

Peranan Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha

Eka Putra Nuzuri dan Andriani
IAIN Kediri

ABSTRACTION

Murabahah financing is the most popular in the BMT Lantasis Pesantren Kediri. It is using aqad wakalah that give solving or helping to customer whose want to have goods. Aqad wakalah means that authorization spilled by one party to another party on the representative aspects. Beside of customers has money financing propose, also could to propose goods financing. The most customers of murabahah financing in BMT Lantasis are retailers. So, they can choose murabahah financing to get modals or adding goods stock in their business for increasing and reaching return.

The research is use to qualitative approach with cases study that gets data by fact related to theme research, and will be depth analization. The respondens are manajer, common (pembantu umum), customer service, account officer and customers. For collecting data's process are interview, observation and documentation. While analysis's process are data reduction, data explanation and making conclusion.

The result showing that murabahah financing has a role to change customer's income. The role of murabahah financing seems on the increasing customer's income table. It shows that customer's income are increase by 30%, 50% and 70%. Moreover, there is a customer who has settled job and has corn farm is get return on harvest season. Based on analysis is murabahah financing has the most important role to fulfill customers needed such as money and goods, also to increase income customers changing.

Key words: financing, murabahah and customer income

PENDAHULUAN

Kebutuhan- kebutuhan yang harus dipenuhi manusia dari waktu ke waktu yaitu kebutuhan primer, sekunder dan tersier. Apabila kebutuhan primer (pokok) terpenuhi, maka seseorang akan berusaha untuk memenuhi kebutuhan sekunder. Kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi dari kebutuhan primer, seperti kebutuhan jasa, kendaraan.¹ Oleh karena itu untuk memenuhi kebutuhan seseorang dituntut untuk mempunyai penghasilan yang mencukupi pengeluaran-pengeluaran.

Salah satu solusi yang telah dilakukan oleh masyarakat untuk mempunyai penghasilan adalah menjadi wiraswasta (mempunyai perusahaan pribadi). Wiraswasta merupakan alternatif yang efektif untuk pemerataan pendapatan ke semua lapisan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan hidup. Selain itu, M. Umer Chapra menyatakan bahwa wiraswasta dapat memberikan manfaat kepada negara. *Pertama*, wiraswasta dapat mencegah urbanisasi karena masyarakat tidak perlu pergi ke kota untuk mencari pekerjaan. *Kedua*, wiraswasta dapat mencegah pemusatan harta pada golongan tertentu. *Ketiga*, wiraswasta dapat meningkatkan

¹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori KePraktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 168

efisiensi dalam perekonomian karena adanya kompetensi dalam menjalankan usaha.²

Modal merupakan aspek penting untuk menunjang kemajuan usaha kecil. Apabila para pengusaha kecil kekurangan modal dalam menjalankan usahanya mereka dapat mengajukan permohonan pembiayaan kepada lembaga keuangan. Karena, akses fasilitas keuangan yang disediakan oleh lembaga keuangan merupakan ketentuan yang penting bagi seseorang untuk memperoleh keuntungan dari usaha yang produktif. Salah satu lembaga keuangan tersebut adalah *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT), BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang ditujukan untuk membantu masyarakat dari golongan ekonomi menengah ke bawah.

Dalam operasionalisasi usahanya, BMT memperoleh dana dari masyarakat melalui tabungan dan simpanan anggota yang dialokasikan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat pada umumnya dan anggota pada khususnya. Melalui pembiayaan-pembiayaan baik dengan akad Murabahah (jual beli), akad Ijarah atau dengan akad Al-Qardh.

Pemberian pembiayaan tersebut diharapkan dapat membina usaha kecil menengah, bahkan pengusaha pemula agar mampu mengatasi masalah ekonomi dan dapat mandiri. Modal yang cukup adalah salah satu faktor penunjang yang penting. BMT didirikan sebagai sebuah perwujudan kegiatan ekonomi umat yang menjunjung tinggi nilai-nilai *ta'awun* (tolong menolong) dan kekeluargaan sebagaimana asas koperasi. Dalam operasinya, BMT berlandaskan Syariat Islam.

Perusahaan atau lembaga keuangan syariah dalam setiap kegiatannya harus berlandaskan hukum syariah, mulai produk yang disediakan, akad yang dipakai, pengambilan keuntungan, barang yang diperjualbelikan dan kegiatan lain sebagainya. Salah satu lembaga keuangan syariah di Kediri yang menjalankan kegiatan tersebut

adalah Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Lantahir Pesantren Kediri. Peneliti tertarik pada salah satu produk yang ada di BMT Lantahir yaitu pembiayaan murabahah, karena pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang paling banyak digunakan atau dipilih oleh nasabah yang mempunyai usaha, baik itu usaha kecil, menengah maupun besar.

Dari jumlah nasabah pembiayaan, dari mulai berdiri atau beroperasinya BMT Lantahir sampai sekarang, nasabah yang bertransaksi untuk mengajukan permohonan pembiayaan, berikut persentasenya: yang menggunakan akad pembiayaan murabahah (60%) dari total semua jumlah nasabah yang bertransaksi mengajukan dana, yang menggunakan akad pembiayaan pembiayaan ijarah (30%) dari total semua jumlah nasabah yang bertransaksi mengajukan dana dan sisanya menggunakan akad pembiayaan al-qardh (10%) dari total semua jumlah nasabah yang bertransaksi mengajukan dana atau pembiayaan.³

Penelitian ini berfokus pada penerapan pembiayaan murabahah di BMT Lantahir, pendapatan usaha nasabah dan peranan pembiayaan murabahah terhadap pendapatan usaha nasabah BMT Lantahir Kediri. Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat secara teoritis dan praktis. Secara teoritis, hasil penelitian ini dapat memberikan tambahan pengetahuan tentang peranan pembiayaan murabahah dalam meningkatkan pendapatan usaha nasabah. Sedangkan secara praktis, penelitian ini bermanfaat untuk mengkaji pengembangan produk pembiayaan di BMT Lantahir. Selain itu, penelitian ini berguna sebagai bahan pertimbangan bagi akademik dalam pengembangan ekonomi syariah mengenai peranan produk pembiayaan murabahah dalam meningkatkan pendapatan usaha nasabah.

Dalam beberapa kajian empiris, dan teoritis mengenai pembiayaan murabahah terdapat beberapa penelitian diantaranya :

²M. Umer Chapra, *al-Qur'an: Menuju Sistem Ekonomi yang Adil*, terj. Lukman Hakim (Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa, 1997), 44

³Ratna, *Customer Service BMT Lantahir*, 19 Oktober 2015

Karya Candra Nirmala (2009) dengan judul “Pengaruh pembiayaan murabahah terhadap tingkat keuntungan di BMT As-Salam Keras Kediri. Penelitian ini membuktikan bahwa pembiayaan murabahah mempunyai pengaruh positif terhadap tingkat keuntungan di BMT As Salam Keras Kediri. Dalam penelitian ini, sampel yang digunakan adalah laporan keuangan tahun 2004-2008 dan pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan koefisien korelasi product moment. Hasil ini menyimpulkan, bahwa terdapat pengaruh positif antara pembiayaan murabahah terhadap tingkat keuntungan BMT As- Salam keras Kediri.

Penelitian yang dilakukan oleh Jariyah (2011) “Peranan pembiayaan murabahah dalam meningkatkan usaha mikro masyarakat (Studi kasus di BMT-UGTSidogiri Cabang Kediri. Adapun penelitian ini menjelaskan peranan pembiayaan murabahah dalam meningkatkan usaha mikro masyarakat.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif dan studi kasus. Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh bahwa peranan pembiayaan murabahah dalam meningkatkan usaha mikro masyarakat: pihak BMT menyediakan dana untuk masyarakat yang benar-benar membutuhkan untuk keperluan penambahan modal usaha yang sedang di jalankan.

Penelitian yang dilakukan oleh Endang Fitriani, dengan mengambil judul “Pengaruh *Place* Terhadap Volume Penjualan Murabahah di BMT Rahmat Semen Kediri. Dari hasil analisis diketahui bahwa variable *Place* mempunyai pengaruh positif terhadap volume penjualan murabahah di BMT Rahmat Semen Kediri. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Neng Fatatih Nuryana dengan judul “ Pengaruh *Marketing Mix* Terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan murabahah (Studi kasus di BPRS Artha Pamengan Kediri). Dari hasil penelitian menyimpulkan bahwa dalam variabel *Marketing Mix* yaitu harga dan promosi berpengaruh terhadap keputusan nasabah, sedangkan untuk variabel produk dan lokasi tidak berpengaruh terhadap keputusan

menjadi nasabah pembiayaan murabahah di BPRS Artha Pamenang Kediri.

PEMBAHASAN

Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan adalah kegiatan BMT dalam menyalurkan dana kepada umat melalui pinjaman untuk keperluan menjalankan usaha yang ditekuni oleh anggota sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku serta kesepakatan bersama.⁴

Berdasarkan fatwa No.04/DSN-MUI/VI/2000 tentang murabahah : *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan/margin yang disepakati. Dalam jual beli ini, pembeli harus memberi tahu harga pokok pembelian barang dan menentukan tingkat keuntungan tertentu sebagai tambahan dan menjelaskannya kepada pembeli.⁵

Menurut Wiroso (2005) dalam bukunya, *Murabahah* didefinisikan oleh para fuqoha sebagai penjualan barang sehingga biaya / harga pokok (cost) barang tersebut ditambah *mark up*/ margin keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (cost) tersebut.

Dalam pembiayaan murabahah, lembaga keuangan membiayai pembelian sebuah barang atau kebutuhan atas nama nasabahnya dan menjual kembali barang itu kepada nasabah tersebut dengan menambah *mark-up* atau keuntungan sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak.⁶

Pembiayaan murabahah adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah untuk

⁴ Ahmad Rodoni & Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Rawamangun : Zikrul Hakim, 2008), 66-68

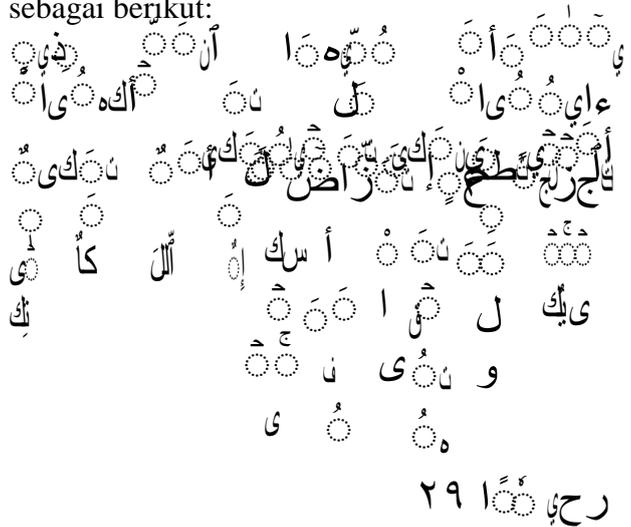
⁵ Ahmad Kamil & M. Fauzan, *Kitab Undang-Undang Perbankan dan Ekonomi Syariah*, (Jakarta: KENCANA, 2007), 306

⁶ Mervin K. Lewis dan Lativa M. Algoud, *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktek Prospek* (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2003), 82

memenuhi kebutuhan nasabah. Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* tersebut dilakukan dengan cara pihak lembaga keuangan membelikan kebutuhan yang dipesan oleh nasabah. Apabila pesanan nasabah tersebut sudah dimiliki lembaga keuangan, maka pesanan tersebut dijual kembali kepada nasabah dengan harga jual sebesar harga beli pokok (awal) ditambah keuntungan yang telah disepakati dengan pembayaran secara angsuran (kredit).

Landasan, Rukun dan syarat Murabahah

Landasan *murabahah* dalam hukum Islam yaitu Surat An-Nisa ayat 29 dan ijma, sebagai berikut:



29. *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*

Landasan hukum dalam ijma yaitu:

Para ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.⁷

Rukun adalah suatu elemen yang tidak dapat dipisahkan dari suatu kegiatan atau

terdiri dari:⁸ a) Ba'I: Penjual (pihak yang memiliki barang); b) Musytari: Pembeli (pihak yang akan membeli barang); c) Mabi': Barang yang akan diperjualbelikan; d) Tsaman: Harga yang akan diperjualbelikan; e) Ijab qobul: Pernyataan timbang terima.⁹

Sedangkan Syarat-syarat *Murabahah* yaitu: a) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah; b) Kontrak pertama haruslah sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan; c) Kontrak harus bebas dari riba; d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian; e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.¹⁰

Salah satu bentuk jual beli yang memakai system harga secara kredit

(angsuran) yang dibolehkan oleh syariah Islam adalah *murabahah*.¹¹ *Murabahah* merupakan jual beli barang dengan harga asal

ditambah keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Dalam jual-beli *murabahah*, penjual harus memberitahu harga pokok dari barang kepada pembeli dan menentukan satu tingkat keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.¹² Pada transaksi jual beli yang berdasarkan sistem *murabahah*, penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi sementara pembayaran dilakukan secara tunai, tangguh ataupun dicicil.

Sedangkan syarat *murabahah* yang berkaitan erat dengan rukunnya antara lain:

- a. Aqid, Penjual dan pembeli dengan syarat:
 1. Berakal agar tidak tertipu, orang gila atau bodoh tidak sah jual belinya kehendak sendiri bukan dipaksa. Hal ini sesuai dengan prinsip taradhi (suka sama suka).

lembaga. Sehingga apabila tidak ada suatu elemen tersebut maka kegiatan tersebut dinyatakan tidak sah/lembaga tersebut tidak eksis dalam murabahah, rukun-rukunnya,

⁷RahmatSyafi'I, *FiqhMuamalah*(Bandung: PustakaSetia, 2001), 75

⁸Arriison Hendry, *PerbankanSyariahPerspektifPraktisi*(Jakarta : 1999), 42

⁹RahmatSyafi'I, *FiqhMuamalah*(Bandung: PustakaSetia, 2001), 75

¹⁰HeriSudarsono, *BankdanLembagaKeuanganSyariah: Deskripsi dan Ilustrasi* (Jakarta: Ekonisia, 2003) 48

¹¹Syafi'I, *FiqhMuamalah*, 101.

¹²Antonio, *Bank Syari'ah*, 101.

2. Baligh. Jual beli yang dilakukan oleh anak kecil tidak sah hukumnya. Menurut pendapat setengah ulama mereka diperbolehkan berjual beli sebab apabila tidak diperbolehkan akan mengakibatkan kesulitan. Sedangkan Islam berkali-kali tidak akan pernah memberlakukan aturan yang mendatangkan kesulitan. Adapun batasan umur kedewasaan adalah 18-15 tahun.
 3. Keduanya tidak pemboros (mubadzir) karena harta orang yang pemboros itu ditangan walinya.¹³
- b. Akad atau sighat
1. Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad.
 2. Antara ijab dan qabul harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.
 3. Tidak mengandung klausul yang menguntungkan keabsahan transaksi pada sesuatu hal atau kejadian yang akan datang.
 4. Tidak membatasi waktu misalnya saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 12 bulan setelah itu menjadi milik saya kembali.¹⁴
- c. Muaqad' alaih, barang yang diperjualbelikan dengan syarat:
1. Keadaannya suci (bukan barang najis) barang najis tidak sah untuk diperjualbelikan dan tidak boleh dijadikan uang sebagai alat tukar. Barang tersebut juga bukan termasuk barang yang diharamkan.
 2. Bermanfaat.
 3. Penyerahannya dari penjual ke pembeli.
 4. Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.

5. Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.

Selain syarat diatas, ada beberapa syarat yang secara khusus mengatur murabahah yang dikemukakan oleh Syafii Antonio yakni:¹⁵

1. Penjual memberitahu bentuk modal kepada nasabah
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang diterapkan
3. Kontrak harus bebas riba
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat barang
5. Penjual harus menyampaikan semua hasil yang berkaitan dengan pembiayaan, misalnya jika pembiayaan dilakukan secara utang

Secara prinsip jika syarat dalam 1 4 dan 5 tidak dipenuhi maka pembeli memiliki pilihan.

1. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
2. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
3. Membatalkan kontrak

Pendapatan Usaha Nasabah

1. Pengertian Pendapatan

Menurut Syafi'I Antonio, pendapatan adalah kenaikan kotor dalam *asset* atau penurunan *liabilitas* atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari Investasi yang halal, perdagangan, memberikan jasa atau aktivitas lain yang bertujuan untuk meraih keuntungan, seperti manajemen investasi terbatas.¹⁶

Menurut Sofyan Syafi'I Harahap, *revenue* dianggap termasuk seluruh hasil dari perusahaan dari kegiatan investasi.

¹³SulaimanRasyd, *Fiqh Islam*(Jakarta: Wijaya, 1954), 269.

¹⁴Tim PengembanganPerbankanSyariah, *KonsepProdukdanImplementasiOperasional Bank Syari'ah*(Jakarta: Djabatan), 77

¹⁵Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank SyariahdariTeorike Praktek* (Jakarta: Gema InsaniPress, 2001), 78

¹⁶Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ahdariTeorike Praktek* (Jakarta: Gema InsaniPress, 2001), 204

Termasuk *revenue* ialah perusahaan *net asset* yang timbul dari kegiatan produksi dan dari laba rugi yang berasal dari penjualan aktiva dan investasi.¹⁷

2. Faktor yang mempengaruhi pendapatan

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut:¹⁸

a. Konsumsi

Semakin meningkat pendapatan maka semakin meningkat pula pembelian untuk berbagai jenis barang, maupun untuk menabung. Akan tetapi pengeluaran untuk makanan akan menurun pada batas tertentu, dan untuk barang-barang rekreasi dan barang mewah pembeliannya akan meningkat searah dengan peningkatan pendapatan.

b. Investasi

Investasi mempunyai hubungan dengan tabungan. Dimana pendapatan yang diterima sebagian dipakai untuk konsumsi dan sebagiannya lagi untuk ditabung. Dari segi pengeluaran, pendapatan itu dipergunakan sebagian untuk pengeluaran konsumsi dan sebagian untuk pengeluaran investasi.

Menurut Susilo Priyono dan M. Soerata ada sepuluh hal yang mempengaruhi pendapatan yaitu:¹⁹

a) Motivasi untuk memperoleh pendapatan

Motivasi memberikan dorongan kepada seseorang supaya segala tindakannya diarahkan kepada standar prestasi yang diterapkan, dalam hal ini prestasi bisnisnya. Tindakan yang dilakukan selalu diberikan ukuran yang jelas, hal ini

dikarenakan mereka tahu bahwa keberhasilan suatu usaha selalu diawali dengan tindakan yang terukur. Seperti halnya pendapatan.

b) Bersikap optimis dan berfikir positif

Bersikap optimis dan berfikir positif mempunyai kandungan makna pantang menyerah, tidak mudah putus`asa dalam menghadapi setiap ujian tantangan dalam kehidupan usahanya.

c) Berfikir kreatif dan inovatif

Berfikir kreatif dan inovatif adalah kemampuan untuk menemukan hal-hal baru dan selalu mencari alternative pemecahan masalah dengan cara-cara efektif dan efisien

d) Wawasan luas kedepan

Wawasan yang dimiliki oleh pedagang didasarkan pada analisis yang cermat, teliti dan logis terhadap berbagai hal yang menyangkut fakta-fakta bisnis yang terjadi saat ini dan tren kedepan. Berdasarkan indikasi fakta bisnis dan tren kedepan, ia mampu memprediksi dengan tingkat akurasi tinggi mendekati kenyataan, kecuali karena adanya faktor "*factor majeure*" yang tidak mungkin dihindari oleh banyak orang, bencana alam, atau kerusakan misalnya.

e) Keberanian mengambil resiko moderat

Dalam hal ini seorang pedagang atau pembisnis harus dapat mengambil resiko berdasarkan atas pertimbangan yang rasional terhadap tingkat keberhasilan atau kegagalan resiko yang ideal yaitu memakai standar prestasi (resiko moderat), resiko yang memungkinkan seseorang mendapat hasil optimal dengan prestasi ditangan.

f) Mengambil keputusan

Kemampuan membuat keputusan dan keberanian mengambil resiko adalah salah satu unsur pokok dalam mencari pendapatan. Pedagang atau pebisnis adakalanya dihadapkan pada permasalahan yang harus dengan cepat, tepat, dan cermat diatasi dan

¹⁷Sofyan Syafi'I Harahap, *Akutansi Islam*, (Jakarta: BumiAksara, 2003) 50

¹⁸DR. JunaidinZakaria, *Pengantar TeoriEkonomiMakro*, (Jakarta: GaungPersada Press, 2009), 18

¹⁹SusiloPriyonodan M. Soerata, *Kiat Sukses Wirausaha*, (Yogyakarta: Palem Pustaka, 2005), 90-113

dicarikan pemecahannya. Saat itulah keputusan yang tepat harus diambil.

g) Kemampuan bekerja sama

Dalam dunia usaha, kerjasama usaha dijalin untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Kehidupan sebuah usaha didukung oleh berbagai pihak, tidak bisa berdiri sendiri, selalu berkaitan dan saling ketergantungan satu sama lain. Hubungan paling sederhana misalnya pedagang dengan konsumen. Kerja sama ini dapat dijalin dengan baik apabila didasarkan atas kesamaan kepentingan. Salah satunya memperoleh terpenuhinya kebutuhan konsumen sehingga pedagang mendapatkan *income*.

h) Kemampuan berkomunikasi

Komunikasi adalah roh dari usaha buah dari komunikasi adalah saling pengertian, kerjasama, koordinasi, serta tindakan-tindakan nyata. Tidak ada keberhasilan bisnis atau usaha tanpa adanya komunikasi. Bahkan keterhambatan komunikasi dapat membawa kerugian yang besar. Sebagai contoh: keterhambatan komunikasi dalam memesan barang maka order ditangan bisa batal, sehingga kita kehilangan pendapatan.²⁰

i) Kemampuan memimpin

Tujuan suatu usaha dapat tercapai atau tidak tercapai bergantung pada kepemimpinan. Pedagang atau pembisnis yang memiliki kepemimpinan yang cakap, akan membawa perusahaan mencapai setiap tujuan yang ditetapkan. Selain itu, pendapatanpun dapat diperoleh.

j) Kemampuan bekerja secara mandiri

Para pedagang atau pembisnis harus mampu bekerja secara mandiri dalam berbagai situasi, bahkan dalam situasi konflik sekalipun. Kemandirian adalah bagian hidup dari pedagang atau pembisnis. Sehingga, dapat memperoleh pendapatan meskipun

kondisi keuangannya tidak sesuai dengan kondisi ekonomi saat ini.

Menurut Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, ada empat hal yang mempengaruhi pendapatan yaitu:²¹

1) Pekerja Keras (Hard Worker)

Kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang. Rasulullah sangat marah melihat orang pemalas dan suka berpangku tangan. Bahkan beliau secara simbolik memberi hadiah kampak dan tali kepada seorang lelaki agar mau bekerja keras mencari kayu dan menjualnya ke pasar.

Demikian pula, jika mau berusaha, mulailah berusaha sejak subuh. Jangan tidur sejak subuh, cepatlah bangun dan mulailah bekerja. Akhirnya, laki-laki tersebut sukses dalam hidupnya. Semakin rajin usaha dalam bekerja maka akan semakin banyak pendapatan yang akan diterima. Sebab pendapatan sebagai imbalan kerja yang dapat memandirikan seseorang sehingga tidak menjadi tanggungan orang lain.

2) Tidak pernah menyerah (never surrender)

Dalam usaha pasti mengalami pasang surut dan naik turun. Menghadapi hal tersebut, seorang pedagang tidak boleh loyo, pasrah, menyerah dan tidak mau berjuang.

3) Semangat (spirit)

Semangat yang tinggi, dapat menambah pendapatan seseorang. Dalam hal ini, seorang pedagang atau pembisnis harus berani tampil beda, kualitas prima dan telah mempersiapkan pemain untuk membidik pangsa yang dituju.

4) Komitmen (Comitted) yang tinggi

Komitmen merupakan sebuah kekuatan yang bersifat relative dari individu dalam mengidentifikasi keterlibatan dirinya. Dalam hal ini ditandai dengan penerimaan terhadap nilai

²⁰Ibid

²¹Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahaan Sukses*, (Jakarta Prenada Media Group, 2010), 90-101

dan tujuan organisasi, kesiapan dan kesediaan untuk berusaha dengan sungguh-sungguh atas nama organisasi, keinginan untuk mempertahankan usahanya. Komitmen seorang pedagang atau pembisnis dapat mempengaruhi pendapatan yang akan diterimanya. Semakin tinggi komitmennya, maka semakin tinggi pula pendapatan yang akan diterima.

Ketentuan Syariah Tentang Pendapatan

Adapun ketentuan syariah yang mengatur mengenai pendapatan terdapat dalam al-Qur'an dan al-hadits.

Dalam surat An-Nuur ayat 37, yang artinya:

رجال كلُّهُمَّ هَدَاهُ رَبِّي إِلَىٰ سَبِيلٍ
ذَكَرَ آلًا وَإِنَّ أَوْلَادَهُمْ لَيُفْعَلُونَ
وَإِنِّي لَأَشْرَقُ لَكُمْ مِنْ أُخْتَارٍ
مِثْلَ آبَائِكُمْ وَلَكِنَّ أَكْثَرَهُمْ
لَا يَعْلَمُونَ

أَشْرَقُ لَكُمْ مِنْ أُخْتَارٍ
مِثْلَ آبَائِكُمْ

37. laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingati Allah, dan (dari) mendirikan sembahyang, dan (dari) membayarkan zakat. Mereka takut kepada suatu hari yang (di hari itu) hati dan penglihatan menjadi goncang

Dalam hadits, yang artinya:
Dari al-Miqdam Radhiallahu anhu, bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: “Tidaklah seorang (hamba) memakan makanan yang lebih baik dari hasil usaha tangannya (sendiri), dan sungguh Nabi Dawud 'alaihissalam makan dari hasil usaha tangannya

nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank atau orang (badan) yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank.²³

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, nasabah adalah orang yang mempunyai hubungan kerjasama dengan suatu perusahaan atau lembaga. Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah (UUS).

Peranan Pembiayaan Murabahah dalam meningkatkan pendapatan usaha nasabah

Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal, jika pelaku tidak memiliki modal yang cukup maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank jika ingin

mendapatkan suntikan dana dari para pemberi modal, maka harus mengajukan

(sendiri)” (HR.Bukhari)²²

Pengertian Nasabah

Menurut Undang-Undang RI nomor 10 tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan

²²Ahmad Sunarto, *Terjemah Shahih Bukhari vol 2*, (Semarang : CV Asy-Syifa', 1991), 19

pembiayaan. Begitu pula pada BMT, para anggota atau nasabah yang memerlukan dana, maka mereka akan mengajukan pembiayaan dengan adanya prinsip syariah atau pembiayaan yang mewajibkan pihak yang dibiayai menyertakan imbalan atau bagi hasil.²⁴

Pembiayaan *murabahah* berperan serta dalam mewujudkan keinginan nasabah atau anggota dalam pemenuhan dana, baik pemenuhan dana atau pembiayaan berupa uang ataupun pemenuhan kebutuhan barang guna meningkatkan penghasilan yang dijalankan. Pembiayaan ini sangat membantu nasabah karena sesuai dengan prinsip syariah, yakni bagi hasil dimana untuk pembiayaan *murabahah* ini ditentukan bagi hasil berupa keuntungan atau margin yang telah ditetapkan oleh pihak BMT yang sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak ketika

²³Ahmad Ilham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), 3

²⁴Prof. Dr. H. Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), 134

melakukan akad perjanjian pembiayaan tersebut.

METODE PENELITIAN

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang dilakukan oleh peneliti adalah pendekatan kualitatif. Menurut Syaikh yang dimaksud dengan pendekatan kualitatif adalah penelitian yang berusaha mengungkapkan gejala-gejala secara menyeluruh dan sesuai dengan konteks (holistik-kontekstual) melalui pengumpulan data dari latar alami dengan memanfaatkan diri peneliti sebagai instrument kunci.²⁵

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus yaitu penelitian yang dilakukan secara intensif, terinci dan mendalam terhadap suatu organisasi, lembaga, dan atau gejala tertentu.²⁶

Penelitian ini diterapkan untuk mengetahui secara intensif dan terperinci tentang “Peranan pembiayaan Murabahah dalam meningkatkan pendapatan usaha nasabah (Studi Kasus pada BMT Lantasir Kediri), maka kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini hanya berlaku pada BMT Lantasir Kediri yang diteliti.

2. Kehadiran Peneliti dan lokasi penelitian

Dalam penelitian ini peneliti merupakan instrument kunci dalam mengungkap makna dan sekaligus sebagai alat dan pengumpul data dengan berbagai alat pendukung yang diperlukan, serta lebih mementingkan

proses karena peneliti berperan aktif secara langsung mengamati dan mewawancarai informan dalam objek penelitian.

Dalam proses pengumpulan data yang dilakukan dengan observasi dan wawancara mendalam, peneliti bertindak sebagai pengamat partisipan pasif (*passive participant observer*). Artinya, peneliti datang ke tempat kegiatan orang yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.²⁷

Lokasi penelitian berada di BMT Lantasir Pesantren Kediri, yang beralamat di Jalan Mauni nomor 108b Pesantren Kota Kediri.

3. Sumber data dan Proses Pengumpulan Data

Data yang dibutuhkan pada penelitian ini adalah semua data atau informasi yang diperoleh secara rinci dan jelas mengenai peranan pembiayaan Murabahah dalam meningkatkan pendapatan usaha nasabah yang digunakan oleh BMT Lantasir dan juga dari sumber lainnya yang memungkinkan dapat memberikan sebuah informasi. Dan data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder.²⁸

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah Manajer (Pimpinan) BMT Lantasir, *Customer Service*, *Teller*, Pembantu Umum, *Account Officcer* (Lapangan) dan Nasabah. data sekunder dalam penelitian ini adalah dokumen-dokumen yang dapat memberikan informasi penelitian, seperti profil perusahaan, dokumen tentang Pembiayaan Murabahah dan sebagainya.

²⁵ Ali Syaikh, et. al. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah. Skripsi, Tesis, Disertasi, Artikel, Makalah dan Laporan Penelitian* (Surabaya-Malang: Biro Administrasi Akademik, Perencanaan dan Sistem Informasi bekerjasama dengan penerbit UM, 2002), hlm 2

²⁶ Suharsimin Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: RinekaCipta, 2002), hlm. 120

²⁷ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV Alfabeta, 2005), hlm. 66.

²⁸ Whidmurni, *Cara Mudah Menulis Proposal dan Laporan Penelitian Lapangan, Pendekatan Kualitatif dan kuantitatif*, (Skripsi, Tesis dan disertasi) (Malang: UM Press, 2008), hlm. 39.

Proses pengumpulan data yang dilakukan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Wawancara yaitu tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung untuk mendapatkan data yang diperlukan.²⁹ Penggunaan metode ini berarti melibatkan penulis sebagai penggali data untuk berkomunikasi langsung dengan informan. Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis fenomena-fenomena yang diteliti.³⁰ Metode observasi pada penelitian ini digunakan untuk mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan pembiayaan Murabahah dan penerapannya dalam meningkatkan pendapatan usaha nasabah dan mencatat gejala-gejala yang timbul yang ada hubungannya dengan peranan pembiayaan Murabahah dalam meningkatkan pendapatan usaha nasabah. Dokumentasi adalah pengumpulan, pengolahan, dan penyimpanan informasi di bidang pengetahuan, penyimpanan data.³¹

4. Analisis Data

Analisis data adalah merupakan proses pelayakan atau upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara, dan data lainnya untuk dapat memahami kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan penelitian, analisis data ini meliputi kegiatan pengurusan dan pengorganisasian data, pemilihan menjadi satuan-satuan tertentu, sintesa data, pelacakan pola, penemuan hal-hal yang penting terhadap data yang diperoleh agar dapat dipresentasikan semuanya kepada orang lain.³²

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan membuat

gambaran sistematika dan faktual serta analisisnya dilakukan dengan tiga cara yakni reduksi data, paparan data atau penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Setelah itu, dilakukan pengecekan keabsahan data untuk membuktikan bahwa apa yang berhasil dikumpulkan sesuai dengan pernyataan yang ada dalam latar penelitian.

Penerapan pembiayaan murabahah di BMT Lantasisir

Pembiayaan murabahah di BMT Lantasisir Pesantren diterapkan dengan cara pihak BMT Lantasisir Pesantren memberikan pembiayaan kepada nasabah berupa uang untuk membeli kebutuhan yang diperlukan nasabah dan akad yang terjadi di BMT Lantasisir Pesantren adalah akad wakalah, dimana pihak BMT Lantasisir mempercayakan pembelian barang kepada nasabah dengan pertimbangan bahwa nasabah lebih paham tentang spesifikasi dan kualitas barang yang di butuhkan oleh nasabah dengan harga pokok ditambah mark-up (keuntungan) yang disepakati bersama, dengan pembiayaan secara angsuran dalam jangka waktu kurang dari satu tahun. Akad wakalah di BMT Lantasisir diterapkan diawal pembiayaan murabahah. Barang yang sudah di beli oleh nasabah serta merta menjadi milik nasabah tanpa diserahkan ke pihak BMT Lantasisir terlebih dahulu. Tidak ada bukti pembayaran yang mencantumkan harga beli barang dari supplier. Sehingga tidak dapat diketahui berapa selisih harga yang harus dibayar BMT Lantasisir kepada supplier. Nasabah tidak perlu lagi kembali ke BMT Lantasisir untuk memberitahukan barang yang telah dibeli dengan alasan sudah percaya kepada nasabah tentang spesifikasi barang yang diinginkan nasabah.³³

Praktek diatas tidak sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa pada pembiayaan murabahah, ialah Lembaga Keuangan membiayai pembelian sebuah barang atau kebutuhan atas nama nasabahnya dan menjual kembali barang itu kepada

²⁹Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)* (Yogyakarta: Bumi Aksara, 2003), hlm 113

³⁰Sutrisno Hadi, *Metode Research 2* (Yogyakarta: Andi Offset, 1992), hlm. 136

³¹Rizky Maulana, Putri Amelia, *Kamus Modern Bahasa Indonesia* (Surabaya: Lima Bintang, 2000), hlm. 107.

³²Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: PenerbitTeras, 2009), hlm. 66

³³Sulistyo Wahono, *Manajer BMT Lantasisir Pesantren Kediri*, 11 januari 2016

nasabah tersebut.³⁴ Harga jual pihak Lembaga Keuangan kepada nasabah adalah harga beli pokok ditambah selisih keuntungan yang telah disepakati bersama dalam jangka waktu kurang dari satu tahun.³⁵ Jika Lembaga Keuangan hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga. Akad murabahah harus dilakukan setelah barang menjadi milik Lembaga Keuangan terlebih dahulu.³⁶

Kemudian jika nasabah memesan barang dalam jumlah yang cukup banyak, semisal barang yang dibutuhkan berjumlah 7 barang. Maka nasabah yang membutuhkan 7 barang ini diperincikan memakai RAB (Rencana Anggaran Belanja) dengan total nominal berapa jumlahnya dalam uang.

Untuk memperoleh pembiayaan di BMT Lantasis tidak harus menjadi nasabah terlebih dahulu, akan tetapi dapat melakukan pembiayaan langsung dengan mengajukan persyaratan yang ditentukan oleh BMT Lantasis. Pelaksanaan penerapan pembiayaan murabahah di BMT Lantasis Pesantren adalah calon nasabah harus menyerahkan beberapa syarat yaitu foto copy KTP, Foto copy KK, Foto copy STNK, Foto copy BPKB beserta BPKB asli untuk dijadikan jaminan setelah memperoleh pembiayaan murabahah dari BMT Lantasis Pesantren.³⁷ Untuk menghindari berbagai penyimpangan penggunaan dana pinjaman, BMT Lantasis Pesantren melakukan survey langsung ke lapangan untuk melihat kondisi riil usaha yang dijalankan nasabah. Usaha semacam itu telah dilakukan oleh BMT Lantasis, sangat efektif dan berprinsip kehati-hatian dalam memberikan pinjaman.

Kebutuhan-kebutuhan yang bisa memperoleh penyaluran pembiayaan murabahah dari BMT Lantasis Pesantren

adalah kebutuhan-kebutuhan konsumtif dan kebutuhan-kebutuhan bahan baku untuk investasi yang dijalankan nasabah. Praktek diatas sesuai dengan teori yang pembiayaan murabahah untuk kebutuhan konsumtif tersebut disalurkan kepada para karyawan dan orang-orang yang mempunyai penghasilan tetap. Sedangkan pembiayaan murabahah untuk kebutuhan bahan baku disalurkan kepada para pengusaha kecil menengah serta para petani. Hal itu sesuai dengan teori yang ada bahwa pembiayaan murabahah dapat digunakan Lembaga Keuangan untuk membiayai kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan nasabah, seperti kebutuhan konsumtif dan kebutuhan-kebutuhan untuk sebuah investasi.³⁸

Terlepas dari sesuai tidaknya dengan teori yang ada di dalam system perbankan syariah, pelaksanaan murabahah di BMT Lantasis Pesantren banyak mendatangkan masalah terutama bagi pedagang di wilayah Kediri dan sekitarnya. Dari pinjaman tersebut mereka dapat menambah modal usaha dan pengadaan barang-barang dagangan. Mereka sangat kesulitan dengan prosedur pinjaman keuangan konvensional, karena proses dan prosedurnya ketat dan kadang memberatkan. Untuk itu dengan adanya fasilitas murabahah ini, kebutuhan mereka akan modal akan terpenuhi.

Analisis Pendapatan Usaha Nasabah

Pendapatan usaha 3 nasabah yang bertransaksi di BMT Lantasis mengalami peningkatan dibanding saat sebelum bertransaksi dengan BMT Lantasis. Juga 1 nasabah yang memiliki penghasilan tetap berprofesi sebagai Tenaga Pengajar di Sekolah Dasar. Berikut pendapatan nasabah yang menjalankan usaha yang di sajikan dalam bentuk tabel.

Nasabah yang bernama Bapak Suroso yang memiliki usaha pedagang warung kecil yang biasa bertempat dipinggir jalan

³⁴Mervyn K. Lewis dan Lativa M. Algoud, *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktek, Prospek* (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2003), 82

³⁵Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait (BAMUI dan Takaful) di Indonesia* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 93

³⁶Tim Penulis DSN MUI. *Himpunan Fatwa DSN MUI* (Jakarta : Intermassa, 2003), 25-29

³⁷Ibid

³⁸Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: dari teori ke praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 169

mengungkapkan bahwa penghasilan dalam satu hari mencapai Rp 200.000. Penghasilan ini meningkat dari sebelum bertransaksi dengan BMT Lantahir yaitu sebesar Rp 150.000.

Kemudian nasabah bernama Bapak Mohammad Gufron memiliki usaha berupa jasa percetakan foto copi, penghasilannya juga meningkat dari sebelum dan sesudah bertransaksi dengan BMT Lantahir. Sebelum berhubungan dengan BMT Lantahir, pendapatan sebesar Rp 9.000.000 dalam satu bulan, setelah berhubungan dengan BMT Lantahir pendapatan meningkat menjadi Rp 15.300.000 dalam satu bulan. Nasabah berikutnya, bernama ibu Sulastri usaha pedagang toko yang menyediakan berbagai kebutuhan pokok menuturkan bahwa pendapatan sebelum mengajukan pembiayaan ke BMT Lantahir dalam satu hari sebesar Rp 350.000, dan setelah mengajukan pembiayaan ke BMT Lantahir pendapatan dalam satu hari mencapai Rp 450.000.

Usaha Bapak Ahmad Fauzi di bidang pertanian berupa lahan sawah yang ditanami sesuai dengan kondisi musimnya. Kebetulan nasabah yang bernama Bapak Ahmad Fauzi mengajukan pembiayaan ke BMT Lantahir untuk kebutuhan pembelian bibit jagung sebanyak 3 kg dan pupuk Urea sebanyak 4 karung guna kelangsungan tanam jagung hingga masa panen. Beliau berprofesi sebagai Tenaga Pengajar Sekolah Dasar yang gaji pokoknya setiap bulan Rp 725.000.

Peranan Pembiayaan Murabahah terhadap Pendapatan Usaha Nasabah di BMT Lantahir

Peran pembiayaan murabahah terhadap pendapatan usaha nasabah adalah selain dapat meminjamkan pembiayaan berupa uang, juga dapat membantu nasabah membiayai pembelian keperluan barang yang dibutuhkan nasabah. Pada saat nasabah sedang menjalankan atau akan menjalankan usaha belum bisa berjalan karena suatu barang inti yang dibutuhkan dan tidak ada dana untuk membeli, maka pihak Lembaga

Keuangan Syariah atau BMT dapat membantu membiayai pembelian barang tersebut.

Pembiayaan murabahah juga menggunakan akad yang terjadi ketika 2 pihak melaksanakan transaksi. Akad yang digunakan tersebut bernama akad wakalah, yang akadnya dilakukan pada saat pihak Lembaga Keuangan Syariah sudah mendapatkan sebuah barang yang dibutuhkan pihak nasabah. Sedangkan akad wakalah itu artinya pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Sehingga akad yang sudah diterapkan oleh BMT Lantahir ini memiliki peran untuk membantu nasabah yang membutuhkan suatu barang. Jadi, pembiayaan murabahah dapat berperan sebagai pemenuhan barang yang dibutuhkan nasabah yang nantinya akan berguna bagi kelangsungan peningkatan penghasilan dari para pelaku usaha.

Pembiayaan murabahah mempunyai peran atau fungsi kepada nasabah di BMT Lantahir Pesantren Kediri. Peran atau fungsi itu adalah untuk memenuhi kebutuhan nasabah akan dana yang nantinya di gunakan untuk keperluan konsumtif oleh nasabah tersebut. Selain itu yang paling utama peran atau fungsi pembiayaan murabahah terhadap pendapatan usaha nasabah yaitu juga mampu memenuhi kebutuhan barang yang dibutuhkan nasabah yang nantinya di pergunakan untuk menambah persediaan atau pengadaan barang didalam menjalankan usahanya.

Nasabah atau anggota yang menjalankan usaha, sebelumnya belum memiliki kebutuhan barang sentral, maka setelah mempunyai barang dari pengajuannya ke BMT Lantahir, pendapatan/penghasilannya pun meningkat.

Peranan pembiayaan murabahah terhadap peningkatan pendapatan dari usaha yang dijalankan nasabah terbukti dengan adanya pencapaian pendapatan / penghasilan usaha nasabah yang sebelum dan sesudah memiliki hubungan transaksi dengan BMT Lantahir. Dimana peningkatan omset / penghasilan dari usaha yang dijalankan nasabah terjadi setelah bertransaksi atau

mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Lantansir.

Kemudian 1 nasabah yang memiliki usaha lahan sawah yang di tanam jagung, peolehan keuntungan yang dapat diambil pada saat masa panen tiba. Keuntungan yang diperoleh dengan menjual banyaknya jagung yang sudah panen ke Agen. Berikut penyajiannya dalam table :

PENUTUP

Berdasarkan analisa dan pembahasan serta uraian-uraian sebelumnya mengenai peranan pembiayaan murabahah dalam meningkatkan pendapatan usaha nasabah, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Penerapan pembiayaan murabahah di BMT Lantansir Pesantren Kediri dilaksanakan untuk memenuhi kebutuhan atau keperluan nasabah akan barang dengan spesifikasi yang jelas serta dalam kuantitas banyak ataupun sedikit. Pada umumnya nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan di sebuah Lembaga Keuangan berupa uang, tetapi melihat penafsiran murabahah yang merupakan pembiayaan dengan system jual beli, maka nasabah juga diperbolehkan untuk mengajukan atau memesan sebuah barang. Persyaratan untuk mengajukan pembiayaan murabahah yaitu foto copy KTP, KK, STNK, dan BPKB beserta BPKB asli untuk dijadikan jaminan setelah terealisasinya pembiayaan. Kemudian jika nasabah mengajukan permohonan berupa barang dalam jumlah banyak maka di susun atau diperinci dengan RAB (Rencana Anggaran Belanja).
2. Pendapatan usaha nasabah pada intinya tidak menentu. Terlihat pada nasabah yang memiliki usaha pedagang warung kecil yang biasa bertempat dipinggir jalan mengungkapkan bahwa penghasilan dalam satu hari mencapai Rp 200.000 ribu rupiah. Selanjutnyanasabah yang memiliki usaha, bisa disebut UMKM (Usaha Kecil Mikro dan Menengah) berupa mesin foto copy yang menuturkan bahwa penghasilan

dalam satu bulan sekitar Rp 15.300.000. Kemudian nasabah yang memiliki usaha atau investasi berupa toko lumayan besar yang menyediakan bahan-bahan pokok seperti beras, minyak, mie instan dsb. Menuturkan bahwa penghasilan dalam 1 hari sekitar Rp 450.000. Terakhir yaitu nasabah yang berprofesi sebagai Tenaga Pengajar mempunyai penghasilan pokok setiap bulannya sebesar Rp 725.000. Menjalankan usaha ladang sawah yang sedang ditanami jagung dengan membutuhkan dana sekitar Rp 400.000 kepada BMT Lantansir untuk pembelian pupuk Urea sebanyak 4 karung. Nasabah ini bisa memastikan perolehan keuntungan yang akan di dapat nanti pada masa panen dari penjualan jagung nasabah yang berprofesi sebagai Tenaga Pengajar Sekolah Dasar memiliki usaha lahan sawah yang pada saat itu ditanami jagung. Penghasilan pokok dari pekerjaannya sebagai Tenaga Pengajar Sekolah Dasar sebesar Rp 725.000.

3. Pembiayaan murabahah mempunyai peran atau fungsi kepada nasabah di BMT Lantansir Pesantren Kediri. Peran atau fungsi itu adalah untuk memenuhi kebutuhan nasabah akan dana yang nantinya di gunakan untuk keperluan konsumtif oleh nasabah tersebut. Jadi fungsi utama dari pembiayaan murabahah terhadap pendapatan yang diterima nasabah ialah pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli dimana selain meminjamkan dana berupa uang, juga bisa membiayai pembelian suatu barang yang dibutuhkan nasabah dan nasabah yang sebelumnya belum mempunyai kebutuhan barang, kemudian nasabah menjadi punya dari bantuan pihak BMT, maka dapat diperkirakan nasabah yang menjalankan suatu usaha akan mengalami peningkatan pendapatan atau penghasilan yang diterima. Peningkatan pendapatan atau penghasilan pun juga terjadi dan terlihat pada tabel 1 dan 2.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Rodoni & Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Rawamangun : Zikrul Hakim, 2008), 66-68
- Antonio, Muhammad Syafi’I. *Bank Syariah Dari Teori KePraktek* . Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek* . Jakarta: RinekaCipta, 2002.
- Chapra, M. Umer. *al-Qur’an: Menuju Sistem Ekonomi yang Adil*, terj. Lukman Hakim. Yogyakarta: Dana Bhajti Prima Yasa, 1997.
- Hadi, Sutrisno. *Metode Research 2*. Yogyakarta: Andi Offset, 1992.
- Harahap, Sofyan Syafi’I. *Akutansi Islam*. Jakarta: BumiAksara, 2003.
- Hendry, Arrisson. *Perbankan Syariah Perspektif Praktisi*. Jakarta : 1999.
- Kamil, Ahmad & M. Fauzan, *Kitab Undang-Undang Perbankan dan Ekonomi Syariah*. Jakarta: KENCANA, 2007.
- Lewis, Mervyn K. dan Lativa M. Algoud, *Perbankan Syariah:Prinsip, Praktek, Prospek* . Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2003.
- Maulana, Rizky dan Putri Amelia, *Kamus Modern Bahasa Indonesia*. Surabaya: Lima Bintang, 2000.
- Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. Yogyakarta: Bumi Aksara, 2003.
- Pradja, Juhaya S. *Ekonomi Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2012.
- Priyono, Susilo dan M. Soerata. *Kiat Sukses Wirausaha*. Yogyakarta: Palem Pustaka, 2005.
- Rasyd, Sulaiman. *Fiqh Islam*. Jakarta: Wijaya, 1954.
- Ratna, *Customer Service BMT Lantansir*, 19 Oktober 2015.
- Sholihin, Ahmad Ilham. *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: PTGramedia Pustaka Utama, 2010.
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Jakarta: Ekonisia, 2003.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV Alfabeta, 2005.
- Sumitro, Warkum. *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait (BAMUI dan Takaful) di Indonesia*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Sunarto, Ahmad. *Terjemah Shahih Bukhari vol 2*. Semarang : CV Asy-Syifa’, 1991.
- Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahaan Sukses*. Jakarta Prenada Media Group, 2010.
- Syafi’I, Rahmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: PustakaSetia, 2001.
- Syaukah, Ali. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah. Skripsi, Tesis, Disertasi, Artikel, Makalah dan Laporan Penelitian*. Surabaya-Malang: Biro Administrasi Akademik, Perencanaan dan Sistem Informasi bekerjasama dengan penerbit UM, 2002.
- Tanzeh, Ahmad. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: PenerbitTeras, 2009.

Tim Pengembangan Perbankan Syariah,
*Konsep Produk dan Implementasi
Operasional Bank Syari'ah* (Jakarta:
Djabatan), 77

Tim Penulis DSN MUI. Himpunan Fatwa
DSN MUI (Jakarta : Intermassa, 2003),
25-29

Wahono, Sulistyو. *Manajer BMT Lantansir
Pesantren Kediri*, 11 januari 2016

Whidmurni, *Cara Mudah Menulis Proposal
dan Laporan Penelitian Lapangan,
Pendekatan Kualitatif dan kuantitatif,
(Skripsi, Tesis dan disertasi)*. Malang:
UM Press, 2008.

Zakaria, DR. Junaidin. *Pengantar Teori
Ekonomi Makro*. Jakarta: Gaung
Persada Press, 2009.