

**ANALISIS PERKEMBANGAN MODAL, OMZET, DAN KEUNTUNGAN
UMKM SETELAH MENDAPAT PEMBIAYAANMURABAHAHDARI
KSPSBTM SURYA PDM SLEMAN**



Naskah Publikasi

Diajukan Kepada Program Studi Perbankan Syariah (PSY)

Fakultas Agama Islam Universitas Alma Ata Yogyakarta

Untuk Memenuhi Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)

Disusun Oleh :

Nama : Umaroh Musjalifah

NIM : 132100018

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ALMA ATA

YOGYAKARTA

2017

ABSTRAK

Umaroh Musjalifah, 2017 Skripsi Judul: menganalisis Perkembangan Modal, Omzet, dan Keuntungan UMKM Setelah Mendapat Pembiayaan *Murabahah* BTM Surya PDM Sleman

Pembimbing: Abdul Salam, SH.I., M.A.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Perkembangan Modal, Omzet, dan Keuntungan UMKM Setelah Mendapat Pembiayaan *Murabahah* BTM Surya PDM Sleman yang dijalankan oleh nasabah. Diukur dari besar biaya biaya yang dikeluarkan dan besarnya peningkatan Modal, Omzet, dan keuntungan.

Metode analisis yang digunakan menggunakan deskriptif kualitatif yang datanya diambil dari lapangan yang merupakan hasil dari metode observasi, interview, dan dokumentasi yang diguntuk untuk mengetahui perkembangan modal, omzet, dan keuntungan UMKM. Berdasarkan data yang diperoleh dan setelah dianalisis menggunakan teknik analisis triangulasi diketahui bahwa rata-rata perkembangan modal UMKM meningkat sebesar 32% selama kurun waktu 4 bulan dan perkembangan omzet UMKM meningkat sebesar 43% selama kurun waktu 4 bulan serta perkembangan keuntungan UMKM meningkat sebesar 69% selama 4 bulan. Peningkatan tersebut tidak lepas dari peran BTM Surya PDM Sleman yang memberikan pembiayaan kepada para pelaku UMKM.

BTM Surya PDM Sleman dianggap telah mampu mewujudkan misi untuk membangun ekonomi bangsa indonesia melalui pembiayaan yang disalurkan untuk pelaku UMKM.

Kata Kunci : Perkembangan Modal, Omzet, Keuntungan, dan UMKM

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank merupakan lembaga keuangan yang sangat berperan penting dalam perekonomian suatu negara, sesuai dengan UU Nomor 10 Tahun 1998 Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Eksistensi lembaga keuangan khususnya sektor perbankan menempati posisi sangat strategis dalam menjembatani kebutuhan modal kerja dan investasi disektor riil dengan pemilik dana. Dengan demikian, fungsi utama sektor perbankan dalam infrastruktur kebijakan makro ekonomi memang diarahkan dalam konteks bagaimana menjadikan uang efektif untuk menjadikan nilai tambah ekonomi (*How to make money effective and efficient to increase economic value*).¹

Seiring berkembangnya zaman, maka semakin banyak lembaga keuangan bermunculan di Indonesia dan lembaga keuangan yang akan menjadi fokus penelitian ini adalah BTM (Baitul Maal Muhammadiyah) atau BMT.

Salah satu ciri yang melekat pada masyarakat pedesaan di Indonesia adalah lemahnya permodalan, padahal modal merupakan unsur yang sangat penting dalam meningkatkan produksi dan taraf hidup masyarakat itu sendiri. Terutama bagi pengusaha golongan ekonomi lemah, pada umumnya golongan

ekonomi lemah ini sering mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Kebanyakan orang mengambil jalan pintas untuk menambah permodalan dari rentenir. Banyak pengusaha kecil yang tidak memperhitungkan akibat yang akan terjadi sehingga terjebak hutang yang makin lama makin bertambah dan lama kelamaan akan mematikan usahanya. Dengan adanya BMT akan memberikan pelayanan yang mudah semi perbankan, terutama bagi pengusaha ekonomi lemah, sehingga akan mampu meningkatkan produktifitas dan meningkatkan pendapatan usahanya.

Saat ini banyak sekali dijumpai lembaga pembiayaan yang ditawarkan di pedesaan hanya saja hasil kerja lembaga pembiayaan desa dengan berbagai pelayanan yang ditawarkan belum begitu mencapai sasaran seperti yang diharapkan. Pentingnya permodalan bagi masyarakat pedesaan dan kota kecil sementara lembaga pembiayaan yang ada belum begitu sukses mengatasinya maka sangat perlu dipikirkan lembaga dan pola pembiayaan yang mampu menyentuh golongan ekonomi lemah di pedesaan dan kota kecil yang benar-benar membutuhkan tambahan modal untuk meningkatkan usaha dan pendapatan mereka. Dengan adanya BMT saat ini diharapkan mampu mempunyai efek yang sangat kuat dalam menjalankan misinya dan dapat mengurangi ketergantungan pengusaha kecil dari lembaga-lembaga keuangan informal yang bunganya relatif terlalu tinggi. Pemberian

¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*. (2005). Yogyakarta: UPP AMP YKPN.hlm 1

pembiayaan sedapat mungkin dapat memandirikan ekonomi pengusaha kecil.

Melihat fenomena tersebut, BMT menjadi salah satu lembaga keuangan alternatif yang dapat memberikan solusi bagi permasalahan tersebut. Dimana BMT merupakan lembaga swadaya masyarakat yang berbasis Syariah sehingga proses birokrasi perbankan yang sangat prosedural dan administrative dapat diminimalkan sehingga kemudahan dalam mendapatkan pinjaman bagi sektor UMKM dapat segera terpenuhi dan dapat mengembangkan UMKM terutama dalam perkembangan Modal, Omzet, dan Keuntungan.

Penelitian ini berfokus pada pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* memiliki tujuan meningkatkan peran BMT/BMT, meningkatkan pendapatan BMT/BMT, dan menolong nasabah yang tidak memiliki keuangan yang cukup untuk pembayaran tunai dan yang menjadi tujuan nasabah yaitu mendapat pemenuhan pengadaan asset dan melakukan pembelian barang dengan pembayaran yang ditangguhkan.

BTM Surya PDM Sleman merupakan salah satu amal usaha bidang Ekonomi Muhammadiyah yang bertujuan untuk membangun perekonomian anggota dan warga Muhammadiyah pada khususnya, serta masyarakat Indonesia pada umumnya sesuai ajaran Islam. BTM Surya PDM Sleman ini berdiri pada tahun 2010 dengan modal awal sebesar Rp. 60.000.000,- dengan 20 anggota, hingga saat ini jumlah anggota

BTM Surya PDM Sleman semakin bertambah menjadi 80 anggota. BTM Surya PDM Sleman merupakan salah satu BMT yang menyediakan pembiayaan *murabahah* yang bertujuan untuk membiayai UMKM yang membutuhkan tambahan modal untuk mengembangkan usaha.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis melakukan penelitian yang berjudul **Analisis Perkembangan Modal, Omzet, dan Keuntungan UMKM Setelah Mendapat Pembiayaan Murabahah dari KSPS BTM Surya PDM Sleman.**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah diatas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah yaitu sebagai berikut :

1. Banyak masalah yang dihadapi UMKM di Indonesia salah satunya adalah aspek permodalan.
2. UMKM mengalami kesulitan untuk mendapatkan pinjaman modal yang umumnya disertai persyaratan yang tidak mudah..
3. Pinjaman yang berasal dari rentenir memberatkan bagi UMKM.

Praktek bunga yang diterapkan pada lembaga keuangan konvensional ternyata dapat merugikan pihak nasabah.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka peneliti merumuskan masalah yang akan dipecahkan adalah :

1. Bagaimana perkembangan Modal UMKM setelah mendapat pembiayaan

- Murabahah* dari KSPS BTM Surya PDM Sleman?
2. Bagaimana perkembangan Omzet UMKM setelah mendapat pembiayaan *Murabahah* dari KSPS BTM Surya PDM Sleman?
 3. Bagaimana perkembangan Keuntungan UMKM setelah mendapat *Murabahah* dari KSPS BTM Surya PDM Sleman?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan penelitian yang akan dicapai adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui perkembangan Modal UMKM setelah mendapat pembiayaan *Murabahah* dari KSPS BTM Surya PDM Sleman.
2. Mengetahui perkembangan Omzet UMKM setelah mendapat pembiayaan *Murabahah* dari KSPS BTM Surya PDM Sleman.
3. Mengetahui perkembangan Keuntungan UMKM setelah mendapat pembiayaan *Murabahah* dari KSPS BTM Surya PDM Sleman.

E. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat teoritis maupun praktis.

1. Teoritis
Penelitian ini diharapkan dapat melengkapi kajian teoritis yang berkaitan dengan lembaga keuangan mikro syariah yaitu tentang perkembangan UMKM setelah mendapat pembiayaan *Murabahah* dari KSPS BTM Surya PDM Sleman.
2. Praktis
 - a. Bagi Peneliti
Sebagai sarana untuk menambah wawasan dan

pengetahuan terkait dengan masalah yang diteliti serta memberi kontribusi keilmuan bagi semua kalangan baik mahasiswa, dosen dan seluruh kalangan aktivitas akademik dalam bidang keuangan islam.

- b. Bagi Mahasiswa
Sebagai referensi yang dapat memberikan perbandingan dalam melakukan penelitian pada bidang yang sama.
- c. Bagi Instansi Terkait
Hasil penelitian ini dapat menjadi informasi dan sumbangan pemikiran terhadap pemerintah dalam penentuan kebijakan yang berkaitan dengan usaha lembaga keuangan mikro syariah dan pembiayaan bagi UMKM.

LANDASAN TEORI

1. Modal Usaha

Modal adalah aktiva dikurangi kewajiban.² Dalam skripsi ilham, modal dalam bentuk usaha adalah sejumlah uang yang digunakan untuk mengusahakan unit usaha.³ Aktiva dianggap dimiliki oleh pemilik dan kewajiban atau hutang adalah kewajiban pemilik. Tanpa memandang perlakuan hutang, pemilik dipandang sebagai nilai bersih

² Muhammad (2005). *Pengantar Akuntansi Syariah*. Jakarta: Salemba Empat. Hlm 146

³ Nurhidayah Ilham (2014). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba Usaha Dagang pada Pasar Tradisional di Kabupaten Pangkep*. Makassar: Jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Hasanuddin

kesatuan usaha kepada pemilik.⁴ Ada dua bentuk modal usaha, adalah sebagai berikut:

a. Modal Barang
Modal barang adalah modal material yang berfungsi menambah ketika dipergunakan dalam proses.

b. Modal uang
Modal uang adalah sejumlah uang yang dipergunakan dalam membiayai proses. Modal uang tidak dinilai sebagai salah satu unsur dagang jika tidak dipergunakan dalam proses dagang untuk mendapatkan modal barang.⁵ Sedangkan dalam pembagian sumber modal dapat dibagi menjadi tiga, yaitu:⁶

- a. Tabungan pribadi
- b. Teman atau Saudara
- c. Investor Perorangan

2. Omzet penjualan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Omzet merupakan jumlah uang hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama suatu masa jual.⁷ Penjualan menurut Sutanto dalam Fitrianiingsih penjualan adalah suatu usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang kebutuhan yang telah dihasilkan kepada mereka yang memerlukan dengan uang

menurut harga yang ditentukan atas keputusan bersama.⁸

Menurut Chaniago yang dikutip oleh Dra. Retno Hidayati dan Nisa, omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang/jasa dalam kurun waktu tertentu. Swastha yang dikutip oleh Retno Hidayati dan Nisa memberikan pengertian omzet penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi. Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa Omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.⁹

- a. Faktor-faktor yang mempengaruhi omzet penjualan
- Menurut Swasta faktor-faktor yang mempengaruhi omzet penjualan

⁴ Muhammad (2005). *Pengantar Akuntansi Syariah*. Jakarta:Salemba Empat. Hlm 146

⁵ Jaribah (2006). *Fikih ekonomi umar bin Al-khatab*. Jakarta: Khalifah. Hlm. 101-102

⁶ Mas'ud Machfoedz dan Mahmud Machfoedz (2012). *Kewirausahaan*. Yogyakarta:YKPN. Hlm 65-66

⁷ <http://kbbi.web.id>. Diakses pada tanggal 06/02/2017 pukul 14.25 WIB

⁸ Fitrianiingsih. 2003. "Analisis Pengaruh Biaya Kualitas terhadap Penjualan pada PT. Industri Sandang Nusantara." *Skripsi UNNES*, hlm 38

⁹ Nisa N, Retno Hidayati (2011). *Analisis Perbedaan Omzet Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan Dan Waktu (Studi pada Catering Sonokembang Semarang)*. Jurnal Universitas Diponegoro Semarang diakses 23 Februari 2017 Pukul 10.42

kecilnya omzet penjualan, dibagi menjadi dua faktor yaitu :

1. Faktor internal : faktor yang dikendalikan oleh pihak-pihak perusahaan, pada umumnya faktor internal adalah sebagai berikut:

- a) Kemampuan perusahaan untuk mengelola produk yang akan dipasarkan
- b) Kebijakan harga dan promosi yang digariskan perusahaan.
- c) Kebijakan untuk memilih perantara yang digunakan.

2. Faktor eksternal : faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pihak perusahaan, pada umumnya adalah :

- a) Perkembangan ekonomi dan perdagangan baik nasional maupun internasional, perdagangan dan moneter.
- b) Kebijakan pemerintah di bidang ekonomi, perdagangan dan moneter.
- c) Suasana pesaing pasar

3. Keuntungan

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Pengertian laba secara operasional merupakan perbedaan antara

pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut. Pengertian laba menurut Harahap “kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi”. Pengertian laba secara bahasa atau menurut Al-Qur’an, As-Sunnah, dan pendapat ulama-ulama fiqh dapat kita simpulkan bahwa laba ialah pertambahan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter atau ekspedisi dagang. Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya.

Berikut ini beberapa aturan tentang laba dalam konsep Islam:

1. Adanya harta (uang yang dikhususkan untuk perdagangan.
2. Mengoperasikan modal tersebut secara interaktif dengan dasar unsur-unsur lain yang terkait untuk produksi, seperti usaha dan sumber – sumber alam.
3. Memposisikan harta sebagai obyek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinankemun

gkinan penambahan atau pengurangan jumlahnya.

4. Sehatnya modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan.

Chariri dan Ghozali menyebutkan bahwa laba memiliki beberapa karakteristik antara lain sebagai berikut:¹⁰

- a. Laba didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi.
- b. Laba didasarkan pada postulat periodisasi, artinya merupakan prestasi perusahaan pada periode tertentu.
- c. Laba didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus tentang definisi, pengukuran dan pengakuan pendapatan.
- d. Laba memerlukan

pengukuran tentang biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan pendapatan tertentu.¹¹

- e. laba didasarkan pada prinsip penandingan (matching) antara pendapatan dan biaya yang relevan dan berkaitan dengan pendapatan tersebut.

4. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut UU No.20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah disebutkan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Sedangkan Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha

¹⁰ www.repo.iain-tulungagung.ac.id
diakses pada tanggal 23 februari 2016 pukul 15.17

¹¹ *Ibid.*

besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.¹²

Berdasarkan UU No 20 tahun 2008 Kriteria usaha mikro dapat dilihat dalam pasal 6 ayat 1, disebutkan bahwa:

a. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

b. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan

bangunan tempat usaha; atau

b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).¹³

Menurut Tambunan perkembangan UMKM di Negara

¹² www.bi.go.id diakses tanggal 09/12/2016 pukul 13.52 WIB

¹³ www.hukumonline.com diakses tanggal 22/02/2017 pukul 11.00

sedang berkembang dihalang-halangi oleh banyak hambatan. Hambatan tersebut berbeda dengan daerah satu dengan yang lain ataupun antara pedesaan dan perkotaan. Namun demikian ada persoalan yang umum untuk semua Negara, khususnya pada kelompok Negara berkembang. Rintangannya tersebut termasuk keterbatasan modal kerja dan investasi, kesulitan dalam pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya, keterbatasan tenaga dengan kualitas tinggi (kualitas SDM rendah) dan kemampuan teknologi, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar, biaya transportasi dan energy yang tinggi, keterbatasan komunikasi, biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam

pengurusan izin usaha dan ketidakpastian akibat peraturan dan kebijaksanaan ekonomi yang tidak jelas.¹⁴

5. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Murabahah* penjual harus memberitahu harga pokok yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya *Murabahah* dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai *murabahah kepada pemesan pembelian*.

Pengertian dalam perbankan, *Murabahah* adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Berdasarkan akad jual beli tersebut bank membeli barang yang dipesan oleh dan menjualnya kepada nasabah. Harga jual bank adalah harga beli dari *supplier* ditambah keuntungan yang disepakati. Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah serta biaya yang diperlukan.¹⁵

Adapun dasar hukum *murabahah* dijelaskan dalam firman Allah SWT .

¹⁴ *Ibid.* Hlm 51

¹⁵ Muhammad. (2009). *Model-Model Pembiayaan Di Bank Syariah (Panduan Teknis pembuatan Akad Perjanjian Pada Bank Syariah)*. Yogyakarta: UII Press. Hlm.57

1. Surah Al Baqarah ayat
27
5

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Artinya : ... “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” ... (Qs. Al baqarah [2] : 27)¹⁶

2. Surah Al Anisa’

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا

تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ

بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

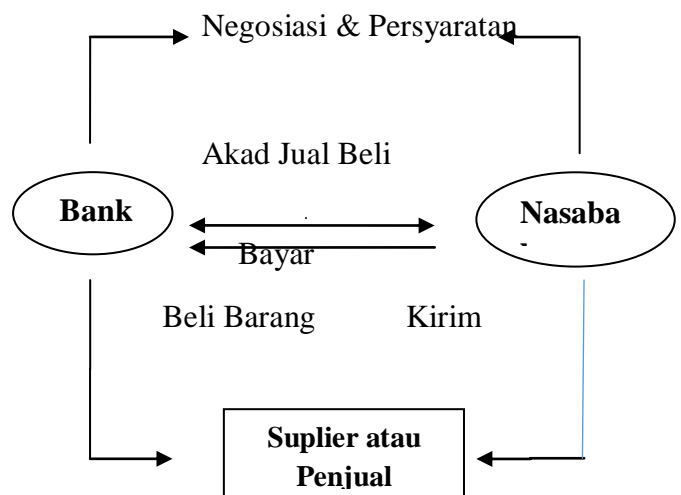
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ

اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Qs. Al Anisa’ [4]:29).¹⁷

Gambar 2.1

Skema Murabahah



Dari skema diatas dapat disimpulkan bahwa proses pembiayaan *murabahah* adalah :

- a. Negosiasi dan persyaratan.
- b. Akad Jual Beli.
- c. Pihak Bank Membeli Barang ke Suplier.
- d. Suplier mengirim barang ke Nasabah.
- e. Nasabah menerima barang dan dokumen.

¹⁶ Al-Quran dan terjemah for woman. Departmen Agama Republik Indonesia.

¹⁷ *Ibid.*

- f. Nasabah membayar kepada pihak Bank

6. **BMT *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT)**

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) atau Badan usaha Mandiri terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang di operasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang salaam : keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan. Fungsi *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT), yaitu :

1. *Baitul tanwil* (Rumah pengembangan harta)
2. *Baitul Mal* (Rumah Harta)

Dengan demikian *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) dapat di pandang memiliki dua fungsi utama yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infak, sedekah dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai intuisi yang bergerak di bidang investasi yang bersifat produktif seperti bank.¹⁸

Adapun Syarat-Syarat Di Dirikan BMT Dan Modal BMT

Adapun syarat-syarat pendirian BMT adalah sebagai berikut:¹⁹

1. Sekurang-kurangnya 20 orang.

2. Satu pendiri dengan lainnya sebaiknya tidak memiliki hubungan keluarga vertikal dan horizontal satu kali.
3. Sekurang-kurangnya 70% anggota pendiri bertempat tinggal di daerah kerja BMT.
4. Pendiri dapat bertambah dalam bertahun-tahun kemudian, jika di sepakati oleh rapat para pendiri.

Adapun Modal BMT terdiri dari :²⁰

1. Simpanan Pokok (SP).
2. Simpanan Pokok khusus (SPK).

METODOLOGI PENELITIAN

Menurut Sugiyono metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut terdapat empat kata kunci yang perlu diperhatikan yaitu, cara ilmiah, data, tujuan, dan kegunaan.²¹ Untuk mendapatkan hasil penelitian yang dapat dipertanggung jawabkan secara akademik maupun ilmiah dalam melacak data, menjelaskan, dan menyimpulkan obyek kajian dalam penelitian ini, penyusun menggunakan jenis penelitian kualitatif yang datanya diambil dari lapangan *field research*, subyek penelitian pimpinan dan nasabah pembiayaan Murabahah di **BTM Surya PDM Slema**, penelitian ini menggunakan **penelitian populasi sebanyak 16 Nasabah** dengan teknik analisis menggunakan triggulasi, yaitu:

¹⁸ M. Nur Rianto Al-Arif (2011). *Dasar-dasar ekonomi Islam*, Solo:PT ERA ADICITRA INTERMEDIA. Hlm. 377

¹⁹ M. Lutfi Hamidi. (2003). *Jejak-jejak Ekonomi Syariah*, Jakarta: Senayan Abadi Publishing. Hlm 84

²⁰ *Ibid.* Hlm.87

²¹ Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung:Alfabeta. Hlm. 2

Reduksi data, Penyajian data, dan Penarikan kesimpulan.

HASIL ANALISIS-PEMBAHASAN

A. Analisis Perkembangan Modal UMKM Setelah Mendapat Pembiayaan *Murabahah* dari BTM Surya PDM Sleman

Berikut adalah tabel perkembangan UMKM setelah mendapat pembiayaan dari BTM Surya PDM Sleman per hari:

Tabel 4.1
Perkembangan Modal UMKM

No	Nama Nasabah	Jenis Usaha	Pembiayaan	Modal Sebelum	Modal Sesudah	Waktu	Peningkatan
1	Nurul	Warung Soto	1.000.000	5.000.000	6.000.000	5 Bln	20%
2	Sandiman	Kelontong	2.000.000	7.000.000	9.000.000	6 Bln	29%
3	Suhadi	Warung Makan	70.000.000	15.000.000	20.000.000	4 Bln	33%
4	Joko	Jus	2.500.000	5.000.000	6.000.000	1 Bln	20%
5	Budi S	Dagang Buah	2.500.000	5.000.000	7.000.000	5 Bln	40%
6	Rukino	Toko Pakaian	30.000.000	10.000.000	15.000.000	2 Bln	50%
7	Niken	Angkringan	500.000	4.000.000	6.000.000	5 Bln	50%
8	Suryani	Laundry	500.000	7.000.000	8.000.000	6 Bln	14%
9	Husni	Ikan Hias	5.000.000	5.000.000	7.000.000	7 Bln	40%
10	Dina	Toko Snek	5.000.000	8.000.000	10.000.000	6 Bln	25%
11	Luginem	Burjo	1.500.000	6.000.000	7.000.000	3 Bln	17%
12	Ajeng	Nasi Kuning	3.000.000	2.000.000	3.500.000	2 Bln	75%
13	Isnaini	Jajan Pasar	3.500.000	5.000.000	6.000.000	5 Bln	20%
14	Sudiro	Warung Sayur	6.000.000	7.000.000	9.000.000	6 Bln	29%
15	Maryanto	Kelontong	3.000.000	7.500.000	9.000.000	4 Bln	20%
16	Rubiyah	Warung Lotek	2.000.000	3.000.000	4.000.000	2 Bln	33%
	Rata-rata					4 Bln	32%

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa rata-rata peningkatan modal UMKM adalah sebesar 32% dengan rentan waktu rata-rata selama 4 bulan. Hal ini membuktikan bahwa dengan adanya pembiayaan *murabahah* dari

BTM Surya PDM Sleman UMKM yang mereka jalani dapat berkembang dengan cepat. Perkembangan modal UMKM ini pun sesuai dengan isi dari Landasan teori yang mengatakan bahwa suatu Usaha akan lebih berkembang jika mendapatkan tambahan modal dari pihak luar.

Berdasarkan wawancara dengan salah satu narasumber yaitu bu neni istri dari bapak suhadi nasabah UMKM yang menggunakan akad *murabahah*, beliau mengatakan bahwa:

“Selama saya menjadi nasabah BTM Surya alhamdulillah modal saya selalu bertambah dan usaha saya menjadi semakin lancar”. Setiap kali saya membutuhkan tambahan modal saya selalu meminjam ke BTM Surya.

*Usaha yang saya dirikan tidak hanya warung makan tetapi modal yang saya pinjam untuk menambah modal usaha property dan jual beli mobil.*²²

Berdasarkan pernyataan tersebut peneliti hanya menganalisis modal yang digunakan untuk usaha warung makan. Melihat peningkatan modal warung makan tersebut BTM Surya sudah mampu mengembangkan perekonomian anggota melalui pembiayaan yang bergerak disektor UMKM dan diharapkan dapat mempertahankan nasabah-nasabah yang sudah percaya. Nasabah tersebut juga sudah lama menjadi nasabah BTM Surya PDM Sleman, seluruh modal yang digunakan untuk memuai

²² Hasil wawancara dengan Ibu Neni Tanggal 8 Mei 2017 pukul 10.00 WIB

usahnya beliau dapatkan dari BTM Surya PDM Sleman.

B. Analisis Perkembangan Omzet UMKM Setelah mendapat Pembiayaan *Murabahah* BTM Surya PDM Sleman

Berikut adalah tabel perkembangan UMKM setelah mendapat pembiayaan dari BTM Surya PDM Sleman per hari:

Tabel 4.1
Perkembangan Omzet UMKM

No	Nama Nasabah	Jenis Usaha	Pembiayaan	Omzet Sebelum	Omzet Sesudah	Waktu	Peningkatan
1	Nurul	Warung Soto	1.000.000	350.000	450.000	5 bln	29%
2	Sandiman	Kelontong	2.000.000	300.000	500.000	6 bln	67%
3	Suhadi	Warung Makan	70.000.000	1.500.000	1.700.000	4 bln	13%
4	Joko	Jus	2.500.000	200.000	300.000	1 bln	50%
5	Budi S	Dagang Buah	2.500.000	500.000	800.000	5 bln	60%
6	Rukino	Toko Pakaian	30.000.000	3.000.000	4.000.000	2 bln	33%
7	Niken	Angkringan	500.000	200.000	300.000	5 bln	50%
8	Suryani	Laundry	500.000	200.000	300.000	6 bln	50%
9	Husni	Ikan Hias	5.000.000	400.000	500.000	7 bln	25%
10	Dina	Toko Snek	5.000.000	2.000.000	3.000.000	6 bln	50%
11	Luginem	Burjo	1.500.000	500.000	700.000	3 bln	40%
12	Ajeng	Nasi Kuning	3.000.000	200.000	300.000	2 bln	50%
13	Isnaini	Jajan Pasar	3.500.000	300.000	450.000	5 bln	50%
14	Sudiro	Warung Sayur	6.000.000	800.000	1.000.000	6 bln	25%
15	Maryanto	Kelontong	3.000.000	200.000	300.000	4 bln	50%
16	Rubiyah	Warung Lotek	2.000.000	250.000	350.000	2 bln	40%
	Rata-rata					4 bln	43%

Sumber: Wawancara Nasabah

Tabel 4.2 tersebut menunjukkan perolehan omzet sebelum dan sesudah mendapat pembiayaan *murabahah* dari BTM Surya. Sebelum mendapatkan pembiayaan pemilik usaha hanya mengandalkan modal yang di miliki untuk meningkatkan omzet sesuai dengan apa yang mereka

inginkan. Setelah mendapat pembiayaan dapat dilihat bahwa rata-rata peningkatan omzet adalah sebesar 43% dengan rata-rata rentan waktu selama 4 bulan. Peningkatan omzet tersebut dipengaruhi oleh pembiayaan yang diberikan kepada para pemilik UMKM. Diketahui bahwa omzet terbesar dalam tabel tersebut adalah usaha warung makan yang didirikan oleh bapak suhadi.

Berdasarkan wawancara dengan istri beliau bahwa peningkatan omzet tersebut dikarenakan tempat yang digunakan untuk usaha sangat strategis dan juga tidak hanya menjual nasi rames, namun beliau menjual *coffe* untuk menarik konsumen.²³

Hasil wawancara dengan salah satu nasabah *murabahah* yaitu bapak sandiman pemilik usaha toko kelontong, beliau mengatakan bahwa:

*“Biasanya peningkatan omzet yang saya peroleh itu dibulan-bulan tertentu misalnya liburan sekolah, dan bulan ramadhan, selain dibulan-bulan itu juga ada peningkatan, namun tidak seberaba jika dibandingkan dengan bulan-bulan libur sekolah dan bulan ramadhan.”*²⁴

Omzet penjualan pada UMKM mempengaruhi keuntungan UMKM. UMK bila ingin mengalami peningkatan maka diperlukan bantuan pembiayaan dari BMT agar omzet penjualan bertambah. Omzet

²³ Hasil wawancara dengan Ibu Neni (Istri Bpk.Suhadi) Pada Tanggal 08 Mei 2017 Pukul 11.20

²⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Sandiman Pada Tanggal 08 Mei 2017 Pukul. 11.20

penjualan diperlukan oleh pengusaha UMK untuk lebih memajukan usahanya.

Berdasarkan landasan teori pada umumnya peningkatan omzet dapat dilihat dari beberapa faktor, misalnya kebijaksanaan harga yang digariskan dalam perusahaan. Hal ini sesuai dengan apa yang ada dilapangan kebanyakan UMKM menentukan harga jual dengan mempertimbangkan harga beli dan total biaya yang mereka gunakan untuk menghasilkan produk tersebut. Faktor eksternal naik turunnya omzet dapat dilihat dari persaingan pasar, para pelaku UMKM sudah menyiapkan strategi untuk bersaing dengan UMK yang lain, misalnya ibu suryani yang memiliki usaha laundry beliau mempunyai strategi pasar tersendiri unuk dapat bersaing dengan laundry-laundry yang lain, beliau menggunakan promo free laundry bagi siapapun yang sudah 5x laundry dengan batas minimal laundry 7 Kg.²⁵

Dari penjelasan diatas diketahui bahwa perkembangan Omzet Usaha dapat dipengaruhi oleh pembiayaan yang diterima dari BTM Surya PDM Sleman.

C. Analisis Perkembangan Keuntungan UMKM Setelah Mendapat Pembiayaan Murabahah BTM Surya PDM Sleman

Keuntungan merupakan pendapatan bersih setelah dikurangi dengan beban-beban. Berdasarkan wawancara dengan pimpinan BTM Surya PDM

²⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Suryani pada tanggal 09 Me 2017 Pukul 10.00

Sleman beliau mengatakan bahwa faktor yang mempengaruhi naiknya keuntungan adalah: Jumlah penjualan, pelanggan, dan beban-beban.²⁶ Keuntungan yang diperoleh juga tidak lepas dari omzet yang didapatkan karena omzet merupakan total penjualan yang belum dikurangi beban-beban.

Hasil wawancara dengan salah satu nasabah pedagang jus yaitu bu Ida istri dari bapak Joko Purwnto beliau berpendapat bahwa:

“Keuntungan itu bisa meningkat saat memasuki bulan ramadhan, namun untuk akhir-akhir ini peningkatan keuntungan saya tidak terlalu tinggi karena sekarang punya anak kecil dan sulit untuk disambi dagangan, jadi warungnya buka itu yang tentu tergantung dengan anak saya rewel atau tidak.”²⁷

²⁶ Wawancara dengan Pimpinan BTM Surya PDM Sleman 10 Mei 2017 Pukul

²⁷ Hasil Wawancara dengan ibu Ida Tanggal 09 Mei 2017 Pukul 14.00

Berikut ini adalah tabel yang menunjukkan perkembangan keuntungan UMKM per hari:.

Tabel 4.1
Perkembangan Omzet UMKM

No	Nama Nasabah	Jenis Usaha	Pembiayaan	Keuntungan Sebelum	Keuntungan Sesudah	Waktu	Peningkatan
1	Nurul	Warung Soto	1.000.000	100.000	150.000	5 bln	50%
2	Sandiman	Kelontong	2.000.000	150.000	300.000	6 bln	100%
3	Suhadi	Warung Makan	70.000.000	950.000	1.200.000	4 bln	26%
4	Joko	Jus	2.500.000	100.000	150.000	1 bln	50%
5	Budi S	Dagang Buah	2.500.000	300.000	600.000	5 bln	100%
6	Rukino	Toko Pakaian	30.000.000	2.000.000	3.000.000	2 bln	50%
7	Niken	Angkringan	500.000	400.000	500.000	5 bln	25%
8	Suryani	Laundry	500.000	100.000	200.000	6 bln	100%
9	Husni	Ikan Hias	5.000.000	200.000	300.000	7 bln	50%
10	Dina	Toko Snek	5.000.000	1.000.000	2.000.000	6 bln	100%
11	Luginem	Burjo	1.500.000	300.000	500.000	3 bln	67%
12	Ajeng	Nasi Kuning	3.000.000	100.000	200.000	2 bln	100%
13	Isnaini	Jajan Pasar	3.500.000	200.000	300.000	5 bln	50%
14	Sudiro	Warung Sayur	6.000.000	500.000	850.000	6 bln	70%
15	Maryanto	Kelontong	3.000.000	100.000	200.000	4 bln	100%
16	Rubiyah	Warung Lotek	2.000.000	150.000	250.000	2 bln	67%
	Rata-rata					4 bln	69%

Berdasarkan pada tabel 4.3 tersebut menjelaskan

seberapa besar keuntungan UMKM sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari BTM Surya PDM Sleman. Sebelum mendapatkan pembiayaan, pemilik UMKM berusaha untuk menambah keuntungan dengan strategi pemasaran yang mereka terapkan dan modal yang mereka miliki. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh salah satu pemilik usaha toko snek ibu Dina R, beliau menerapkan strategi pemasaran sebagai berikut;

1. Memberikan harga yang berbeda-beda setiap pembelian lebih dari Rp 300.000,-.
2. Tempat usaha yang digunakan untuk usaha sangat strategis.
3. Setiap pelanggan yang loyal akan diberikan reward setiap akhir tahun.

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa rata-rata peningkatan keuntungan adalah sebesar 69% dengan rata-rata jangka waktu selama 4 bulan. Perkembangan

ini dipengaruhi oleh adanya pembiayaan dari BTM Surya PDM Sleman, selain itu juga ada peningkatan jumlah pelanggan dan volume produksi. Menurut salah satu nasabah yang memiliki toko pakaian itu bapak rukino mengatakan bahwa:

“Peningkatan keuntungan yang beliau peroleh disebabkan karena meningkatnya jumlah pelanggan dan memperbanyak varian pakaian yang dijual, selain itu juga tak lepas dari pembiayaan yang saya pinjam untuk menambah modal beli pakaian yang lebih banyak dan bervariasi.”²⁸ Keuntungan UMKM dapat berkembang karena ada peran pembiayaan yang membantu untuk meningkatkan keuntungan, dengan pembiayaan tersebut pemilik usaha dapat menambah volume dagangan dan juga dapat menambah tenaga kerja untuk memperoleh keuntungan yang lebih banyak lagi.

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penjabaran permasalahan di atas maka penulis dapat menyimpulkan:

1. Sesuai dengan hasil wawancara dengan nasabah UMKM yang menggunakan akad *murabahah*

diperoleh hasil bahwa dengan adanya penambahan modal dari BTM Surya PDM Sleman dapat mempengaruhi perkembangan modal mereka dengan rata-rata 32%. Modal usaha tidak selamanya berasal dari pemilik perusahaan, namun penambahan modal dari pihak luar atau pinjaman modal juga sangat penting untuk perkembangan usaha yang sedang dijalani.

2. Pembiayaan *murabahah* yang diberikan kepada pelaku UMKM sangat berpengaruh dalam peningkatan Omzet UMKM. Rata-rata nilai peningkatan Omzet UMKM sebesar 43%.
3. Keuntungan UMKM mengalami peningkatan setelah mendapat pembiayaan dari BTM Surya PDM Sleman dengan rata-rata sebesar 69%.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan, maka penulis mengajukan beberapa saran, yaitu:

1. Perlu melakukan penelitian yang lebih lanjut dan lebih baik dari penelitian yang sekarang, guna memperoleh data dan hasil yang lebih sempurna dan relevan sehingga dapat menjadi acuan untuk pengembangan pengetahuan yang akan datang.
2. Bagi BTM Surya PDM Sleman agar memperluas wilayah pasar agar UMKM yang terbantu semakin banyak serta harus mempertahankan nasabah yang sudah ada.

C. Keterbatasan

1. Kurang luasnya wilayah penelitian.

²⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Rukino tanggal 09 Mei 2017 Pukul 13.30

2. Data yang diperoleh kurang detail.
3. Terbatasnya Waktu penelitian.

Muhammad, (2005). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN. hlm 1

Muhammad. (2009). *Model-Model Pembiayaan Di Bank Syariah (Panduan Teknis pembuatan Akad Perjanjian Pada Bank Syariah)*. Yogyakarta: UII Press. Hlm.57

Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Daftar Pustaka

Al-Qur'an

Al-Quran dan terjemah for woman.
Departmen Agama Republik Indonesia.

Buku

Jaribah (2006). *Fikih ekonomi umar bin Al-khatab*. Jakrta: Khalifah.

M. Lutfi Hamidi. (2003). *Jejak-jejak Ekonomi Syariah*, Jakarta: Senayan Abadi Publishing. Hlm 84

M. Nur Rianto Al-Arif (2011). *Dasar-dasar ekonomi Islam*, Solo:PT ERA ADICITRA INTERMEDIA. Hlm. 377

Mas'ud Machfoedz dan Mahmud Machfoedz (2012). *Kewirausahaan*. Yogyakarta: YKPN. Hlm 65-66

Muhammad (2005). *Pengantar Akuntansi Syariah*. Jakarta: Salemba Empat. Hlm 146

Muhammad (2005). *Pengantar Akuntansi Syariah*. Jakarta: Salemba Empat. Hlm 146

Skripsi

Fitrianingsih. 2003. "Analisis Pengaruh Biaya Kualitas terhadap Penjualan pada PT. Industri Sandang Nusantara." Skripsi UNNES ,

Nisa N, Retno Hidayati (2011). *Analisis Perbedaan Omzet Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan Dan Waktu (Studi pada Catering Sonokambang Semarang)*. *Jurnal Universitas Diponegoro Semarang* diakses 23 Februari 2017 Pukul 10.42

Nurhidyaah Ilham (2014). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba Usaha Dagang pada Pasar Tradisional di Kabupaten Pangkep*. Makassar: Jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Hasanuddin

Wawancara

Hasil wawancara dengan Bapak Rukino tanggal 09 Mei 2017 Pukul 13.30

Hasil wawancara dengan Bapak Sandiman Pada Tanggal 08 Mei 2017 Pukul. 11.20

Hasil Wawancara dengan ibu Ida Tanggal
09 Mei 2017 Pukul 14.00

Hasil wawancara dengan Ibu Neni (Istri
Bpk.Suhadi) Pada Tanggal 08 Mei 2017
Pukul 11.20

Hasil wawancara dengan Ibu Neni Tanggal
8 Mei 2017 pukul 10.00 WIB

Hasil wawancara dengan Ibu Suryani pada
tanggal 09 Me 2017 Pukul 10.00

Wawancara dengan Pimpinan BTM Surya
PDM Sleman 10 Mei 2017 Pukul

Website

<http://kbbi.web.id>. Diakses pada tanggal
06/02/2017 pukul 14.25 WIB

www.bi.go.id diakses tanggal 09/12/2016
pukul 13.52 WIB

www.hukumonline.com diakses tanggal
22/02/2017 pukul 11.00

www.repo.iain-tulungagung.ac.id diakses
pada tanggal 23 februari 2016 pukul 15.17