



**PERAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
DALAM MENDORONG
PRODUKTIVITAS USAHA MIKRO:
STUDI KASUS KSPPS BTM
PEKALONGAN CABANG
KARANGDADAP**



DINA FARADISA
NIM. 40222061

2026

**PERAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
DALAM MENDORONG PRODUKTIVITAS
USAHA MIKRO: STUDI KASUS KSPPS
BTM PEKALONGAN CABANG
KARANGDADAP**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh :

DINA FARADISA

NIM. 40222061

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
2026**

**PERAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
DALAM MENDORONG PRODUKTIVITAS
USAHA MIKRO: STUDI KASUS KSPPS
BTM PEKALONGAN CABANG
KARANGDADAP**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh :

DINA FARADISA

NIM. 40222061

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
2026**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Yang betanda tangan di bawah ini:

Nama : Dina Faradisa

NIM : 40222061

Judul Skripsi : **Peran Pembiayaan Murabahah dalam Mendorong Produktivitas Usaha Mikro : Studi Kasus BTM Pekalongan Cabang Karangdadap**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini adalah benar-benar hasil karya penulis, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya. Demikian pernyataan penulis buat dengan sebenar-benarnya.
Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 30 Maret 2026

Yang menyatakan,



Dina Faradisa

NOTA PEMBIMBING

Lamp : 2 (dua) eksemplar
Hal : Naskah skripsi Sdri. Dina Faradisa

Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
c.q. Ketua Program Studi Perbankan Syariah
PEKALONGAN

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah skripsi Saudara/i:

Nama : Dina Faradisa
NIM : 40222061

Judul Skripsi : **Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Mendorong Produktivitas Usaha Mikro: Studi Kasus KSPPS BTM Pekalongan Cabang Karangdadap**

Naskah tersebut sudah memenuhi persyaratan untuk dapat segera dimunaqosahkan. Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya sampaikan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 18 Juni 2025

Pembimbing



Dr. Hendri Hermawan
NIP.198703112019081001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Pahlawan No. 5 Rowolaku Kajen Kab. Pekalongan, Kodes Pos : 51161
www.febi.uingusdur.ac.id email : febi@uingusdur.ac.id

PENGESAHAN


Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN)
K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan mengesahkan skripsi Saudari :

Nama : Dina Faradisa
NIM : 40222061
Judul Skripsi : Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Mendorong
Produktivitas Usaha Mikro : Studi Kasus BTM
Pekalongan Cabang Karangdadap
Dosen Pembimbing : Dr. Hendri Hermawan Adinugraha, M. S. I


Telah diujikan pada hari Jumat tanggal 13 Maret 2026 dan dinyatakan **LULUS** serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Dewan Penguji,

Penguji I


Dr. H. Tamamudin S.E., M. M
NIP. 197910302006041018


Penguji II


Bahtiar Effendi, M. E
NIP. 198510012019081001

Pekalongan, ... Maret 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. H. A.M. Muh/Khaffidz Ma'shum, M. Ag.
NIP. 197806162003121003

MOTTO

Terabas rintangan, jemput impian

Hamba Allah



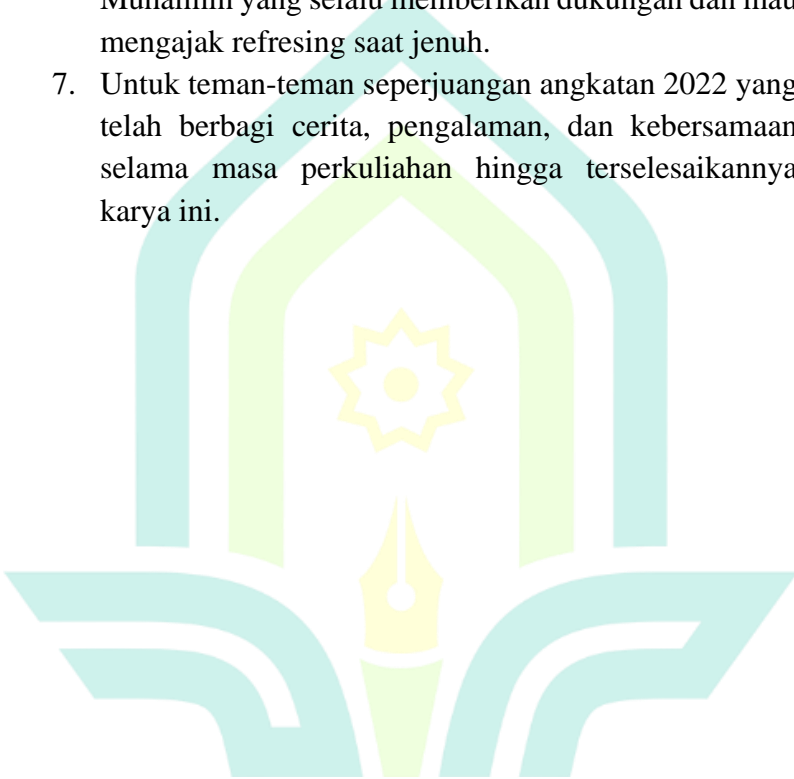
PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan limpahan nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Penulis menyadari sepenuhnya atas segala keterbatasan dan banyaknya kekurangan-kekurangan yang harus diperbaiki dalam penulisan Skripsi ini. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan informasi dan manfaat bagi setiap orang yang membacanya, khususnya bagi dunia pendidikan. Dalam pembuatan Skripsi ini penulis banyak mendapatkan berbagai dukungan serta bantuan meteril maupun non materil dari berbagai pihak. Berikut ini beberapa persembahan sebagai ucapan terima kasih dari penulis kepada pihak-pihak yang telah berperan dalam membantu terlaksananya penulisa Skripsi ini:

1. Kepada Ayah Slamet Suyitno dan Ibu Musiyam kupersembahkan karya ini kepada kedua orang tua tercinta, yang senantiasa mendoakan, memberikan kasih sayang, dukungan, dan pengorbanan tanpa batas demi keberhasilanku.
2. Keluarga untuk keluarga tercinta yang selalu menjadi sumber semangat, motivasi, dan kekuatan dalam setiap langkah perjuanganku.
3. Almamater, kupersembahkan kepada almamaterku tercinta, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, yang telah menjadi tempat menimba ilmu, pengalaman, dan membentuk karakter serta wawasan keilmuanku.
4. Kepada Bapak Dr. Hendri Hermawan Adinugraha, M. S.I selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan

waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan arahan, bimbingan, serta ilmu yang sangat berharga dalam penyusunan karya ini.

5. Kepada Ibu Siti Aminah Caniago, M. SI. selaku Dosen Wali yang senantiasa memberikan nasihat, motivasi, dan bimbingan selama masa perkuliahan.
6. Kepada sahabat-sahabat tercinta, khususnya Rizal Muhaimin yang selalu memberikan dukungan dan mau mengajak refresing saat jenuh.
7. Untuk teman-teman seperjuangan angkatan 2022 yang telah berbagi cerita, pengalaman, dan kebersamaan selama masa perkuliahan hingga terselesaikannya karya ini.



ABSTRAK

DINA FARADISA. Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Mendorong Produktivitas Usaha Mikro : Studi Kasus KSPPS BTM Pekalongan Cabang Karangdadap.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran pembiayaan murabahah dalam meningkatkan produktivitas usaha mikro di KSPPS BTM Pekalongan Cabang Karangdadap. Usaha mikro dipilih karena memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat, khususnya dalam penyerapan tenaga kerja dan pemerataan pendapatan, namun masih menghadapi kendala permodalan yang signifikan. Kehadiran BTM sebagai lembaga keuangan mikro syariah menawarkan alternatif pembiayaan yang lebih adil dan bebas riba, sehingga dapat menjadi solusi bagi pelaku usaha. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi lapangan (field research), di mana data dikumpulkan melalui wawancara dengan pimpinan dan staf pembiayaan BTM, observasi, serta dokumentasi terkait mekanisme pembiayaan murabahah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah berperan penting dalam mendukung perkembangan usaha mikro, ditunjukkan dengan peningkatan kapasitas produksi, modernisasi peralatan, penambahan variasi produk, hingga pembukaan cabang baru. Selain itu, adanya pendampingan intensif dan monitoring rutin dari pihak BTM juga mendorong terciptanya pengelolaan usaha yang lebih baik. Faktor pendukung efektivitas pembiayaan ini antara lain kesesuaian pembiayaan dengan kebutuhan riil, komitmen nasabah, serta hubungan kekeluargaan antara BTM dan pelaku usaha. Adapun hambatan yang masih dihadapi meliputi rendahnya literasi keuangan, fluktuasi harga bahan baku, faktor musiman, dan keterbatasan infrastruktur usaha. Secara keseluruhan, pembiayaan murabahah di KSPPS BTM Karangdadap terbukti efektif dalam meningkatkan produktivitas usaha mikro dan memberikan kontribusi nyata terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Kata kunci: *Murabahah, Produktivitas, Usaha Mikro, BTM Karangdadap.*



ABSTRACT

DINA FARADISA. *The Role of Murabahah Financing in Boosting Micro Business Productivity: A Case Study of KSPPS BTM Pekalongan Karangdadap Branch.*

This study aims to determine the role of murabahah financing in increasing the productivity of micro businesses at KSPPS BTM Pekalongan Karangdadap Branch. Micro businesses were chosen because they play an important role in the community's economy, particularly in terms of employment and income distribution, but they still face significant capital constraints. The presence of BTM as a sharia microfinance institution offers a more equitable and riba-free financing alternative, which can be a solution for business actors. This study uses a qualitative method with a field research approach, where data is collected through interviews with BTM management and financing staff, observation, and documentation related to the murabahah financing mechanism. The results show that murabahah financing plays an important role in supporting the development of micro businesses, as evidenced by increased production capacity, equipment modernization, product diversification, and the opening of new branches. In addition, intensive assistance and regular monitoring from BTM also encourage better business management. Factors supporting the effectiveness of this financing include the suitability of financing to real needs, customer commitment, and the familial relationship between BTM and business actors. The obstacles that still need to be overcome include low financial literacy, fluctuations in raw material prices, seasonal factors, and limited business infrastructure. Overall, murabahah financing at KSPPS BTM Karangdadap has proven to be effective in increasing the productivity of micro businesses and making a real contribution to community economic empowerment.

Keywords: *Murabahah, Productivity, Micro Businesses, BTM Karangdadap*



KATA PENGANTAR

Puji syukur saya sampaikan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya sampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Zaenal Mustakim, M. Ag, selaku Rektor UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
2. Bapak Dr. A. M. Muh. Khafidz Ma'shum, M. Ag, selaku Dekan FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
3. Dr. Kuat Ismanto, M. Ag, selaku Wakil Dekan bidang Akademik dan Kelembagaan FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
4. Bapak Drajak Stiawan, M. Si, selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
5. Bapak Dr. Hendri Hermawan Adinugraha, M. Si, selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini
6. Ibu Siti Aminah Chaniago, M. SI selaku Dosen Penasehat Akademik (DPA)
7. Pihak BTM Karangdadap yang telah banyak membantu dalam memperoleh data yang saya perlukan
8. Orang tua dan keluarga serta sahabat yang membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, saya semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Pekalongan, 25 Februari 2026

Penulis



DAFTAR ISI

COVER	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiv
TRANSLITERASI	xvii
DAFTAR TABEL	xxi
DAFTAR LAMPIRAN	xxii
DAFTAR GAMBAR	xxiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan dan manfaat Penelitian	9
D. Sistematika Penulisan	10
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Deskripsi Teori	12
1. Murabahah	12
2. Produktivitas	15
3. Usaha Mikro	21
B. Telaah Pustaka	25
C. Kerangka Berpikir	30

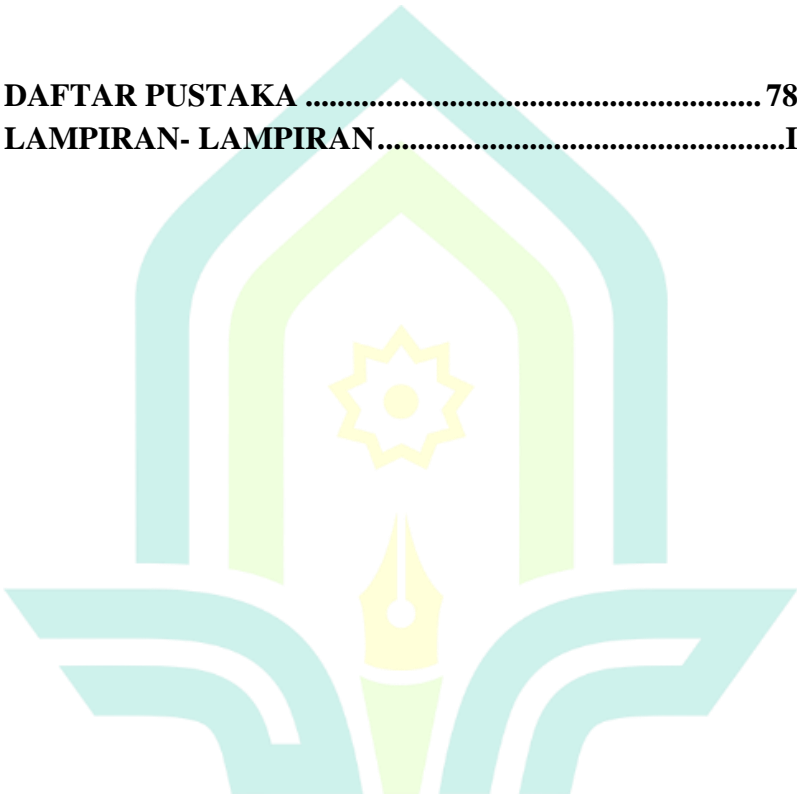
BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	32
B. Pendekatan Penelitian.....	33
C. Setting Penelitian.....	33
D. Subjek Penelitian	34
E. Fokus penelitian.....	35
F. Sumber Data	35
G. Teknik Pengumpulan Data	37
H. Teknik Keabsahan Data.....	40
I. Teknik Analisis Data	42

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum KSPPS BTM Pekalongan Cabang Karangdadap.....	44
1. Profil KSPPS BTM Pekalongan Cabang Karangdadap.....	42
2. Visi dan Misi	45
3. Fungsi KSPPS BTM Pekalongan Cabang Karangdadap	46
4. Tugas dan Tanggung Jawab KSPPS BTM Karangdadap	47
B. Analisis Data	48
1. Mekanisme Pembiayaan Murabahah BTM Karangdadap	48
2. Kontribusi Pembiayaan Murabahah Terhadap Usaha Mikro	50
3. Faktor Pendukung dan Penghambat	

	Efektivitas Pembiayaan Murabahah	56
C.	Pembahasan	62
BAB V	PENUTUP	
A.	Kesimpulan	76
B.	Saran	76
DAFTAR PUSTAKA		78
LAMPIRAN- LAMPIRAN		I



TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah hasil Putusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia No. 158 Tahun 1987 dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 0543b/U/1987. Transliterasi tersebut digunakan untuk menulis kata-kata Arab yang dipandang belum diserap ke dalam Bahasa Indonesia. Kata-kata Arab yang dipandang belum diserap ke Indonesia sebagaimana terlibat dalam Kamus Linguistik atau Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Secara garis besar pedoman transliterasi itu adalah sebagai berikut.

A. Konsonan

Fonemkonsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Di bawah ini daftar huruf arab dan transliterasinya dengan huruf latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De

ذ	Ẓal	ẓ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef
ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka
ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	N	en
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

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

Vokal Tunggal	Vokal Rangkap	Vokal Panjang
أ = a		أ = ā
إ = i	أَي = ai	إِي = ī
أ = u	أَوْ = au	أُو = ū

C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ...أ	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
إ...إ	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
أ...أ	Dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ	Ditulis	<i>qāla</i>
رَمَى	Ditulis	<i>ramā</i>
قِيلَ	Ditulis	<i>qīla</i>
يَقُولُ	Ditulis	<i>yaqūlu</i>

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' Marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ Ditulis *raudhatul athfa*

2. Ta' Marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

Contoh:

طَلْحَةَ Ditulis *thalhah*

E. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

نَزَّلَ Ditulis *nazzala*

الْبِرُّ Ditulis *al-birru*

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf "l" diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

الرَّجُلُ	Ditulis	<i>ar-rajulu</i>
الْقَلَمُ	Ditulis	<i>al-qalamu</i>
الشَّمْسُ	Ditulis	<i>asy-syamsu</i>
الْجَلَالُ	Ditulis	<i>al-jalālu</i>

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

تَأْخُذُ	Ditulis	<i>ta'khuzu</i>
شَيْءٍ	Ditulis	<i>syai'un</i>
النَّوْءِ	Ditulis	<i>an-nau'u</i>
إِنَّ	Ditulis	<i>inna</i>

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ	Ditulis	<i>Wa innallāha fahuwa khair ar-rāziqīn/</i>
---	---------	--

Wa innallāha fahuwa khairurrāziqīn

بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مَرْسَاهَا Ditulis *Bismillāhi majrehā wa mursaha*

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Ditulis *Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/Alhamdu lillāhi rabbil`ālamīn*

الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ditulis *Ar-rahmānirrahīm/Ar-rahmān arrahim*

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Ditulis *Allaāhu gafūrun rahīm*

لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا Ditulis *Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an*

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu

peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Usaha Mikro Kabupaten Pekalongan Berbagai Sektor.....	2
Tabel 1.2 Jumlah Usaha Mikro Kabupaten Pekalongan.....	4
Tabel 2.1 Indikator Usaha Mikro	21



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Penelitian.....	I
Lampiran 2 Surat Dari BTM	II
Lampiran 3 Transkrip Wawancara	III
Lampiran 4 Dokumentasi	XXV
Lampiran 5 Daftar Riwayat Hidup	XXVII



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	30
Gambar 3.1 Tahapan Observasi	37
Gambar 3.2 Tahapan Wawancara.....	38
Gambar 3.3 Jenis Triangulasi	40



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara dengan mayoritas penduduk beragama Islam, sehingga kegiatan yang dilakukan oleh sebagian besar masyarakat Indonesia diatur sesuai dengan syariat Islam, seperti kegiatan muamalah (hubungan atau interaksi antar manusia). Kegiatan yang umumnya terjadi adalah kegiatan jual beli, dalam kegiatan jual beli di masyarakat tentunya terdapat aturan-aturan yang telah diajarkan sesuai syariat Islam, yaitu mengenai ketentuan transaksi jual beli seperti harus adanya akad dalam bertransaksi yang bertujuan agar terjadi kesepakatan harga dan barang yang diperjualbelikan, sehingga tidak ada unsur riba di dalamnya (Dwi Cahyani et al., 2022). Salah satu contoh transaksi jual beli tanpa riba yaitu murabahah. Pembiayaan murabahah adalah jenis pembiayaan dimana penjual mengungkapkan di awal bahwa akan ada tambahan margin dari biaya produk berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Bentuknya berupa transaksi jual beli. Minat nasabah akan dipengaruhi oleh tingkat margin murabahah karena margin yang lebih besar berarti biaya pembiayaan yang lebih tinggi untuk kontrak murabahah (Khaidir et al., 2023). Pembiayaan jenis ini sangat relevan dalam mendukung usaha mikro.

Usaha mikro dalam perekonomian nasional memiliki peran penting dan strategis. Usaha mikro dikatakan sebagai ujung tombak pembangunan ekonomi karena usaha mikro dapat

menyerap tenaga kerja yang cukup besar dan berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan, selain itu usaha mikro juga telah diakui sebagai salah satu yang terpenting dalam perekonomian, tanpa melihat besar kecilnya perekonomian suatu daerah. Hal ini juga berlaku di Pekalongan, yang dikenal sebagai daerah beragam usaha mikro. Keberadaan usaha mikro di Pekalongan tidak hanya membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat, tetapi juga memperkuat daya saing ekonomi lokal (Azizah, 2017).

Tabel 1.1 Data Usaha Mikro Kabupaten Pekalongan

Indikator	Jumlah
Jumlah UMKM sektor Kuliner Usaha Mikro	12.187
Jumlah UMKM sektor Kuliner Usaha Kecil	16
Jumlah UMKM sektor Kuliner Usaha Menengah	2
Jumlah UMKM sektor Fashion Usaha Mikro	5.951
Jumlah UMKM sektor Fashion Usaha Kecil	21
Jumlah UMKM sektor Fashion Usaha Menengah	3
Jumlah UMKM sektor Pendidikan Usaha Mikro	609
Jumlah UMKM sektor Pendidikan Usaha Kecil	10
Jumlah UMKM sektor Pendidikan Usaha Menengah	0
Jumlah UMKM sektor Otomotif Usaha Mikro	1.261

Jumlah UMKM sektor Otomotif Usaha Kecil	14
Jumlah UMKM sektor Otomotif Usaha Menengah	7
Jumlah UMKM sektor Agrobisnis Usaha Mikro	208
Jumlah UMKM sektor Agrobisnis Usaha Kecil	2
Jumlah UMKM sektor Agrobisnis Usaha Menengah	0
Jumlah UMKM sektor Teknologi Internet Usaha Mikro	450
Jumlah UMKM sektor Teknologi Internet Usaha Kecil	5
Jumlah UMKM sektor Teknologi Internet Usaha Menengah	1
Jumlah UMKM sektor Lainnya Usaha Mikro	27.673
Jumlah UMKM sektor Lainnya Usaha Kecil	287
Jumlah UMKM sektor Lainnya Usaha Menengah	37

Sumber:

<https://dindagkop.pekalongankota.go.id/pusaka/index.html>

Menurut tabel 1.1 data usaha mikro Kabupaten Pekalongan melaporkan bahwa secara jumlah unit pada tahun 2024 di Kabupaten Pekalongan terdapat 48.744 usaha mikro, baik kuliner, fashion, otomotif ataupun yang lainnya. Angka ini meningkat signifikan dari 43.458 usaha mikro pada tahun sebelumnya, memperlihatkan pertumbuhan pesat usaha mikro di

Kabupaten Pekalongan. Usaha mikro yang paling mendominasi di Kabupaten Pekalongan yaitu bidang kuliner. Dimana usaha mikro bidang kuliner dengan total sekitar 12.205 dengan rincian usaha mikro bidang kuliner mikro sejumlah 12.187, usaha mikro bidang kuliner kecil sejumlah 16, dan usaha mikro bidang kuliner menengah sejumlah 2 (Open pustaka Pekalongan Kota, 2024). Perkembangan usaha mikro di Kabupaten Pekalongan bisa dilihat dari tabel berikut :

**Tabel 1.2 Data Usaha Mikro
Kabupaten Pekalongan**

No	Tahun	Jumlah
1.	2020	43,278
2.	2021	43.278
3.	2022	43.458
4.	2023	43.458
5.	2024	48.744

Sumber:

<https://dindagkop.pekalongankota.go.id/pusaka/index.html>

Menurut tabel 1.2 perkembangan usaha mikro di Kabupaten Pekalongan mengalami pertumbuhan yang signifikan pada tahun 2024. Pada tahun 2020-2021, jumlah usaha mikro sebesar 43.278. Selanjutnya pada tahun 2022- 2023 terjadi peningkatan sebesar 43.458, mengalami penambahan sebesar 180 usaha mikro. Sementara itu, pada tahun 2024 usaha mikro di Kabupaten Pekalongan mengalami pertumbuhan yang signifikan yaitu sebesar 48.744, mengalami penambahan sebesar 5.286 (open data pusaka pekalongan). Selain itu, Kecamatan Karangdadap

sebagai bagian integral dari Kabupaten Pekalongan, juga menunjukkan dinamika usaha mikro yang signifikan. Menurut data di Kecamatan Karangdadap usaha mikro sebesar 1875 di tahun 2022, dimana data ini diperoleh langsung dari Kecamatan Karangdadap. Usaha mikro ini didominasi oleh usaha mikro telur asin, sale, kerupuk dan emping.

Usaha mikro memiliki potensi yang besar dalam mendorong perekonomian, namun kenyataannya masih menghadapi berbagai kendala terutama kendala modal dan sulitnya akses sumber permodalan. Hambatan yang signifikan untuk mengembangkan pasar, meningkatkan skala produksi, dan membuat produk usaha lebih kompetitif di pasar dalam negeri sering kali adalah kurangnya modal. Karena kesulitan mendapatkan modal, banyak pelaku usaha mikro yang akhirnya memilih jalur praktis, yaitu mencari pinjaman dari rentenir. Pada kenyataannya, rentenir cukup berbahaya, membebankan bunga yang sangat tinggi kepada para peminjam. Akibatnya, pemilik usaha mikro tidak mendapatkan keuntungan, melainkan diharuskan membayar pokok pinjaman ditambah bunga. Pemilik usaha kecil merasa terbebani oleh sistem rentenir ini, yang mencegah mereka untuk mengembangkan perusahaan atau meningkatkan produksi (Azizah, 2017). Dalam menghadapi permasalahan ini, pembiayaan mikro berbasis syariah dapat menjadi solusi yang lebih aman dan berkelanjutan bagi pelaku usaha mikro.

Pembiayaan mikro berbasis syariah dapat memberikan modal bagi pengusaha mikro untuk

mengembangkan bisnis mereka agar dapat tumbuh lebih besar dan lebih sukses. Untuk mendukung akses pembiayaan mikro syariah bagi pelaku usaha, pendirian koperasi sebagai lembaga pemberi pinjaman sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Salah satu koperasi tersebut adalah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) yang berlokasi di Karangdadap. Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM) merupakan lembaga keuangan mikro yang menyediakan pembiayaan bagi pelaku usaha tanpa harus bergantung pada pinjaman berbunga tinggi (Nanda, 2024).

Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM) sebagai organisasi keuangan mikro islam memainkan peran penting dalam memberikan akses pembiayaan kepada usaha mikro berdasarkan murabahah. BTM menawarkan sistem yang lebih mudah diakses dari pada lembaga perbankan tradisional, sehingga menjadi pilihan yang layak bagi para pelaku bisnis yang membutuhkan pembiayaan tambahan. BTM Pekalongan Cabang Karangdadap merupakan salah satu cabang BTM yang aktif menyalurkan pembiayaan murabahah. Tujuan utama dari cabang ini adalah meningkatkan keberlangsungan dan produktivitas usaha mikro dengan memberdayakan masyarakat secara ekonomi dengan pembiayaan yang cocok menggunakan prinsip syariah. Mengingat peran penting BTM Pekalongan Cabang Karangdadap dalam mendorong perkembangan usaha mikro di wilayahnya, maka peran pembiayaan murabahah di cabang ini menjadi topik yang menarik untuk diteliti. BTM Karangdadap dipilih karena konsentrasi usaha mikro

yang besar di daerah tersebut, yang membuatnya menjadi objek penelitian yang cocok untuk meneliti bagaimana keuangan syariah mempengaruhi efisiensi bisnis (Fakhrurozi et al., 2024). Hal ini menunjukkan bahwa bisnis menjadi lebih tertarik dan membutuhkan opsi pembiayaan ini. Selain itu, kondisi geografis dan ekonomi Karangdadap dominan masyarakatnya bekerja di bidang industry dan perdagangan rumah tangga menjadikannya tempat yang menarik untuk meneliti seberapa baik pembiayaan syariah dalam meningkatkan kesejahteraan keuangan masyarakat (Irfani et al., 2020).

Penelitian ini penting dari sudut pandang akademis karena tidak banyak penelitian yang benar-benar membahas bagaimana BTM menggunakan pembiayaan murabahah di tingkat daerah untuk meningkatkan produktivitas usaha mikro (Azizah, 2017). Mayoritas penelitian sebelumnya berkonsentrasi pada fungsi bank- bank Islam besar, sedangkan literatur ilmiah relatif kurang memperhatikan studi tentang lembaga keuangan mikro berbasis Islam seperti BTM (Karim, 2013). Untuk menutup kesenjangan ini, penelitian ini menguji efek potensial dari mekanisme pembiayaan murabahah BTM Karangdadap terhadap pertumbuhan usaha mikro regional (Ismail, 2011). Secara metodologis, studi kasus BTM Karangdadap memungkinkan pendekatan yang lebih menyeluruh terhadap penelitian ini, termasuk wawancara dengan nasabah dan manajer BTM serta pemeriksaan data keuangan lembaga (Hidayati, 2018). Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang lebih

menyeluruh terhadap pemahaman kita tentang dinamika pembiayaan syariah untuk usaha mikro dan memberikan saran- saran yang berguna bagi pertumbuhan BTM dan organisasi keuangan mikro syariah lainnya di Indonesia (Ridwan, 2015).

Pembiayaan murabahah mempunyai fungsi dalam memajukan usaha mikro, baik dalam hal meningkatkan produktivitas maupun aspek lainnya, studi ini menutup kesenjangan dan diharapkan dapat memberikan saran spesifik bagi lembaga keuangan mikro syariah dalam membantu sektor usaha mikro di wilayah tersebut (Fakhrurozi et al., 2024). Temuan dari penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi pada penciptaan peraturan keuangan syariah yang lebih berkelanjutan dan inklusif, selain memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang seberapa baik kinerja pembiayaan murabahah bekerja untuk meningkatkan produktivitas usaha mikro. Peneliti tertarik untuk mengangkat judul tersebut berdasarkan penjelasan yang telah disampaikan sebelumnya mengenai asal mula permasalahan **“Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Mendorong Produktivitas Usaha Mikro: Studi Kasus KSPPS BTM Pekalongan Cabang Karangdadap.”**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah yang diterapkan oleh BTM Karangdadap dalam mendukung usaha mikro?
2. Bagaimana pembiayaan murabahah berkontribusi terhadap peningkatan produktivitas usaha mikro di BTM

Karangdadap?

3. Apa saja faktor pendukung dan penghambat efektivitas pembiayaan murabahah dalam mendorong produktivitas usaha mikro?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

Tujuan Penelitian ini dilakukan dengan tujuan- tujuan sebagai berikut, berdasarkan diskusi dan perumusan masalah yang telah dikemukakan di atas:

- a. Untuk mendeskripsikan mekanisme pembiayaan murabahah yang diterapkan oleh BTM Karangdadap dalam mendukung usaha mikro.
- b. Untuk menjelaskan pembiayaan murabahah berkontribusi terhadap peningkatan produktivitas usaha mikro di BTM Karangdadap.
- c. Untuk menjabarkan faktor pendukung dan penghambat efektivitas pembiayaan murabahah dalam mendorong produktivitas usaha mikro.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan baru dan pemahaman yang lebih mendalam mengenai pembiayaan murabahah di kontek usaha mikro di BTM Karangdadap. Masyarakat dapat mengambil manfaat dari penelitian kami dengan belajar lebih banyak tentang bagaimana pembiayaan murabahah dapat meningkatkan

- produktivitas usaha mikro.
- b. Bagi lembaga, penelitian ini dapat menjadi panduan bagi lembaga keuangan mikro syariah lainnya dan BTM Karangdadap dalam merancang program pembiayaan murabahah yang lebih efektif dan sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha mikro.
 - c. Bagi akademisi, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang besar khususnya bagi Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.

D. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami isi penelitian ini, penyajiannya dibagi menjadi beberapa bab sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Metode Penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

Murabahah, Produktivitas, dan Usaha Mikro.

Telaah Pustaka.

BAB III METODE PENELITIAN

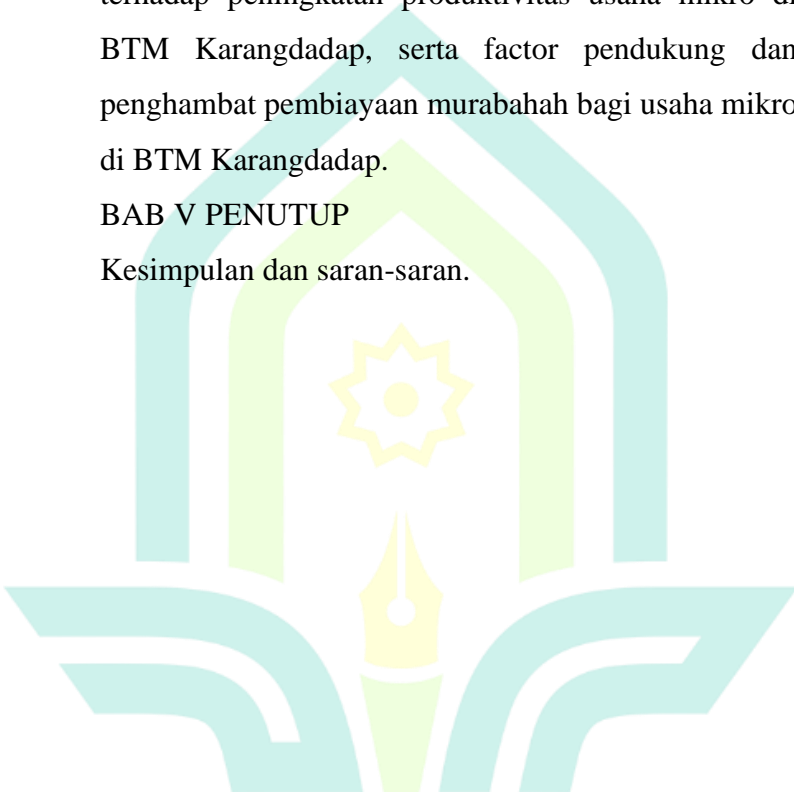
Jenis Penelitian, Pendekatan Penelitian, Setting Penelitian, Subjek Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, Teknik Keabsahan Data, Metode Analisis Data.

BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN BTM KARANGDADAP PEKALONGAN

Pembahasan mengenai hasil penelitian, yaitu mekanisme pembiayaan murabahah di BTM Karangdadap, kontribusi pembiayaan murabahah terhadap peningkatan produktivitas usaha mikro di BTM Karangdadap, serta factor pendukung dan penghambat pembiayaan murabahah bagi usaha mikro di BTM Karangdadap.

BAB V PENUTUP

Kesimpulan dan saran-saran.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Murabahah

Murabahah secara sederhana bisa diartikan dengan transaksi jual beli berdasarkan harga barang ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati sebelumnya. Sejalan dengan fatwa MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 yang dikeluarkan pada tanggal 1 April 2000 yang membahas tentang murabahah. Fatwa tersebut menyatakan bahwa bank syariah harus menyediakan fasilitas murabahah bagi mereka yang membutuhkan, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya dan membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba (Sakti Saefulloh, 2021).

Definisi lain dari murabahah adalah kontrak yang menentukan harga pembelian dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh pembeli dan penjual atas jual beli barang. Karena tingkat keuntungan yang disyaratkan (keuntungan yang akan diperoleh) ditetapkan dalam murabahah, maka perjanjian ini adalah jenis kontrak kepastian alami (Azizah, 2017). Murabahah juga bisa Murabahah didefinisikan sebagai akad jual beli suatu barang dimana penjual menyatakan harga jual yang terdiri dari harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang tersebut dimana harga jual tersebut disetujui oleh pembeli.

Transaksi jual beli yang dikenal sebagai murabahah terjadi ketika bank mengungkapkan keuntungannya (Al-Butary, n.d.)

Berdasarkan pengertian yang dijelaskan sebelumnya, Singkatnya, pembiayaan murabahah adalah perjanjian jual beli yang menetapkan harga beli dan keuntungan (margin) yang telah ditentukan sebelumnya. Pada kenyataannya, penjual memberi tahu pembeli harga pembelian sebelum meminta margin keuntungan, yang dapat dinyatakan dalam bentuk persentase atau jumlah nominal.

Mekanisme dari pembiayaan murabahah

- a. Dalam transaksi murabahah dengan nasabah, bank menyediakan dananya.
- b. Untuk barang yang telah disepakati kualifikasinya, bank dapat membiayai seluruh atau sebagian harga pembelian.
- c. Bank wajib menyediakan dana dalam rangka memenuhi pesanan nasabah sesuai dengan barang yang dipesannya.
- d. Bank dapat memberikan potongan harga yang wajar tanpa membuat komitmen terlebih dahulu (Sakti Saefulloh, 2021).

1) Rukun serta Syarat pembiayaan murabahah

a) Rukun Murabahah

Rukun dan syarat murabahah penjual (Ba'i), pembeli (musytari), harga dari barang, serah terima dan produk yang diperjual belikan pada dasarnya sama dengan rukun serta syarat jual beli pada umumnya. Adapun rukun-rukun murabahah adalah sebagai berikut:

- (1) Ba'iu (penjual) Penjual dalam hal ini adalah Lembaga Keuangan Syariah, dalam hal ini adalah Lembaga Keuangan Mikro Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM).
- (2) Musytari (pembeli) Pembeli yang dimaksud di sini adalah nasabah, baik yang bertindak sebagai pembeli akhir maupun sebagai pedagang. Pihak-pihak yang melakukan akad harus cakap hukum.
- (3) Mabi' (barang yang diperjualbelikan) Barang yang menjadi objek jual beli disyaratkan harus jelas dari segi sifat, kadar, jenis yang akan diperjualbelikan harus halal dan baik (memberikan manfaat) serta tidak tergolong barang haram atau yang mendatangkan mudharat.
- (4) Tsaman (harga barang) Harga barang dan keuntungan harus dinyatakan

dengan jelas jumlahnya dan mata uang apa yang digunakan.

- (5) Ijab Qabul (pernyataan serah terima) Kontak dalam pembiayaan murabahah dalam bentuk tertulis dengan cara di bawah tangan, yaitu akad yang dibuat oleh pihak Baitul Tamwil Muhammadiyah (Sakti Saefulloh, 2021).

b) Syarat-syarat murabahah berikut ini juga diturunkan dari rukun-rukun di atas:

- (1) Penjual memberitahu harga pokok kepada calon pembeli.
- (2) Akad pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- (3) Akad harus bebas riba.
- (4) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara utang (Dwi Cahyani et al., 2022).

2. Produktivitas

Produktivitas didefinisikan sebagai rasio output terhadap input, seperti yang dinyatakan oleh Blocher, Chen, dan Lin (2000). Husien Umar (1999) mendefinisikan produktivitas sebagai rasio total sumber daya yang digunakan (input) terhadap hasil yang diperoleh (output). Produktivitas, menurut Schultz (1961), adalah kemampuan untuk menghasilkan hasil yang sama dengan sumber daya

yang lebih sedikit atau meningkatkan hasil kerja dengan sumber daya yang tetap.

Berdasarkan pengertian yang telah disebutkan sebelumnya, produktivitas dapat didefinisikan sebagai kegiatan produksi yang membandingkan antara input dan output. Produktivitas dapat digunakan untuk mengukur seberapa baik sebuah usaha mikro atau sektor memproduksi barang dan jasa. Dua ukuran penting dari produktivitas adalah:

a. Efisiensi

Penggunaan sumber daya (input) yang efektif diukur dengan produktivitas, yang dinyatakan sebagai rasio output/input. Efisiensi ditentukan dengan membandingkan penggunaan input yang diinginkan dan yang sebenarnya. Menurut (Azizah, 2017) efisiensi didefinisikan sebagai berorientasi pada input.

b. Efektivitas

Efektivitas adalah metrik yang menunjukkan seberapa jauh tujuan dapat dicapai baik dari segi waktu maupun kuantitas. Tingkat efektivitas meningkat seiring dengan persentase target yang terpenuhi (Azizah, 2017).

Produktivitas dalam Usaha Mikro mengacu pada tingkat efisiensi dalam memanfaatkan

sumber daya (tenaga kerja, modal, bahan baku serta teknologi) agar mendapatkan output berupa barang atau jasa yang bernilai ekonomi. Semakin tinggi produktivitas suatu usaha, semakin besar pula output yang diperoleh dengan jumlah input yang sama rata (Dosen et al., 2022). Faktor yang mempengaruhi produktivitas usaha mikro sebagai berikut:

1) Modal Usaha

Elemen kunci yang mempengaruhi produktivitas usaha mikro adalah ketersediaan modal. Modal yang mencukupi memungkinkan pelaku usaha untuk membeli bahan baku berkualitas, meningkatkan kapasitas produksi, serta melakukan inovasi dalam usahanya. Tanpa modal yang cukup, usaha mikro akan mengalami kesulitan dalam mengembangkan skala produksinya dan meningkatkan daya saing di pasar. Keterbatasan modal menjadi hambatan utama bagi usaha mikro dalam meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas pasar (Dwi Cahyani et al., 2022). Oleh karena itu, akses terhadap modal yang lebih fleksibel dan terjangkau menjadi kunci dalam meningkatkan produktivitas usaha mikro.

2) Tenaga Kerja

Faktor manusia dalam suatu usaha memegang peranan yang sangat penting dalam menentukan tingkat produktivitas (Irfani et al., 2020). Pelaku usaha dengan keterampilan dan pengetahuan yang baik mampu beradaptasi dengan perubahan pasar, mengelola keuangan dengan lebih efektif, dan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan. Dalam teori human capital, Becker (1964) menegaskan bahwa investasi pada pendidikan dan pelatihan dapat meningkatkan kualitas tenaga kerja yang pada akhirnya berdampak pada produktivitas dan pertumbuhan ekonomi. Keterampilan, pengalaman, dan motivasi pelaku usaha akan sangat berpengaruh terhadap efektivitas dan efisiensi dalam mengelola usaha.

3) Teknologi dan Inovasi

Penggunaan teknologi dalam usaha mikro dapat membantu meningkatkan efisiensi produksi serta mempercepat proses kerja. Teknologi yang digunakan bisa berupa peralatan modern yang mempercepat produksi, platform digital untuk pemasaran, atau aplikasi yang membantu dalam pengelolaan keuangan usaha. Menurut penelitian Schumpeter (1934) dalam teori inovasi, pelaku usaha

yang mampu mengadopsi teknologi baru dan melakukan inovasi dalam produk atau proses produksi akan lebih unggul dibandingkan pesaing yang tidak berinovasi. Inovasi juga memungkinkan usaha mikro bisa menyesuaikan kebutuhan pasar yang selalu meningkat serta bisa meningkatkan daya saing mereka dalam industri yang semakin kompetitif (Tampubolon, 2023).

4) Manajemen dan Organisasi

Manajemen yang baik dalam suatu usaha berperan penting dalam meningkatkan efisiensi kerja dan meminimalkan pemborosan sumber daya. Perencanaan yang matang, pengelolaan stok yang efisien, serta strategi pemasaran yang tepat dapat membantu usaha mikro dalam meningkatkan produktivitas dan profitabilitasnya. Efektivitas dalam manajemen adalah elemen kunci yang bisa menentukan kejayaan suatu usaha. Usaha mikro yang memiliki sistem manajemen yang baik cenderung lebih terorganisir, mampu mengidentifikasi peluang bisnis dengan lebih baik, serta lebih siap dalam menghadapi risiko dan tantangan bisnis (Razali, 2020).

5) Akses Pembiayaan

Kemudahan dalam mendapatkan pembiayaan menjadi faktor krusial dalam peningkatan produktivitas usaha mikro. Banyak pelaku usaha yang mengalami kendala dalam mendapatkan modal dari lembaga keuangan formal akibat keterbatasan jaminan atau kurangnya riwayat kredit. Pembiayaan syariah, seperti akad murabahah, menawarkan alternatif pembiayaan yang lebih mudah serta sejalan dengan prinsip ekonomi Islam. Pembiayaan berbasis syariah seperti murabahah dapat membantu usaha mikro mendapatkan modal kerja dengan skema yang lebih adil dan tanpa beban bunga yang memberatkan (Antonio, 2001). Dengan adanya akses pembiayaan yang lebih mudah, pelaku usaha mikro bisa mengevaluasi kualitas produk, menambah jumlah produksi, serta memperluas jangkauan pasarnya, yang pada akhirnya berdampak positif terhadap produktivitas usaha mereka.

Produktivitas dalam usaha mikro merupakan faktor kunci dalam menentukan keberlanjutan dan daya saing suatu usaha. Berbagai faktor seperti modal, kualitas SDM, teknologi, manajemen usaha, dan akses pembiayaan memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan produktivitas. Usaha mikro yang mampu meningkatkan

produktivitasnya akan lebih mudah berkembang, memperoleh keuntungan yang lebih besar, serta memberikan dampak positif terhadap perekonomian secara keseluruhan (Azizah,2017).

3. Usaha Mikro

Kegiatan dengan mengerahkan tenaga pikiran atau badan untuk mencapai suatu pekerjaan untuk mencapai suatu tujuan, kerajinan belajar, pekerjaan (untuk menghasilkan sesuatu) adalah pengertian usaha (KBBI). Sebaliknya, kata Yunani “mikros,” yang berarti “kecil,” adalah sumber tata bahasa dari istilah bahasa Inggris “mikro.” Undang-undang nomor 20 tahun 2008 menyatakan bahwa perusahaan produktif yang dimiliki oleh orang-orang yang memenuhi persyaratan sebagai usaha mikro dianggap sebagai usaha mikro. Bisnis yang diklasifikasikan sebagai mikro memiliki pendapatan maksimum tahunan sebesar Rp 300.000.000 dan kekayaan bersih maksimum Rp 50.000.000 (tidak termasuk real estat dan bangunan). Pertanian yang dikelola sendiri, petani perorangan, peternak, nelayan, sektor makanan dan minuman, perusahaan perdagangan seperti pedagang di pasar dan kaki lima, dan perusahaan seperti penjahit, salon kecantikan, dan bengkel adalah beberapa contoh usaha mikro.

Dari definisi yang diberikan, dapat disimpulkan bahwa usaha mikro adalah

perusahaan yang independen dan menguntungkan yang dioperasikan oleh orang atau organisasi di semua sektor ekonomi. Adapun kriteria usaha mikro yang digunakan yaitu omzet penjualan, keuntungan usaha, modal usaha dan tenaga kerja (Melina, 2020).

Tabel 2.1 Indikator Usaha Mikro

Indikator	Mikro	Kecil	Sedang
Omzet	300 Jt	300Jt- 2,5 M	2,5- 50M
Keuntungan	50 Jt	50- 500 Jt	500 Jt- 10 M
Modal	1 M	1- 5 M	5-10 M
SDM (orang)	1-4	5-19	20-99

Sumber :

<https://dinkopum.bojonegorokab.go.id/menu/detail/5>

a. Omzet penjualan

Omzet penjualan adalah total pendapatan yang dihasilkan oleh bisnis dari penjualan produk atau layanannya dalam jangka waktu tertentu, seperti sebulan, kuartal, atau setahun. Metrik keuangan ini sangat penting karena memberikan gambaran tentang kesehatan dan kinerja keseluruhan perusahaan (Melina, 2020).

b. Keuntungan usaha

Keuntungan usaha diperoleh dengan mengurangi semua pengeluaran perusahaan dari total pendapatannya. Pengeluaran ini mencakup biaya produksi dan penjualan barang atau jasa, seperti bahan baku, tenaga kerja, sewa, dan utilitas, serta biaya umum dan administrasi, seperti gaji, perlengkapan kantor, dan asuransi. Selain pajak dan biaya bunga juga dikurangkan untuk menghitung laba bersih perusahaan (Melina, n.d.).

c. Modal usaha

Modal usaha memiliki peran yang penting sebagai sumber pendanaan bagi banyak perusahaan rintisan yang inovatif dan berkembang pesat, terutama di sektor-sektor seperti teknologi, bioteknologi, dan energi bersih. Selain memberikan dana, juga memiliki peranan dalam menentukan pertumbuhan perusahaan mereka, dan kadang-kadang membantu memperkenalkan produk dan teknologi baru ke pasar (Hanifah & Rianto Rahadi, 2020).

d. Tenaga kerja

Tenaga kerja dapat bervariasi dalam berbagai bentuk, termasuk tenaga kerja yang

bersifat manual atau fisik seperti dalam pekerjaan manufaktur atau konstruksi, serta tenaga kerja yang bersifat intelektual atau kreatif seperti dalam penelitian dan pengembangan, teknik, atau desain. Biasanya, tenaga kerja diberi kompensasi berupa upah atau gaji, namun ada juga jenis-jenis tenaga kerja yang mendapatkan kompensasi melalui bonus, opsi saham, atau pembagian keuntungan lainnya (Hanifah & Rianto Rahadi, 2020).

Karakteristik usaha mikro sendiri yaitu:

- a. Pengembangan usaha mikro tidak serumit usaha besar karena tidak membutuhkan banyak modal.
- b. Tidak diperlukan pendidikan formal untuk pekerjaan yang dilakukan.
- c. Mayoritas berada di daerah pedesaan dan tidak membutuhkan infrastruktur seperti usaha besar.
- d. Ketika krisis ekonomi melanda Indonesia, usaha mikro menunjukkan daya tahan yang luar biasa.
- e. Biasanya tidak memiliki NPWP dan persyaratan hukum lainnya, seperti izin usaha. (Irfani et al., 2020).

Adapun peran usaha mikro, sebagai berikut:

- a. Penyerapan Tenaga Kerja: Usaha mikro berperan dalam mempekerjakan pekerja

atau tim pekerja yang dapat menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi permintaan masyarakat.

- b. **Pemerataan Total Pendapatan:** Ada banyak sekali usaha mikro di Indonesia. Mereka tersebar di berbagai industri dan sektor ekonomi. Karena keadaan ini, sejumlah besar orang dapat memperolehnya untuk menghindari pengangguran atau menghasilkan uang tunai.
- c. **Nilai Tambah Produk Daerah:** Letak geografis dan potensi sumber daya alam merupakan dua faktor yang memberikan keuntungan tersendiri bagi setiap daerah. Pengelolaan potensi sumber daya alam suatu daerah oleh pengusaha mikro akan menghasilkan nilai tambah bagi produk yang dihasilkan dan juga bagi barang-barang unggulan yang diproduksi di daerah tersebut.

Meningkatkan Standar Hidup:

Diperkirakan bahwa pekerjaan di berbagai industri, termasuk usaha mikro, akan menarik tenaga kerja dari para pengangguran dan setengah pengangguran, yang memungkinkan mereka untuk meningkatkan pendapatan dan menghidupi keluarga mereka (Dwi Cahyanietal.,2022).

B. Telaah Pustaka

Tujuan dari tinjauan literatur studi ini adalah untuk mengkaji sejumlah penelitian terdahulu mengenai pembiayaan murabahah dan

kontribusinya terhadap produktivitas usaha mikro. Sejumlah penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah secara signifikan berkontribusi terhadap ekspansi usaha mikro. Misalnya, sebuah studi oleh Muhammad Abid, Muhammad Sauqi, dan Muslih (Syakir et al., 2021) melihat bagaimana kontrak murabahah digunakan di BMT Khairul Amin untuk pembiayaan modal usaha mikro.

Menurut temuan studi tersebut, ada beberapa langkah yang terlibat dalam pembiayaan melalui akad murabahah, termasuk mengajukan pembiayaan, melengkapi data dan dokumentasi, melakukan survei perusahaan dan agunan, dan melaporkan bukti pembelian dan perjanjian kontrak. Perbedaan penelitian ini yaitu mekanisme transaksi dan peran akad wakalah, yang mana focus dari penelitian ini tidak hanya pada murabahah tetapi juga penggunaan akad wakalah sebagai pelengkap.

Sementara itu, penelitian yang dilakukan oleh Fatania, Mila, dan Titik (Fatani, 2022) mengungkapkan bahwa penggunaan pembiayaan murabahah oleh KSPPS Melati Wonosobo telah membantu pertumbuhan usaha mikro anggotanya. Indikator perkembangan usaha yang mengalami peningkatan meliputi penambahan modal usaha, peningkatan laba usaha, serta ekspansi usaha ke bidang lain. Hal ini menunjukkan bahwa akses pembiayaan berbasis syariah dapat memberikan dampak positif terhadap keberlanjutan usaha mikro.

Selanjutnya penelitian oleh Basri (Basri et al., 2022) menekankan pada pertimbangan hukum seputar pembiayaan murabahah di perbankan syariah Indonesia. Dalam penyelidikannya, ia menemukan bahwa penerapan akad murabahah harus memenuhi norma-norma hukum yang berlaku, termasuk kebebasan berkontrak dalam Islam dan konsensualisme. Aspek hukum ini menjadi faktor penting dalam menjamin transparansi dan keadilan dalam transaksi pembiayaan. Penelitian ini tidak hanya dilihat dari segi syariahnya saja melainkan juga menggunakan hukum Negara sebagai pandangan.

Penelitian lain, Anugrah (Anugrah, 2020) mengkaji penerapan konsep pembiayaan murabahah dalam perbankan syariah dengan pendekatan deskriptif. Penekanan utama dari penelitian ini adalah bahwa akad murabahah sebagai transaksi jual beli harus berlandaskan pada fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), peraturan perundang-undangan yang relevan, serta Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK). Dengan demikian, transparansi dalam akad murabahah menjadi faktor utama dalam memastikan bahwa pembiayaan ini tetap sesuai dengan prinsip syariah. Studi yang dilakukan oleh Maidawati (Maidawati, 2022) berfokus pada peran pembiayaan murabahah dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat di KSPPS BTM Muhammadiyah yang terletak di Lubuk Buaya, Padang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan ini tidak hanya membantu

meningkatkan produktivitas usaha mikro tetapi juga memberikan dampak sosial dengan membuka kesempatan kerja bagi masyarakat setempat. Oleh karena itu, strategi pembiayaan berbasis syariah dapat menjadi solusi bagi pelaku usaha mikro yang menghadapi kendala permodalan.

Penelitian Verlyanda et al. (Fakhrurozi et al., 2024) mengkaji pengaruh pembiayaan murabahah yang diberikan oleh BTM BIMU terhadap pengembangan UMKM di Bandar Lampung. Temuan penelitian mengindikasikan bahwa pembiayaan ini telah berkontribusi secara signifikan terhadap peningkatan omzet penjualan, kapasitas produksi, dan modal usaha UMKM. Studi ini menguatkan temuan sebelumnya bahwa skema pembiayaan berbasis syariah memiliki peran penting dalam meningkatkan daya saing usaha mikro.

Penelitian lainnya dari Dinda Kartika dan Renny Oktafia (Kartika & Oktafia, 2021) menganalisis strategi untuk mengatasi masalah pembiayaan murabahah di KSPPS Al-Mubarak Sidoarjo. Hasilnya menunjukkan bahwa upaya strategis seperti restrukturisasi pembiayaan dan pendampingan kepada nasabah dapat mengurangi risiko kredit macet serta meningkatkan akuntabilitas nasabah dalam memenuhi kewajiban mereka.

Penelitian Melina (Melina, 2020) menunjukkan bahwa pertumbuhan lembaga keuangan non- bank memiliki berbagai bentuk yang salah satunya lembaga keuangan non- bank

maul w tamwil. Penelitian ini tidak berfokus pada produktivitas usaha mikro melainkan hanya berfokus pada pembiayaan murabahahnya saja. Selain itu, penelitian Hanifah & Rahadi (Hanifah & Rianto Rahadi, 2020) “Analisis Pembiayaan Murabahah untuk Pemberdayaan UMKM di Kecamatan Trangkil selama Masa Covid-19” yang menunjukkan bahwa dengan analisis SWOT pembiayaan murabahah dapat digunakan untuk meningkatkan layanan KSPPS terutama selama Covid-19.

Terakhir penelitian Suheti & Mutiah (Elyana & Sihotang, 2024) yang mengkaji mengenai peran pembiayaan murabahah dalam meningkatkan kinerja usaha mikro di BMT, dengan temuan yang menunjukkan bahwa proses penyaluran pembiayaan murabahah BMT terdiri dari enam langkah yang meliputi melengkapi aplikasi pembiayaan, memverifikasi kelengkapan administrasi, melakukan survey, membuat keputusan pembiayaan, menandatangani kontrak dan pencairan dana. Bagi nasabah umkm peran murabahah bisa meningkatkan kinerja bisnis khususnya pembinaan, pendampingan dan edukasi yang ditawarkan oleh BMT.

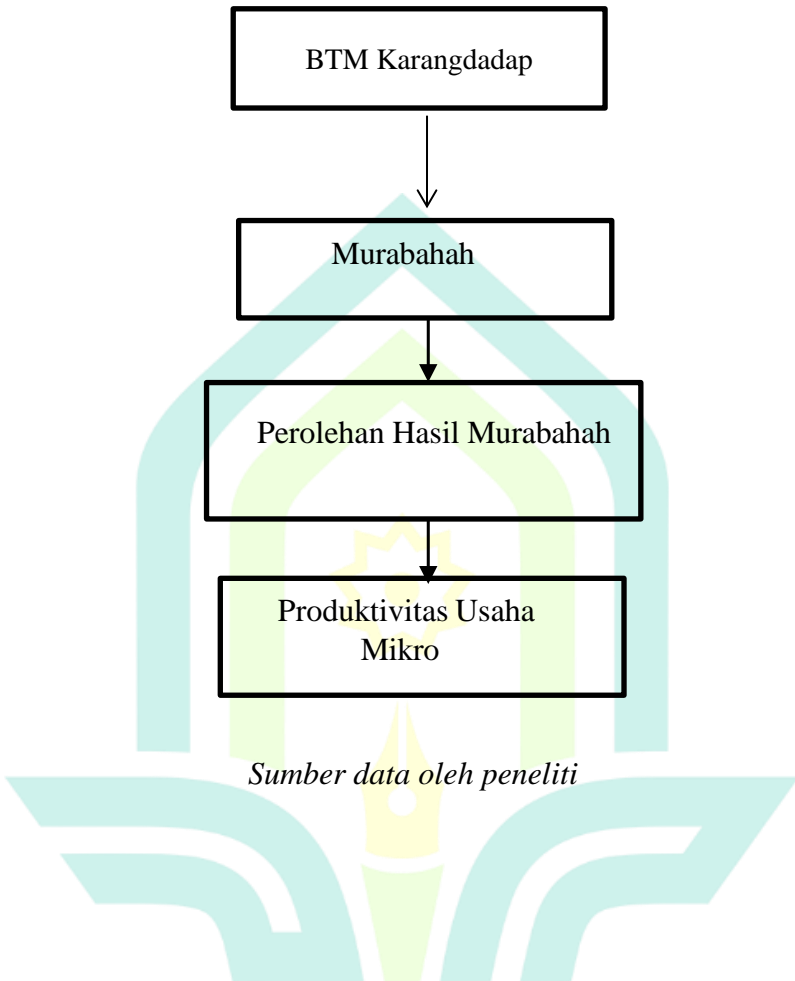
Secara keseluruhan, berbagai penelitian terdahulu memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai mekanisme, dampak, dan tantangan dalam penerapan pembiayaan murabahah. Hasil-hasil penelitian ini menjadi landasan bagi studi yang akan dilakukan, yaitu untuk menganalisis bagaimana pembiayaan

murabahah yang diterapkan oleh BTM Karangdadap berkontribusi dalam meningkatkan produktivitas usaha mikro di wilayah tersebut. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur yang ada serta memberikan rekomendasi bagi pengembangan skema pembiayaan berbasis syariah yang lebih efektif dan berkelanjutan.

C. Kerangka Berfikir

Menurut Purnomo (1998), kerangka berpikir mencakup penjelasan mengenai gejala yang menjadi fokus permasalahan yang dibahas, dan disusun berdasarkan tinjauan pustaka serta hasil penelitian yang relevan (Syahputri et al., 2023). BTM Karangdadap dalam hal ini diharapkan bisa membantu dalam mendorong produktivitas usaha para pelaku usaha mikro dan masalah mengatasi kekurangan modal melalui berbagai produk pembiayaan, salah satunya adalah murabahah. Upaya BTM dalam meningkatkan produktivitas usaha mikro dapat terwujud dan dilaksanakan dengan efektif. Berikut adalah kerangka berpikir dalam penelitian ini:

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah kualitatif, dalam definisi ini, penelitian kualitatif fokus pada gejala-gejala yang bersifat alami. Oleh karena itu, penelitian ini bersifat naturalistik, mendasar, atau alamiah, dan harus dilaksanakan di lapangan, bukan di laboratorium. Dengan demikian, penelitian ini diklasifikasikan sebagai penelitian lapangan atau *field research* (Endang, 2018). Karena penelitian lapangan memerlukan keterlibatan langsung dengan responden penelitian, penelitian ini sangat membantu untuk mengungkapkan kebenaran sosial yang tidak dapat dijelaskan hanya dengan data sekunder (Ascarya, 2006)

Mengumpulkan data dari lokasi penelitian yaitu penelitian yang dilakukan di tempat kejadian yang sebenarnya dan di lapangan adalah pendekatan yang diterapkan dalam penelitian ini. Metode penelitian lapangan digunakan untuk menyelidiki penyaluran pembiayaan murabahah di BTM Karangdadap dengan cara mengamati, mendokumentasikan, dan mengumpulkan berbagai fakta serta informasi yang ditemukan di lapangan (Syamsiyah, n.d.)

B. Pendekatan penelitian

Metode deskriptif diterapkan dalam strategi penelitian ini, yang menunjukkan bahwa penelitian ini bersifat deskriptif dan berupaya memberikan gambaran yang komprehensif tentang subjek yang diteliti. Penjelasan ini menunjukkan bahwa penelitian tersebut menjelaskan apa yang terjadi adalah apa yang dimaksudkan oleh penulis ketika menggunakan istilah deskriptif. Tujuan dari metode deskriptif adalah untuk mengkarakterisasi, mendokumentasikan, dan memeriksa keadaan-keadaan yang ada saat ini. Untuk sampai pada suatu kesimpulan mengenai peran pembiayaan murabahah dalam pengembangan usaha mikro di BTM Karangdadap, penulis menjelaskan pembiayaan murabahah melalui kalimat dan paragraf, serta menjabarkan pelaksanaan akad murabahah dan prosedur pembiayaan yang diterapkan. (Rahmati, 2019)

C. Setting penelitian (tempat dan waktu)

Data penelitian dikumpulkan dengan yang tepat dan dapat dipercaya, maka lokasi dalam penelitian ini mengacu pada tempat atau situs dimana peneliti melakukan penelitian dan mencatat kejadian yang sebenarnya dari suatu fenomena atau peristiwa dari objek penelitian. BTM Karangdadap Karanganyar Kidul, Karangdadap, Kecamatan Karangdadap, Kabupaten Pekalongan, Jawa Tengah 51174, merupakan lokasi penelitian ini. Pemilihan lokasi penelitian diputuskan karena

kondisi geografis dan ekonomi daerah tersebut sebagian besar penduduknya bekerja di sektor perdagangan dan industry yang menjadikan tempat tersebut menarik untuk diteliti (Rahmati, 2019). Untuk waktu penelitian bulan Mei- selesai. Metode pembiayaan murabahah yang ditawarkan BTM Karangdadap kepada nasabah pemilik usaha mikro dalam rangka mendukung pertumbuhan usaha mereka adalah topik utama dari penelitian ini.

D. Subjek penelitian

Fokus penelitian ini adalah BTM Karangdadap sehingga subjek penelitian juga dari BTM Karangdadap. Pemilihan subjek menggunakan purposive sampling, yang berusaha memilih orang-orang yang memiliki pengalaman langsung sebagai penyedia pembiayaan murabahah dan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sebagai penerima pembiayaan, digunakan untuk mengidentifikasi subjek penelitian untuk penelitian ini (Hidayati, 2018). Kriteria penelitian ini yaitu satu pimpinan BTM Karangdadap yang dimana dipilih mengetahui kebijakan pembiayaan murabahah, 3 staf yang terlibat dalam pembiayaan murabahah yang dipilih karena terlibat langsung dalam proses pembiayaan murabahah dan sepuluh nasabah pelaku usaha mikro yang dipilih sebagai penerima modal.

E. Fokus Penelitian

Peneliti akan membatasi penelitian pada satu atau beberapa kriteria karena topiknya terlalu umum untuk penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif berfokus pada satu atau beberapa aspek yang saling terkait dari latar sosial. Fokus penelitian sangat membantu dalam membatasi topik penelitian. Tujuan lainnya adalah untuk mencegah peneliti menjadi kewalahan dengan volume data yang mereka kumpulkan di lapangan. Untuk membatasi penelitian kualitatif dan secara bersamaan membatasi penelitian untuk menentukan data mana yang penting dan mana yang kurang penting, mana yang menjadi prioritas penelitian lebih menekankan pada keunikan informasi yang diperoleh dari faktor ekonomi dan sosial. Signifikansi dan urgensi dari topik yang ingin dipecahkan memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap kendala penelitian kualitatif. Penelitian ini berkonsentrasi pada bagaimana pembiayaan murabahah membantu nasabah usaha mikro BTM Karangdadap dalam mendorong produktivitas usaha mikro mereka (Hidayati, 2018).

F. Sumber data

Lokasi atau asal data yang dikumpulkan disebut sebagai sumber data, dan ini merupakan faktor yang mempengaruhi hasil akhir penelitian. Meskipun pemilihan sumber data yang tepat dapat menghasilkan hasil yang sesuai dengan tujuan

penelitian, penggunaan, pemahaman, dan pemilihan sumber data yang tidak tepat pasti akan menghasilkan data yang tidak memenuhi harapan penelitian (Tampubolon, 2023). Para peneliti menggunakan sumber data primer dan sekunder dalam penelitian mereka.

1. Data Primer

Sumber data yang diperoleh langsung dari lapangan akan memberikan informasi dan data terkait permasalahan yang diteliti oleh penulis, baik melalui subjek penelitian dengan menggunakan alat ukur maupun hasil pengukuran data langsung sebagai objek informasi. Informasi dari hasil wawancara dengan pimpinan BTM Karangdadap dan staf bagian keuangan terkait serta nasabah usaha mikro termasuk dalam sumber data ini (Ascarya, 2006).

2. Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui berbagai literatur, dokumen, laporan, artikel ilmiah, buku teks, serta hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan topik yang dibahas. Dalam penelitian ini, data sekunder diperoleh dari jurnal ilmiah tentang pembiayaan murabahah, laporan keuangan BTM Karangdadap, kebijakan pemerintah

terkait UMKM, dan publikasi resmi lainnya (Novika, 2019)

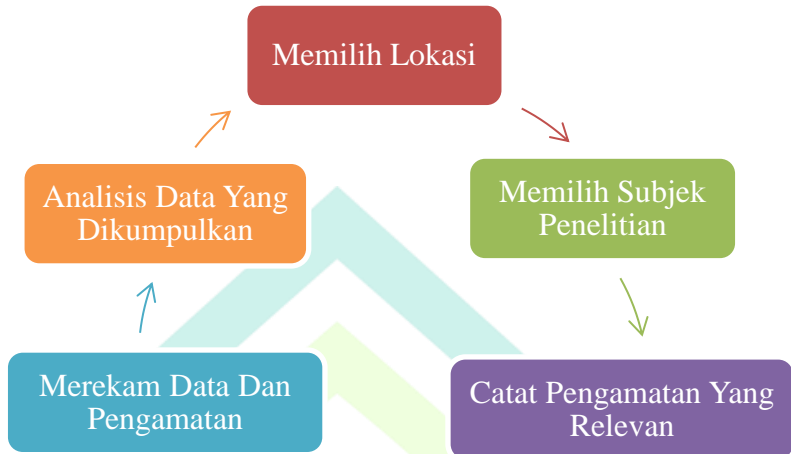
G. Teknik pengumpulan

Untuk mengumpulkan data, peneliti menerapkan jenis-jenis pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Metode observasi yang diterapkan dalam penelitian ini adalah observasi partisipatif. Observasi partisipatif melibatkan pengamat yang ikut serta dalam kegiatan yang diamati. Melalui pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap aspek-aspek yang berkaitan dengan mekanisme pembiayaan murabahah dan fungsi pembiayaan murabahah di BTM Karangdadap dalam pertumbuhan usaha mikro, pendekatan ini digunakan untuk mengumpulkan data yang jelas (Syamsiyah, n.d.). Tahapan melakukan observasi partisipan yaitu :

Gambar 3.1 Tahapan Obsevasi



Sumber : (Tampubolon, 2023)

2. Wawancara (interview)

Metode wawancara yang diterapkan adalah wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur adalah jenis wawancara yang menggunakan pertanyaan yang sama untuk setiap narasumber. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk mengidentifikasi permasalahan secara lebih terbuka serta meminta pendapat dan pemikiran responden (Novika, 2019). Peneliti harus memperhatikan dengan seksama selama wawancara dan mendokumentasikan pernyataan informan. Sebagai bagian dari

penelitian ini, peneliti mewawancarai beberapa subjek yaitu:

- a. Satu pemimpin BTM karangdadap
- b. 1 Staf Pembiayaan Murabahah BTM Karangdadap
- c. 10 nasabah pelaku usaha

Gambar 3.2 Tahapan wawancara terstruktur



Sumber : (Tampubolon, 2023)

Tahapan persiapan ini meliputi menentukan tujuan wawancara, menyusun daftar pertanyaan, menentukan subjek penelitian dan menyiapkan alat dokumentasi serta alat bantu. Selanjutnya tahap pelaksanaan meliputi membuka wawancara, mengajukan pertanyaan secara sistematis dan mendokumentasikan jawaban, dan yang terakhir tahapan analisis data meliputi meninjau hasil wawancara, mengelompokkan data dan menyusun laporan (Fakhrurozi et al., 2024).

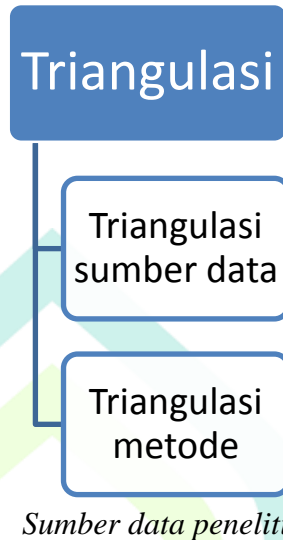
3. Dokumentasi

Dokumen adalah catatan kejadian di masa lalu. Dokumen dapat berupa teks tertulis, gambar, atau karya-karya monumental dari individu. Salah satu cara untuk menjelaskan teknik observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif adalah dengan melakukan studi literatur. Informasi yang dikumpulkan melalui wawancara dan observasi didukung dan diperkuat oleh teknik pencatatan ini. Laporan-laporan dan dokumen-dokumen yang memiliki landasan teori tentang mekanisme pembiayaan murabahah dan fungsinya di BTM Karangdadap dalam pertumbuhan usaha mikro merupakan dokumentasi dalam penelitian ini (Azizah, 2017).

H. Teknik Keabsahan Data

Triangulasi digunakan Dalam penelitian kualitatif, triangulasi digunakan sebagai metode untuk memastikan keabsahan data. Triangulasi berfungsi sebagai cara untuk memeriksa keabsahan data yang diperoleh dengan menggunakan bukti-bukti tambahan untuk mendukung temuan hasil wawancara terhadap subjek penelitian.

Gambar 3.3 Jenis Triangulasi yang Digunakan



Triangulasi sumber data dilakukan dengan membandingkan dan memverifikasi tingkat kepercayaan suatu data yang dikumpulkan melalui berbagai metode dan waktu. Informasi yang diperoleh penulis dari berbagai sumber, termasuk ketua, personalia pendanaan, dan anggota UMKM yang dapat memberikan wawasan mengenai masalah yang diteliti, disebut sebagai triangulasi sumber data dalam penelitian ini (Sakti Saefulloh, 2021). Untuk triangulasi metode bertujuan untuk memverifikasi bahwa teknik pengumpulan data digunakan dengan tepat dan bahwa informasi data yang diperoleh melalui teknik observasi dan wawancara serupa (Sakti Saefulloh, 2021).

I. Teknik Analisis data

Teknik analisis data kualitatif merupakan proses yang dilakukan dengan cara mengolah data, mengorganisasikannya, mengelompokkannya menjadi unit yang dapat dikelola, serta mengidentifikasi hal-hal yang penting dan yang perlu dipelajari. Terdapat tiga tahapan dalam teknik analisis data:

1. Reduksi Data

Reduksi data didefinisikan sebagai proses pemilihan yang bertujuan untuk mengubah dan mengubah data mentah yang diperoleh dari catatan tertulis di lapangan. Dalam penerapannya yaitu data yang dikumpulkan dari nasabah BTM Karangdadap, dokumen laporan keuangan, dan hasil wawancara dengan pimpinan dan staf pembiayaan BTM dianalisis untuk memahami pola pembiayaan murabahah kemudian mengeliminasi informasi yang tidak relevan yaitu tidak berhubungan langsung dengan pembiayaan murabahah (Tampubolon, 2023).

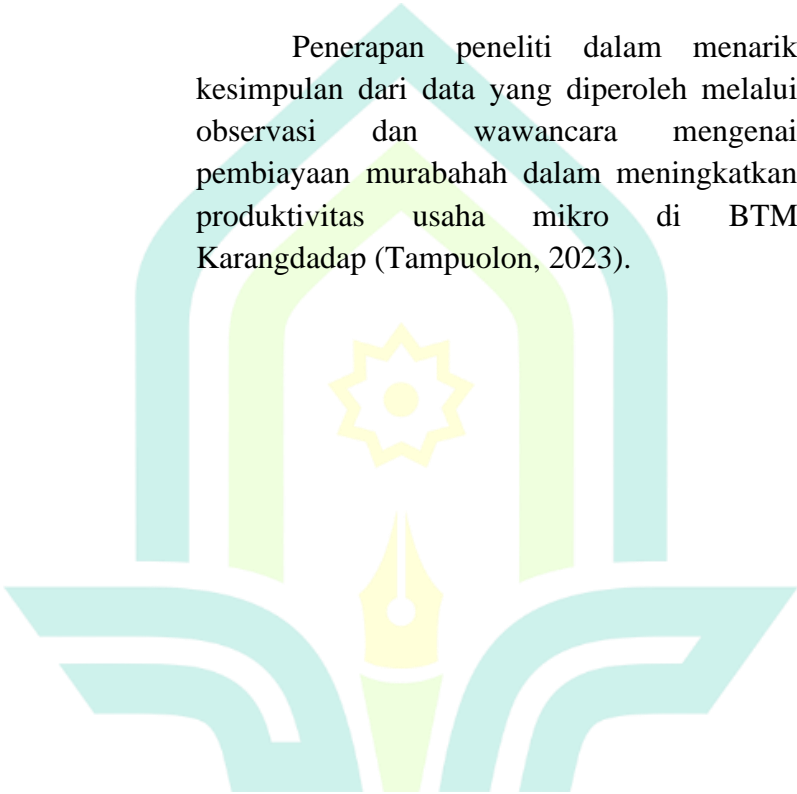
2. Penyajian Data

Penjelasan yang terorganisir dari kumpulan data yang memungkinkan peneliti untuk membuat penilaian dan mengambil tindakan yang tepat. Dalam implementasinya dengan menyajikan data bisa dalam bentuk

tabel, grafik, dan narasi deskriptif untuk menggambarkan dampak pembiayaan murabahah terhadap usaha mikro dengan kategorisasi data bisa berdasarkan jenis usaha (Tampubolon, 2023).

3. Penarikan Kesimpulan

Penerapan peneliti dalam menarik kesimpulan dari data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara mengenai pembiayaan murabahah dalam meningkatkan produktivitas usaha mikro di BTM Karangdadap (Tampuolon, 2023).



BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum KSPPS BTM Pekalongan Cabang Karangdadap

1. Profil Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah BTM Pekalongan Cabang Karangdadap

BTM merupakan singkatan dari Baitul Tamwil Muhammdiyah, yaitu lembaga keuangan micro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Prinsip Syariah artinya, semua transaksi keuangan dilakukan dengan akad sesuai dengan syariat Islam. Kedudukan lembaga keuangan ini merupakan Amal Usaha Ekonomi Muhammadiyah.

BTM Pekalongan Cabang Karangdadap adalah lembaga ekonomi atau keuangan syariah dari perbankan yang bersifat informal. BTM Pekalongan Cabang Karangdadap sebagai lembaga keuangan yang berperan dalam pengembangan ekonomi masyarakat bawah, sehingga BTM Pekalongan Cabang Karangdadap menjadi lembaga yang berkemampuan mengembangkan jaringan vertikal dan horizontal dengan lembaga-lembaga keuangan syariah dalam bentuk BTM (Baitul Tamwil Muhammdiyah) dan Koperasi serba usaha lainnya (BTM Karangdadap, 2024).

2. Visi dan Misi KSPPS BTM Cabang Karangdadap
Dalam Rangka mendorong BTM Pekalongan tumbuh dan berkembang sebagai lembaga

keuangan yang professional, mandiri dan melayani anggota berdasarkan prinsip-prinsip Koperasi dan prinsip-prinsip Syariah, maka BTM Pekalongan harus memiliki visi, misi, dan tujuan yang jelas dan tertulis.

a. Visi KSPPS BTM Karangdadap :

“Menjadi Koperasi Syariah yang mampu berperan sebagai Pusat Keuangan Muhammadiyah”

b. Misi KSPPS BTM Pekalongan :

- 1) Mewujudkan dakwah bil hal di bidang ekonomi yang bebas riba
- 2) Membangun perekonomian para anggota, warga dan simpatisan Muhammadiyah pada khususnya, dan masyarakat Indonesia pada umumnya sesuai ajaran Islam
- 3) Menciptakan amal usaha yang dapat mendukung misi Muhammadiyah
- 4) Menjadi Koperasi Syariah yang kuat, sehat dan mandiri dengan mengedepankan kekuatan serta potensi yang dimiliki secara optimal.
- 5) Menumbuhkembangkan budaya kerja yang berprinsip jujur, amanah, adil, professional, kreatif, inovatif dan sanggup menghadapi tantangan yang ada.
- 6) Menjadi Koperasi Syariah yang dapat diandalkan masyarakat muslim di tingkat regional maupun nasional.
- 7) Mengelola Koperasi secara profesional dengan menerapkan prinsip "Good

Corporate Governance" (BTM Pekalongan, 2025).

3. Fungsi Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah BTM Cabang Karangdadap Pekalongan

Dalam rangka mencapai tujuannya, BTM Pekalongan Cabang Karangdadap berfungsi seperti yang dikatakan Mochammad Zaki

“Fungsi BTM Karangdadap adalah untuk menggerakkan, meningkatkan kualitas sumber daya manusia, bertindak sebagai perantara keuangan, dan mematuhi prinsip-prinsip muamalat seperti melaksanakan kegiatan sesuai dengan prinsip syariah, membagikan keuntungan dari kegiatan, mengembangkan SDI, dan membagikan keuntungan dan imbalan bisnis,” (Zaki, 2025). Dalam penjabarannya yaitu :

- a. Mengenali, menggerakkan, mengembangkan, dan mempromosikan ekonomi anggota, kelompok muamalat anggota (Pokusma), serta wilayah operasional mereka dan potensi keterampilan organisasinya. Meningkatkan kualitas SDM anggota dan pokusma menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- b. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan anggota.
- c. Menjadi perantara keuangan (financial intermediary) antara shohibul maal dengan du'afa mudorib, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf,

hibah, dan lain-lain.

- d. Menjadi perantara keuangan (financial intermediary), antara pemilik dana (shohibul maal), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dana dengan pengguna dana (mudorib) untuk mengembangkan usaha produktif.
- e. Prinsip muamalat Prinsip muamalat Islam, mendorong dan menjiwai BTM Cabang Karangdadap Pekalongan dalam :
 - a. Melaksanakan segala kegiatan ekonomi dengan pola dan prinsip syariah.
 - b. Berbagi bagi hasil, baik dalam kegiatan usaha maupun dalam kegiatan intern lembaga.
 - c. Berbagi laba usaha dan balas jasa sebanding dengan partisipasi modal dan kegiatan usahanya.
 - d. Pengembangan SDI (Sumber Daya Insani).
 - e. Pengembangan sistem dan jaringan kerja sama, kelembagaan dan manajemen.

4. Tugas dan Tanggungjawab Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BTM Pekalonga Cabang karangdadap

Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah BTM Pekalongan Cabang Karangdadap adalah koperasi sekunder yang memiliki tugas dan tanggung jawab, antara lain (Sumber Data Penelitian):

- a. Sebagai Pengendali Likuiditas, dilakukan melalui:
 - 1) Penempatan dana baik melalui tabungan maupun simpanan berjangka kepada

anggotanya.

- 2) Pembiayaan, yaitu fasilitas penyaluran dana baik yang dilakukan melalui pembiayaan reguler. pembiayaan kerjasama sindikasi dan pembiayaan kerjasama channeling.
- b. Sebagai Lembaga supervisi, kegiatan yang dilakukan meliputi :
 - 1) Pendampingan
 - 2) Pembinaan
 - 3) Evaluasi terhadap kinerja koperasi primer anggota (BTM Karangdadap, 2024).

B. Analisis Data

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada narasumber adalah sebagai berikut :

1. Mekanisme Pembiayaan Murabahah Yang Diterapkan Oleh KSPPS BTM Pekalongan Cabang Karangdadap

Mekanisme Pembiayaan Murabahah di KSPPS BTM Karangdadap

- a. Pengajuan Permohonan
 - a. Calon nasabah datang ke kantor BTM untuk berkonsultasi mengenai pembiayaan murabahah.
 - b. Mengisi formulir dan menyerahkan dokumen persyaratan seperti:
 - 1) KTP.
 - 2) Surat Keterangan Usaha (SKU).
 - 3) Bukti usaha aktif minimal 6 bulan.
 - c. Menjadi anggota koperasi.

Pernyataan tersebut sesuai dengan transkrip wawancara dengan Devirawati dan

Mochammad Zaki

“Prosesnya dimulai saat nasabah datang dan berkonsultasi ke kami. Kami bantu isi formulir pengajuan dan kumpulkan dokumen.” (Devirawati, 2025)

“Syarat utamanya adalah usaha tersebut sudah berjalan minimal 6 bulan, memiliki legalitas dasar seperti surat keterangan usaha, serta memiliki perputaran keuangan yang stabil.” (Zaki, 2025)

d. Survei Lapangan dan Analisis Usaha

Tim pembiayaan melakukan survei langsung ke lokasi usaha untuk menilai:

- 1) Aktivitas usaha harian.
- 2) Peralatan, stok, dan omset.
- 3) Karakter nasabah melalui interaksi dengan lingkungan sekitar.

Pernyataan di atas sesuai dengan apa yang dijelaskan Devirawati

“Kami melakukan survei langsung ke tempat usaha. Di sana, kami melihat kondisi fisik usaha, alat kerja, stok barang, dan aktivitas usahanya.” (Devirawati, 2025).

“Proses survei dilakukan langsung ke lokasi usaha oleh tim analisis pembiayaan. Kami melihat bagaimana proses produksi, transaksi harian, hubungan dengan pelanggan atau supplier, dan potensi pasar.” (Zaki, 2025).

e. Analisis Kelayakan dan Keputusan Komite

f. Hasil survei dituangkan dalam laporan kelayakan usaha yang mencakup:

- 1) Omset, margin laba, dan kemampuan angsuran.

- 2) Risiko usaha dan karakter nasabah.
- 3) Proposal dibawa ke rapat komite pembiayaan untuk disetujui atau ditolak.

“Setelah survei, kami buat laporan analisis usaha sederhana yang mencakup omset, keuntungan, serta kemampuan angsuran per bulan.” (Devirawati, 2025)

“Tim analis membuat rekomendasi berdasarkan kondisi usaha, lalu proposal masuk ke komite pembiayaan untuk diputuskan.” (Zaki, 2025)

- g. Akad dan Pencairan
Jika disetujui, dilakukan akad murabahah.
- h. Barang dibelikan atas nama BTM lalu dijual ke nasabah dengan margin disepakati.
- i. Pembiayaan dicairkan dalam bentuk barang atau dana sesuai kebutuhan.

“Kalau sudah disetujui, kami bantu proses akad, pembelian barang, dan pencairan pembiayaan ke nasabah.” (Devirawati, 2025)

- j. Penetapan Margin
Margin ditetapkan berdasarkan nilai pembiayaan, jangka waktu, dan risiko. Prinsip syariah dijunjung: adil, transparan, dan tidak memberatkan.

“Margin biasanya dihitung oleh bagian pembiayaan berdasarkan nilai pembiayaan dan tenor... dibicarakan dan disepakati saat akad.” (Devirawati, 2025)

“Penetapan margin dilakukan secara

transparan dan berdasarkan kesepakatan bersama... margin harus sesuai prinsip syariah.” (Zaki,2025)

k. Monitoring dan Pendampingan

Dilakukan kunjungan rutin ke lokasi usaha untuk memantau perkembangan dan membantu jika ada kendala. Fokus utama pada 3 bulan pertama.

“Kami rutin melakukan kunjungan monitoring, terutama di tiga bulan pertama. Kami cek apakah usaha berjalan lancar dan angsuran sesuai jadwal.” (Devirawati, 2025)

“Kami tidak hanya memberikan pembiayaan lalu lepas tangan. Tim kami rutin melakukan kunjungan ke nasabah... Jika ditemukan kendala, kami bantu cari solusi.”(Zaki, 2025).

2. Kontribusi Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Produktivitas Usaha Mikro di KSPPS BTM Pekalongan Cabang Karangdadap

Pembiayaan murabahah yang diterapkan oleh KSPPS BTM Karangdadap telah memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan produktivitas dan keberlanjutan usaha mikro di wilayah Karangdadap dan sekitarnya. Skema ini bukan sekadar layanan keuangan berbasis syariah, melainkan juga merupakan bentuk nyata dari pemberdayaan ekonomi masyarakat kecil melalui pendekatan yang inklusif, humanis, dan berkelanjutan.

Dalam praktiknya, pembiayaan murabahah di BTM Karangdadap diberikan kepada pelaku usaha

mikro yang telah memiliki usaha aktif minimal selama enam bulan, didukung legalitas dasar seperti surat keterangan usaha, dan memiliki perputaran keuangan yang stabil. Pendekatan berbasis karakter ini menjadi filter penting dalam menyalurkan pembiayaan secara bertanggung jawab. Seperti yang dijelaskan Mochammad Zaki, selaku Pimpinan BTM Karangdadap.

“ Kami juga melihat karakter calon nasabah, apakah mereka punya komitmen dan kedisiplinan dalam menjalankan usahanya dan membayar kewajibannya ”(Zaki, 2025).

Proses pengajuan pembiayaan dilakukan secara sederhana namun tetap mengedepankan prinsip kehati-hatian dan seleksi ketat. Nasabah yang mengajukan permohonan akan melalui tahap survei lapangan oleh tim analis, yang tidak hanya menilai kondisi usaha secara fisik, tetapi juga potensi pasar, kemampuan bayar, dan risiko usaha. Laporan dari survei ini menjadi dasar keputusan oleh komite pembiayaan sebelum akad murabahah dilakukan.

“ Kami melihat bagaimana proses produksi, transaksi harian, hubungan dengan pelanggan atau supplier, dan potensi pasar, ” (Zaki, 2025).

Dengan sistem ini, pembiayaan disalurkan secara tepat sasaran kepada usaha yang benar-benar produktif. Yang menjadikan pembiayaan murabahah di BTM Karangdadap unggul adalah adanya pendampingan intensif pasca- pencairan. Tidak sedikit lembaga keuangan yang hanya fokus pada penyaluran dana, namun BTM Karangdadap

memilih pendekatan berbeda. Seperti yang dikatakan Bu Devi selaku manajer pembiayaan

“Kami tidak hanya memberikan pembiayaan lalu lepas tangan, Monitoring dilakukan secara rutin, terutama pada tiga bulan pertama pembiayaan, untuk memastikan usaha berjalan baik dan pembayaran angsuran sesuai jadwal.” (Devirawati, 2025).

Ketika ditemukan hambatan, tim pembiayaan langsung bergerak untuk memberikan solusi, baik dalam bentuk penyesuaian pola usaha maupun konsultasi manajemen keuangan. Dampak dari pembiayaan ini dirasakan langsung oleh para pelaku usaha. Ibu Khumaisyah, pemilik warung kelontong, menyampaikan bahwa:

“setelah memperoleh pembiayaan, ia mampu memperluas jenis dan jumlah barang dagangan. Sebelum pembiayaan, usaha saya kecil dan barangnya terbatas. Sekarang lebih lengka”(Khumaisyah, 2025).

Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan mampu meningkatkan kapasitas produksi dan menyediakan lebih banyak pilihan bagi konsumen. Bentuk peningkatan produktivitas juga ditunjukkan oleh Bapak Iqbal, pemilik bengkel motor. Sebelum memperoleh pembiayaan, ia hanya mengandalkan alat-alat manual. Namun setelah menerima pembiayaan murabahah, ia dapat membeli kompresor dan alat-alat modern lainnya, yang meningkatkan kecepatan dan kualitas layanannya.

“Sebelumnya alat masih manual, sekarang sudah pakai kompresor,” (Iqbal, 2025).

Transformasi ini memungkinkan usaha kecil

bersaing dengan usaha yang lebih besar dalam kualitas pelayanan. Di sektor makanan dan kuliner, Ibu Rina, pemilik warung seblak, mengungkapkan bahwa

“sebelum pembiayaan, ia hanya melayani dari rumah dengan fasilitas terbatas. Kini, berkat pembiayaan, ia mampu membuka kedai kecil dan melayani lebih banyak pelanggan. Alhamdulillah, saya bisa beli meja kursi tambahan dan wajan besar”(Anto, 2025)

Kenaikan kapasitas ini secara langsung berdampak pada omzet dan keberlangsungan usahanya. Pembiayaan murabahah juga mendukung diversifikasi dan ekspansi produk. Bapak Agus, agen sosis, dulunya hanya menjual satu merek produk. Setelah memperoleh pembiayaan, ia bisa menambah freezer dan menyediakan berbagai merek.

“Dulu cuma bawa satu merk, sekarang bisa bawa 4–5 merk sosis” (Agus, 2025).

Fleksibilitas produk ini penting dalam menghadapi selera pasar yang dinamis. Selain aspek permodalan, nasabah juga merasakan kemudahan dari sisi biaya dan kesesuaian prinsip. Margin keuntungan dalam akad murabahah dinilai wajar dan tidak memberatkan. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Slamet,

“Marginnya wajar dan masih terjangkau, Penetapan margin dilakukan secara transparan berdasarkan kesepakatan bersama dan memperhatikan biaya operasional serta kondisi pasar”(Slamet, 2025).

Namun, tidak semua berjalan mulus. Kendala

seperti keterlambatan angsuran akibat sepinya pelanggan atau naiknya harga bahan baku kadang menjadi tantangan. Meski demikian, nasabah merasa terbantu oleh pendekatan BTM yang tidak kaku. Ibu Vina, penjual es teh, mengungkapkan, *“Musim hujan jadi tantangan, jualan sepi,”* (Vina, 2025).

Namun ia tetap terbantu karena BTM menyediakan program yang sesuai dengan skala kecil usahanya. BTM Karangdadap juga aktif mengadakan edukasi keuangan dan pelatihan untuk meningkatkan kapasitas usaha anggota.

“Kami sering mengadakan edukasi langsung kepada calon nasabah, baik secara individu maupun kelompok,” (Devirawati, 2025).

Nasabah seperti Ibu Yuli, pelaku usaha fried chicken, mengusulkan agar BTM memberikan pelatihan manajemen usaha agar pelaku UMKM lebih memahami strategi pengelolaan keuangan dan pemasaran. Hal ini menjadi indikasi bahwa nasabah tidak hanya ingin menerima modal, tapi juga ingin berkembang secara menyeluruh.

Secara keseluruhan, pembiayaan murabahah di KSPPS BTM Karangdadap telah membuktikan bahwa keuangan syariah dapat menjadi solusi nyata dalam mendorong produktivitas usaha mikro. Keterpaduan antara pembiayaan, pendampingan, monitoring, dan pendekatan kekeluargaan menjadikan model ini tidak hanya efektif secara ekonomi, tetapi juga berkelanjutan secara sosial. Dengan terus meningkatkan kualitas layanan, edukasi, serta membuka akses pasar yang lebih luas, BTM Karangdadap memiliki potensi besar

untuk menjadi motor penggerak ekonomi umat berbasis koperasi syariah di tingkat lokal dan regional.

3. Faktor Pendukung dan Penghambat Efektivitas Pembiayaan Murabahah Dalam Mendorong Produktivitas Usaha Mikro

Efektivitas pembiayaan murabahah dalam meningkatkan produktivitas usaha mikro di BTM Karangdadap dipengaruhi oleh kombinasi berbagai faktor pendukung yang terstruktur dengan baik, serta tantangan yang masih perlu diatasi. Berdasarkan wawancara dengan pihak manajemen, pengelola pembiayaan, dan para pelaku usaha, tampak bahwa keberhasilan pembiayaan ini tidak semata-mata ditentukan oleh besarnya modal yang disalurkan, tetapi juga oleh bagaimana pembiayaan tersebut disesuaikan dengan kebutuhan riil usaha serta kualitas pendampingan yang menyertainya.

Faktor pendukung efektivitas pembiayaan murabahah dalam mendorong produktivitas usaha mikro :

a. Kesesuaian Pembiayaan dengan Kebutuhan Riil Usaha Mikro

Salah satu faktor fundamental yang mendorong efektivitas pembiayaan murabahah adalah kesesuaian antara pembiayaan yang diberikan dengan kebutuhan nyata dari pelaku usaha mikro. Artinya, pembiayaan yang diberikan benar-benar digunakan untuk keperluan usaha seperti pembelian alat kerja, penambahan stok, atau perluasan usaha. Ketepatan ini membuat dana yang diberikan mampu langsung memengaruhi produktivitas

usaha. Seperti yang dikatakan Mochammad Zaki selaku pimpinan KSPPS BTM Karangdadap.

“Faktor utama adalah kecocokan antara jenis pembiayaan dan kebutuhan usaha.”
(Zaki, 2025).

Dalam praktiknya, hal ini terlihat dari testimoni para pelaku usaha seperti Bapak Slamet, penjual keripik singkong, yang mengatakan:

“Ada peningkatan omset karena bisa produksi lebih banyak,” (Slamet, 2025).

menandakan bahwa tambahan modal digunakan untuk meningkatkan kapasitas produksi. Dengan alat baru dan bahan baku yang cukup, proses produksi menjadi lebih efisien dan hasilnya meningkat.

b. Pendampingan Usaha dan Monitoring yang Konsisten

Pendampingan intensif dan monitoring rutin yang dilakukan oleh pihak koperasi syariah menjadi kekuatan utama dalam menjaga kelancaran pembiayaan. Pendampingan tidak hanya terbatas pada pengawasan pembayaran, tetapi juga mencakup konsultasi usaha, bimbingan pencatatan keuangan, dan saran dalam menghadapi tantangan pasar. Seperti yang dikatakan oleh bu Devirawati selaku manajer pembiayaan:

“Kami rutin melakukan kunjungan monitoring, terutama di tiga bulan pertama... Kalau ada masalah, kami bantu

mencarikan solusi.” (Devirawati, 2025).

Monitoring ini tidak hanya membantu koperasi dalam menjaga kualitas pembiayaan, tetapi juga dirasakan manfaatnya oleh pelaku usaha. Beberapa di antaranya mengaku awalnya kesulitan mengelola keuangan atau menentukan prioritas penggunaan modal, namun kemudian merasa terbantu dengan pendampingan tersebut.

c. **Komitmen dan Etika Usaha dari Pelaku Usaha Mikro**

Komitmen pelaku usaha untuk memanfaatkan pembiayaan secara produktif menjadi faktor keberhasilan yang sangat krusial. Pelaku usaha yang memiliki kesungguhan dan kedisiplinan dalam mengelola usaha terbukti mampu memutar dana pembiayaan menjadi keuntungan yang signifikan, bahkan meskipun usahanya masih kecil atau baru berkembang. Seperti yang dikatakan Mochammad Zaki selaku pimpinan KSPPS BTM Karangdadap:

“Komitmen dan etika usaha dari nasabah menjadi kunci penting.”(Zaki, 2025).

Hal ini diamini oleh Bu Devirawati yang menambahkan bahwa

“Nasabah yang terbuka terhadap saran biasanya lebih berhasil.”(Devirawati, 2025).

Dengan keterbukaan dan kemauan belajar, nasabah dapat menyesuaikan strategi usahanya berdasarkan masukan dari lembaga pembiayaan.

d. Dampak Langsung terhadap Produktivitas dan Omzet Usaha

Banyak pelaku usaha menyatakan bahwa pembiayaan murabahah membawa perubahan nyata terhadap kelangsungan dan produktivitas usaha mereka. Tambahan modal tidak hanya memungkinkan mereka menambah barang, tetapi juga memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kualitas layanan. Hal ini selaras dengan pendapat beberapa nara sumber:

“Pendapatan saya naik karena bisa tambah stok barang.” (Khumaisyah, 2025)

“Sebelumnya alat masih manual, sekarang sudah pakai kompresor.” (Iqbal, 2025)

“Bisa buka dua titik jualan.” (Vina, 2025)

“Dulu cuma bawa satu merk, sekarang bisa bawa 4–5 merk sosis.” (Agus, 2025)

Kutipan-kutipan ini menunjukkan bahwa pembiayaan digunakan untuk memperluas kapasitas produksi dan distribusi, serta meningkatkan daya saing usaha kecil di tengah pasar yang kompetitif.

e. Hubungan Akrab antara Lembaga dan Nasabah

Keberhasilan pembiayaan juga sangat ditopang oleh pendekatan kekeluargaan yang dibangun oleh BTM Karangdadap. Hubungan yang terbina dengan akrab dan komunikatif membuat nasabah merasa nyaman dan terbuka saat menghadapi kendala. Ini penting untuk mencegah potensi gagal bayar dan menjaga keberlanjutan pembiayaan. Hal ini selaras dengan apa yang dikatakan Bu Devirawati selaku manajer pembiayaan:

“Kami membangun hubungan yang akrab dengan nasabah, jadi mereka merasa nyaman dan terbuka.”(Devirawati, 2025).

Faktor penghambat efektivitas pembiayaan murabahah dalam mendorong produktivitas usaha mikro :

a. Rendahnya Literasi Keuangan dan Syariah

Masalah paling mendasar yang dihadapi dalam penyaluran pembiayaan murabahah adalah minimnya pemahaman pelaku usaha mikro terhadap pengelolaan keuangan yang sehat dan prinsip-prinsip syariah. Banyak pelaku usaha mencampur keuangan pribadi dengan usaha, tidak memiliki pencatatan yang rapi, dan tidak mengetahui bagaimana cara mengelola arus kas. Seperti yang dikatakan Mochammad Zaki selaku pimpinan KSPPS BTM Karangdadap :

“Banyak yang tidak mencatat arus kas atau mencampur keuangan pribadi dengan usaha. Ini menyulitkan proses analisis.”(Zaki, 2025).

Kondisi ini membuat proses survei dan analisis usaha menjadi tidak akurat, sehingga berisiko dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

b. Ketidaksiapan Dokumen dan Kurangnya Pengalaman Nasabah

Beberapa calon debitur belum siap secara administratif, misalnya belum memiliki surat keterangan usaha atau identitas legal yang lengkap. Ditambah lagi, banyak dari mereka baru pertama kali mengajukan pembiayaan,

sehingga kurang memahami proses yang harus dilalui. Seperti yang dikatakan Bu Devirawati selaku manajer pembiayaan:

“Kendalanya kadang nasabah kurang paham proses pembiayaan syariah atau belum siap dari sisi dokumen.”(Devirawati, 2025).

Situasi ini menuntut lembaga pembiayaan untuk meluangkan waktu lebih banyak dalam mendampingi dan membimbing calon nasabah agar bisa lolos proses verifikasi.

c. Fluktuasi Harga dan Keterbatasan Modal Saat Harga Naik

Faktor eksternal seperti kenaikan harga bahan baku dan barang dagangan kerap membuat pelaku usaha kesulitan menjaga modal dan memenuhi kewajiban angsuran. Hal ini menunjukkan bahwa usaha mikro sangat rentan terhadap gejolak ekonomi. Selaras dengan pernyataan Bapak Slamet dan ibu yanti:

“Sempat kesulitan bayar waktu harga bahan baku naik.” (Slamet, 2025)

“Tantangannya saat harga barang naik, modal jadi cepat habis.” (Yanti, 2025)

Kondisi ini menuntut adanya sistem penyesuaian atau relaksasi dari pihak lembaga pembiayaan, terutama di saat terjadi tekanan ekonomi.

d. Pengaruh Cuaca dan Faktor Musiman

Usaha mikro di sektor makanan, minuman, dan peternakan sangat terpengaruh oleh cuaca dan musim. Misalnya, musim hujan menyebabkan menurunnya omset usaha

makanan kaki lima, sementara peternak mengalami kesulitan mencari bahan baku pakan saat kemarau panjang. Selaras dengan jawaban dari ibu Vina dan pak Ibnu:

“Musim hujan jadi tantangan, jualan sepi.” (Vina, 2025)

“Tantangannya ada di cuaca dan bahan baku fermentasi yang kadang sulit didapat.” (Rodhiyah, 2025)

Ketergantungan pada faktor lingkungan ini menjadi tantangan tersendiri dalam menjaga kestabilan usaha.

e. Keterbatasan Infrastruktur Usaha

Pelaku usaha yang menggunakan peralatan listrik seperti freezer atau mesin pendingin sangat bergantung pada pasokan listrik yang stabil. Jika listrik padam, maka produk bisa rusak dan usaha mengalami kerugian. Selaras dengan jawaban bapak agus:

“Kendala saat listrik mati, freezer mati dan produk bisa rusak.” (Agus, 2025)

Permasalahan infrastruktur ini menambah risiko pembiayaan dan menuntut solusi darurat dari lembaga pembiayaan agar kerugian tidak berlarut-larut.

C. Pembahasan

1. Mekanisme Pembiayaan Akad Murabahah Yang Diterapkan Oleh KSPPS BTM Pekalongan Cabang Karangdadap

Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara dengan pimpinan, staf pembiayaan, serta pelaku usaha mikro sebagai nasabah,

mekanisme pembiayaan akad murabahah di BTM Karangdadap dilakukan melalui beberapa tahapan yang sistematis. Mekanisme ini dirancang untuk memastikan bahwa pembiayaan benar-benar digunakan untuk kepentingan produktif dan sesuai dengan prinsip syariah

a. Tahap Pengajuan Pembiayaan

Tahap pertama dalam mekanisme pembiayaan murabahah adalah pengajuan pembiayaan oleh calon nasabah. Pada tahap ini pelaku usaha mikro datang langsung ke kantor BTM Karangdadap untuk mengajukan permohonan pembiayaan dengan melampirkan dokumen administrasi yang diperlukan. Beberapa dokumen yang biasanya diminta meliputi:

- 1) Formulir dari BTM
- 2) FC KTP
- 3) Surat Keterangan Usaha
- 4) Bukti usaha selama 6 bulan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan BTM Karangdadap menjelaskan bahwa:

“Nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan biasanya datang langsung ke kantor dengan membawa identitas diri serta menjelaskan usaha yang dijalankan. Kami kemudian membantu mereka mengisi formulir pengajuan pembiayaan.”

Selain itu, salah satu staf pembiayaan juga menyampaikan bahwa:

“Sebagian besar nasabah adalah pelaku usaha

mikro seperti pedagang makanan, penjual telur asin, penjual kerupuk, dan usaha kecil lainnya yang membutuhkan tambahan modal untuk mengembangkan usaha mereka.”

Hal ini menunjukkan bahwa proses pengajuan pembiayaan di BTM Karangdadap relatif mudah dan tidak rumit sehingga memudahkan pelaku usaha mikro untuk mendapatkan akses modal.

b. Tahap Survey Usaha Nasabah

Setelah proses pengajuan dilakukan, langkah berikutnya adalah survey usaha nasabah. Survey ini dilakukan oleh staf pembiayaan untuk memastikan bahwa usaha yang dijalankan benar-benar ada dan memiliki potensi untuk berkembang. Beberapa aspek yang diperhatikan dalam survey meliputi:

- 1) Kondisi usaha yang dijalankan
- 2) Lokasi usaha
- 3) Jumlah produksi atau penjualan
- 4) Kemampuan nasabah dalam mengangsur pembiayaan

Berdasarkan hasil wawancara dengan staf pembiayaan dijelaskan bahwa:

“Kami biasanya melakukan survey langsung ke tempat usaha nasabah untuk melihat kondisi usaha mereka. Hal ini penting agar pembiayaan yang diberikan benar-benar tepat sasaran.”

Sementara itu salah satu nasabah yang memiliki usaha kerupuk juga menyampaikan bahwa:

“Sebelum pembiayaan disetujui, petugas BTM datang ke rumah untuk melihat usaha saya.

Mereka menanyakan bagaimana proses produksi dan berapa penjualan setiap hari.”

Proses survey ini menjadi bagian penting dalam memastikan bahwa pembiayaan diberikan kepada usaha yang benar-benar produktif.

c. Tahap Analisis dan Persetujuan Pembiayaan

Setelah survey dilakukan, pihak BTM Karangdadap melakukan analisis terhadap kelayakan pembiayaan. Analisis ini bertujuan untuk menilai kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan.

Beberapa faktor yang menjadi pertimbangan antara lain:

- 1) Stabilitas usaha nasabah
- 2) Kemampuan pembayaran angsuran
- 3) Karakter nasabah
- 4) Nilai jaminan yang diberikan

Menurut pimpinan BTM Karangdadap:

“Kami tidak hanya melihat jaminan saja, tetapi juga melihat bagaimana usaha nasabah berjalan dan apakah mereka memiliki komitmen untuk mengembalikan pembiayaan.”

Pendekatan ini menunjukkan bahwa BTM Karangdadap tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga memperhatikan aspek pemberdayaan usaha mikro.

d. Tahap Akad Murabahah

Setelah pembiayaan disetujui, tahap selanjutnya adalah pelaksanaan akad murabahah antara pihak BTM dan nasabah.

Dalam akad ini dijelaskan beberapa hal penting seperti:

- 1) Harga pokok barang
- 2) Margin keuntungan BTM
- 3) Total harga jual
- 4) Jangka waktu pembayaran

Salah satu staf pembiayaan menjelaskan bahwa:

“Pada saat akad kami menjelaskan secara rinci mengenai harga barang, margin keuntungan, serta jumlah angsuran yang harus dibayarkan setiap bulan.”

Nasabah yang memiliki usaha telur asin juga menyampaikan bahwa:

“Sebelum akad dilakukan, kami dijelaskan terlebih dahulu mengenai jumlah angsuran dan berapa lama waktu pembayaran.”

Dengan adanya transparansi dalam akad murabahah, maka transaksi pembiayaan dapat dilakukan secara adil dan sesuai dengan prinsip syariah.

e. Tahap Monitoring dan Pendampingan Usaha

Setelah pembiayaan diberikan, pihak BTM Karangdadap tidak langsung melepaskan nasabah begitu saja, tetapi tetap melakukan monitoring secara berkala terhadap perkembangan usaha nasabah.

Monitoring ini dilakukan dengan tujuan untuk:

- 1) Memastikan pembiayaan digunakan sesuai tujuan
- 2) Membantu nasabah dalam mengembangkan usaha
- 3) Mengurangi risiko pembiayaan bermasalah

Menurut salah satu staf pembiayaan:

“Kami sering melakukan kunjungan ke tempat usaha nasabah untuk melihat perkembangan usaha mereka.”

Pendampingan ini menjadi salah satu faktor yang membuat pembiayaan murabahah di BTM Karangdadap cukup efektif dalam mendukung perkembangan usaha mikro.

Hasil penelitian ini selaras dengan teori murabahah, transaksi ini merupakan jual beli yang harus memenuhi beberapa rukun dan syarat, termasuk kejelasan harga pokok, margin keuntungan, dan keterbukaan informasi. Murabahah menjadi solusi yang banyak digunakan dalam pembiayaan syariah karena memberi kepastian bagi kedua belah pihak dan menghindari ketidakjelasan (gharar) serta riba. Efektivitas penerapan akad murabahah dalam konteks usaha mikro sangat tinggi karena bersifat praktis dan disesuaikan dengan kondisi usaha di lapangan.

Dalam kasus BTM Karangdadap, murabahah tidak hanya digunakan sebagai sarana transaksi finansial, tetapi juga sebagai alat pemberdayaan ekonomi berbasis kepercayaan, pendampingan, dan prinsip syariah. Hal ini memperlihatkan bahwa murabahah diimplementasikan bukan semata untuk memenuhi kebutuhan dana, tetapi juga untuk mengedukasi nasabah dalam mengelola usaha mereka secara sehat dan produktif.

Mekanisme yang diterapkan oleh BTM Karangdadap ini sejalan dengan temuan

beberapa penelitian terdahulu. Studi oleh Elyana & Sihotang (2024) menyebutkan bahwa implementasi murabahah yang ideal harus dilengkapi dengan tahapan seperti verifikasi usaha, survei lapangan, dan pelatihan keuangan dasar. Studi ini menegaskan bahwa pembiayaan murabahah yang dilakukan secara sistematis dan akuntabel seperti di BTM Karangdadap memiliki efektivitas tinggi dalam mendukung usaha mikro yang berkelanjutan.

2. Kontribusi Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Produktivitas Usaha Mikro di KSPPS BTM Pekalongan Cabang Karangdadap

Penelitian ini menemukan bahwa pembiayaan murabahah yang disalurkan oleh BTM Karangdadap telah memberikan dampak yang nyata dan signifikan terhadap peningkatan produktivitas para pelaku usaha mikro di wilayah tersebut. Melalui pemberian pembiayaan yang sesuai kebutuhan riil usaha, para pelaku usaha mengalami peningkatan dalam kapasitas produksi, perluasan jenis produk, dan efisiensi kerja. Kontribusi yang diberikan pembiayaan murabahah antara lain :

a. Penambahan variasi produk

Kontribusi utama dari pembiayaan murabahah adalah membantu pelaku usaha mikro dalam penambahan variasi produk pada usaha mikro, Ibu Khumaisyah, Bapak Hasan dan Bapak Agus. Selaras dengan wawancaranya :

“Pendapatan saya naik karena bisa menambah stok barang” (Ibu

Khumaisyah).

“Saya bisa tambah varian produk dan stok benang” (Bapak Hasan).

” Saya bisa tambah freezer dan stok lebih banyak varian produk” (Bapak Agus).

b. Modernisasi Peralatan

Kontribusi yang selanjutnya yaitu modernisasi peralatan, dengan mendapatkan pembiayaan para pelaku usaha mikro dapat mengganti atau membeli peralatan yang lebih mendukung untuk menunjang usahanya. Seperti usahanya Bapak Iqbal dan Bapak Anto.

“ Iya, bisa beli alat- alat baru yang meningkatkan pelayanan” (Bapak Iqbal).

“ Alhamdulillah saya bisa beli meja kursi tambahan dan wajan besar” (Bapak Anto).

c. Peningkatan kapasitas produksi

Kontribusi lainnya yaitu peningkatan produksi seperti yang terjadi pada usaha mikro Bapak Slamet, Ibu Siti Rodhiyah dan Ibu Vina.

“ Ada peningkatan omzet karena bisa produksi lebih banyak” (Bapak Slamet).

“ Ya, saya bisa produksi pakan fermentasi dalam jumlah besar” (Ibu Siti Rodhiyah).

“ Ada peningkatan karena saya bisa buka dua titik jualan” (Ibu Vina).

d. Peningkatan omzet

Kontribusi yang terakhir yaitu peningkatan omzet, dalam peningkatan omzet rata- rata usaha mikro mengalami peningkatan

dikarenakan jika penjualan bertambah maka pendapatan juga ikut bertambah seperti pada usaha mikro Bapak Miftah dan Ibu Yuli.

I” Ya, omzet saya meningkat karena bisa beli stok dalam partai besar” (Bapak Miftah).

“ Alhamdulillah ada peningkatan omzet karena bis abeli alat penggorengan dan bahan baku dalam jumlah besar” (Ibu Yuli).

Kontribusi dari pembiayaan akad murabahah di BTM Karangdadap sangat membantu para pelaku usaha mikro dari penambahan variasi produk, peningkatan kapasitas produksi, modernisasi peralatan dan peningkatan omzet. Semua usaha mikro atau ke sepuluh usaha mikro yang dijadikan subjek penelitian mengalami peningkatan masing- masing dari pembiayaan murabahah.

Kontribusi pembiayaan murabahah terhadap produktivitas usaha mikro selaras dengan teori produktivitas yang menekankan peningkatan output melalui optimalisasi input. Dalam hal ini, pembiayaan murabahah memberikan input berupa modal kerja yang kemudian digunakan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi operasional. Dengan prinsip syariah yang menolak unsur riba, pembiayaan ini memberikan rasa aman bagi pelaku usaha, terutama mereka yang khawatir terjat bunga tinggi seperti dalam praktik rentenir.

Efektivitasnya juga meningkat karena lembaga keuangan seperti BTM tidak hanya

menjadi penyedia dana, tetapi juga sebagai mitra usaha yang membimbing, memantau, dan mengevaluasi perkembangan usaha nasabahnya. Inilah kekuatan utama dari pembiayaan murabahah yang berbasis komunitas dan nilai sosial keagamaan.

Penemuan ini diperkuat oleh sejumlah penelitian terdahulu. Fatania (2022) mencatat bahwa pembiayaan murabahah berkontribusi terhadap peningkatan laba dan ekspansi usaha di KSPPS Melati Wonosobo. Kartika dan Oktafia (2021) juga menegaskan pentingnya peran pendampingan dalam mendukung akuntabilitas dan pertumbuhan usaha mikro. Verlyanda et al. (2024) menyebutkan bahwa pembiayaan murabahah tidak hanya meningkatkan modal, tetapi juga mendorong daya saing melalui peningkatan kualitas produk dan pemasaran. Secara keseluruhan, temuan-temuan ini menunjukkan bahwa murabahah dapat menjadi instrumen keuangan strategis dalam mengembangkan usaha mikro, terutama jika dikombinasikan dengan pendekatan humanis dan penguatan kapasitas manajerial.

3. Faktor Pendukung dan Penghambat Efektivitas Pembiayaan Murabahah Dalam Mendorong Produktivitas Usaha Mikro

Penelitian ini menemukan bahwa efektivitas pembiayaan murabahah di BTM Karangdadap sangat ditentukan oleh dua sisi, yaitu faktor pendukung dan faktor penghambat.

a. Faktor Pendukung

1) Kesesuaian Pembiayaan dengan

Kebutuhan Usaha

Pembiayaan yang diberikan oleh BTM Karangdadap umumnya disesuaikan dengan kebutuhan usaha nasabah.

Menurut pimpinan BTM:

“Kami berusaha menyesuaikan jumlah pembiayaan dengan kebutuhan usaha agar dana tersebut benar-benar digunakan untuk kegiatan produktif.”

- 2) Hubungan Kekeluargaan antara BTM dan Nasabah atau pendampingan dari pihak BTM

Hubungan yang dekat antara pihak BTM dan nasabah juga menjadi faktor penting dalam keberhasilan pembiayaan. Salah satu nasabah menyampaikan bahwa:

“Petugas BTM sangat ramah dan sering membantu memberikan saran mengenai usaha.”

Hubungan yang baik ini menciptakan rasa kepercayaan antara kedua belah pihak.

- 3) Komitmen Nasabah dalam Mengembangkan Usaha

Sebagian besar nasabah memiliki komitmen yang kuat untuk mengembangkan usaha mereka. Hal ini terlihat dari kesungguhan mereka dalam mengelola usaha serta membayar angsuran pembiayaan secara tepat waktu.

b. Faktor Penghambat

1) Rendahnya Literasi Keuangan

Salah satu kendala yang masih dihadapi adalah rendahnya pemahaman sebagian pelaku usaha mengenai pengelolaan keuangan usaha. Menurut staf pembiayaan:

“Masih ada beberapa nasabah yang belum bisa memisahkan antara keuangan usaha dan keuangan pribadi.”

2) Fluktuasi Harga Bahan Baku

Kenaikan harga bahan baku juga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi kelancaran usaha mikro. Salah satu pelaku usaha menyampaikan bahwa:

“Harga bahan baku kadang naik sehingga keuntungan usaha menjadi berkurang.”

3) Faktor Musiman

Beberapa jenis usaha mikro sangat dipengaruhi oleh kondisi musiman. Contohnya usaha Ibu Vina

“Jika musim hujan usaha terasa sepi”

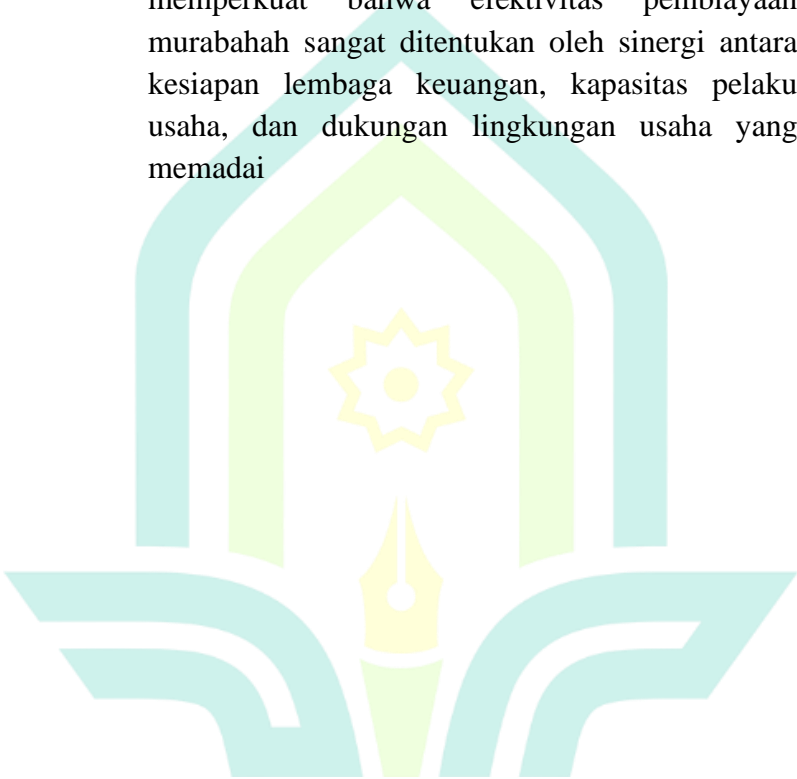
Ketika pembiayaan diberikan sesuai kebutuhan dan disertai pendampingan, maka produktivitas usaha cenderung meningkat. Sebaliknya, ketika nasabah tidak memiliki pemahaman yang cukup tentang manajemen keuangan, penggunaan dana cenderung tidak terkontrol dan berdampak pada angsuran. Dalam beberapa kasus, pelaku usaha mencampurkan keuangan pribadi dengan usaha, tidak memiliki pencatatan transaksi, serta tidak

siap menghadapi perubahan harga bahan baku. Situasi ini memperbesar risiko gagal bayar dan menurunkan efektivitas pembiayaan. Di sisi lain, beberapa pelaku usaha menunjukkan ketahanan yang tinggi dan inovatif dalam mengatasi keterbatasan, sehingga tetap mampu tumbuh meskipun dihadapkan pada tantangan ekonomi dan sosial.

Dalam teori efektivitas pembiayaan, keberhasilan suatu pembiayaan tidak hanya diukur dari jumlah dana yang disalurkan, tetapi juga dari sejauh mana pembiayaan tersebut mampu menghasilkan dampak produktif dan berkelanjutan. Efektivitas tercapai ketika pembiayaan digunakan secara tepat, sesuai peruntukan, dan menghasilkan nilai tambah bagi usaha. Dalam pembiayaan murabahah, peran edukasi dan pendampingan menjadi sangat penting, terutama bagi usaha mikro yang belum memiliki sistem manajemen yang mapan. Aspek etika, disiplin, dan keterbukaan nasabah juga menjadi kunci dalam menjaga kelangsungan pembiayaan. Ketika unsur-unsur ini saling mendukung, pembiayaan murabahah dapat menjadi alat transformasi ekonomi yang efektif bagi masyarakat bawah.

Faktor-faktor yang diidentifikasi dalam penelitian ini juga ditemukan dalam studi sebelumnya. Hanifah dan Rahadi (2020) menyebutkan bahwa keberhasilan pembiayaan murabahah pada masa pandemi sangat dipengaruhi oleh kesiapan dokumen, pendampingan intensif, dan pemahaman syariah. Kartika dan Oktafia

(2021) menekankan bahwa strategi restrukturisasi dan pelatihan bagi nasabah mampu menekan risiko kredit macet. Sementara itu, Fakhrurozi et al. (2024) menyatakan bahwa pengaruh eksternal seperti cuaca dan infrastruktur merupakan tantangan besar bagi produktivitas UMKM yang menerima pembiayaan. Semua temuan tersebut memperkuat bahwa efektivitas pembiayaan murabahah sangat ditentukan oleh sinergi antara kesiapan lembaga keuangan, kapasitas pelaku usaha, dan dukungan lingkungan usaha yang memadai



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

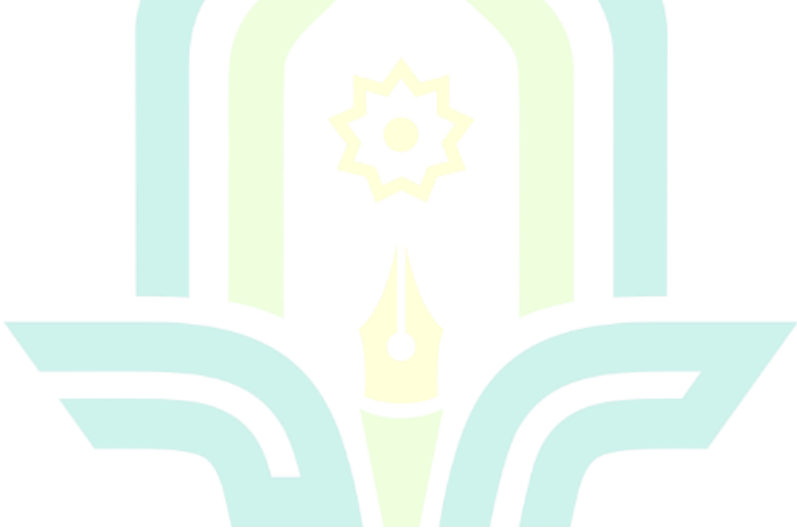
Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pembiayaan murabahah di KSPPS BTM Pekalongan Cabang Karangdadap, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Mekanisme pembiayaan murabahah di KSPPS BTM Karangdadap dilaksanakan melalui tahapan yang sistematis, mulai dari pengajuan permohonan, survei lapangan, analisis kelayakan, keputusan komite, akad, hingga monitoring. Proses ini dilakukan dengan prinsip kehati-hatian, transparansi, dan berlandaskan syariah.
2. Pembiayaan murabahah berkontribusi nyata dalam meningkatkan produktivitas usaha mikro. Nasabah mampu menambah stok, membeli peralatan modern, memperluas usaha, hingga membuka cabang baru. Dampak positif ini terbukti dari peningkatan omzet, kapasitas produksi, dan kualitas layanan usaha mikro.
3. Faktor pendukung utama efektivitas pembiayaan meliputi kesesuaian pembiayaan dengan kebutuhan riil usaha, pendampingan intensif, komitmen nasabah, serta hubungan kekeluargaan antara BTM dan nasabah. Sedangkan faktor penghambatnya antara lain rendahnya literasi keuangan, fluktuasi harga bahan baku, faktor cuaca dan musiman.
4. Secara keseluruhan, pembiayaan murabahah di KSPPS BTM Karangdadap terbukti efektif, tidak hanya dalam aspek finansial tetapi juga dalam

pemberdayaan sosial-ekonomi masyarakat kecil, sehingga dapat menjadi model pembiayaan syariah yang berkelanjutan.

B. Saran

Bagi KSPPS BTM Karangdadap, diharapkan dapat meningkatkan program edukasi dan pelatihan manajemen usaha bagi nasabah, sehingga literasi keuangan pelaku usaha mikro semakin baik. Selain itu, perlu adanya inovasi layanan, seperti sistem angsuran online, program asuransi mikro, maupun layanan darurat bagi usaha yang bergantung pada infrastruktur tertentu.



DAFTAR PUSTAKA

- Akuntansi, J., Islam, K., Dwi, Y., Anugrah, Y., & Laila, M. (2020). *Analisis Konsep Penerapan Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*. <http://ejournal.iaisyarifuddin.ac.id/index.php/muhasabatuna>
- Al-Butary, B. (n.d.). *Konsep Murabahah Dalam Diktum Filsafat Ekonomi Islam*.
- Analisis Pengaruh Pembiayaan Modal Kerja*. (2019).
- Ascarya. (2006). *Akad dan Produk Bank Syariah: BANK INDONESIA*.
- Azizah, N. (2017). *Peran BTM Dalam Mengembangkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah*.
- Basri, J., Dewi, A. K., & Iswahyudi, G. (2022). Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum di Indonesia. *AL-MANHAJ: Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam*, 4(2), 375–380. <https://doi.org/10.37680/almanhaj.v4i2.1802>
- Berfikir, K., Kuantitatif, P., Zahra Syahputri, A., Della Fallenia, F., Syafitri, R., Lubis, R. N., Wulan, S., & Lubis, D. (2023). *Tarbiyah: Jurnal Ilmu Pendidikan dan Pengajaran*. <https://jurnal.diklinko.id/index.php/tarbiyah><https://jurnal.diklinko.id/index.php/tarbiyah/>

Dosen, M., Imam, U., & Padang, B. (2022). *Pembiayaan Sebagai Alat Pemberdayaan Ekonomi Umat Pada KSPPS BTM Muhammadiyah LUBUK BUAYA PADANG.*

Dwi Cahyani, A. D., Oktaviana, U. K., & Azizuddin, I. (2022). Analisis Pengaruh Penyaluran Pembiayaan Syariah dan Efisiensi Operasional Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia dengan Non Performing Financing (NPF) sebagai Intervening. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(3), 2785. <https://doi.org/10.29040/jiei.v8i3.6768>

Elyana, S. N., & Sihotang, M. K. (2024). *Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) UB Amanah Syariah Laut Dendang.* 4(1), 337–345.

Fakhrurozi, M., Pandayahesti Saputeri, N., & Muhammadiyah Lampung, U. (2024).

Analisis Pembiayaan Murabahah Pada BTM BIMU Terhadap Pengembangan UMKM Di BANDAR LAMPUNG FIDUSIA Jurnal Ilmiah Keuangan dan Perbankan. 7(2).

Hanifah, N., & Rianto Rahadi, D. (2020). *SULTANIST: Jurnal Manajemen dan Keuangan Volume: 8 No: 2 Tahun 2020 ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMUTUSKAN PEMBELIAN SECARA ONLINE PADA MASA PANDEMI COVID-19.* <https://sultanist.ac.id/index.php/sultanist>

Hidayati, L. N. (2018). *Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya.*

Irfani, H., Yeni, F., & Wahyuni, R. (2020). Pemanfaatan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Pada UKM Dalam Menghadapi Era Industri 4.0. *JCES (Journal of Character Education Society,* 3(3). <https://doi.org/10.31764/jces.v3i1.2799>.

Idi Endang. (2018). *Analisis Efektivitas dan Peran Pembiayaan Mudharabah di Sektor Pertanian Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota.*

Kartika, D., & Oktafia, R. (2021). Implementasi Strategi Dalam Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada KSPPS AL-MUBAROK Sidoarjo. *Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance,* 4(1), 2021.

Khaidir, Edi, S., Amalia, R., & Husna, A. (2023). Analisis Pemberian Pembiayaan Pada PT. BPRS Al-Washliyah Medan. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan*

Akuntansi), 9(6), 2389–2396.
<https://doi.org/10.35870/jemsi.v9i6.1651>

Lutfiyah, A. Q. (2022). *Kesesuaian Akad Murabahah bil Wakalah dengan Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-Mui /VI/2000 Pada Produk Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC. Matraman (Issue 04).*

Melina, F. (2020). *Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT).*

Melina, F., & Zulfa, M (2020). Implementasi Pembiayaan Murabahah pada Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Kota Pekanbaru. *Journal Of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 3(2), 356-364.
<https://doi.org/10.31539/costing.v3i2.1032>

Nanda, F. (2024). *Peran Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Dalam Perspektif Islam. (Studi Pada BMT Fajar Bina Sejahtera Bandar Lampung.*

Novika, R. (2019). *Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Keberhasilan Usaha Nasabah Pada PT BPR Syariah Haji Miskin : Perspekti*

Nasabah.

Pembiayaan Murabahah terhadap Perkembangan Usaha Mikro, K., Fursiana Salma Musfiroh, M., Ramadlani, F., & Hinawati, T. (2022). Kontribusi Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro. *Jurnal Akuntansi, Manajemen & Perbankan Syariah*, 2(2).

Razali, R. (2020). *Perilaku Konsumen: Hedonisme Dalam Perspektif Islam*. Jurnal JESKaPe, Vol.4, No.1.

Sakti Saefulloh, M. (2021). *Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan UMKM Pasar Tarsono (Studi Pada BTM Tersono) Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaikan Program Studi Strata I Pada Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Oleh.*

Syakir, M. A., Sauqi, M., Candrakusuma, M., Agama, I., Darussalam, I., Martapura, K., Selatan, ;, & Ponorogo, U. M. (2021). Analisis Implementasi Akad Murabahah pada Pembiayaan Modal Usaha Mikro. In *MUSYARAKAH: Journal of Sharia Economics (MJSE)* (Vol. 1, Issue 2). <http://journal.umpo.ac.id/index.php/musyarakah>.

Syamsiyah, N., Martina, A., & Ssusanto. (2019). *Peran Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Terhadap Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah di Bandar Lampung*. Jurnal Kajian ilmu dan budaya.

Saryanto, A., & Sa'adah, A. (2019). Analisis Pengambilan

Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada
BMT Daarut Tauhid Bandung. *Jurnal Ekonomi
Syariah*, 4(1), 61-74,
<https://doi.org/10.37058/jes.v4il.803>

Tampubolon, M.. (2023). *Metode Penelitian*.



Lampiran 5

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Dina Faradisa
Tempat, Tanggal Lahir : Pekalongan, 13 November
2004
Alamat : Ds. Kedungkebo Rt. 002/ Rw.
005, Kec.Karangdadap.
Nama Ayah : Slamet Suyitno
Nama Ibu : Musiyam
Sekolah :
1. TK Dharma Wanita Kedungkebo 2008-2010
2. SD Negeri Kedungkebo 2010-2016
3. SMP Negeri 1 Kedungwuni 2016-2019
4. SMK Negeri 1 Karangdadap 2019-2022





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
PERPUSTAKAAN

Jalan Pahlawan Km. 5 Rowolaku Kajen Kab. Pekalongan Kode Pos 51161
www.perpustakaan.uingusdur.ac.id email: perpustakaan@uingusdur.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Dina Faradisa
NIM : 40222061
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah
E-mail address : dina.faradisa@mhs.uingusdur.ac.id
No. Hp : +62 85601643657

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)
yang berjudul :

**PERAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM MENDORONG PRODUKTIVITAS USAHA MIKRO
: STUDI KASUS BTM PEKALONGAN CABANG KARANGDADAP**

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara fulltext untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, 01 April 2026



(Dina Faradisa)