITIAN.....	70
3.1 Metodologi Penelitian	70
3.2 Data dan Teknik Perolehannya	71
3.3 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	72
3.4 Skala Pengukuran.....	75

3.5 Definisi Dan Operasional Variabel Penelitian	76
3.6 Metode Analisis Data	89
3.7 Pengujian Data	80
3.8 Pengujian Hipotesis.....	83
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	85
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	85
4.2 Deskripsi Variabel Penelitian	88
4.3 Hasil Pengujian Data	93
4.4 Pembahasan Penelitian	99
BAB V PENUTUP	102
5.1 Kesimpulan	102
5.2 Saran	103
DAFTAR PUSTAKA	104
LAMPIRAN	112
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	129



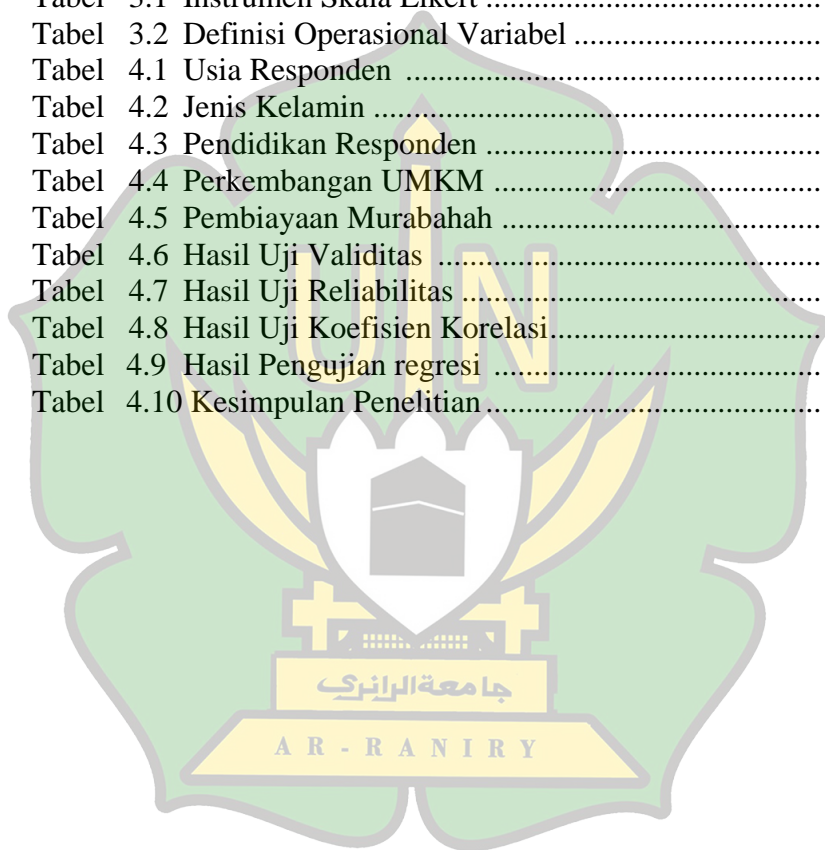
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Transaksi Pembiayaan Murabahah	59
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran Penelitian	67
Gambar 4.1 Uji Normalitas	96



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Tahun 2014-2016	6
Tabel 2.1 Ringkasan Kajian Terdahulu	65
Tabel 3.1 Instrumen Skala Likert	75
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel	78
Tabel 4.1 Usia Responden	88
Tabel 4.2 Jenis Kelamin	88
Tabel 4.3 Pendidikan Responden	89
Tabel 4.4 Perkembangan UMKM	90
Tabel 4.5 Pembiayaan Murabahah	92
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas	94
Tabel 4.7 Hasil Uji Reliabilitas	95
Tabel 4.8 Hasil Uji Koefisien Korelasi.....	97
Tabel 4.9 Hasil Pengujian regresi	98
Tabel 4.10 Kesimpulan Penelitian	99



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner	113
Lampiran 2 Master Tabel	117
Lampiran 3 Output Hasil SPSS	119
Lampiran 4 Biodata	130
Lampiran 5 Struktur Organisasi	131



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di Indonesia, definisi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 pasal 1 tentang UMKM dinyatakan bahwa usaha mikro merupakan usaha produktif milik seseorang atau sebuah badan usaha yang memiliki usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang tersebut. Usaha kecil merupakan usaha yang paling produktif, usaha ekonomi ini biasanya berdiri sendiri, yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan anak dari perusahaan atau bukan cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang tersebut. Sedangkan usaha menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha, ini bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peran yang penting bagi perekonomian Indonesia. Peran UMKM yaitu dalam pertumbuhan ekonomi, merupakan salah satu usaha yang memiliki sumbangan cukup besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan (Badan Pusat Statistik, 2010). UMKM sangat penting dalam membangun perekonomian suatu negara, termasuk Indonesia.

Peran UMKM membantu masyarakat untuk meningkatkan penghasilan dan mengembangkan potensi keterampilan yang mereka miliki, khususnya masyarakat yang memiliki ekonominya yang terbatas (Maryati, 2014). UMKM mampu bertahan pada tahun 1998 dibandingkan dengan perusahaan yang lain yang sedang mengalami kebangkrutan (Nurrohmah, 2015). Alasan - alasan UMKM dapat bertahan pada krisisnya ekonomi: pertama, sebagian besar UMKM mempergunakan modal sendiri dan tidak ada modal dari bank. Kedua, dengan terjadinya krisis ekonomi yang berkepanjangan menyebabkan sektor formal banyak memberhentikan pekerjanya, sehingga para pengangguran tersebut memasuki sektor informal dengan melakukan kegiatan usaha kecil, yang mengakibatkan UMKM meningkat. Perkembangan Potensi UMKM tidak terlepas dari dukungan perbankan dalam penyaluran kredit kepada pelaku UMKM (Nurrohmah, 2015). UMKM juga mampu memberikan bantuan terhadap Indonesia, terutama pada saat krisis moneter yang terjadi pada tahun 2000. Menurunnya sektor perbankan dan naik turunnya suku bunga di Bank tidak berpengaruh pada UMKM.

UMKM telah menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia dan ASEAN. Sekitar 99,99% UMKM memiliki proporsi dari keseluruhan pelaku usaha di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit. Perkembangan UMKM di Aceh sudah mengalami peningkatan, akan tetapi peningkatan jumlah UMKM di Aceh mengalami berbagai kendala dalam peningkatan produktivitas,

salah satu hambatan yang dihadapi pengusaha UMKM adalah akses permodalan. UMKM di Aceh dinilai sulit untuk berkembang karena terbatasnya akses sumber daya produktif terutama pada bahan baku, terbatasnya sarana dan prasarana serta informasi pasar, dan rendahnya kompetensi kewirausahaan. Untuk itu pemerintah Aceh menyiapkan program “Aceh Kaya” yaitu salah satu dari 15 program pokok pemerintah Aceh untuk mendukung dan memperkuat sektor UMKM dengan anggaran sebesar 166,8 miliar rupiah dari Anggaran Pendapatan Belanja Daerah (APBD) Aceh pada tahun 2018. Dengan dana tersebut dimanfaatkan untuk meningkatkan kualitas usaha, baik dari segi permodalan, dan sumber daya manusia (Firsawan, 2018).

Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM bahwa pada tahun 2013 jumlah UMKM nya sebesar 57.895.721 unit dengan pangsa 99,99%. Sedangkan pada tahun 2014-2016 jumlah UMKM nya lebih dari 57.900.000 unit dan pada tahun 2017 jumlah UMKM diperkirakan berkembang sampai 59.000.000 unit. Pada tahun 2016, presiden RI Joko Widodo menyatakan bahwa UMKM memiliki daya tahan yang sangat tinggi yang mampu menompang perekonomian Negara. Dengan demikian, pada November 2016 presiden RI Joko Widodo sangat berharap pada pihak UMKM menjadi garda terdepan dalam membangun ekonomi rakyat (Amalia, 2017).

Era globalisasi semua orang sudah banyak menjalankan UMKM dan masyarakat berupaya untuk membuka peluang bisnis

yang ada, dimana UMKM dapat mempengaruhi ekonomi di Indonesia (Jufri, 2017). Oleh karena itu, pengembangan UMKM perlu memiliki perhatian yang serius baik dari pemerintah maupun masyarakat supaya bisa berkembang lebih kompetitif lagi bersama pelaku ekonomi lainnya. Untuk itu diperlukan pengaturan keuangan bisnis yang baik untuk menunjang keberlangsungannya (Amalia, 2017). Permasalahan umum pada UMKM tidak lain adalah permasalahan modal, Sumber Daya Manusia (SDM), pengembangan produk dan akses pemasaran, serta kurangnya pemahaman terhadap produk yang sesuai dengan karakter pasar (Kara, 2013).

Menurut Primiana (2009: 53) yang menjadi pokok permasalahan pada permodalan adalah sulitnya akses ke Bank dikarenakan ketidak mampuan dalam menyediakan *bankable*. Pernyataan dalam Liputan 6 pada tanggal 30 Agustus 2018 bahwa salah satu tantangan utama bagi pengembangan usaha mikro di Indonesia adalah akses permodalan. Saat ini meski koperasi sudah sangat menjamur, tapi keberadaannya belum dapat menjadi solusi permodalan bagi masyarakat. Banyak masyarakat yang akhirnya mencari permodalan ke rentenir.

Di Indonesia, UMKM menyerap 90% tenaga kerja dan memberi kontribusi pada Produk Domestik Bruto (PDB) hingga mencapai 55%. Karena itu sektor UMKM sangat berpengaruh besar dalam mengatasi tingginya angka kemiskinan, pengangguran, dan barometer kesejahteraan lainnya. Fakta ini menyatakan bahwa

UMKM sangat berperan dalam mengatasi tingginya angka kemiskinan dan pengangguran di Aceh. Sayangnya keberadaan UMKM kurang mendapatkan perhatian, sehingga perkembangan UMKM mengalami kendala. Pemerintah Aceh membantu mengembangkan UMKM nya dengan mengadakan pelatihan di bidang manajemen dan produksi. Di tahun 2017, ada sekitar 363 orang pelaku usaha kecil mendapatkan pelatihan, dan sebanyak 118 orang pelaku usaha ekonomi kreatif juga mengikuti pelatihan khusus.

Dilihat dari sisi kuantitas jumlah UMKM di Aceh terus mengalami peningkatan pada tahun 2016 mencapai 75.207 unit dibandingkan pada tahun 2014 sebesar 48.882 unit. Dan dari sisi pembiayaan pada tahun 2016 Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang didistribusikan mencapai 626,18 miliar untuk 32.388 unit UMKM dari berbagai sektor. Kredit yang diberikan pihak perbankan kepada pengusaha diharapkan bisa jadi motivasi untuk terus memperbaiki kinerja usahanya, dan memberikan modal kepada pemilik usaha, sehingga dapat mengembangkan usahanya (Bisnis.com, 2018). Sebagai gambaran perkembangan penyaluran kredit UMKM di provinsi Aceh sebagai berikut:

Tabel 1.1
Perkembangan Data UMKM Tahun 2016 - 2019

No	Kota/Kabupaten	Jumlah			
		2016	2017	2018	2019
1	Banda Aceh	9,591	9,725	9,975	10,197
2	Aceh Besar	4,438	4,638	4,816	4,932
3	Pidie	1,964	2,481	3,558	3,813
4	Pidie Jaya	5,578	5,578	6,209	6,370
5	Aceh Utara	3,660	4,491	10,919	11,101
6	Lhokseumawe	2,354	2,862	2,915	3,246
7	Bireuen	6,998	7,134	7,294	7,311
8	Aceh Timur	5,891	6,208	6,368	6,692
9	Langsa	3,579	3,822	4,093	4,235
10	Aceh Tamiang	2,948	3,025	3,138	3,198
11	Aceh Barat	2,011	2,420	2,420	2,470
12	Simeulue	2,087	2,087	2,139	2,147
13	Nagan Raya	6,452	6,452	2,101	5,141
14	Aceh Jaya	1,212	1,396	7,101	7,183
15	Aceh Selatan	3,251	4,899	1,459	2,575
16	Aceh Barat Daya	2,262	2,514	4,981	4,009
17	Aceh Singkil	1,473	1,896	2,708	2,812
18	Aceh Tengah	2,719	2,723	1,952	2,520
19	Aceh Tenggara	1,245	1,353	1,687	1,757
20	Gayo Lues	1,309	1,302	1,443	1,639
21	Sabang	2,170	2,268	2,308	2,405
22	Bener Meriah	1,010	2,218	3,153	3,336
23	Subulussalam	1,318	1,755	1,970	2,035
	Jumlah	75,520	83,247	95,502	101,124

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM (2019)

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat dilihat bahwa perkembangan UMKM di Provinsi Aceh dari tahun ke tahun mengalami peningkatan pada tahun 2018 jumlah keseluruhan UMKM 95,502 tahun 2017 berjumlah 83,247. Sedangkan tahun 2016 berjumlah 75,520. Hal ini dapat dilihat UMKM di Provinsi Aceh dari tahun ke tahun mengalami peningkatan.

Pemerintah harus meningkatkan peran dan fungsi UMKM untuk mengembangkan usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil, serta meningkatkan kualitas SDM dengan cara memberikan modal pembiayaan kepada nasabah untuk membuka usaha baru atau yang telah ada, dengan mengutamakan pelayanan dan menunjang peningkatan ekonomi masyarakat dengan pesat dari sisi aset, jumlah pembiayaan, dan perolehan dari pihak ketiga. Proses pengembangan UMKM otomatis memerlukan dana yang banyak, sehingga UMKM melakukan *financing* melalui kredit bank, baik bank pemerintah maupun bank swasta. Selama ini keuangan yang digunakan umumnya oleh pelaku usaha mikro merupakan dari uang rentenir yang memberikan pinjaman dengan adanya bunga yang sangat tinggi, tentu memberatkan bagi pelaku usaha mikro tersebut. Banyak pelaku usaha tertarik meminjam uang ke rentenir diantaranya prosedur peminjaman yang mudah dan sederhana, tanpa menggunakan agunan/jaminan (Laksono, 2017).

Akad murabahah merupakan jual beli yang harga jualnya sama dengan harga belinya, ditambah dengan keuntungan (Janwari, 2015:14). Sedangkan menurut Wiroso (2005:14) *murabahah* merupakan “jual beli barang yang menyebutkan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayar lebih sebagai keuntungannya. Pembiayaan Murabahah, diharapkan dapat membantu mengatasi masalah permodalan sehingga nantinya UMKM dapat berkembang”.

Penelitian yang dilakukan oleh Nawawi (2014) Pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) nasabah BSM (Study :BPRS Amanah Ummah). Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Ummah memiliki pengaruh dan signifikan dengan nilai r produk dan adanya hubungan antara pembiayaan murabahah dengan perkembangan UMKM.

Penelitian yang dilakukan Oleh Sahany (2015) Pengaruh pembiayaan Murabahah dan Mudharabah Terhadap Perkembangan UMKM (BMT El-Syifa Ciganjur). Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa pembiayaan murabahah di BMT EL-Syifa Ciganjur memiliki pengaruh positif terhadap perkembangan UMKM nasabah BMT El – Syifa.

Dalam pandangan Islam, bunga itu dianggap sebagai riba dan Islam melarang praktik riba dalam kehidupan sehari - hari. Praktik riba merupakan tambahan lebih dari modal asal yang biasanya diterapkan pada transaksi hutang piutang. Oleh karena itu UMKM beralih ke Lembaga Keuangan Syariah (LKS), yang sesuai dengan prinsip Islam. LKS berfungsi sebagai lembaga keuangan yang mampu menjadi solusi yang tepat dalam pembiayaan untuk meningkatkan usaha yang mudah diakses oleh UMKM, dan membawa masyarakat jauh dari bunga (Nurrohmah, 2015).

Walaupun UMKM di Kota Banda Aceh terus mengalami peningkatan namun perkembangan usaha di Kota Banda Aceh juga belum terlalu maju, bisa dilihat tingkat kemiskinan dan

pengangguran di Aceh juga makin hari makin meningkat, hal ini tentunya harus ada perhatian khusus dari pemerintah dan dari pihak swasta dan BUMN seperti Bank Syariah Mandiri untuk memberikan pembiayaan kepada pelaku usaha untuk memajukan UMKM di Kota Banda Aceh

Dengan uraian yang telah dijelaskan diatas, maka penulis tertarik untuk mengetahui tentang penyaluran dana melalui pembiayaan murabahah supaya dapat mempengaruhi perkembangan UMKM. Alasan memilih tempat penelitian ini adalah untuk melihat bagaimana pembiayaan murabahah dalam perkembangan usaha mikro kecil menengah di Bank Mandiri Syariah. Dengan demikian, penulis ingin mengambil judul **“Pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) Bank Mandiri Syariah Banda Aceh”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi masalah, dan batasan masalah diatas, maka dapat dirumuskan permasalahannya yaitu; Apakah pembiayaan murabahah berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian yang dicapai adalah sebagai berikut Untuk mengetahui

pembiayaan murabahah berpengaruh positif terhadap Perkembangan UMKM.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian adalah:

1. Manfaat Teoritis

- 1) Menambah wawasan mengenai Pembiayaan Murabahah lebih dalam lagi.
- 2) Sebagai informasi tentang pembiayaan murabahah terhadap perkembangan usaha, mikro kecil menengah nasabah.
- 3) Menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya

2. Manfaat Praktis

1. Bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi tambahan yang berkaitan dengan pembiayaan murabahah dan UMKM pada BSM
2. Bagi Bank Syariah Mandiri, penelitian ini diharapkan dapat menemukan inti dari permasalahan sehingga Bank dapat membuat suatu strategi dalam mengembangkan pembiayaan murabahah terhadap UMKM nasabah.

1.5 Sistematika Pembahasan

Untuk lebih memahami laporan ini, maka materi - materi yang tertera pada proposal skripsi ini dikelompokkan menjadi beberapa bab dengan sistematika penulisan sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan Pada bab ini dijelaskan mengenai latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, mamfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II Landasan. Pada bab ini dijelaskan mengenai landasan teori, temuan penelitian terkait kerangka berfikir dan pengembangan hipotesis.

Bab III Metodologi Penelitian Pada bab ini dijelaskan mengenai jenis penelitian, data dan teknik perolehannya, sumber dan teknik pengumpulan data, skala pengumpulan, definisi dan operasional variabel penelitian, metode analisis data, dan pengujian data data: uji validasi dan reliabilitas.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan Pada bab ini diuraikan mengenai gambaran umum lokasi penelitian, hasil analisis dan pembahasan atas hasil pengolahan data.

Bab V Penutup Bab ini merupakan penutup dari pembahasan skripsi yang memuat kesimpulan atas pengujian hipotesis dan jawaban atas rumusan masalah terkait dilengkapi dengan saran sebagai rekomendasi untuk penelitian ini. Kemudian akan diakhiri dengan daftar pustaka dan lampiran - lampiran penting lainnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

2.1.1 Pengertian UMKM

Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau yang disingkat dengan UMKM merupakan sektor riil yang bersentuhan langsung dengan masyarakat dalam aktivitas bisnis sehari-hari. UMKM merupakan salah satu ujung tombak yang penting bagi Indonesia untuk dapat menguasai pasar bebas di tahun mendatang. UMKM juga telah menyelamatkan kondisi perekonomian Indonesia karena mampu menyerap banyak tenaga kerja yang saat itu pengangguran atau terkena Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). Selain itu, UMKM mampu bertahan di tengah guncangan krisis moneter yang melambungkan harga barang-barang kebutuhan rumah tangga pada masa itu. UMKM jelas memegang peranan vital dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu usaha yang memiliki sumbangan cukup besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan (Badan pusat statistik, 2010). UMKM sangat penting dalam membangun perekonomian suatu negara, termasuk Indonesia. Peran UMKM sangatlah penting bagi masyarakat, karena membantu masyarakat untuk mendapatkan penghasilan dan juga bisa mengembangkan potensi keterampilan yang mereka miliki, khususnya masyarakat yang memiliki ekonominya yang terbatas (Maryati, 2014). UMKM juga mampu

memberikan bantuan terhadap Indonesia, terutama pada saat krisis moneter yang terjadi pada tahun 2000an. UMKM mampu bertahan pada krisisnya ekonomi dibandingkan dengan perusahaan yang lain yang sedang mengalami kebangkrutan (Nurrohmah, 2015).

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi (Tambunan, 2012:2). Pada prinsipnya, perbedaan antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan ketiga alat ukur ini berbeda disetiap negara.

Definisi UMKM menurut Bank Indonesia (1993) usaha kecil adalah usaha produktif milik warga negara Indonesia, yang berbentuk badan usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha berbadan hukum seperti koperasi bukan merupakan anak perusahaan atau cabang yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp.200.000.000 per tahun, sedangkan usaha menengah, merupakan usaha yang memiliki kriteria aset tetapnya dengan besaran yang dibedakan antara industri manufaktur (Rp.200.000.000 s.d

Rp.500.000.000) dan non manufaktur (Rp.200.000.000 s.d. Rp.600.000.000).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional (Iman dan Adi, 2009).

Menurut Undang-Undang Nomor. 20 tahun 2008 pasal 1, usaha mikro kecil menengah (UMKM) adalah :

- a. Usaha mikro merupakan usaha produktif milik seseorang atau sebuah badan usaha yang memiliki usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut.
- b. Usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan anak dari perusahaan atau bukan cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.
- c. Sedangkan usaha menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar.

2.1.2 Landasan Hukum Usaha Mikro Kecil Menengah

Menurut Amalia, (2009:41), Landasan Hukum Usaha Mikro

Kecil Menengah bersumber dari:

1. Surat Edaran Bank Indonesia No. 26/IUKK Tahun 1993
2. Keputusan Menteri Keuangan RI Nomor 316/KMK 616/1994
3. Undang - Undang No. 9 Tahun 1995
4. Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997
5. Peraturan Pemerintah No. 44 Tahun 1997
6. Peraturan Pemerintah No. 32 Tahun 1998
7. INPRESS No. 10 Tahun 1999
8. Keputusan Presiden No. 127 Tahun 2001
9. Keputusan Presiden No. 56 Tahun 2002
10. Surat Keputusan Menteri Keuangan No. 40/KMK 06/2003
11. Peraturan Menegkop dan UKM No. 10/Per/M.KUKM/VI/2006
12. Peraturan Meneg BUMN Per 05/MBU/2007
13. Undang - undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

2.1.3 Jenis dan Peran UMKM

Menurut Keputusan Menteri Keuangan No. 40/akmk.06/2003

adalah :

1. Jenis barang/komoditi nya selalu tidak tetap, sewaktu waktu bisa diganti.
2. Tempat nya tidak selalu tetap, bisa berpindah - pindah

3. Belum melakukan administrasi sedikitpun dan tidak memisah anantara keuangan keluarga dengan keuangan usaha.

Peran UMKM menurut UU No. 20 tahun 2008 pasal 3 disebutkan bahwa UMKM bertujuan untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Secara umum, peran UMKM dalam perekonomian menurut Kementrian Koperasi dan UKM (2008) yaitu:

1. Sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi
2. Penyedia lapangan kerja
3. Pemain penting dalam pengembangan perekonomian local dan pemberdayaan masyarakat
4. Pencipta pasar dan sumber inovasi
5. Kontribusinya neraca pembayaran.

Usaha mikro mempunyai peran yang penting dalam pembangunan ekonomi, karena intensitas tenaga kerja yang relatif lebih tinggi dan investasi yang lebih kecil, sehingga usaha mikro lebih fleksibel dalam menghadapi dan beradaptasi dengan perubahan pasar. Hal ini menyebabkan usaha mikro tidak terlalu terpengaruh oleh tekanan eksternal, karena dapat mengurangi impor dan memiliki kandungan lokal yang tinggi. Oleh karena itu pengembangan usaha mikro dapat memberikan kontribusi pada diversifikasi ekonomi dan perubahan struktur sebagai prakondisi pertumbuhan ekonomi jangka panjang yang stabil dan berkesinambungan. Disamping itu tingkat penciptaan lapangan

kerja lebih tinggi pada usaha mikro dari pada yang terjadi di perusahaan besar (Sutrisno dan Sri, 2006).

Peran UMKM dalam perekonomian Indonesia paling tidak dapat dilihat dari Kementerian Koperasi dan UKM, (2005).

- a. Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor penyedia lapangan kerja yang terbesar
- b. Pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat
- c. Pencipta pasar baru dan sumber inovasi
- d. Sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor.

Peran UMKM selama ini diakui berbagai pihak cukup besar dalam perekonomian nasional. Beberapa peran strategis UMKM menurut Bank Indonesia antara lain : jumlahnya yang besar dan terdapat dalam setiap sektor ekonomi; menyerap banyak tenaga kerja dan setiap investasi menciptakan lebih banyak kesempatan kerja; memiliki kemampuan untuk memanfaatkan bahan baku lokal dan menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat luas dengan harga terjangkau.

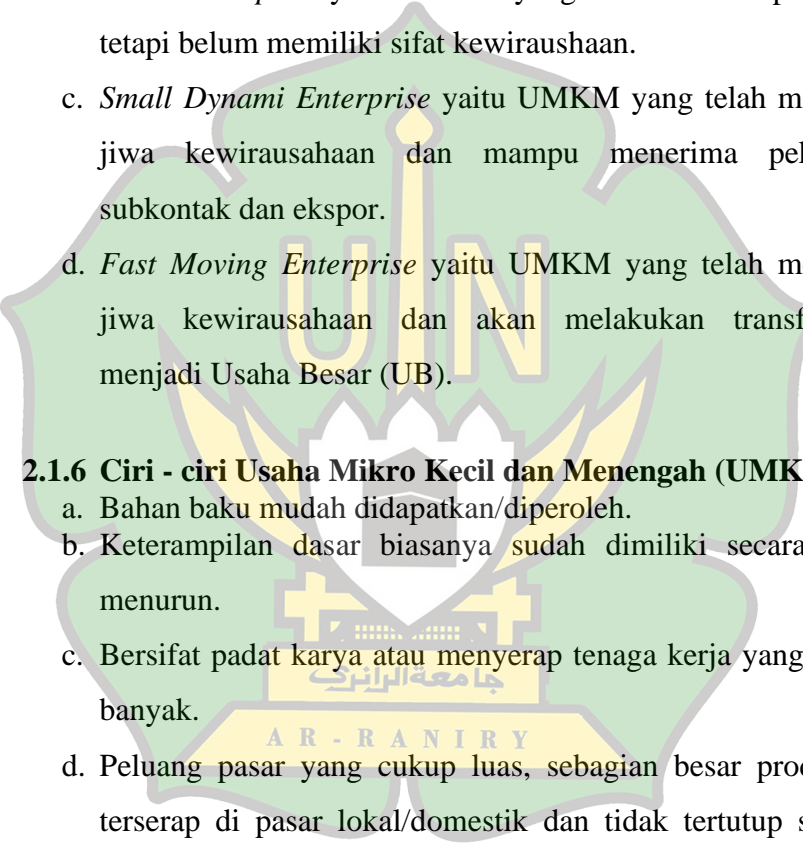
2.1.4 Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik seseorang atau sebuah badan usaha dengan memiliki kekayaan bersih Rp.50.000.000, 00- (Lima puluh juta rupiah), dan memiliki hasil dari penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,- (Tiga ratus juta rupiah).

- b. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan dari anak perusahaan tersebut atau bukan cabang perusahaan tersebut dengan memiliki kekayaan di atas Rp.50.000.000, (Lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tempat bangunan dan tanah. Dan memiliki hasil penjualan tahunan sebanyak Rp. 2.500.000.000, (dua miliar lima ratus juta rupiah).
- c. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif milik sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan anak dan cabang tersebut dengan kriterianya memiliki kekayaan bersih Rp. 500.000.000,- (Lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,- (Sepuluh miliar juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan. Untuk hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.2.500.000.000,-(dua miliar lima ratus juta rupiah). Menurut Badan Pusat Statistik,(2010), kriteria Usaha Mikro kecil dan menengah adalah sebagai berikut :
- a. Usaha mikro, memiliki 1-4 orang tenaga kerja
 - b. Usaha kecil, memiliki 5-19 orang tenaga kerja
 - c. Usaha menengah, memiliki 20-99 orang tenaga kerja
 - d. Usaha besar, memiliki di atas 99 orang tenaga kerja

2.1.5 Klasifikasi Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM)

Dalam perspektif perkembangannya, menurut Rahmana (2010), UMKM dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

- 
- a. *Livelihood Activities* yaitu UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.
 - b. *Micro Enterprise* yaitu UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
 - c. *Small Dynami Enterprise* yaitu UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontak dan ekspor.
 - d. *Fast Moving Enterprise* yaitu UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

2.1.6 Ciri - ciri Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

- a. Bahan baku mudah didapatkan/diperoleh.
- b. Keterampilan dasar biasanya sudah dimiliki secara turun menurun.
- c. Bersifat padat karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak.
- d. Peluang pasar yang cukup luas, sebagian besar produknya terserap di pasar lokal/domestik dan tidak tertutup sebagai lainnya berpotensi untuk diekspor.
- e. Melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat, secara ekonomis menguntungkan.

Menurut Danoko (2008:2), dalam upaya penumbuhan usaha kecil, perlu diketahui karakteristik serta permasalahan dan kendala yang dihadapi oleh usaha kecil.

Pada umumnya, usaha kecil mempunyai ciri sebagai berikut :

1. Berbentuk usaha perorangan dan belum berbadan hukum
2. Aspek legalitas usaha lemah
3. Struktur organisasi bersifat sederhana dengan pembagian kerja yang tidak baku
4. Kebanyakan tidak memiliki laporan keuangan dan tidak melakukan pemisahan antara kekayaan pribadi dengan kekayaan perusahaan
5. Kualitas manajemen rendah dan jarang memiliki rencana usaha
6. Sumber utama modal adalah modal pribadi
7. Sumber daya manusia (SDM) terbatas
8. Pemilik memiliki ikatan batin yang kuat dengan perusahaan, sehingga seluruh kewajiban perusahaan juga menjadi kewajiban pemilik.

2.1.7 Masalah yang dihadapi UMKM

Menurut Karnida dan Naomi (2013:4), seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang semakin meningkat maka UMKM juga mengalami beberapa permasalahan yang dihadapi yakni :

1) Permasalahan Teknis UMKM

Permasalahan teknis yang sering dihadapi oleh UMKM dapat dikategorikan dalam 3 (tiga) jenis, yaitu :

- a. Permasalahan *Basic*, meliputi aspek pemasaran, aspek Sumber Daya Manusia (SDM), aspek teknologi, aspek pembiayaan, dan lain - lain.
- b. Permasalahan *Intermediary*, meliputi akses informasi, akses pasar, akses pembiayaan, aspek kurangnya kewirausahaan dan lain - lain.
- c. Permasalahan *Advance*, meliputi aspek pengembangan produk, aspek pasar ekspor, aspek *quality control* dan lain - lain. (Karnida dan Naomi, 2013: 4).

2) Permasalahan Aksesibilitas UMKM

Permasalahan aksesibilitas yang sering dihadapi oleh UMKM juga dapat dikategorikan dalam 3 (tiga) kelompok, yakni :

- a. *Scale Gap* yaitu permasalahan kesenjangan antara besarnya pinjaman kredit UMKM yang diharapkan bank dengan maksimal kebutuhan kredit mikro yang relatif kecil misal: sulit mencari nasabah potensial, kemampuan analisis bank kurang.
- b. *Formalization Gap* yaitu permasalahan kesenjangan antara persyaratan formal bank seperti izin-izin usaha, jaminan/agunan dalam bentuk sertifikat tanah, NPWP dengan konsisi umumnya yang ada pada UMKM banyak yang belum memiliki izin usaha.
- c. *Information Gap* yaitu permasalahan kesenjangan informasi antara apa yang menjadi persyaratan dan prosedur bank

dengan apa yang UMKM ketahui pada umumnya missal, persyaratan/prosedur bank dan jaminan/agunan.

Menurut Andang (2007) dalam Afifah (2012), permasalahan UMKM dapat dikategorikan sebagai berikut :

1. Permasalahan yang bersifat klasik dan mendasar pada UMKM (*basicproblems*), antara lain berupa permasalahan modal, bentuk badan hukum yang umumnya non formal, sumber daya manusia (SDM), pengembangan produk dan akses pemasaran;
2. Permasalahan lanjutan (*advanced problems*), antara lain pengenalan dan penetrasi pasar ekspor yang belum optimal, kurangnya pemahaman terhadap desain produk yang sesuai dengan karakter pasar, permasalahan hukum yang menyangkut hak paten, prosedur kontrak penjualan serta peraturan yang berlaku di negara tujuan ekspor;
3. Permasalahan antara (*intermediate problems*), yaitu permasalahan dari instansi terkait untuk menyelesaikan masalah dasar agar mampu menghadapi persoalan lanjutan secara lebih baik. Permasalahan tersebut antara lain dalam hal manajemen keuangan, agunan dan keterbatasan dalam kewirausahaan.

2.1.8 Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Nurrohmah (2015) menjelaskan bahwa pengembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada pelaku usaha agar usaha tersebut bisa berkembang menjadi lebih baik lagi dan mencapai pada satu titik atau puncak kesuksesan.

Indikator perkembangan usaha dapat dilihat dari jumlah pendapatan, laba, nilai penjualan, pelanggan, dan perluasan usaha selama jangka waktu yang ditentukan. Pendapatan adalah penghasilan yang didapatkan/diterima dari hasil usaha atau kegiatan yang dilakukan dalam jangka waktu tertentu berupa jasa atau barang (Fitriyaningsih, 2012). Apabila pendapatan usaha mengalami peningkatan maka dapat dikatakan bahwa usaha tersebut mengalami perkembangan.

2.1.9 Faktor yang Menghambat Perkembangan UMKM

Menurut Dwiwinarno dalam Haryadi (2010), ada beberapa faktor penghambat berkembangnya UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) antara lain kurangnya modal dan kemampuan manajerial yang rendah. Meskipun permintaan atas usaha mereka meningkat karena terkendala dana maka seringkali tidak bisa untuk memenuhi permintaan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan untuk mendapatkan informasi tentang tata cara mendapatkan dana dan keterbatasan kemampuan dalam membuat usulan untuk mendapatkan dana.

Ada dua faktor yang menghambat perkembangan UMKM yaitu faktor internal dan eksternal sebagai berikut:

a. Faktor Internal

Dwiwinarno dalam Haryadi (2010), faktor internal yang menghambat perkembangan UMKM meliputi:

1. Kurangnya Permodalan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan UKM, oleh karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan pada modal dari pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh, karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

2. Sumber Daya Manusia (SDM) yang terbatas

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu dengan keterbatasan SDM nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

3. Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar

Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, oleh karena produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta didukung dengan teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

Aspek lain yang membuat jaringan usaha dan akses pasar menjadi terbatas sekali, yaitu UMKM dihadapkan pada persoalan *cost of production* yang tinggi. Tingginya *cost of production* ini juga turut dipengaruhi oleh mahalnya bahan baku, tingginya *cost of transportation*, banyaknya pungutan liar yang mengatasnamakan Organisasi Kemasyarakatan Pemuda (OKP) serta retribusi lain yang irrasional dan tumpang tindih. Tingginya *cost* ini membuat produk UMKM kalah bersaing dengan produk-produk impor yang beredar bebas di pasar. Barang-barang yang sebagian dipasok secara illegal ini tampil dengan model dan desain yang lebih bagus, harga lebih murah dan mutu juga cukup baik. Maka, semakin terpuruklah produk UMKM Sumatera Utara karena daya saing yang tak seimbang (Wahyuni dkk, 2005).

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi perkembangan UMKM meliputi :

1. Iklim Usaha Belum Sepenuhnya Kondusif

Iklim usaha yang kondusif adalah iklim yang mendorong seseorang melakukan investasi dengan biaya dan resiko serendah mungkin, dan menghasilkan keuntungan jangka panjang yang tinggi (Tambunan, 2006). Kebijakan pemerintah untuk menumbuh kembangkan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), meskipun dari tahun ke tahun terus disempurnakan, namun dirasakan belum sepenuhnya kondusif. Hal ini terlihat antara lain masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha kecil dengan pengusaha-pengusaha besar.

Selain itu juga diperlukan perlindungan hukum dan jaminan keamanan bagi pelaku UMKM untuk melakukan kegiatan usahanya. Persoalan premanisme, biasanya kelompok preman ini mendatangi pelaku usaha dengan meminta uang keamanan sehingga para pelaku UMKM pun memasukkan biaya ini ke dalam *cost* produksinya dan akan menyebabkan harga barang juga meningkat. Jika hal ini terjadi di semua pelaku usaha maka akan terjadi biaya tinggi dan inflasi ekonomi di tingkat nasional.

2. Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan.

3. Implikasi Otonomi Daerah

Ketentuan tentang pengurusan perizinan usaha industri dan perdagangan telah diatur dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 408/ MPP/Kep/10/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pemberian Daftar Usaha Perdagangan (TDUP) dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang berlaku selama perusahaan yang bersangkutan menjalankan kegiatan usaha perdagangannya.

Selain itu, ada juga Keputusan Menteri Perindag No. 225/MPP/Kep/7/1997 tentang Pelimpahan Wewenang dan Pemberian Izin di Bidang Industri dan Perdagangan sesuai dengan Surat Edaran Sekjen No. 771/SJ/SJ/9/1997 ditetapkan bahwa setiap perusahaan yang mengurus SIUP baik kecil, menengah dan besar berkewajiban membayar biaya administrasi dan uang jaminan adalah 0 rupiah (nihil). Artinya, perizinan tidak dikenakan biaya (Wahyuni dkk, 2005).

Dengan berlakunya Undang-undang No. 22 tahun 1999 tentang Otonomi Daerah, kewenangan daerah mempunyai otonomi untuk mengatur dan mengurus masyarakat setempat. Perubahan sistem ini akan mengalami implikasi terhadap pelaku bisnis kecil dan menengah berupa pungutan-pungutan baru yang dikenakan pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Jika kondisi ini tidak segera dibenahi maka akan menurunkan daya saing Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Disamping itu semangat kedaerahan yang berlebihan, kadang menciptakan

kondisi yang kurang menarik bagi pengusaha luar daerah untuk mengembangkan usahanya di daerah tersebut.

4. Implikasi Perdagangan Bebas

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dituntut untuk melakukan proses produksi dengan produktif dan efisien, serta dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan frekuensi pasar global dengan standar kualitas. Untuk itu diharapkan UKM perlu mempersiapkan agar mampu bersaing dengan baik secara keunggulan komparatif maupun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

5. Terbatasnya Akses Pasar

Terbatasnya akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif baik di pasar nasional maupun internasional. Dalam memanfaatkan pasar global, UMKM kita bisa belajar ke Jepang, Korea Selatan, dan Taiwan. Ketiga negara tersebut memiliki UMKM yang kontribusinya tinggi terhadap ekspor. Akses pemasaran yang tidak tertembus UMKM ini juga sangat dipengaruhi lemahnya penguasaan Teknologi Informasi (TI) oleh pelaku UMKM (Wahyuni dkk, 2005).

2.1.10 Kekuatan dan Kelemahan UMKM

Pandji Anoraga (2010:34) UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah :

- a. Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia.
- b. Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru.
- c. Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar.
- d. Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri besar atau industri yang lainnya.
- e. Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

Pandji Anoraga (2010:34) Kelemahan yang sering juga menjadi faktor penghambat dan permasalahan dari Usaha Mikro terdiri dari 2 faktor, yaitu :

- 1) Faktor Internal Faktor internal, merupakan masalah klasik dari UMKM yaitu diantaranya :
 - a. Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia.
 - b. Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha Industri Kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi

sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mampu dalam mengakseskannya, khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja.

- c. Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk Industri Kecil.
- d. Kendala permodalan usaha sebagian besar industri kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relatif kecil.

2) Faktor eksternal

Faktor eksternal merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih. Dari kedua faktor tersebut muncullah kesenjangan diantara faktor internal dan eksternal, yaitu disisi perbankan, BUMN dan lembaga pendamping lainnya sudah siap dengan pemberian kredit, tapi UMKM mana yang diberi, karena berbagai ketentuan yang harus dipenuhi oleh UMKM.

Disisi lain UMKM juga mengalami kesulitan mencari dan menentukan lembaga mana yang dapat membantu dengan keterbatasan yang mereka miliki dan kondisi ini ternyata masih berlangsung meskipun berbagai usaha telah diupayakan untuk memudahkan bagi para pelaku UMKM memperoleh kredit, dan ini telah berlangsung 20 tahun. Pola yang ada sekarang adalah masing-masing lembaga/institusi yang memiliki fungsi yang sama tidak berkoordinasi tapi berjalan sendiri-sendiri, apakah itu perbankan,

BUMN, departemen, LSM, perusahaan swasta. Disisi lain dengan keterbatasannya UMKM menjadi penopang perekonomian menjadi roda perekonomian menjadi kenyataan.

2.1.11 Indikator Perkembangan UMKM

Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omzet penjualan (Chandra, 2000:121). Menurut Sholeh (2008:25), tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari pertumbuhan omzet penjualan dan pertumbuhan tenaga kerja. Tolak ukur perkembangan usaha haruslah merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dipertanggungjawabkan. Semakin kongkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut. Menurut Rindrayani dan Astiham (2007:9), ukuran terhadap keberhasilan dari kebijaksanaan bisnis tersebut dapat berupa besar kecilnya penghasilan (*income*) atau keuntungan (*profit*) yang diperoleh. Alur tolak ukur perkembangan usaha dalam penelitian ini dilihat dari jumlah pendapatannya, yaitu akan terjadi peningkatan pendapatan apabila perkembangan usaha juga meningkat. Adapun indikator UMKM menurut Annisa (2017) adalah:

1. Omset Meningkat

Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya (Swasta, 1996:8). Omset

adalah pendapatan yang anda hasilkan dari penjualan produk/jasa yang anda tawarkan pada kurun waktu tertentu. Suatu usaha sangat ditentukan oleh seberapa banyak produk yang laku di pasaran. Untuk itu, diperlukan strategi khusus dalam pencapaiannya. Penganekaragaman produk akan menghasilkan perbedaan produk dari pesaing. Melalui diversifikasi produk diharapkan dapat memaksimalkan omset penjualan. Diversifikasi yang tepat dilakukan melalui peningkatan kualitas produk pada umumnya suatu perusahaan mempunyai 3 (tiga) tujuan dalam melakukan penjualan, yaitu a) mencapai volume penjualan tertentu, b) mendapatkan laba tertentu, c) menunjang pertumbuhan perusahaan.

Meningkatkan omzet penjualan adalah tantangan besar bagi para pelaku usaha karena sukses atau tidaknya suatu usaha sangat ditentukan oleh seberapa banyak produk yang laku di pasaran. Untuk itu, diperlukan strategi khusus dalam pencapaiannya. Ada beberapa cara yang bisa dilakukan pemilik bisnis/pelaku UKM untuk meningkatkan omzet – a) Target market potensial, untuk meningkatkan omzet bisnis, salah satu cara penting yang perlu dilakukan adalah menentukan target market atau target konsumen yang paling berpotensi untuk meningkatkan omzet, b) merencanakan promosi, cara selanjutnya untuk meningkatkan omzet bisnis adalah melakukan perencanaan promosi. Banyak UKM tidak melakukan perencanaan terlebih dulu ketika akan melakukan promosi bisnisnya. Merencanakan bisnis bisa

dilakukan secara sederhana, misalnya tetapkan periode waktu promosi, tetapkan list strategi promosi, serta target yang ingin dicapai, c) membuat paket produk, ada cara untuk membuat konsumen melakukan pembelian produk dalam jumlah besar. Langkah sederhana ini adalah dengan membuat paket-paket produk. Paket produk ini bertujuan agar konsumen membeli produk kita lebih dari satu produk, d) Insentif untuk konsumen, langkah lainnya yang cukup ampuh untuk meningkatkan omzet adalah dengan memberikan insentif ke konsumen jika konsumen tersebut melakukan pembelian berulang atau pembelian dalam jumlah tertentu. Pada dasarnya konsumen senang jika diberi insentif sehingga akan memotivasi untuk melakukan pembelian lebih, e) Varian produk strategi selanjutnya adalah dengan melakukan pengembangan produk (*product development*). Pengembangan produk ini bisa kita lakukan dengan cara membuat varian produk/jasa yang lebih variatif. Hal yang penting dari strategi ini adalah kita peka terhadap kebutuhan konsumen. Varian produk ini bisa dalam hal ukuran yang berbeda, fitur yang berbeda, jenis produk, tipe, serta variasi lainnya.

2. Laba/keuntungan meningkat

Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut : $\text{laba} = \text{penjualan} - \text{biaya}$ (Mahmud, 2010:32). Laba memegang peranan penting bagi sebuah perusahaan karena laba merupakan alat untuk mengukur

keberhasilan dalam suatu usaha dan laba sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bagi pihak manajemen ataupun investor. Dalam kegiatan perusahaan, keuntungan ditentukan dengan cara mengurangkan berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut nilainya adalah positif maka diperolehlah keuntungan (Sadono, 2013:383-384).

Tujuan akhir dari UMKM adalah laba atau keuntungan dan tingkat keuntungan yang berhasil diraih biasa dijadikan ukuran keberhasilan UMKM. Melalui keuntungan itu, pengelola dapat melakukan penyempurnaan mutu, pengembangan dan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen, serta dapat memperluas usaha dan menambah jumlah produksi. Itu berakibat konsumen memperoleh jaminan mutu, jumlah, dan harga yang memuaskan. Selain itu, laba yang memadai ditunjang dengan kemampuan menyesuaikan perkembangan masyarakat, konsumen, dan situasi disekitarnya, maka situasi perusahaan dapat terus maju dan abadi (langgeng) (Bambang, 2015:343).

3. Menambah tenaga kerja

Tenaga kerja merupakan setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat. Menambah tenaga kerja merupakan salah satu hal yang dapat mengembangkan UMKM dimana banyaknya tenaga kerja yang

berarti usaha tersebut semakin berkembang. Menurut Mankiw (2000:46) semakin banyak jumlah tenaga kerja maka semakin meningkat jumlah barang yang akan diproduksi. Peningkatan jumlah tenaga kerja akan berimbas pada output yang diproduksi yang juga dapat meningkatkan nilai produksi. Jadi jumlah tenaga kerja mempunyai pengaruh positif terhadap nilai produksi.

4. Pendapatan meningkat

Pendapatan yang meningkat merupakan suatu hasil yang diterima seseorang dari UMKM yang semakin meningkat baik berupa uang maupun barang yang diterima atau dihasilkan dalam jangka waktu tertentu. Menurut Ramlan (2006:13), pendapatan usaha adalah kerja dari suatu usaha yang telah dilaksanakan dalam kurun waktu tertentu. Untuk meningkatkan pendapatan seseorang pedagang tidak hanya memerlukan modal untuk menjalani usahanya, masih ada beberapa faktor lain yang diperlukan. Peningkatan pendapatan dalam suatu kegiatan usaha yang telah dilakukan dalam periode tertentu sangat penting bagi setiap pengusaha, antara lain untuk meningkatkan pendapatan. Dengan meningkatnya pendapatan maka perusahaan atau usaha tersebut dapat dikatakan mengalami perkembangan yang positif. Menurut Riyanto (2003:29) mengatakan bahwa peningkatan pendapatan adalah "kemampuan perusahaan dalam memaksimalkan modal untuk menghasilkan laba maksimal selama periode tertentu". Oleh sebab itu dalam peningkatan

pendapatan pelaku usaha harus memperhatikan modal usaha agar benar-benar dapat meningkatkan pendapatan secara maksimal.

5. Perkembangan usaha sesuai target

Untuk lebih meningkatkan pendapatan bagi perusahaan maka hal terbaik adalah dengan mengembangkan usaha. Banyak cara untuk mengembangkan dan memperluas usaha, salah satunya adalah mengembangkan usaha yang sudah ada. Upaya tersebut harus dikaitkan dengan kemampuan dari perusahaan, pengelolaan dan situasi pasar. Menurut Wijayanti (dalam Damayanti, 2011:5), mengatakan bahwa jangka waktu pengusaha dalam melakukan usahanya memberikan pengaruh penting bagi pemilihan strategi dan cara melakukan usahanya. Pengusaha yang lebih lama dalam melakukan usahanya akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya. Karena pengusaha yang memiliki jam terbang tinggi di dalam usahanya akan memiliki pengalaman, pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan. Selain itu, pengusaha dengan pengalaman dan lama usaha yang lebih banyak, secara tidak langsung akan mendapatkan jaringan atau koneksi yang luas yang berguna dalam memasarkan produknya, sehingga dapat menembangkan usahanya.

2.2 Pembiayaan

2.2.1 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah aktifitas penyediaan dana atau sebuah kerja sama antara si peminjam dengan pemberi modal dengan keuntungan dibagi sama rata atau disebut dengan bagi hasil (Kepmen No.91/kep/IV/KUKM/DV2004). Pembiayaan yang mengeluarkan dana kepada orang - orang yang merupakan *deficit unit* (Antonio, 2001). Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada nasabah yang memerlukannya. Pembiayaan sangat penting bagi nasabah, bank, dan pemerintah. Pembiayaan memberikan hasil yang paling besar diantara penyaluran dana lainnya yang dilakukan bank syariah (Ismail, 2011: 105).

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah (Muhammad, 2002:304).

Menurut UU No.10 tahun 1998 tentang pembiayaan syariah yaitu penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau

bagi hasil. Pembiayaan merupakan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan akan dikembalikan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan dalam akad pembiayaan.

Menurut Undang - Undang perbankan syariah UU Nomor. 21 tahun 2008 pasal 25 tentang pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang disamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah*, dan *musyarakah*.
- b. Transaksi sewa - menyewa dalam bentuk *ijarah*, dan sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.
- d. Transaksi pinjam - meminjam dalam bentuk *qard*.

Dari penjelasan di atas secara garis besar bahwa pembiayaan dapat diartikan sebagai penyediaan dana dari sebuah lembaga yang kepada pihak lain yang membutuhkan dana dengan jangka waktu tertentu dengan pengembaliaannya disertai sistem bagi hasil.

2.2.2 Tujuan dan Manfaat Pembiayaan

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu dan tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. Adapun tujuan utama dari pemberian suatu pembiayaan menurut Kasmir (2003:96), antara lain :

- a. Mencari keuntungan yaitu untuk memperoleh *return* ditambah laba dari pemberian pembiayaan tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bagi hasil *margin* yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan hanya administrasi pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.
- b. Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, bank dana investasi maupun untuk modal kerja.
- c. Membantu pemerintah agar semakin banyak pembiayaan yang diberikan oleh pihak perbankan, mengingat semakin banyak pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat maka akan berdampak kepada pertumbuhan di berbagai sektor.

Dilihat dari tujuan diatas, maka dapat dikatakan bahwa pemberian suatu pembiayaan tidak hanya menguntungkan bagi satu pihak saja yaitu pihak yang diberikan pembiayaan, melainkan juga menguntungkan pihak yang memberikan pembiayaan. Kasmir (2003:97) manfaat pembiayaan ditinjau dari berbagai segi, yaitu :

- 1) Memungkinkan untuk memperluas dan mengembangkan usahanya.
- 2) Jangka waktu pembiayaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dana debitur, untuik pembiayaan investasi dapat disesuaikan dengan kapasitas usaha yang bersangkutan dan untuk pembiayaan modal kerja dapat diperpanjang berulang-ulang.

2.3 Pembiayaan Murabahah

2.3.1 Pengertian pembiayaan Murabahah

Murabahah secara istilah berarti suatu bentuk jual beli tertentu yang menyebutkan jumlah biaya perolehan barang dan keuntungannya yang sesuai dengan kesepakatan (Ascarya, 2008:123). Akad Murabahah adalah akad suatu barang yang pembelinya harus membayar dengan harga lebih kepada penjual sebagai keuntungan yang disepakati (Soemitra, 2009:78).

Murabahah adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh shahibul-mal dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi shahib almal dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur (Sudarsono, 2003:67).

Menurut Rahmawati (2001) *murabahah* ialah jual beli suatu barang yang harga dan keuntungannya disepakati diawal dengan tidak membebankan kepada calon pembeli. Pembiayaan murabahah yaitu suatu jual beli barang dengan menyebutkan harga barang dan keuntungan yang telah disepakati oleh pembeli dan penjual. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts* karena ditentukan besarnya keuntungan yang ingin diperoleh (Arif, 2012).

Menurut Antonio (2001) *bai'al-murabahah* adalah jual beli dengan menyebutkan harga dan tambahan diawal sesuai dengan kesepakatan. Pada akad ini penjual harus memberitahu harga

barang yang ia beli dan menentukan keuntungan sebagai tambahannya. Menurut UU RI No.21/2008 mengenai pembiayaan murabahah adalah suatu bentuk jual beli barang yang penjual menetapkan harga beli kepada pembeli barang dengan membayar lebih sebagai bentuk keuntungan yang telah disepakati sebelumnya.

Awalnya pembiayaan murabahah tidaklah dijadikan sebagai pembiayaan utama dalam sistem perbankan syariah, melainkan hanya sebagai pengganti pengambilan bunga. Sehingga beberapa ulama memperoleh penggunaan murabahah sebagai bentuk pembiayaan dengan syarat dan ketentuan tertentu. Apabila syarat dan ketentuan tertentu tidak dipenuhi, maka pembiayaan tersebut tidak boleh digunakan “cacat” menurut syariah (Ascarya, 2006).

Dari hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa murabahah yaitu suatu juala beli barang yang harga asalnya disebutkan oleh penjual kepada pembeli, dan menentukan keuntungan yang harus dibayar lebih oleh pembeli sesuai dengan kesepakatan.

A. Karim, (2004:113) akad murabahah di bank syariah diterapkan dalam bentuk pembiayaan :

1. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi. Misalnya : pembiayaan kendaraan, pembiayaan pembelian alat-alat rumah tangga.

2. Pembiayaan Modal Kerja Pembiayaan

Modal kerja adalah pembiayaan yang digunakan untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan aktiva lancar perusahaan. Misalnya : pembelian bahan baku, barang dagangan.

3. Pembiayaan Investasi Pembiayaan

Investasi adalah pembiayaan (berjangka menengah atau panjang) yang diberikan kepada usaha-usaha guna merehabilitasi, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru. Misalnya : untuk pembelian mesin-mesin, bangunan.

2.3.2 Landasan Hukum pembiayaan Murabahah

Menurut Arifin (2014:133), landasan hukum murabahah yaitu perdagangan atau perniagaan selalu dihubungkan dengan nilai-nilai moral sehingga semua transaksi bisnis yang bertentangan dengan kebijakan tidak bersifat islami, sebagaimana disebutkan dalam al-quran sebagai berikut :

1) Q.S. An - Nisa [4] ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Artinya :

“Wahai orang - orang yang beriman Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan

janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah SWT Maha penyayang kepadamu.” (Qs. An-Nisa, [4]: 29).

2) Q.S. Al- Anfal [8] ayat 27

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا مَا آمَنْتُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya :

“Wahai orang - orang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah SWT dan Rasul SAW dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahuinya,” (Qs. Al- Anfal [185]: 27)

Landasan hukum pembiayaan murabahah juga menjelaskan pada asal hukum jual beli yaitu halal dalam AL-Baqarah 275, yang berbunyi :

...اللَّهِ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...^ق

Artinya :

“Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (Al-Baqarah, 275).

Menurut Sahani (2015) yang menjadi landasan hukum pembiayaan murabahah berdasarkan hadis Rasulullah SAW adalah:

a. Hadis Nabi riwayat Tarmizi dari Amr bin Arif

Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin, kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram, dan kaum muslimin terkait

dengan syarat - syarat mereka kecuali syarat yang mengaharmkan yang halal atau menggalakkan yang haram.

- b. Hadis Nabi riwayat Nasa'I Abu Daud Ibnu Majah dan Ahmad

Menunda - nunda pembayaran yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya.

- c. Hadis Nabi riwayat Jama'ah

Menunda-nunda pembayaran yang dilakukan oleh orang mampu adalah kezaliman.

2.3.3 Rukun dan Syarat Murabahah

Menurut Tajul (2014:132), rukun dari pembiayaan murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu :

- a. Pelaku akad yaitu *ba'i* (penjual) adalah penjual yang memiliki barang.
- b. *Musyteri* adalah pembeli (pihak yang akan membeli barang)
- c. Objek akad yaitu *mab'i* adalah barang yang akan diperjualbelikan
- d. *Tsaman* adalah harga
- e. *Ijab qabul* adalah pernyataan timbang terima

Adapun syarat - syarat dalam *murabahah* Menurut Tajul (2014:133), yaitu :

- a. Pihak yang berakad, yaitu penjual dan pembeli harus mengerti hukum atau baliq (dewasa) dan saling merelakan.

- b. Khusus untuk barang dagangan, persyaratannya adalah jelas dari segi sifat, jumlah, Jenis yang akan ditransaksikan dan tidak termasuk dalam kategori haram serta harus mengandung mamfaat yang jelas sehingga penyerahannya dari penjual kepada pembeli dapat dilakukan karena barang merupakan hak milik sepenuhnya pihak yang berakad.
- c. Harga dan keuntungan harus disebutkan. Begitu pula sistem pembayarannya dinyatakan di depan sebelum akad resmi (ijab kabul) tertulis sehingga tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi atau kejadian pada masa yang akan datang.
- d. Tidak membatasi jangka waktu, misalnya “Saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 12 bulan, setelah 12 bulan, menjadi milik saya kembali”.

Menurut Wiroso (2015:87), dalam murabahah dibutuhkan beberapa syarat yaitu:

- a. Mengetahui harga pertama
- b. Mengetahui besarnya keuntungan
- c. Modal hendaklah berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenisnya, seperti benda - benda yang ditakar, ditimbang dan dihitung.
- d. Transaksi pertama haruslah sah secara syara’

Adapun rukun akad murabahah menurut (Wasilah, 2011:173) yaitu :

1. Penjual adalah pihak yang memiliki objek barang yang akan diperjual belikan. Dalam transaksi perbankan syariah, maka pihak penjualnya adalah bank syariah.
2. Pembeli merupakan pihak yang ingin memperoleh barang yang diharapkan, dengan membayar sejumlah uang tertentu kepada penjual. Pembeli dalam aplikasi bank syariah adalah nasabah.
3. Objek jual beli merupakan barang yang akan digunakan sebagai objek transaksi jual beli. Objek ini harus ada fisiknya, harus memenuhi persyaratan berikut :
 - a. Barang yang diperjualbelikan adalah barang halal
 - b. Barang yang diperjualbelikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai, dan bukan barang-barang yang dilarang diperjualbelikan.
 - c. Barang tersebut dimiliki oleh penjual.
 - d. Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada gharar (ketidakpastian).
4. Harga setiap transaksi jual beli harus disebutkan dengan jelas harga jual yang disepakati antara penjual dan pembeli.
5. Ijab kabul merupakan kesepakatan penyerahan barang dan penerimaan barang yang diperjualbelikan. Ijab kabul harus di

sampaikan secara jelas atau dituliskan untuk ditandatangani oleh penjual dan pembeli.

Adapun syarat dari akad murabahah menurut Ismail (2011:37) yaitu :

1. Pihak yang berakad pihak yang melakukan akad harus ikhlas dan memiliki kemampuan untuk melakukan transaksi jual beli, misalnya sudah cakap hukum.
2. Obyek jual beli barangnya ada atau ada kesanggupan dari penjual untuk mengadakan barang yang akan dijual. Bila barang belum ada, dan masih akan diadakan, maka barang tersebut harus sesuai dengan pernyataan penjual (jenis, spesifikasi, dan kualitasnya).

Menurut Anwar (1980: 37-38), syarat rukun dengan akad murabahah yaitu :

1. Pelaku pelaku harus cakap hukum dan baligh (berakal dan dapat membedakan).
 - a. Berakal, oleh karena itu, jual beli yang dilakukan anak kecil dan orang gila hukumnya tidak sah.
 - b. Melakukan akad jual beli adalah orang berbeda.
2. Objek jual beli, harus memenuhi
 - a. Barang yang diperjual belikan adalah barang halal, maka semua barang yang diharamkan oleh Allah, tidak dapat dijadikan sebagai objek jual beli, karena barang tersebut menyebabkan manusia bermaksiat atau melanggar larangan Allah. Dalil larangan mengenai hal tersebut

adalah “sesungguhnya Allah mengharamkan menjual belikan khamar, bangkai, babi, patung - patung” (HR Imam Bukhori dan Imam Muslim).

- b. Barang yang diperjual belikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai dan bukan merupakan barang-barang yang dilarang diperjualbelikan, misalnya : jual beli minuman keras, jual beli narkoba, dan lain-lain.
- c. Barang tersebut dimiliki oleh penjual jual beli atas barang yang tidak dimiliki oleh penjual adalah tidak sah karena bagaimana mungkin ia dapat menyerahkan kepemilikan barang kepada orang lain atas barang yang bukan miliknya, misalnya : jual beli barang curian.
- d. Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan. Barang yang tidak jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, karena dapat merugikan salah satu pihak yang bertransaksi dan dapat menimbulkan persengketaan. Misalnya jual beli yang barang keberadaannya masih hilang atau belum diketahui, jual beli barang yang telah diwakafkan, dan lain-lain.
- e. Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada gharar.
- f. Barang tersebut dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas, sehingga tidak ada gharar. Apabila suatu barang dapat ditakar maka atas barang yang diperjual belikan harus ditakar terlebih dahulu agar tidak timbul

ketidakpastian. Misalnya jual beli mangga yang dimasih dipohon. Jual beli ini dilarang karena kuantitasnya mangga belum diketahui secara pasti. Bisa jadi akan menguntungkan salah satu mangga belum diketahui secara pasti. Bisa jadi akan menguntungkan salah satu pihak dan merugikan pihak lainnya. Apabila hasil buah mangga tersebut lebih banyak dari harga yang disepakati maka akan menguntungkan pihak pembeli dan sebaliknya akan merugikan pihak penjual. Namun sebaliknya, apabila hasil mangga lebih sedikit dari harga yang disepakati maka akan menguntungkan penjual dan merugikan pembeli. Islam mengajarkan untuk melakukan perniagaan yang saling menguntungkan di antara pihak-pihak yang bertransaksi dan tidak menimbulkan *gharar*.

- g. Harga barang tersebut jelas harga barang yang diperjualbelikan diketahui oleh pembeli dan penjual berikut cara pembayarannya tunai atau tangguh sehingga jelas dan tidak ada *ghara*
- h. Barang yang diakadkan ada ditangan penjual akan menimbulkan ketidakpastian. Walaupun barang yang dijadikan sebagai objek tidak ada ditempat, namun barang tersebut ada dan dimiliki penjual. Hal ini diperbolehkan asal spesifikasinya jelas dan pihak pembeli mempunyai hak *khiyar* (memilih melanjutkan atau membatalkan akad).

2.3.4 Karakteristik dan Manfaat Murabahah

Menurut Wansawijaya, (2012:205) karakteristik murabahah adalah:

- 1) Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesan dari nasabah. Dalam murabahah, bank syariah dapat bertindak sebagai penjual dan pembeli. Sebagai penjual apabila bank syariah menjual barang kepada nasabah. Sedangkan sebagai pembeli apabila bank syariah membeli barang kepada supplier untuk dijual kepada nasabah.
- 2) Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam murabahah, pesanan mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Apabila aset murabahah yang telah dibeli dibank (sebagai penjual) dalam murabahah pesanan mengikat mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual (bank) akan mengurangi nilai akad.
- 3) Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Selain itu, dalam murabahah juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga untuk cara pembayaran yang berbeda. Bank dapat memberikan potongan apabila nasabah membayar tepat waktu.

- 4) Mempercepat pembayaran cicilan
- 5) Melunasi piutang murabahah sebelum jatuh tempo
- 6) Harga yang disepakati dalam murabahah adalah harga jual, sedangkan harga beli harus diberitahukan. Jika bank mendapat potongan dari pemasok maka potongan dari pemasok itu merupakan hak nasabah. Apabila potongan tersebut terjadi setelah akad, pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad maka:
 - a. Bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang murabahah, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari bank
 - b. Bank dapat meminta kepada nasabah sebagai uang muka pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat

Karakteristik murabahah secara umum adalah:

- 1) Bank Islam harus memberitahukan tentang biaya atau modal yang dikeluarkan atas barang tersebut kepada nasabah.
- 2) Akad pertama harus sah.
- 3) Akad tersebut harus bebas riba.
- 4) Bank Islam harus mengungkapkan dengan jelas dan rinci tentang ungkar janji atau wanprestasi yang terjadi setelah pembelian.

- 5) Bank Islam harus mengungkapkan tentang syarat yang diminta dari harga pembelian kepada nasabah, misalnya pembelian berdasarkan angsuran.

Jika salah satu syarat tidak terpenuhi maka pembeli harus mempunyai pilihan untuk :

- 1) Melakukan pembayaran penjualan tersebut sebagaimana adanya.
- 2) Menghubungi penjual atas perbedaan (kekurangan) yang terjadi atau membatalkan akad.

Menurut Wansawijaya (2012:206) adapun manfaat pembiayaan murabahah adalah:

- 1) Bagi bank manfaat pembiayaan murabahah bagi bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.
- 2) Bagi nasabah manfaat bagi nasabah sebagai penerima fasilitas adalah salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak berubah selama masa perjanjian.

2.3.5 Jenis dan Penggunaan Pembiayaan Murabahah

Menurut Muhammad, (2000:101) berdasarkan kewenangan yang diberikan kepada mudharib (pengelola), murabahah dapat dikategorikan sebagai berikut :

- a. Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, BMT melakukan pembelian

barang setelah ada pemesanan dari nasabah. Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan.

- b. Murabahah tanpa pesanan, murabahah ini termasuk jenis murabahah yang bersifat mengikat. Murabahah ini dilakukan tidak melihat ada yang pesan atau penyediaan barang dilakukan sendiri oleh penjual.

Adapun penggunaan pembiayaan murabahah sebagai berikut:

1. Pembiayaan murabahah merupakan jenis pembiayaan yang sering di aplikasikan dalam bank syariah, yang pada umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang di perlukan oleh individu.
2. Jenis penggunaan pembiayaan murabahah lebih sesuai untuk pembiayaan investasi dan konsumsi. Dalam pembiayaan investasi, akad murabahah sangat sesuai karena ada barang yang akan di investasi oleh nasabah atau akan ada barang yang menjadi objek investasi. Dalam pembiayaan konsumsi, biasanya barang yang akan dikonsumsi oleh nasabah jelas dan terukur.
3. Pembiayaan murabahah kurang cocok untuk pembiayaan modal kerja yang diberikan langsung dalam bentuk uang (Ismail, 2011:105-106).

Pembiayaan murabahah telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSNMUI/IV/2000.

1. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai murabahah, yaitu sebagai berikut:
 - a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
 - b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.
 - c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
 - e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - f. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - g. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

- h. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.
2. Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam murabahah ini dalam fatwa adalah sebagai berikut:
- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
 - b. Jika bank menerima permohonan tersebut ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
 - d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
 - e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
 - f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

g. Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka: (1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga; atau (2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya (Fatwa DSN No. 04/DSNMUI/IV/2000)

3. Jaminan dalam Murabahah pada fatwa adalah sebagai berikut:

- a. Jaminan dalam Murabahah dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

4. Utang dalam Murabahah

- a. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan dan kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya angsurannya.
- c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai

kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayarannya angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

5. Penundaan Pembayaran dalam Murabahah

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaiannya utangnya.
- b. Jika nasabah menunda - nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
- c. Bangkrut dalam Murabahah
- d. Jika nasabah telah dinyatakan pailit atau gagal menyelesaikan utang-utangnya bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.

2.3.6 Indikator Murabahah

Indikator pembiayaan modal kerja murabahah, agar pembiayaan modal kerja murabahah berjalan dengan baik, maka pembiayaan modal kerja murabahah harus memiliki indikator-indikator. Indikator murabahah telah diatur sesuai fatwa DSN No. 04/DSNMUI/IV/2000. Adapun indikator murabahah menurut Annisa (2017) sebagai berikut :

1. Persyaratan awal pembiayaan tidak rumit

Persyaratan yang diberikan tidak terlalu rumit harus sesuai dengan kesepakatan yang mana usaha tersebut haruslah

sesuai dengan syariat Islam baik secara status organisasi maupun segenap aktivitasnya.

2. Sesuai dengan kebutuhan

Besarnya pembiayaan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan nasabah, selain itu pembelian barang atas nama bank sendiri dan bebas dari riba.

3. Besar pembiayaan mencukupi kebutuhan

Pembiayaan murabahah mencukupi kebutuhan nasabah. Pembiayaan murabahah ini sudah menyiapkan modal usaha 100%, dan tidak ikut campur dalam manajemennya sehingga yang mengelola adalah pelaku usahanya.

4. Jumlah angsuran sesuai pendapatan

Kemampuan membayar, dari segi usaha kemampuan untuk melakukan pembayaran sangat tergantung pada faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan, harga jual, biaya, dan pengeluaran yang telah disepakati pihak bank dengan nasabah.

5. Jangka waktu pelunasan tidak memberatkan

Jangka waktu yang diberikan tidak memberatkan nasabah dimana waktu yang telah diberikan sesuai dengan kebutuhan dan pendapatan nasabah serta telah disepakati sebelum diberikan pinjaman modal. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

2.4 Konsep dan Penerapan Murabahah

Dalam pembiayaan Murabahah, terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli, yaitu Bank Syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli (Ismail, 2011: 139-140).

Gambar 2.1
Transaksi Pembiayaan Murabahah



Keterangan :

- Bank dan nasabah melakukan negoisasi tentang perencanaan jual beli terhadap jenis barang, harga barang, dan kualitas barang yang akan dilaksanakan
- Setelah persyaratannya sudah selesai, bank akan melakukan akad jual beli dengan nasabah, dimana bank sebagai penjual nasabah sebagai pembeli. Kemudian menetapkan barang yang akan menjadi objek jual beli yang telah dipilih nasabah dan harga barang

- c. Setelah akad yang ditetapkan selesai, kemudian bank membeli barang dari supplier/penjual. Pembelian dilakukan sesuai dengan barang yang diinginkan nasabah
- d. Supplier mengirimkan barang yang telah dibeli oleh bank kepada nasabah.
- e. Nasabah menerima barang dari supplier
- f. Setelah menerima barang, maka nasabah melakukan pembayaran dengan car angsuran/cicil kepada pihak bank.

2.5 Temuan Penelitian Terkait

Penelitian terkait bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan menghindari kesamaan dengan penelitian lain. Adapun pembahasan yang terkait dengan penelitian ini antara lain:

1. M. Kholil Nawawi (2014)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan usaha nasabah. Berdasarkan hasil penelitian bahwa pemberian murabahah terhadap perkembangan usaha nasabah memiliki pengaruh positif dan signifikan di BPRS Amanah Ummah kecamatan Leuwiliang. Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif. Pengumpulan data didapatkan dari dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder dengan menggunakan wawancara dan data yang didapatkan dari pihak BPRS Amanah Ummah. Teknik yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik sampling dengan

mengambil sampel dari seluruh jumlah populasi. Analisis datanya menggunakan analisis korelasi yaitu analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan antara variabel yang diteliti. Adapun persamaan penelitian M. Kholil Nawawi dengan penelitian ini terdapat pada variabel x yaitu pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM, selain itu persamaan lainnya terdapat pada metode penelitian yaitu metode kuantitatif dan teknik pengumpulan data menggunakan data dokumentasi. Sedangkan perbedaan penelitian M. Kholil Nawawi dengan penelitian ini yaitu pada objek penelitian, penelitian sebelumnya meneliti pada BPRS Amanah Ummah sedangkan penelitian ini meneliti pada Bank Syariah Mandiri, penelitian sebelumnya dilakukan di kecamatan Leuwiliang sedangkan penelitian ini dilakukan di kota Banda Aceh. Kemudian perbedaan selanjutnya terdapat pada teknik pengumpulan data dimana penelitian sebelumnya menggunakan teknik wawancara sedangkan penelitian ini menggunakan teknik kuesioner/angket.

2. Henita Sahani

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pembiayaan murabahah dan mudharabah BMT El Syifa Ciganjur terhadap perkembangan UMKM yang dijalankan oleh nasabah. Berdasarkan hasil penelitian bahwa pembiayaan murabahah dan mudharabah mempunyai pengaruh positif terhadap perkembangan UMKM nasabah BMT El syifa.

Penelitian ini merupakan penelitian menggunakan metode kuantitatif. Metode analisis data yang dilakukan dengan metode analisis data regresi linear sederhana yaitu mengetahui pengaruh antara variabel independen pembiayaan murabahah terhadap variabel dependen perkembangan UMKM dan pengaruh variabel independen pembiayaan mudharabah terhadap variabel dependen perkembangan UMKM. Adapun persamaan penelitian Henita Sahani dengan penelitian ini terdapat pada variabel x yaitu pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM, selain itu persamaan lainnya terdapat pada metode penelitian yaitu metode kuantitatif. Sedangkan perbedaannya terdapat pada variabel x yaitu pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan UMKM, selain itu perbedaan lainnya pada objek dan lokasinya. Penelitian Henita Sahani meneliti pada BMT El syifa di Ciganjur, sedangkan peneliti pada BSM di Banda Aceh.

3. Harri Laksono

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang perbedaan antara model, produk, omzet, aset tetap, dan karyawan sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan murabahah oleh koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Al-Muthi'in Yogyakarta. Berdasarkan hasil penelitian bahwa terdapat perbedaan modal, omzet, aset tetap, jumlah karyawan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan murabahah, dan tidak adanya perbedaan produk sebelum dan sesudah

pembiayaan murabahah. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan angket kuesioner dan dokumentasi untuk memperoleh data tentang perkembangan usaha UMKM sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan murabahah. Tehnik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji pangkat tanda Wilcoxon. Adapun persamaan penelitian Harri Laksono dengan penelitian ini terdapat pada variabel x yaitu pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM, selain itu persamaan lainnya terdapat pada metode penelitian yaitu metode kuantitatif. Sedangkan perbedaannya terdapat pada objek dan lokasi yang diteliti yaitu Harri Laksono meneliti pada BMT Al-Muti'in Yogyakarta, sedangkan peneliti pada BSM di Banda Aceh, selain itu perbedaan lainnya pada tujuan yang akan diteliti.

4. Sulistio

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh pembiayaan musyarakah dan murabahah terhadap perkembangan UMKM mitra BMT Mekar Da'wah Serpong. Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan data *probability sampling* dengan dengan metode penelitian yaitu pendekatan asosiatif kunatitatif. Teknik analisis yang digunakan yaitu teknik analisis regresi linear berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan musyarakah tidak berpengaruh secara signifikan terhadap perkembangan

UMKM, sedangkan pembiayaan murabahah berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM. Adapun persamaan peneliti Sulistio dengan penelitian ini terdapat pada variabel x yaitu pembiayaan murabahah, selain itu persamaan lainnya terdapat pada metode penelitian yaitu metode kuantitatif. Adapun perbedaan penelitian Sulistio pada penelitian sebelumnya dengan penelitian ini terdapat pada variabel x yaitu pembiayaan musyarakah, perbedaan lainnya terdapat pada lokasi dan objek yang diteliti. Penelitian sebelumnya meneliti pada Mitra BMT Mekar Da'wah, sedangkan penelitian ini pada BSM di Banda Aceh.

5. Rifka Annisa

Penelitian ini bertujuan untuk Untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah berpengaruh terhadap perkembangan UMKM nasabah BMT Hidayatul Muamalah Baturetno Wonogiri. Untuk mengetahui pengaruh pembiayaan mudharabah berpengaruh terhadap perkembangan UMKM nasabah BMT Hidayatul Muamalah Wonogiri. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah berpengaruh terhadap perkembangan UMKM pada nasabah BMT Hidayatul Muamalah Baturetno Wonogiri, dan pembiayaan mudharabah berpengaruh terhadap perkembangan UMKM pada nasabah BMT Hidayatul Muamalah Baturetno Wonogiri.

Berdasarkan ringkasan dari penelitian diatas yang terkait dengan penelitian ini dapat dilihat pada table 2.1 sebagai berikut :

Tabel 2.1
Ringkasan Kajian Terdahulu

No	Peneliti	Hasil Penelitian
1.	<p>M. Kholil Nawawi (2014) Pengaruh pembiayaan Murabahah terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) nasabah BSM (Study :BPRS Amanah Ummah)</p>	<p>Hasil dari penelitiann ini menyatakan bahwa pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Ummah memiliki pengaruh dan signifikan dengan nilai r produk dan adanya hubungan antara pembiayaan murabahah dengan perkembangan UMKM</p>
2.	<p>Henita Sahany (2015) Pengaruh pembiayaan Murabahah dan Mudharabah Terhadap Perkembangan UMKM (BMT El-Syifa Ciganjur)</p>	<p>Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa pembiayaan murabahah di BMT EL-Syifa Ciganjur memiliki pengaruh positif terhadap perkembangan UMKM nasabah BMT El – Syifa</p>
3	<p>Harri Laksono (2017) Analisis Dampak Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Studi:BMT AL-Muti'in Yogyakarta</p>	<p>Hasil dari penelitian ini mengatakan bahwa adanya perbedaan modal, omzet, asset tetap, dan jumlah karyawan pada UMKM sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan murabahah</p>
4	<p>Sulisto (2018) Pengaruh pembiayaan Musyarakah dan Murabahah terhadap perkembangan Usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM) Studi : Mitra BMT Mekar Da'wah Serpong</p>	<p>Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa terdapat pengaruh secara signifikan antara pebiayaan musyarakah dan murabahah terhadap perkembangan UMKM</p>
5	<p>Rifka Annisa (2017) Pengaruh Pembiayaan</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah berpengaruh</p>

Tabel 2.1-Lanjutan

No	Peneliti	Hasil Penelitian
	Murabahah Dan Mudharabah Terhadap Perkembangan Umkm Pada Nasabah Bmt Hidayatul Muamalah Baturetno Wonogiri	terhadap perkembangan UMKM pada nasabah BMT Hidayatul Muamalah Baturetno Wonogiri, dan pembiayaan mudharabah berpengaruh terhadap perkembangan UMKM pada nasabah BMT Hidayatul Muamalah Baturetno Wonogiri.

Sumber : Data diolah oleh peneliti berdasarkan beberapa jurnal, 2019.

Berdasarkan penelitian sebelumnya yang di sajikan pada tabel 2.1 di atas, terdapat empat penelitian yang meneliti terhadap perkembangan UMKM. Dari ke empat penelitian sebelumnya terdapat tiga penelitian pada BMT, dan satu penelitian pada BPRS. Penelitian ini dilakukan untuk menyempurnakan dan mengembangkan penelitian tentang pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM (Studi Kasus: Bank Syariah Mandiri KCP Banda Aceh).

2.6 Kerangka Berpikir

Pembiayaan murabahah mempunyai pengaruh terhadap usaha kecil. Hal tersebut dijelaskan dengan hasil yang ditunjukkan pada penelitian sebelumnya bahwa pembiayaan murabahah memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan nasabah. Karena pembiayaan murabahah mampu meningkatkan perkembangan usaha kecil. Sehingga nasabah mendapatkan keuntungan dari kekurangan permodalannya. Dengan demikian pembiayaan murabahah dapat dijadikan alat untuk meningkatkan perkembangan usaha kecil nasabah BSM. Maksud dan tujuan BSM mengadakan pembiayaan dan penyediaan modal ini untuk membantu para

pengusaha kecil yang kekurangan modal, dengan cara memberikan pembiayaan murabahah kepada nasabah supaya bisa mengembangkan usahanya, yang mana pihak pembeli harus mengembalikan sejumlah pokok ditambah keuntungan tertentu yang telah disepakati (Ridwan, 2004). Hal ini juga dikemukakan oleh peneliti yang dilakukan Laksono (2017) bahwa sesudah dan sebelum adanya pembiayaan murabahah berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM yaitu adanya perbedaan modal, asset, omzet, dan adanya peredaan di jumlah karyawan pada UMKM.

Berdasarkan uraian sebelumnya, maka dapat diformulasikan kerangka berpikir dalam penelitian ini terlihat pada gambar 2.4

Gambar 2.2
Kerangka Pemikiran Penelitian



Sumber: Berdasarkan teori di Bab dua yang dikembangkan oleh peneliti, 2019

2.7 Pengembangan Hipotesis

Hipotesis adalah berasal dari kata *hypo* yang berarti *dibawah* dan *thesa* yang berarti *kebenaran*. Menurut Tajul (2014 : 93) Hipotesis adalah dugaan yang mungkin benar atau mungkin juga salah. Hipotesis juga diartikan sebagai dugaan terhadap hubungan antara dua variabel atau lebih yang harus diuji kebenarannya

(Siregar, 2013:38). Hipotesis juga merupakan kesimpulan penelitian yang belum sempurna, sehingga perlu disempurnakan dengan membuktikan kebenaran hipotesis itu melalui penelitian (Bungin, 2005:85). Menurut Arikunto (2013) hipotesis adalah “jawaban sementara terhadap masalah yang masih bersifat praduga karena masih harus dibuktikan kebenarannya.”

Pembiayaan murabahah diduga dapat berpengaruh terhadap perkembangan UMKM, karena dengan adanya pembiayaan murabahah secara prinsip bisa menyalurkan dana bank dengan cepat dan mudah untuk membantu kurangnya permodalan para nasabah yang mempunyai usaha. Dengan diberikan pembiayaan (modal) kepada pelaku usaha maka dapat meningkatkan produksi usahanya sehingga omset penjualannya juga akan mengalami peningkatan. Hal ini juga dinyatakan oleh penelitian yang dilakukan Sahany (2015) dimana ia menemukan bahwa variabel pembiayaan murabahah berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM nasabah di BMT Al-Syifa. Hal serupa juga dikemukakan oleh peneliti yang dilakukan Sulistio (2018) dimana ia menemukan bahwa pembiayaan murabahah berpengaruh secara signifikan terhadap perkembangan UMKM. Adapun yang menjadi hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_a : Pembiayaan murabahah berpengaruh terhadap perkembangan Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) pada Bank Syariah Mandiri Banda Aceh.

H₀ : Pembiayaan murabahah tidak berpengaruh terhadap perkembangan Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) pada Bank Syariah Mandiri Banda Aceh.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian (Desain Penelitian)

Metode yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif. Menurut Sugiyono (2011:14) metode kuantitatif yaitu penelitian yang menggunakan angka mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data, serta penampilan hasilnya yang menggunakan angket dan kuesioner dalam mengolah data yang kemudian data tersebut akan dideskriptif.

Dari penjelasan diatas bahwa metodologi penelitian adalah ilmu tentang metode yang digunakan, sedangkan metode penelitian adalah metode yang digunakan dalam sebuah penelitian. Jenis penelitian yang peneliti gunakan pada proposal ini adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian ilmiah yang sistematis terhadap fenomena alam. Penelitian kuantitatif sering digunakan baik dalam ilmu sosial, ekonomi, fisika dan biologi (Arifin, 2014:31). Penelitian ini bersifat asosiatif, yaitu untuk melihat apakah variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Dalam hal ini apakah pembiayaan murabahah berpengaruh terhadap pengembangan UMKM.

3.2 Data dan Teknik Perolehannya

3.2.1 Jenis Data

Menurut Sarwono, (2006:8) data primer adalah data yang berasal dari sumber asli ataupun pertama sedangkan data sekunder menurut Bungin, (2005:119) merupakan data yang berasal dari sumber kedua yang dapat diperoleh melalui buku-buku, brosur dan artikel yang di dapat dari website yang berkaitan dengan penelitian ini. Atau data yang berasal dari orang-orang kedua atau bukan data yang datang secara langsung, data ini mendukung pembahasan dan penelitian, untuk itu beberapa sumber buku atau data yang di peroleh akan membantu dan mengkaji secara kritis penelitian tersebut. Jenis data yang diambil dalam penelitian ini menggunakan data primer. Data primer adalah data yang diberikan langsung kepada pengumpul data. Sumber data primer dari penelitian ini yaitu nasabah pengguna pembiayaan murabahah di UMKM Bank Syariah Mandiri di Banda Aceh.

3.2.2 Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan nilai dari hasil perhitungan dan pengukuran pada lokasi tertentu mengenai objek yang lengkap dan jelas (Arikunto, 1998:115) Populasi dari penelitian ini adalah 106 orang dari seluruh nasabah yang menggunakan pembiayaan murabahah.

Sampel adalah sebagian anggota populasi yang diambil dengan menggunakan teknik tertentu, yaitu teknik *Random sampling*. Tehnik ini berguna untuk mereduksi anggota populasinya, sehingga

kesimpulan terhadap populasi dapat dipertanggung jawabkan (Arifin, 2014 : 35).

Tehnik pengambilan sampel dalam penelitian menggunakan rumus Slovin sebagai berikut :

$$n = \frac{n}{1+Ne^2} \dots\dots\dots (3.1)$$

Dimana : n = Jumlah sampel

N = Jumlah populasi

d² = Presisi yang ditetapkan

Diketahui jumlah populasi yang menggunakan pembiayaan murabahah di BSM sebanyak N = 106 orang dan tingkat presisinya 10% (Sulistio, 2018).

$$n = \frac{106}{106 \cdot 0,1^2 + 1} = \frac{106}{(106) \cdot (0,01) + 1} = \frac{106}{206} = 51,45$$

Maka jumlah sampel yang didapatkan 51, 45 yang dibulatkan menjadi 52 sampel di BSM.

3.3 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

3.3.1 Sumber Data

Data primer merupakan data pokok yang menjadi rujukan, dalam pembahasan skripsi ini. Data primer yaitu data yang dibuat oleh peneliti untuk maksud khusus menyelesaikan permasalahan yang sedang ditanganinya. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti

langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan (Sugiyono, 2009).

3.3.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang menjadi bahan penunjang dan pelengkap atau kajian dalam penelitian ini. Selanjutnya data ini disebut data tidak langsung atau tidak asli. Maksudnya adalah buku-buku tentang pembiayaan Murabahah dan pengembangan UMKM, maupun hasil pemikiran lain yang membahas permasalahan sama yang akan ikut memberi *kontribusi* guna melengkapi pembahasan dalam permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini.

3.3.3 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian yaitu :

1. Penyebaran Angket (Kuesioner)

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik pengumpulan data dengan menggunakan kuesioner. Menurut Sugiyono (2014), kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya, kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien agar peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden.” Peneliti

menyampaikan angket tersebut kepada responden dan diisi oleh responden. Angket yang digunakan menggunakan skala likert.

2. Teknik Wawancara

Teknik wawancara adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan bertanya langsung kepada informan yang berkaitan dengan data yang dibutuhkan. Menurut Sugiyono (2014), wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menentukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih sedikit/kecil. Adapun teknik ini dilakukan dengan cara bertanya langsung kepada responden dan karyawan di Bank Mandiri Syariah untuk sebagai pendukung pada penelitian ini.

3. Dokumentasi

Menurut Hamidi (2004:72), Metode dokumentasi adalah informasi yang berasal dari catatan penting baik dari lembaga atau organisasi maupun dari perorangan. Dokumentasi penelitian ini merupakan pengambilan data oleh peneliti untuk memperkuat hasil penelitian. Menurut Sugiyono (2013:240), dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumentasi merupakan pengumpulan data oleh peneliti dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen dari sumber terpercaya yang mengetahui tentang narasumber. Metode dokumentasi menurut Arikunto (2006:231) yaitu mencari data

mengenai variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya.

3.4 Skala Pengukuran

Dalam skala likert, jawaban yang mendukung pertanyaan diberi skor yang tinggi sedangkan untuk jawaban yang tidak atau kurang diberi skor rendah dan satu pilihan dinilai (*score*) dengan interval 1 (Sugiyono, 2014). Penentuan nilai skala likert dengan menggunakan lima tingkatan jawaban yang dapat dilihat dari tabel berikut ini:

Tabel 3.1
Instrumen Skala Likert

Keterangan (Pilihan)	Skor
Sangat Tidak Setuju	1
Tidak Setuju	2
Ragu-ragu	3
Setuju	4
Sangat Setuju	5

Sumber: Sugiyono (2014) diadaptasi oleh penulis

Dalam penelitian ini peneliti memilih menggunakan 5 kategori pilihan agar tidak ada variasi diantara jawaban-jawaban yang disediakan dan tidak ada kategori netral yang dapat menyulitkan peneliti dalam melakukan analisis.

Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial”. Sugiyono (2013:132) mengemukakan bahwa: “Macam-macam skala pengukuran dapat berupa: skala nominal, skala

ordinal, skala interval, dan skala rasio, dari skala pengukuran itu akan diperoleh data nominal, ordinal, interval, dan rasio". Penelitian ini menggunakan skala interval. Skala interval adalah suatu pemberian angka kepada orang atau objek yang mempunyai sifat skala nominal dan ordinal ditambah dengan satu sifat lain yaitu jarak yang sama dari satu peringkat dengan peringkat di atasnya atau di bawahnya. Beberapa peneliti menganggap bahwa skala likert adalah skala pengukuran interval. Carrafio and Rocco (2007) menyatakan bahwa skala likert dapat menghasilkan skala pengukuran interval. Hal yang sama diungkapkan oleh Boone and Boone (2012) yang menjelaskan bahwa skala likert dapat dianalisis menggunakan statistika parametrik misalkan ANOVA (*analysis of variance*) maupun uji t.

3.5 Defnisi dan Operasional Variabel Penelitian

Variabel penelitian pada dasarnya adalah suatu objek penelitian atau sebagai titik perhatian yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Variabel penelitian terdiri dari dua kelompok utama yaitu sebagai berikut :

3.5.1 Variabel Indepeden

Variabel independen atau variabel bebas adalah variabel yang memengaruhi variabel lainnya (Sugiyono, 2016:61). Variabel independen (variabel bebas) dalam penelitian ini adalah pengaruh

pembiayaan murabahah. Pembiayaan murabahah didefinisikan selama ini yaitu suatu akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Menurut Arifin (2006), dalam bukunya menjelaskan bahwa transaksi murabahah adalah penjual harus menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan dan tidak termasuk barang haram. Demikian juga harga pembelian barang, keuntungan yang diambil dan cara pembayarannya harus disebut dengan jelas. Dengan cara ini, pembeli dapat mengetahui harga sebenarnya dari barang yang dibeli dan dikehendaki penjual.

3.5.2 Variabel Dependen

Variabel dependen atau variabel terkait adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain atau diakibatkan karena adanya variabel bebas (Sugiyono, 2016:61). Variabel dependen (variabel terkait) dalam penelitian ini adalah perkembangan UMKM. Perkembangan UMKM adalah suatu usaha yang memberikan modal kepada pelaku usaha kepada supaya bisa berkembang menjadi lebih baik lagi dan bisa mencapai kesuksesan. Variabel operasional dalam penelitian ini dibagi menjadi variabel *independent*, dan variabel *dependen*.

Tabel 3.2
Defenisi Operasional Variabel

No	Variabel	Indikator	Pernyataan Item	Skala
1	Pembiayaan Murabahah (Variabel bebas, X) Annisa (2017)	Persyaratan awal pembiayaan tidak rumit	Persyaratan awal mengajukan pembiayaan murabahah mudah saya penuhi dan tidak rumit	Interval
		Sesuai dengan kebutuhan	Pembiayaan murabahah lebih sesuai dengan kebutuhan saya untuk mengembangkan UMKM	
		Besar pembiayaan mencukupi kebutuhan	Besar Pembiayaan Murabahah yang saya terima mencukupi kebutuhan usaha saya	
		Jumlah angsuran sesuai pendapatan	Jumlah angsuran yang harus saya bayarkan disesuaikan dengan pendapatan saya	
		Jangka waktu pelunasan tidak memberatkan	Jumlah waktu pelunasan pembiayaan murabahah yang disepakati tidak memberatkan saya	
2.	Perkembangan UMKM (Variabel terkait, Y) Annisa, (2017)	Omset Meningkatkan R	Omset/ nilai penjualan usaha saya meningkat	Interval
		Laba/Keuntungan Meningkatkan	Laba/keuntungan usaha saya meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari Bank Mandiri Syariah	
		Menambah Tenaga Kerja	Saya dapat menambah tenaga kerja/pegawai untuk menjalankan kegiatan operasional	

Tabel 3.2-Lanjutan

No	Variabel	Indikator	Pernyataan Item	Skala
			usaha saya	
		Pendapatan meningkat	Pendapatan/Aset usaha saya meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari Bank Mandiri syariah	
		Perkembangan usaha sesuai target	Perkembangan usaha yang saya rasakan sesuai dengan target keinginan/harapan saya saat ini	

Sumber : Annisa (2017) diadaptasi oleh penulis

3.6 Metode Analisis Data

Menurut Moleong dalam Suryana (2015: 270) menjelaskan bahwa analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya dalam suatu pola, kategori, dan satuan uraian dasar. Analisis data juga diartikan sebagai proses menyusun data agar dapat ditafsirkan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis korelasi dan regresi linear sederhana. Analisis regresi linear sederhana yaitu untuk mengetahui pengaruh antara variabel bebas (pembiayaan murabahah) terhadap variabel terikat (perkembangan UMKM). Menurut Sahid Raharjo (2014) analisis regresi sederhana digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh satu variabel bebas (*independent*) terhadap variabel terikat (*dependent*). Jika skor variabel bebas diketahui maka skor variabel terikat dapat diprediksi besarnya. Analisis regresi linear sederhana terdiri dari satu variabel

bebas (*predictor*) dan satu variabel terikat (*respon*), dengan persamaan (Sugiyono, 2016):

$$Y = \alpha + bX + e \dots\dots\dots(3.2)$$

Dimana :

Y = Variabel terikat (Perkembangan UMKM)

α = Konstanta regresi

B = Koefisien regresi

x = Nilai variable (Pembiayaan Murabahah)

e = *Margin of error*

3.7 Pengujian Data

Uji validitas dan reliabilitas dilakukan untuk menguji apakah suatu kuesioner yang dirancang layak atau tidak digunakan sebagai instrumen penelitian. Validitas berhubungan dengan ketepatan alat ukur melakukan tugasnya mencapai sasarannya. Pengukuran dikatakan valid jika mengukur tujuannya dengan nyata atau benar. Uji validitas dan reliabilitas ini menggunakan alat bantu SPSS 22 (Priyatno, 2012).

3.7.1 Pengujian Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur derajat ketetapan dalam penelitian tentang isi atau arti sebenarnya yang diukur. Uji validitas akan dilakukan dengan menghitung koefisien korelasi antar subjek pada item pertanyaan dengan skor yang diperoleh dari hasil

kuesioner, yaitu dengan mencari nilai koefisien korelasi (r) dari masing-masing pertanyaan dan dibandingkan nilai kritik tabel korelasi r .

Adapun rumus korelasi yang digunakan adalah korelasi *product moment*, dan untuk mengetahui apakah nilai korelasi tiap - tiap butir pertanyaan itu signifikan maka dapat dilihat pada tabel nilai *produc moment* atau menggunakan SPSS untuk mengujinya dan bisa juga dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel. Jika r hitung lebih besar dari tabel dan nilai positif maka butir pertanyaan tersebut dinyatakan valid. Sebaliknya jika r hitung lebih kecil dari r tabel maka butir pertanyaan tersebut tidak valid. R hitung dicari dengan SPSS, sedangkan r tabel dicari dengan melihat tabel r dengan ketentuan r minimal adalah 0,5 (Sugiyono, 2011).

Dalam uji validitas kriteria pengambilan keputusan adalah :

1. Jika r hitung $>$ r tabel, maka pernyataan tersebut dinyatakan valid.
2. Jika r hitung $<$ r tabel, maka pernyataan tersebut dinyatakan tidak valid.

Jika telah memenuhi syarat tersebut maka dapat disimpulkan bahwa instrument tersebut telah memiliki validitas konstruk yang baik. Sementara butir-butir pertanyaan yang tidak valid akan gugur. Setelah semua butir pernyataan dinyatakan valid maka instrument tersebut layak untuk kuesioner penelitian.

3.7.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menguji keandalan butir instrumen penelitian. Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* $> 0,60$. Menurut Sofyan Siregar (2013: 55) Reliabilitas adalah untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten, apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat pengukur yang sama pula. Ujian reliabilitas alat ukur dapat dilakukan secara eksternal maupun internal. Secara eksternal adalah pengujian dapat dilakukan *test-retest*, *equivalent*, dan gabungan keduanya. Sedangkan internal adalah pengujian dapat dilakukan dengan menganalisis konsistensi butir - butir pertanyaan yang ada pada instrumendengan teknik tertentu. Uji reliabilitas dilakukan dengan cara membandingkan ketentuan nilai *cronbach's alpha* dan taraf keyakinan.

3.7.3 Uji Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik bertujuan untuk mengetahui apakah hasil estimasi regresi yang dilakukan terbatas dari adanya gejala normalitas, multi koloninearitas, dan heteroskedastisitas. Berikut penjelasan menurut Umar (2005:77-84) adalah:

1. Uji Normalitas

Uji normalitas berguna untuk mengetahui apakah variabel independen atau dependen atau keduanya berkontribusi normal, mendekati normal, atau tidak. Jika data berdistribusi normal maka

model regresi dapat digunakan. Untuk mendeteksi apakah data berdistribusi normal atau tidak dapat diketahui dengan menggambarkan penyebaran data melalui sebuah grafik normalitas. Jika data menyebarkan disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonalnya, model regresi yang digunakan memenuhi asumsi normalitas.

3.8 Pengujian Hipotesis

Menurut Priadana dan Muis (2019: 187) uji statistik pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat. Membandingkan nilai statistik t dengan titik kritis menurut tabel yaitu apabila nilai statistik t hitung lebih besar dari pada t tabel, kita menerima bahwa suatu variabel independent secara individual mempengaruhi variabel dependen. Pengujian parsial dimaksudkan untuk mengetahui apakah variabel bebas mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat dengan asumsi variabel yang lain itu konstan. Untuk melakukan pengujian t maka dapat digunakan dengan rumus, sebagai berikut :

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}} \dots\dots\dots (3.3)$$

Keterangan

t = Distribusi t

r = Koefisien korelasi parsial

r² = Koefisien Determinasi

n = Jumlah responden

Dengan ketentuan sebagai berikut tolak H_0 jika t - hitung $>$ t - tabel, sebaliknya jika t - hitung $<$ t - Tabel maka terima H_0 . Pengujian hipotesis ini digunakan taraf signifikan $\alpha = 0,05$. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif verifikatif. Uji hipotesis deskriptif bertujuan menganalisis data dengan cara mendeskripsikan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan.

Uji hipotesis verifikatif adalah metode pengujian hipotesis melalui alat analisis statistik yang kemudian akan menghasilkan kesimpulan mengenai objek yang diteliti (Sugiyono, 2014:143). Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Kriteria pengujiannya adalah:

H_a : Pembiayaan murabahah berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah di Bank Syariah Mandiri KCP Banda Aceh.

H_0 : Pembiayaan murabahah tidak berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah di Bank Syariah Mandiri KCP Banda Aceh.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Bank Syariah Mandiri

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya. Kehadiran BSM sejak tahun 2000, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 2000. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk tim pengembangan perbankan syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (dual banking sistem).

Tim pengembangan perbankan syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT. Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

a. Visi Bank Syariah

Bank Syariah Terdepan dan Modern

b. Misi Bank Syariah Mandiri

Adapun Misi Bank Syariah adalah sebagai berikut:

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
6. Meningkatkan kepedulian terhadap Nasabah dan lingkungan.

4.2 Deskripsi Variabel Penelitian

4.2.1 Karakteristik Responden

Data penelitian dikumpulkan dengan menyebarkan kuesioner secara langsung nasabah yang mengambil pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri Banda Aceh. Kuesioner yang disebarkan sebanyak 52 kuesioner. Data mengenai karakteristik responden ini diperoleh dari pengisian kuesioner yang berhubungan dengan usia, jenis kelamin, pendidikan terakhir.

1. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia Responden

Tabel 4.1 Usia Responden

Usia	Frekuensi	Persentase
20-29 tahun	9	17,3
30-39 tahun	15	28,8
40-60 tahun	28	53,8
Jumlah	52 orang	100%

Sumber: Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa informan memiliki umur 20-29 tahun sebanyak 9 orang (17,3%) umur 30-39 tahun berjumlah 15 orang (28,8%) umur 40-60 tahun sebanyak 28 orang (53,8%).

2. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.2 Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-laki	31	59,6
Perempuan	21	40,4
Jumlah	52 orang	100%

Sumber: Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa umur responden laki-laki sebanyak 31 (59,6%) sedangkan perempuan 21 orang (40,4%).

3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Responden

Tabel 4.3 Pendidikan Responden

Pendidikan	Frekuensi	Persentase
SMA	52	100
S-1	-	-
S2	-	-
Jumlah	52 orang	100%

Sumber: Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa pendidikan responden SMA sebanyak 52 orang (100%) pendidikan S-1 dan S-2 tidak ada mengambil pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri Banda Aceh. جامعة الزاوية

4.2.2 Analisis Deskriptif Variabel R Y

1. Variabel Perkembangan UMKM

Berdasarkan hasil penelitian diketahui jawaban responden terhadap variabel perkembangan UMKM dapat dijelaskan pada tabel berikut :

Tabel 4.4 Perkembangan UMKM

No	Variabel	Sangat Setuju		Setuju		Kurang Setuju		Tidak Setuju		Sangat Tidak Setuju		Rata-rata
		Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	
1	Omset/ nilai penjualan usaha saya meningkat	25	48,1	27	51,9	-	-	-	-	-	-	4,4808
2	Laba/keuntungan usaha saya meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari Bank Mandiri Syariah	25	48,1	27	51,9	-	-	-	-	-	-	4,4808
3	Saya dapat menambah tenaga kerja/pegawai untuk menjalankan kegiatan operasional usaha saya	17	32,7	35	67,3	-	-	-	-	-	-	4,3269
4	Pendapatan/ Aset usaha saya meningkat setelah	16	30,8	34	65,4	2	3,8	-	-	-	-	4,2692

Tabel 4.4-Lanjutan

	memperoleh pembiayaan dari Bank Mandiri syariah										
5	Perkembangan usaha yang saya rasakan sesuai dengan target keinginan/harapan saya saat ini										4,0385
		Rerata									4,3192

Sumber: Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa omset/ nilai penjualan usaha saya meningkat dengan nilai rata-rata sebesar 4,4808. Laba/keuntungan usaha saya meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari Bank Mandiri Syariah dengan nilai rata-rata sebesar 4,4808. Saya dapat menambah tenaga kerja/pegawai untuk menjalankan kegiatan operasional usaha saya dengan nilai rata-rata sebesar 4,3269. Pendapatan/aset usaha saya meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari Bank Mandiri syariah dengan nilai rata-rata sebesar 4,2692. Perkembangan usaha yang saya rasakan sesuai dengan target keinginan/harapan saya saat ini dengan nilai rata-rata sebesar 4,0385. Dengan nilai rerata sebesar 4,3192.

2. Variabel Pembiayaan Murabahah

Berdasarkan hasil penelitian diketahui jawaban responden terhadap variabel Pembiayaan Murabahah dapat dijelaskan pada tabel berikut :

Tabel 4.5 Pembiayaan Murabahah

No	Variabel	Sangat Setuju		Setuju		Kurang Setuju		Tidak Setuju		Sangat Tidak Setuju		Rata-rata
		Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	
1	Persyaratan awal mengajukan pembiayaan murabahah mudah saya penuhi dan tidak rumit	20	38,5	28	53,8	4	7,7	-	-	-	-	4,3077
2	Pembiayaan murabahah lebih sesuai dengan kebutuhan saya untuk mengembangkan UMKM	12	23,1	38	73,1	2	3,8	-	-	-	-	4,1923
3	Besar Pembiayaan Murabahah yang saya terima mencukupi kebutuhan usaha saya	18	34,6	32	61,5	2	3,8	-	-	-	-	4,3077
4	Jumlah angsuran yang harus saya bayarkan disesuaikan dengan pendapatan saya	16	30,8	36	69,2	-	-	-	-	-	-	4,3077

Tabel 4.5-Lanjutan

5	Jumlah waktu pelunasan pembiayaan murabahah yang disepakati tidak memberatkan saya	1 2	23, 1	4 0	76, 9	-	-	-	-	-	-	4,230 8
Rerata											4,283 7	

Sumber: Data Primer, 2019 (diolah)

Persyaratan awal mengajukan pembiayaan murabahah mudah saya penuhi dan tidak rumit dengan nilai rata-rata sebesar 4,3077. Pembiayaan murabahah lebih sesuai dengan kebutuhan saya untuk mengembangkan UMKM dengan nilai rata-rata sebesar 4,1923. Besar Pembiayaan Murabahah yang saya terima mencukupi kebutuhan usaha saya dengan nilai rata-rata sebesar 4,3077. Jumlah angsuran yang harus saya bayarkan disesuaikan dengan pendapatan saya dengan nilai rata-rata sebesar 4,3077. Jumlah waktu pelunasan pembiayaan murabahah yang disepakati tidak memberatkan saya dengan nilai rata-rata sebesar 4,2308 dengan nilai rerata sebesar 4,2692.

4.3 Hasil Pengujian Data

4.3.1 Pengujian Validitas

Pengujian validitas data dalam penelitian ini dilakukan secara statistik, yaitu dengan uji SPSS. Berdasarkan *out put computer* (lampiran SPSS) seluruh pernyataan dinyatakan valid karena memiliki tingkat signifikan di bawah 5 %. Sedangkan jika dilakukan secara manual maka nilai korelasi yang diperoleh

masing-masing pernyataan harus dibandingkan dengan nilai kritis korelasi product moment dimana hasilnya menunjukkan bahwa semua pernyataan mempunyai nilai korelasi diatas nilai kritis 5% yaitu di atas 0,279 (lihat tabel nilai kritis korelasi r product moment untuk n=52 sehingga pernyataan-pernyataan tersebut adalah signifikan dan memiliki validitas konstrak atau dalam bahasa statistik terdapat konsistensi internal (*internal consistence*) yang berarti pernyataan-pernyataan tersebut mengukur aspek yang sama. Ini berarti bahwa data yang diperoleh valid dan dapat dipergunakan untuk penelitian. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas

Variabel	Pengaruh Pembiayaan Murabahah Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)		Nilai r_{tabel} (n=52)	Keterangan
	Item	(r_{hitung})		
Perkembangan UMKM	Y1	0,654	0,279	Valid
	Y2	0,766		
	Y3	0,691		
	Y4	0,594		
	Y5	0,712		
Pembiayaan Murabahah	X1	0,759		
	X2	0,698		
	X3	0,739		
	X4	0,772		
	X5	0,733		

Sumber: Data Primer, 2019 (diolah)

4.3.2 Uji Reliabilitas

Untuk menilai kehandalan kuesioner yang digunakan, maka dalam penelitian ini menggunakan uji reliabilitas berdasarkan *Cronbach Alpha* yang lazim digunakan untuk penelitian. Analisis ini digunakan agar koefisien minimum dapat diterima di atas, 0,60. Uji reliabilitas memperlihatkan bahwa secara keseluruhan tingkat kehandalan telah memenuhi persyaratan (Malhotra 2008: 235). Untuk lebih jelasnya besarnya nilai *alpha* pada masing-masing variabel diperlihatkan pada tabel 4.4 berikut :

Tabel 4.7 Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Nilai Alpha	Keterangan
1	Perkembangan UMKM (Y)	0,808	Handal
2	Pembiayaan Murabahah (X)	0,858	

Sumber: Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai *Corbach alpha* masing-masing variabel yaitu pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) menunjukkan nilai *Cornbach alpha* di atas 0,60. Dengan demikian dapat diartikan bahwa kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini dinyatakan handal.

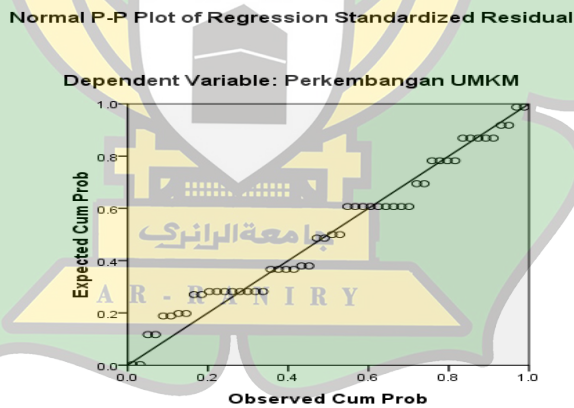
4.3.3 Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal (Imam Ghozali, 2011). Uji normalitas pada penelitian ini

menggunakan uji statistik non-parametrik Kolmogorov-Smirnov. Variabel dikatakan berdistribusi normal jika nilai Kolmogorov Smirnov memiliki tingkat signifikansi lebih besar dari 0,05.

Uji normalitas dilakukan untuk melihat apakah dalam model regresi variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal ataukah tidak. Model regresi yang baik dalam model regresi yang berdistribusi normal. Analisis data mensyaratkan data berdistribusi normal untuk menghindari bias dalam analisis data. Data *outlier* (tidak normal) harus di buang karena menimbulkan bias dalam interpretasi dan mempengaruhi data lainnya. Untuk hasil uji normalitas dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 4.1
Uji Normalitas

Sumber Data diolah, 2019

Grafik normal pola menunjukkan penyebaran titik di sekitar garis diagonal, dan mengikuti arah garis diagonal mengindikasikan model regresi memenuhi asumsi normalitas.

4.3.4 Hasil Uji Koefisien Korelasi

Hasil uji koefisien korelasi dalam penelitian ini pada variabel bebas Pembiayaan Murabahah (X1) terhadap Pengembangan UMKM (Y), dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.8
Hasil Pengujian Koefisien Korelasi

Koefisien Korelasi (R)	Koefisien Determinan (R ²)	Adjusted (R ²)	Standar Error
0,738	0,545	0,536	0,23556

Berdasarkan hasil analisis data, untuk melihat Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Koefisien korelasi (R) = 0,738 yang menunjukkan pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) adalah 73,8%.
- b. Koefisien *Determinan* (Adjusted R²) menunjukkan pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) pada koefisien determinan 0,536 atau (53,6%).

4.3.5 Hasil Analisis Regresi Linear Sederhana

Hasil analisis regresi linear sederhana dalam penelitian ini dengan menggunakan variabel bebas Pembiayaan Murabahah (X1) mempunyai pengaruh positif terhadap variabel terikat yaitu Pengembangan UMKM (Y). Untuk melihat Pengaruh Pembiayaan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.9
Hasil Pengujian Regresi

Nama Variabel	βeta	Standar Error	t _{hitung}	t _{tabel (n-k-1)}	Sig.
Constanta	1,416	0,376	3,760	2,0086	0,000
Pembiayaan Murabahah (X)	0,680	0,088	3,743	2,0086	0,000

Sumber: Data Primer, 2019 (diolah)

Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan SPSS, yang menjelaskan pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), maka dapat diperlihatkan pada hasil persamaan regresi linear sederhana sebagai berikut:

$$Y = 1,416 + 0,680 + e \dots\dots\dots (4.1)$$

Jika dianalisis angka-angka yang ada pada regresi linear sederhana tersebut, maka dapat diuraikan yaitu apabila variabel X₁ (Pembiayaan Murabahah) mengalami kenaikan 1 skor akan menyebabkan kenaikan terhadap variable Y (Keputusan Pembelian) sebesar 0,680 atau (68,0%). Berdasarkan hasil tersebut menunjukkan arah model regresi ini adalah positif, yang berarti semakin tinggi pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM.

4.3.6 Hasil Pengujian Hipotesis

Untuk menguji signifikansi (nyata atau tidak nyata) pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM pada Bank Syariah Mandiri Banda Aceh digunakan uji parsial dilakukan

pada saat menguji pengaruh pembiayaan murabahah yang menunjukkan bahwa diperoleh nilai t hitung pada (X_1) sebesar 7,743 nilai t tabel pada tingkat keyakinan sebesar 95% menunjukkan angka sebesar 2,0086. Karena nilai t hitung > t tabel maka H_a di terima dan menolak H_o di tolak yang dapat diartikan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM di Bank Syariah Mandiri Banda Aceh.

Untuk lebih jelasnya mengenai hasil uji t sebagai tolak ukur pengujian hipotesis dapat dilihat pada tabel 4.10

Tabel 4.10 Kesimpulan Hipotesis

Bentuk Pengujian	Nilai Statistik			Keterangan
	t hitung	Sig	t tabel	
Pengujian Parsial Secara				Pembiayaan murabahah berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM
Pembiayaan murabahah	7,743	0,000	2,0086	

Sumber: Data Primer, 2019 (Diolah)

4.4 Pembahasan Penelitian

Uji parsial yang dilakukan menunjukkan bahwa nilai t hitung pada (X_1) sebesar 7,743 nilai t tabel pada tingkat keyakinan sebesar 95% menunjukkan angka sebesar 2,0086. Karena nilai t hitung > t tabel maka H_a di terima dan H_o ditolak yang dapat diartikan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Pembiayaan Murabahah terhadap Perkembangan UMKM di Bank Syariah Mandiri Banda Aceh.

Pembiayaan murabahah dapat meningkatkan perkembangan UMKM karena dengan adanya pembiayaan murabahah secara prinsip bisa menyalurkan modal baik dalam bentuk barang kepada nasabah untuk usahanya. Dengan diberikan barang/modal kepada nasabah baik berupa mesin atau barang lainnya untuk dijual, maka bisa meningkatkan produksi usahanya. Sehingga penjualan meningkat, omset dan keuntungan mengalami peningkatan. Dengan meningkatnya usaha tersebut akan memerlukan tenaga kerja tambahan untuk mengembangkan usahanya.

Adanya pembiayaan murabahah dapat meningkatkan perkembangan UMKM pada nasabah. Artinya menurut persepsi nasabah, semakin banyak pembiayaan murabahah yang diambil nasabah, maka semakin tinggi perkembangan UMKM pada nasabah. Penelitian ini mendukung penelitian yang telah dilakukan Dyah Kusumawati (2012), Ridwan Widagdo & Nurul Qomar (2014), Henita Sahani (2015), dan Isnawanti (2014), yang menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah berpengaruh terhadap perkembangan UMKM.

Penelitian ini sama dengan yang dilakukan oleh M. Kholil Nawawi (2014) “pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) nasabah BSM (Study : BPRS Amanah Ummah)”. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah di BPRS Amanah Ummah memiliki pengaruh dan signifikan dengan

nilai r produk dan adanya hubungan antara pembiayaan murabahah dengan perkembangan UMKM.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari uraian hasil penelitian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya maka dapat diambil beberapa kesimpulan bahwa sebagai berikut :

Persyaratan awal mengajukan pembiayaan murabahah mudah dipenuhi dan tidak rumit dan pembiayaan murabahah sesuai dengan kebutuhan nasabah dalam mengembangkan UMKM di Banda Aceh selain itu jumlah angsuran yang harus dibayarkan juga disesuaikan dengan pendapatan nasabah yang telah disepakati antara pihak Bank dengan nasabah. pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM pada Bank Syariah Mandiri Banda Aceh digunakan uji parsial dilakukan pada saat menguji pengaruh pembiayaan murabahah yang menunjukkan bahwa diperoleh nilai t hitung pada (X_1) sebesar 7,743 nilai t tabel pada tingkat keyakinan sebesar 95% menunjukkan angka sebesar 2,0086. Karena nilai t hitung $>$ t tabel maka H_a di terima dan menolak H_0 di tolak yang dapat diartikan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM di Bank Syariah Mandiri Banda Aceh dengan Koefisien korelasi (r) = 0,738, dan koefisien determinasi (R^2) = 0,545 yang menunjukkan pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah 73,8%. Jadi dapat

disimpulkan bahwa murabahah memiliki pengaruh terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Bank Syariah Mandiri Banda Aceh.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas penulis ingin memberikan beberapa masukan antara lain sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada manajemen Bank Syariah Mandiri Banda Aceh untuk meningkatkan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri Banda Aceh, sehingga dapat membantu masyarakat yang membutuhkan modal dengan pembiayaan murabahah, dalam mendukung perekonomian masyarakat, tentunya dengan menggunakan akad syariah salah satunya menggunakan pembiayaan murabahah.
2. Diharapkan kepada nasabah untuk terus meningkatkan UMKM agar perekonomian nasabah terus meningkat. Dan nasabah tidak perlu cemas masalah modal, karena ada pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri Banda Aceh. Tentunya ini memberikan dampak positif bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan usaha mereka untuk dapat berkembang dan lebih maju.

DAFTAR PUSTAKA

- Ascarya, 2006. *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- , 2008. *Akad & Produk Bank Syariah*. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Afifah, Rifda Zahra. 2012. *Analisis Bantuan Modal Dan Kredit Bagi Kelompok Pelaku Usaha Mikro Oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang (Study Kasus KPUM Di Kelurahan Pekunden, Kecamatan Semarang Tengah)*. Semarang: UNDIP
- Amalia, D. 2017. *Perbedaan UMKM dan Perkembangan di Indonesia*. Jurnal Bisnis. <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-perbedaan-umkm-perkembangannya-di-indonesia/>.
- Andang Setyobudi, 2007, *Peran Serta Bank Indonesia Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)*, *Buletin Hukum Perbankan Dan Kebanksentralan*, Volume 5, Nomor 2, Agustus 2007
- Annisa, Rifka. 2017. *Pengaruh Pembiayaan dan Murabahah dan Mudharabah Terhadap Perkembangan UMKM Pada Nasabah BMT Hidayatul Muamalah Baturetno Wonogiri (Skripsi)*. Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta.
- Antonio, M.S. 2001. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani Press.
- Anwar, S .1980. *Manajemen Personalialia*, cetakan ketiga, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Arif, R. 2012. *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis dan Praktis*. Bandung : CV Pustaka Setja.

- Arifin, T. 2014. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Arifin, Z. 2006, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alvabet cet ke4.
- Arikunto, S. 1998. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Arikunto, S. 2013. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Aufar, Arizali. 2014. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi. Akuntansi Pada UMKM*. Bandung : Universitas Widyatama.
- Badan Pusat Statistik Jakarta Pusat , 2010. *Statistik Indonesia Tahun 2010*. Jakarta Pusat : Badan Pusat Statistik.
- Bisnis, Com. 2018. *Jumlah UMKM di Aceh Nik, Kualitas Stagnan*, [http://m.bisnis.sumatera/read/20180628/534/810401/jumlah - UMKM-di- Aceh-Naik-Kualitas-stagnan](http://m.bisnis.sumatera/read/20180628/534/810401/jumlah%20-%20UMKM-di-Aceh-Naik-Kualitas-stagnan).
- Boone Jr, Harry N, and Deborah A. Boone. 2012. *Analyzing Likert Data*. Journal of Extension 50 (2)
- Bungin, Burhan. 2015, *Metodologi Penelitian Kualitatif*: Depok, Rajagrafindo. Pustaka.
- Carrafio J, and J Rocco. 2007. *Ten common misunderstandings, misconceptions, persistent myths and urban legends about likert scales and likert response formats and their antidotes*. Journal of Social Sciences 3 (3) pp: 106-116.
- Chandra, Andriana. 2012. *Pemasaran Strategik*. Penerbit ANDI : Yogyakarta.
- Chandra, Purdi E. (2000). *Trik Menuju Sukses*. Jakarta: Grafika Indah

- Danoko, Florence. 2008. *Strategi Pengembangan Usaha Kecil*. Universitas Kristen Krida Wacana. Jakarta.
- Darmayanti, S. 2011, *Metode Penelitian*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Dyah Kusuma. 2012. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Dengan Metode Structural Equation Modeling (Studi kasus UKM berbasis Industri Kreatif Kota Semarang)." *Jurnal*.
- Fatwa DSN No. 04/DSNMUI/IV/2000*, Tentang Murabahah.
- Firsawan, A.B. 2018. *Jumlah UMKM di Aceh Naik Kualitas Stagnan*. *Jurnal Bisnis*.
<https://sumatra.bisnis.com/read/20180628/534/810401/jumlah-umkm-di-aceh-naik-kualitas-stagnan>. 2018 Group.
- Fitriyaningsih, D. 2012. *Pengaruh Penggunaan Model Reciprocal Learning terhadap Peningkatan Kemampuan Pemahaman Matematika pada Siswa SMP*. [Skripsi] Bandung: UNPAS.
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Hamali, Arif Yusuf. 2016. *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Iman Pirman Hidayat, Adi Ridwan Fadillah, (2009) Tesis, "Pengaruh Penyaluran Kredit Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) Dan Pendapatan Operasional Terhadap Laba Operasional". *Tesis*.
- Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Janwari, Yadi. 2015. *Lembaga Keuangan Syariah*. (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya).

- Jufri, R.A. 2017. *Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Usaha Mikro (Study BMT Asy-Syahab Kabupaten Pinrang .[Skripsi]* Jurusan Syariah Dan Ekonomi Islam Sekolah tinggi agama Islam Negeri (stain) Pare-Pare.
- Juliansyah, N. 2011. *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, Dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Kara, M. 2013. *Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Dikota Makassar*. [Skripsi]. Program Studi Ekonomi Islam UIN Alauddin No. 36 Makasar, Sulawesi Selatan
- Karnida, dan Naomi. 2013. *Direktori Skim Kredit Perbankan Provinsi Kalimantan Tengah tahun 2013*. Kalteng: Unit Pemberdayaan Sektor Riil dan UMKM KPWBI.
- Kasmir. 2003. *Bank Dan Lembaga Keuangan lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Keputusan Menteri Keuangan No. 40/akmk.06/2003
- Kemenkop dan UKM. 2005. *Statistik Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, Jakarta.
- kementerian koperasi & UKM. 2008. *Komposisi PDB Menurut Kelompok Usaha*. (www.Departemen koperasi.go.id)
- Laksono, H. 2017. *Analisis Dampak Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan UMKM*. [Skripsi].
- Mahmud M. Hanafi, 2010. *Manajemen Keuangan Cetakan Ke.5*. Yogyakarta:BPFE.
- Malhotra. 2008. *Riset Penelitian*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

- Mankiw, N. Gregory. 2000. *Teori Makroekonomi Edisi Keempat*. Terjemahan : Imam Nurmawan. Jakarta : Erlangga.
- Maryati, 2014. *Statistika Ekonomi dan Bisnis*, Edisi Revisi Cetakan Kedua Yogyakarta (UPP) AMPYKPN.
- Misbahuddin, dkk. 2013. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Moleong, Lexy. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muhammad Sholeh, 2008, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Muhammad Sholeh. 2008. Analisis Strategi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan. *Thesis S2 Fakultas Manajemen Universitas Diponegoro*.
- Muliawan, P. 2007. *Statistik Deskriptif Dalam Bidang Ekonomi dan Niaga*. Jakarta: Erlanga.
- Nawawi, Ismail. 2014. *Manajemen Perubahan: Teori dan Aplikasi pada Organisasi Publik dan Bisnis*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Nurrohmah, I. 2015. *Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan BMT (Studi kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)*. [Skripsi] jurusan pendidikan ekonomi fakultas ekonomi universitas yogyakarta.
- Priadana Sidik, S.M 2009. *Metode Penelitian Ekonomi & Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Pridana, Moh. Sidik & Salahudin muis. 2009. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Primiana, I. 2009. *Menggerakkan Sektor Riil UKM & Industri*. Bandung: Alfabeta.

- Rahmana, S. 2010. *Strategi UMK Sektor Manufaktur Provnsi Jawa Barat Dalam Meningkatkan Daya Saing Berdasarkan Diamond Cluster Modal*. Bandung: BPPE Universitas Widyatama.
- Rahmawati, Yuke.2001. *Lembaga Keuangan Syariah Dari Teori ke Praktik*, Jakarta; Genna Insani Press.
- Ramlan, 2006, *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro*, Yogyakarta: Andi
- Redaksi, (2018, 29 Juni). Program Aceh Kaya Untuk Memperkuat UMKM. Dikutip 26 Maret 2019: <http://beritakini.co/news/program-aceh-kaya-untuk-perkuat-umkm/index.html>
- Refinaldy, Neddy. 2006.. *Memeta Potensi Dan Karakteristik UMKM Bagi Penumbuhan Usaha Baru*. Jurnal. Diakses pada tanggal 25 Februari 2016.
- Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. Yogyakarta: UII Press.
- Rindrayani., Sulastri R., & M, Astiham. 2007. Pengaruh Penerapan Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan Usaha Industri Kerajinan Marmer Onyx di Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 5 (3), hal 431-438.
- Sholeh, Muhammad. (2008). Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan . *Thesis S2 Fakultas Manajemen*. Universitas Diponegoro Semarang.
- Sahani, H. 2015. *Penagruh Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah Terhadap Perkembangan UMKM BMT EL-Syifa Ciganjur*. Skripsi UIN Syarief Hidayatullah Jakarta.
- Salman, 2012. *Manajemen*. Jakarta: Indeks

- Siregar, S. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS* Jakarta: Prenada Media Group.
- Soemitra, A. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media.
- Soenarjo dkk. 1995. *Alquran dan Terjemahannya*. Jakarta: Depag RI.
- Sholihin, Ahmad Isham. 2010, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, Jakarta, Gramedia Pustaka Utama.
- Sudarsono Heri, 2003, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah, Ekonisia*, Yogyakarta.
- Sugiyono, 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, RK. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- , 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Remaja
- , 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- , 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- , 2012. *Perekonomian Indonesia: Teori dan Temuan Empiris*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Sulistio. 2018 *Pengaruh Pembiayaan Musyarakah dan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*. Skripsi UIN Syarief Hidayatullah Jakrta.

- Susanto, AB. 1997. *Budaya Perusahaan: Seri Manajemen dan Persaingan Bisnis*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Sutrisno, 2006, *Analisis Regresi*, Yogyakarta: Andi Offset.
- Sutyana.Y, 2001. *Lembaga Keuangan Syariah Dan Teori ke Praktik*, Jakarta: Genna Insani Press.
- Swasta, 1996. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE UGM, 1996.
- Tajul, Arifin, 2014, *Metode Penelitian*, Bandung, CV Pustaka Setia.
- Tambunan Tulus, 2012. *Perekonomian Indonesia: Teori dan Temuan Empiris*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Tambunan, Tulus, 2006, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia : isu-isu penting*”, Jakarta : LP3ES.
- Umar, Husen. 2005. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Thesis Bisnis*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- ,2018. *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Thesis Bisnis*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persia.
- Undang - undang Perbankan syariah UU Nomor. 21 tahun 2008 pasal 25 tentang pembiayaan
- Wahyuningtias, KA. 2013. *Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Produk Rusak Pada CV. Ake Abadi*. Manado: Jurnal Fakultas Ejonomi Jurusan Akuntansi.
- Wiroso. 2015. *Jual beli Murabahah*. Yogyakarta : UII Press.
- Wiroso. 2015. *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta:LPFE Usakti
- Yadi, J. 2015. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

**PENGARUH PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP
PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH
(UMKM) STUDY KASUS BANK MANDIRI SYARIAH KCP
BANDA ACEH**

Kuisisioner ini dimaksudkan untuk penulisan Karya Akhir yang bersifat ilmiah sebagai salah satu persyaratan tugas akhir pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Berikan tanda (√) pada jawaban yang sesuai dengan pilihan anda.

No. Responden :

A. Karakteristik Responden

1. Jenis Kelamin
 - a. Laki-laki
 - b. Perempuan

2. Usia Responden
 - a. 20 - 29 tahun
 - b. 30 - 39 tahun
 - c. 40 - 60 tahun

3. Status perkawinan
 - a. Belum Menikah
 - b. Menikah

4. Pendidikan terakhir
 - a. SMP
 - b. SMA
 - c. Diploma

- d. Sarjana
 e. Pascasarjana
 (S2 dan S3)

Keterangan:

1. Sangat tidak setuju
2. Tidak setuju
3. Ragu-ragu
4. Setuju
5. Sangat setuju

B. Pembiayaan Murabahah

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	RR	TS	STS
1	Persyaratan awal mengajukan pembiayaan murabahah mudah saya penuhi dan tidak rumit					
2	Pembiayaan murabahah lebih sesuai dengan kebutuhan saya untuk mengembangkan UMKM					
3	Besar Pembiayaan Murabahah yang saya terima mencukupi kebutuhan usaha saya					
4	Jumlah angsuran yang harus saya bayarkan disesuaikan dengan pendapatan saya					
5	Jumlah waktu pelunasan pembiayaan murabahah yang disepakati tidak memberatkan saya					

C. Perkembangan UMKM

No	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	RR	TS	STS
1	Omset/ nilai penjualan usaha saya meningkat					
2	Laba/keuntungan usaha saya meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari Bank Mandiri Syariah					
3	Saya dapat menambah tenaga kerja/pegawai untuk menjalankan kegiatan operasional usaha saya					
4	Pendapatan/Aset usaha saya meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari Bank Mandiri syariah					
5	Perkembangan usaha yang saya rasakan sesuai dengan target keinginan/harapan saya saat ini					

Terima Kasih Atas Partisipasinya

MASTER TABEL

z	Karakteristik			Perkembangan UMKM						Pembiayaan Murabahah					
	JK	Usia	SP	1	2	3	4	5	Y	1	2	3	4	5	X
1	2	3	2	5	5	5	4	4	4,60	4	5	5	5	5	4,80
2	1	2	2	4	4	4	5	4	4,20	4	4	4	4	4	4,00
3	2	3	2	5	5	4	4	4	4,40	5	4	5	5	4	4,60
4	2	3	2	4	4	4	4	4	4,00	4	4	4	4	4	4,00
5	1	3	2	4	4	4	5	4	4,20	4	4	4	4	4	4,00
6	1	3	2	5	5	5	5	4	4,80	5	4	5	5	5	4,80
7	1	3	2	4	4	4	4	4	4,00	4	4	4	4	4	4,00
8	1	2	2	4	4	4	5	4	4,20	4	4	4	4	4	4,00
9	1	3	2	5	5	5	5	5	5,00	5	5	5	5	5	5,00
10	2	2	1	4	4	4	4	4	4,00	4	4	4	4	4	4,00
11	1	2	2	4	4	4	5	5	4,40	5	5	4	4	4	4,40
12	1	3	2	4	5	5	4	4	4,40	4	4	4	4	4	4,00
13	2	3	2	5	4	4	4	4	4,20	4	4	4	4	4	4,00
14	1	1	1	5	5	5	4	4	4,60	5	5	5	5	4	4,80
15	1	1	1	4	4	4	4	4	4,00	4	4	4	4	4	4,00
16	2	2	2	5	5	4	4	4	4,40	4	4	4	4	4	4,00
17	2	3	2	4	4	4	3	3	3,60	4	4	5	4	4	4,20
18	1	2	2	4	4	4	4	3	3,80	3	4	4	4	4	3,80
19	1	1	2	4	5	5	4	4	4,40	5	5	5	4	5	4,80
20	1	1	2	4	4	4	4	4	4,00	3	4	4	4	4	3,80
21	2	1	2	5	4	4	4	4	4,20	5	4	4	4	4	4,20
22	1	2	1	5	5	4	5	5	4,80	4	4	5	4	4	4,20
23	2	2	2	5	5	5	4	4	4,60	5	3	3	5	5	4,20
24	1	2	1	5	5	4	4	3	4,20	5	4	4	5	4	4,40
25	2	3	2	5	5	5	5	5	5,00	5	5	5	5	5	5,00
26	2	2	2	5	5	5	4	4	4,60	4	5	5	5	5	4,80
27	2	3	2	4	4	4	5	4	4,20	4	4	4	4	4	4,00
28	1	3	1	5	5	4	4	4	4,40	5	4	5	5	4	4,60
29	1	3	2	4	4	4	4	4	4,00	4	4	4	4	4	4,00
30	2	3	2	4	4	4	5	4	4,20	4	4	4	4	4	4,00

31	2	3	2	5	5	5	5	4	4,80	5	4	5	5	5	4,80
32	1	3	1	4	4	4	4	4	4,00	4	4	4	4	4	4,00
33	2	3	2	4	4	4	5	4	4,20	4	4	4	4	4	4,00
34	1	2	2	5	5	5	5	5	5,00	5	5	5	5	5	5,00
35	2	3	1	4	4	4	4	4	4,00	4	4	4	4	4	4,00
36	2	3	2	4	4	4	5	5	4,40	5	5	4	4	4	4,40
37	1	3	2	4	5	5	4	4	4,40	4	4	4	4	4	4,00
38	1	3	2	5	4	4	4	4	4,20	4	4	4	4	4	4,00
39	1	3	2	5	5	5	4	4	4,60	5	5	5	5	4	4,80
40	1	2	2	4	4	4	4	4	4,00	4	4	4	4	4	4,00
41	1	2	1	5	5	4	4	4	4,40	4	4	4	4	4	4,00
42	1	3	2	4	4	4	3	3	3,60	4	4	5	4	4	4,20
43	1	3	2	4	4	4	4	3	3,80	3	4	4	4	4	3,80
44	2	1	2	4	5	5	4	4	4,40	5	5	5	4	5	4,80
45	2	3	2	4	4	4	4	4	4,00	3	4	4	4	4	3,80
46	1	2	2	5	4	4	4	4	4,20	5	4	4	4	4	4,20
47	2	1	2	5	5	4	5	5	4,80	4	4	5	4	4	4,20
48	2	3	1	5	5	5	4	4	4,60	5	3	3	5	5	4,20
49	1	1	2	5	5	4	4	3	4,20	5	4	4	5	4	4,40
50	1	3	2	5	5	5	5	5	5,00	5	5	5	5	5	5,00
51	1	1	2	4	5	5	4	4	4,40	4	4	4	4	4	4,00
52	1	2	2	5	4	4	4	4	4,20	4	4	4	4	4	4,00

جامعة الرانري

AR - RANIRY

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.738 ^a	.545	.536	.23556

a. Predictors: (Constant), Pembiayaan Murabahah

b. Dependent Variable: Perkembangan UMKM

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3.326	1	3.326	59.950	.000 ^a
	Residual	2.774	50	.055		
	Total	6.101	51			

a. Predictors: (Constant), Pembiayaan Murabahah

b. Dependent Variable: Perkembangan UMKM

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.416	.376		3.760	.000
	Pembiayaan Murabahah	.680	.088	.738	7.743	.000

a. Dependent Variable: Perkembangan UMKM

Residuals Statistics^a

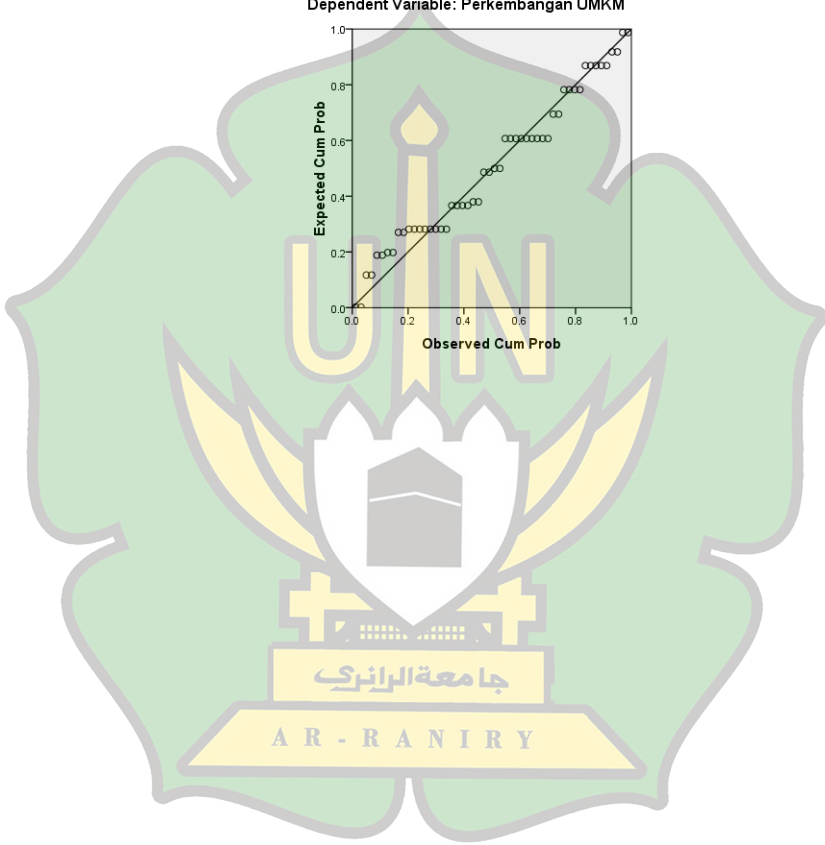
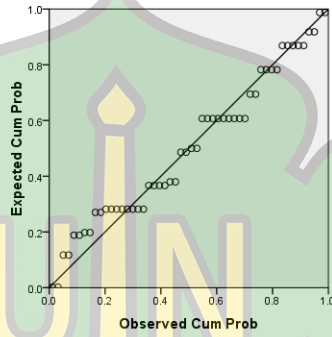
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	4.0001	4.8163	4.3192	.25539	52
Residual	-.67214	.52786	.00000	.23324	52
Std. Predicted Value	-1.250	1.946	.000	1.000	52

Std. Residual	-2.853	2.241	.000	.990	52
---------------	--------	-------	------	------	----

a. Dependent Variable: Perkembangan UMKM

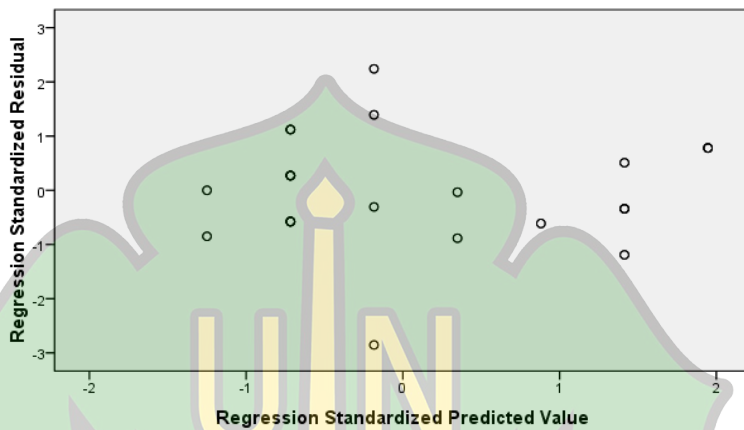
Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: Perkembangan UMKM



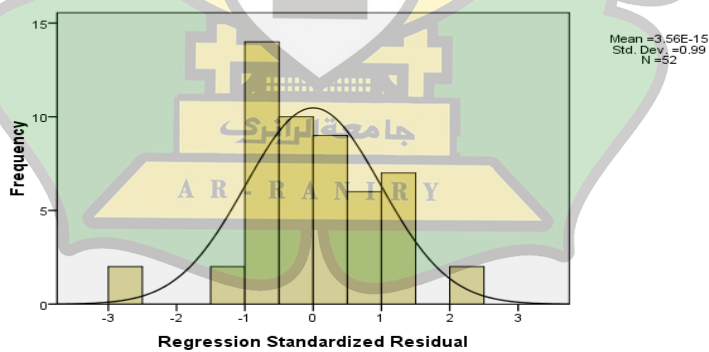
Scatterplot

Dependent Variable: Perkembangan UMKM



Histogram

Dependent Variable: Perkembangan UMKM



Out Put Hasil SPSS Hasil Validitas UMKM

Correlations

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Total
Y1	Pearson Correlation	1	.615**	.314*	.093	.226	.654**
	Sig. (2-tailed)		.000	.023	.510	.107	.000
	N	52	52	52	52	52	52
Y2	Pearson Correlation	.615**	1	.724**	.093	.226	.766**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.510	.107	.000
	N	52	52	52	52	52	52
Y3	Pearson Correlation	.314*	.724**	1	.112	.265	.691**
	Sig. (2-tailed)	.023	.000		.431	.058	.000
	N	52	52	52	52	52	52
Y4	Pearson Correlation	.093	.093	.112	1	.672**	.594**
	Sig. (2-tailed)	.510	.510	.431		.000	.000
	N	52	52	52	52	52	52
Y5	Pearson Correlation	.226	.226	.265	.672**	1	.712**
	Sig. (2-tailed)	.107	.107	.058	.000		.000
	N	52	52	52	52	52	52
Total	Pearson Correlation	.654**	.766**	.691**	.594**	.712**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	52	52	52	52	52	52

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Out Put Hasil SPSS Hasil Reliabilitas UMKM

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.808	.831	6

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Y1	4.4808	.50450	52
Y2	4.4808	.50450	52
Y3	4.3269	.47367	52
Y4	4.2692	.52824	52
Y5	4.0385	.52250	52
Total	4.3192	.34587	52

Summary Item Statistics

	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum / Minimum	Variance	N of Items
Item Means	4.319	4.038	4.481	.442	1.110	.027	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1	21.4346	3.192	.477	.799
Y2	21.4346	2.956	.631	.764
Y3	21.5885	3.172	.539	.785
Y4	21.6462	3.284	.388	.821
Y5	21.8769	3.036	.548	.784
Total	21.5962	2.991	1.000	.713

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
25.9154	4.306	2.07519	6

Frequency Table Hasil Angket UMKM

Y1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Setuju	27	51.9	51.9	51.9
Sangat setuju	25	48.1	48.1	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Y2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Setuju	27	51.9	51.9	51.9
Sangat setuju	25	48.1	48.1	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Y3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Setuju	35	67.3	67.3	67.3
Sangat setuju	17	32.7	32.7	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Y4

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Kurang setuju	2	3.8	3.8	3.8
Setuju	34	65.4	65.4	69.2
Sangat setuju	16	30.8	30.8	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Y5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Kurang setuju	6	11.5	11.5	11.5
Setuju	38	73.1	73.1	84.6
Sangat setuju	8	15.4	15.4	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Correlations

	X1	X2	X3	X4	X5	Total
X1 Pearson Correlation	1	.324*	.299*	.624**	.475**	.759**
Sig. (2-tailed)		.019	.031	.000	.000	.000
N	52	52	52	52	52	52
X2 Pearson Correlation	.324*	1	.661**	.253	.350*	.698**
Sig. (2-tailed)	.019		.000	.071	.011	.000
N	52	52	52	52	52	52
X3 Pearson Correlation	.299*	.661**	1	.393**	.365**	.739**
Sig. (2-tailed)	.031	.000		.004	.008	.000
N	52	52	52	52	52	52
X4 Pearson Correlation	.624**	.253	.393**	1	.624**	.772**
Sig. (2-tailed)	.000	.071	.004		.000	.000
N	52	52	52	52	52	52
X5 Pearson Correlation	.475**	.350*	.365**	.624**	1	.733**
Sig. (2-tailed)	.000	.011	.008	.000		.000
N	52	52	52	52	52	52
Total Pearson Correlation	.759**	.698**	.739**	.772**	.733**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
N	52	52	52	52	52	52

Correlations

	X1	X2	X3	X4	X5	Total
X1 Pearson Correlation	1	.324*	.299*	.624**	.475**	.759**
Sig. (2-tailed)		.019	.031	.000	.000	.000
N	52	52	52	52	52	52
X2 Pearson Correlation	.324*	1	.661**	.253	.350*	.698**
Sig. (2-tailed)	.019		.000	.071	.011	.000
N	52	52	52	52	52	52
X3 Pearson Correlation	.299*	.661**	1	.393**	.365**	.739**
Sig. (2-tailed)	.031	.000		.004	.008	.000
N	52	52	52	52	52	52
X4 Pearson Correlation	.624**	.253	.393**	1	.624**	.772**
Sig. (2-tailed)	.000	.071	.004		.000	.000
N	52	52	52	52	52	52
X5 Pearson Correlation	.475**	.350*	.365**	.624**	1	.733**
Sig. (2-tailed)	.000	.011	.008	.000		.000
N	52	52	52	52	52	52
Total Pearson Correlation	.759**	.698**	.739**	.772**	.733**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
N	52	52	52	52	52	52

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Out Put Hasil SPSS Hasil Validitas Pembiayaan Murabahah

Out Put Hasil SPSS Hasil Reliabilitas Pembiayaan Murabahah

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.858	.875	6

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X1	4.3077	.61160	52
X2	4.1923	.48662	52
X3	4.3077	.54371	52
X4	4.3077	.46604	52
X5	4.2308	.42544	52
Total	4.2692	.37549	52

Summary Item Statistics

	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum / Minimum	Variance	N of Items
Item Means	4.269	4.192	4.308	.115	1.028	.002	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	21.3077	3.358	.600	.851
X2	21.4231	3.781	.559	.850
X3	21.3077	3.562	.594	.846

X4	21.3077	3.671	.665	.832
X5	21.3846	3.852	.624	.840
Total	21.3462	3.525	1.000	.787

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
25.6154	5.076	2.25296	6

Frequency Table Hasil Angket Pembiayaan Murabahah

X1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Kurang setuju	4	7.7	7.7	7.7
Setuju	28	53.8	53.8	61.5
Sangat setuju	20	38.5	38.5	100.0
Total	52	100.0	100.0	

X2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Kurang setuju	2	3.8	3.8	3.8
Setuju	38	73.1	73.1	76.9
Sangat setuju	12	23.1	23.1	100.0
Total	52	100.0	100.0	

X3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Kurang setuju	2	3.8	3.8	3.8
Setuju	32	61.5	61.5	65.4
Sangat setuju	18	34.6	34.6	100.0
Total	52	100.0	100.0	

X4

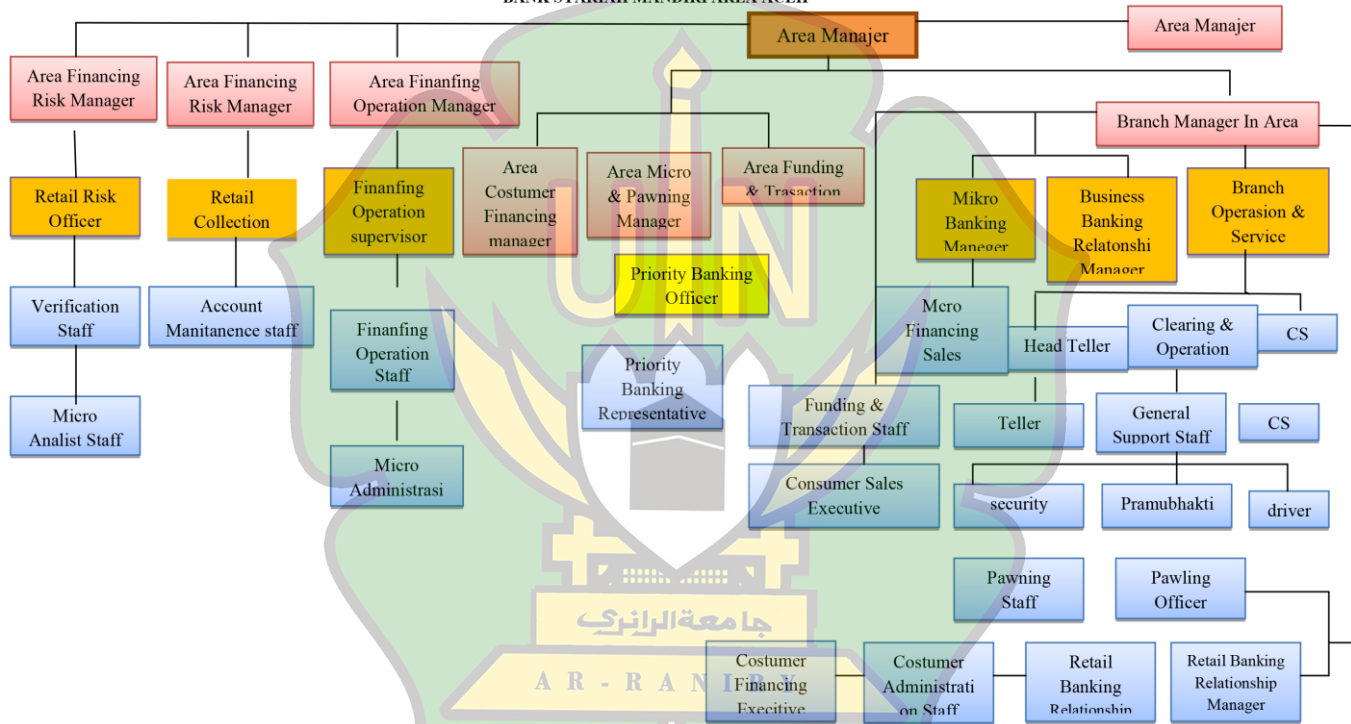
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Setuju	36	69.2	69.2	69.2
Sangat setuju	16	30.8	30.8	100.0
Total	52	100.0	100.0	

X5

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Setuju	40	76.9	76.9	76.9
Sangat setuju	12	23.1	23.1	100.0
Total	52	100.0	100.0	

AR - RANIRY

STRUKTUR ORGANISASI
BANK SYARIAH MANDIRI AREA ACEH



BIODATA

Nama : Yola Ananda
Tempat/Tgl. Lahir : Samadua, 31 Agustus 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Kawin
Agama : Islam
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Fakultas/Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam /
Perbankan Syariah
Perguruan Tinggi : UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Alamat Rumah : Jl. Tuan Keramat no.9 Lamteumen Timur
Telp/HP : 082286581429
Email : yolaananda20@gmail.com

Riwayat Pendidikan

2002 – 2003 : TK Cut Murni Samadua
2003 – 2009 : SD Negeri 1 Samadua
2009 – 2012 : MTsN Negeri 1 Samadua
2012 – 2015 : SMA Darul Hijrah Aceh Besar
2015 – 2020 : UIN Ar-Raniry Banda Aceh

AR - RANIRY

Banda Aceh, 22 Februari 2023

Penulis,

Yola Ananda