

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sejauh ini perkembangan lembaga keuangan syariah khususnya perbankan syariah mengalami kemajuan yang pesat. Hal itu tidak lepas dikarenakan kepercayaan dari masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah sebagai lembaga yang cukup memberikan ketentraman. Apalagi kondisi ekonomi saat ini yang tidak menentu akan berpengaruh terhadap perkembangan ekonomi sehingga mengakibatkan aktivitas moneter menjadi tidak stabil baik di masyarakat maupun di Indonesia pada umumnya. Untuk menghindari terjadinya perselisihan guna menjalin kebersamaan dalam hidup bermasyarakat, selayaknya bank dan nasabah harus saling berbuat baik. Hal ini dijelaskan dalam Al Qur'an, Allah berfirman :

وَأَبْتِغِ فِي مَاءِ آتَانِكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا
وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ

الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Artinya: “ Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan “: (QS. al-Qashash: 77).

Kegiatan ekonomi menjadi suatu hal yang sensitif, tidak terkecuali menimpa dunia perbankan di Indonesia. Tingginya tingkat suku bunga juga

menyebabkan berkurangnya minat masyarakat dan dunia usaha untuk mendapatkan pinjaman dari bank. Hal ini terjadi pada bank-bank konvensional yang menjadikan uang sebagai komoditi perdagangan. Berbeda dengan bank konvensional, bank syariah tidak menggunakan bunga dan dalam operasionalnya menggunakan sistem bagi hasil. Pemenuhan modal dapat dilakukan dengan melakukan pembiayaan terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau UMKM, kepada lembaga-lembaga keuangan baik bank maupun non bank atau lembaga keuangan lainnya. Salah satu lembaga keuangan bank adalah bank syariah.

Pembiayaan UMKM dapat diperoleh melalui berbagai institusi yang berkaitan dengan pembiayaan di bidang usaha. Bank syariah adalah salah satu komponen dalam penyaluran dana kepada masyarakat dalam menanggulangi kesulitan modal bagi pengusaha. Muhamad dalam Manajemen Bank Syari'ah mendefinisikan bahwa bank syariah merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang operasinya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariat Islam. (Muhamad, 2002: 13)

Sesuai dengan fungsi bank sebagai *intermediary* yaitu lembaga keuangan penyalur dana nasabah penyimpan kepada nasabah peminjam, dana nasabah yang terkumpul dengan cara titipan atau investasi, kemudian dimanfaatkan atau disalurkan ke dalam transaksi perniagaan yang tentunya diperbolehkan dalam sistem syariah. Hasil keuntungan dari pemanfaatan dana nasabah yang disalurkan ke dalam berbagai usaha termasuk UMKM inilah

yang kemudian akan dibagikan kepada nasabah. Jika hasil usaha rendah maka kecil keuntungan yang dibagikan bank kepada nasabahnya. Namun sebelumnya jika hasil usaha semakin tinggi maka semakin besar pula keuntungan yang dibagikan bank kepada nasabahnya. Jadi, konsep bagi hasil hanya bisa berjalan jika dana nasabah di bank diinvestasikan terlebih dahulu ke dalam usaha, barulah keuntungan usahanya dibagikan. Berbeda dengan simpanan nasabah di bank konvensional, tidak peduli apakah simpanan tersebut disalurkan ke dalam usaha atau tidak, bank tetap wajib membayar bunganya. (Unsri, Google, 2010).

Salahsatu produk yang ditawarkan oleh bank syariah untuk menambah permodalan dalam UMKM adalah pembiayaan Mudharabah. Pembiayaan dengan pola bagi hasil yang ditawarkan oleh bank syariah sangat cocok untuk pengembangan dan pemberdayaan UMKM. Hal ini dikarenakan dalam pengembangan UMKM, diperlukan lembaga *multifinance*, yang selain memberikan pembiayaan juga memberikan penyediaan bantuan dalam hal manajemen. Dan ini dimiliki oleh perbankan syariah. Dalam pengembangannya, perbankan syariah menerapkan prinsip tersebut dengan bagi hasil, baik sistem musyarakah maupun mudharabah. Pembiayaan bagi hasil adalah sejalan dengan siklus usaha, berbeda dengan perbankan konvensional yang anti-siklus. Ketika sektor riil lumpuh, lembaga konvensional itu tetap hidup dari *spread* yang didapat karena instrumen *derivatif*, padahal hal itu akan memacu inflasi yang lebih tinggi. Pola bagi hasil pada intinya adalah berbagi resiko sehingga kedua belah pihak yaitu

bank dan nasabah memiliki tanggung jawab untuk bersama-sama mengembangkan usaha sehingga akan tercipta *sustainability* usaha yang berimplikasi pada peningkatan ekonomi rakyat.

Bank syariah dirancang untuk melakukan fungsi pelayanan sebagai lembaga keuangan bagi para nasabah dan masyarakat. Untuk itu bank syariah harus mengelola dana yang dapat digolongkan sebagai berikut: (Muhamad, 2002: 229-230)

1. Kekayaan bank syariah dalam bentuk :
 - a. Kas dan inventaris (harta tetap) kekayaan yang menghasilkan (aktifa produktif) yaitu pembiayaan untuk debitur serta penempatan dana di bank atau investasi lain yang menghasilkan pendapatan.
 - b. Kekayaan yang tidak menghasilkan yaitu kas dan inventaris (harta tetap)
2. Modal bank syariah, berasal dari :
 - a. Modal sendiri yaitu simpanan pendiri (modal), cadangan dan hibah, infak atau shadaqah.
 - b. Simpanan atau hutang dari pihak lain
3. Pendapatan usaha keuangan bank syariah berupa bagi hasil atau *mark up* dan pembiayaan yang diberikan dan biaya administrasi serta jasa tabungan bank syariah di bank.
4. Biaya yang harus dipikul oleh bank syariah yaitu biaya operasi, biaya gaji, manajemen, kantor, dan bagi hasil simpanan nasabah penabung.

Dalam Pembangunan Nasional, UMKM adalah bagian integral dunia usaha yang merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, potensi, dan peran yang strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang berdasarkan demokrasi ekonomi. (Lihat Konsideran Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil). Dijelaskan pula pada UU No. 20 Tahun 2008 pasal 5, tujuan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah: (Nurlan, 2008: 76)

1. Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan

2. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri
3. Meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Sebagaimana telah disebutkan di atas bahwa kelangsungan suatu kegiatan usaha perlu didukung oleh permodalan dan sumber daya manusia yang memadai. Namun dalam praktiknya UMKM seringkali kesulitan dalam mendapatkan sumber pendanaan, khususnya untuk pembiayaan mudharabah.

Lantas kenapa hal itu terjadi? Ada beberapa persoalan yang menyebabkan hal tersebut, meliputi: kurang kesesuaian antara dana yang tersedia yang dapat diakses oleh UMKM, tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan UMKM, kurangnya manajerial serta finansial dan kurangnya akses kesumber dana yang formal, baik disebabkan oleh ketiadaan bank di pelosok maupun tidak tersedianya informasi yang memadai. (Pramiyati, 2008: 4-5).

Kelebihan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah mempunyai lokasi maupun potensi yang dekat dengan nasabah UMKM, sehingga bisa mengetahui dengan cepat rekam jejak, jenis usaha, dan portofolio calon nasabahnya. Beda halnya dengan bank syariah umum, sangat lemah untuk bisa mengakses nasabah mikro yang berada di wilayah pedesaan. (Nurlan, 2008: 19-20).

Adapun penerapan pelaksanaan pembiayaan tersebut adalah menyangkut prosesnya secara formal dari suatu aturan yang telah berlaku pada bank yang bersangkutan. Dari pembiayaan mudharabah diharapkan dapat memberikan

keuntungan yang dapat dirasakan dua pihak yang menjalankan pembiayaan ini, baik pihak bank maupun pihak UMKM Nasabah. Untuk itulah BPR Syariah Formes dan Bank Syariah BDS sebagai bank Islam tentu harapannya dalam menjalankan operasinya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang mementingkan kemaslahatan umat, khususnya dalam hal pembiayaan mudharabah dari UMKM nasabah.

Dengan latar belakang tersebut, maka penulis sangat tertarik untuk mengadakan penelitian, dengan mengambil judul **“Analisis Pembiayaan Mudharabah terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM Nasabah, pada BPRS di Yogyakarta” (Studi pada BPR Syariah Formes dan Bank Syariah BDS)**

B. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut dalam menyesuaikan judul penelitian agar lebih spesifik, maka akan dibatasi yang meliputi:

1. Objek penelitian terdiri dari BPR Syariah Formes Yogyakarta dan Bank Syariah BDS Yogyakarta
2. Penelitian yang dilakukan sampai laporan bulan Maret 2011
3. Sampel penelitian sesuai yang diberikan^o oleh pihak bank berkaitan keterbatasan jumlah nasabah (BPR Syariah Formes Yogyakarta) dan kerahasiaan bank (Bank Syariah BDS Yogyakarta)

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana hubungan antara pembiayaan mudharabah yang diberikan oleh BPR Syariah Formes Yogyakarta maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta dengan peningkatan pendapatan UMKM nasabah?
2. Sejauh mana pengaruh peningkatan pendapatan UMKM nasabah setelah adanya pembiayaan mudharabah dari BPR Syariah Formes Yogyakarta maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis hubungan antara pembiayaan mudharabah BPR Syariah Formes Yogyakarta maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta dengan peningkatan pendapatan UMKM nasabah.
2. Untuk menganalisis pengaruh pembiayaan mudharabah BPR Syariah Formes Yogyakarta maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta terhadap peningkatan pendapatan UMKM nasabah.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Penelitian ini dilakukan untuk mengamalkan dan mengembangkan hasanah ilmu untuk dikaji mengenai korelasi antara pembiayaan mudharabah BPR Syariah Formes Yogyakarta maupun Bank Syariah BDS Yogyakarta dengan peningkatan pendapatan UMKM nasabah

2. Bagi BPR Syariah Formes Yogyakarta dan Bank Syariah BDS Yogyakarta
Hasil Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan pertimbangan dalam penyaluran dana usaha yang bisa mengoptimalkan pemberian pembiayaan mudharabah bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sehingga akan meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan UMKM nasabah.
3. Bagi pihak lain
Hasil penelitian ini dapat memberikan pengetahuan ataupun wawasan bagi pihak lain yang akan memberikan sumbangan pemikiran yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan referensi bagi peneliti lain.

F. Tinjauan Pustaka

1. Kerangka Teori

a. Pembiayaan

1) Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salahsatu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. (Antonio, 2001: 160).

Menurut Muhamad dalam bukunya Manajemen Bank Syariah, Pengertian Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan

untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. (Muhamad, 2002: 260)

Pengertian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah pendanaan yang diberikan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan berdasarkan prinsip-prinsip Islam.

2) Pengertian Pembiayaan Mudharabah

Secara teknis, al-mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (pengelola) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal (shaibul maal) selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggungjawab atas kerugian tersebut. (Antonio, 2001: 95).

Jadi pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan yang ditujukan untuk menyediakan modal (100%) dari pihak pertama (shaibul maal) kepada pihak kedua (pengelola), dengan keuntungan menurut kesepakatan dalam kontrak, dan resiko kerugian ditanggung oleh pemilik modal dengan syarat dan rukun-rukun

Menurut Muhamad pembiayaan mudharabah adalah perjanjian pembiayaan antara pemilik modal (bank) baik uang atau barang dengan pengusaha (pengelola). Dalam perjanjian ini pemilik modal bersedia membiayai sepenuhnya suatu proyek atau usaha dan pengusaha setuju untuk mengelola proyek tersebut dengan pembagian hasil sesuai dengan perjanjian. pemilik modal dibenarkan membuat usulan dan melakukan pengawasan. Apabila usaha yang diawasi mengalami kerugian, maka kerugian tersebut sepenuhnya ditanggung pemilik modal, kecuali kerugian itu terjadi karena penyelewengan atau penyalahgunaan pengusaha (pengelola). (Muhamad, 2005: 25)

3) Jenis-Jenis Pembiayaan Mudharabah

Secara umum, mudharabah terbagi menjadi dua jenis: mudharabah mutlaqah (*unrestricted*) dan mudharabah muqayyadah (*restricted*). (Antonio, 2001: 97)

a) Mudharabah Mutlaqah (*unrestricted*)

Mudharabah mutlaqah adalah bentuk kerjasama antara shahibul maal (pemilik modal) dan mudharib (pengelola) yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan tempat bisnis.

b) Mudharabah Muqayyadah (*restricted*)

Mudharabah muqayyadah adalah kebalikan dari mudharabah mutlaqah, yaitu si mudharib dibatasi dengan batasan jenis

usaha, waktu, atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si shahibul maal dalam memasuki jenis dunia usaha.

4) Prosedur dan Mekanisme Pembiayaan Mudharabah

Sebagai lembaga formal, bank syariah mempunyai beberapa cara dan tahapan-tahapan yang harus ditempuh oleh nasabah. Ketentuan ini merupakan proses pengkajian atas data nasabah dan tujuan nasabah. Dalam hal ini, kaitan pembiayaan mudharabah, maka pembiayaan akan diberikan lebih bersifat produktif karena dalam pembiayaan ini nasabah (*debitur*) akan menggunakannya untuk kepentingan pengembangan usaha, seperti perdagangan, kerajinan ataupun industri. Syarat-syarat *administratif* yang diberlakukan dalam pembiayaan mudharabah diantaranya: (Muhamad, 2005: 102)

- a) Mengisi formulir pendaftaran
- b) Menyerahkan KTP (Kartu Tanda Penduduk) dan KK (Kartu Keluarga)
- c) Legalitas usaha, meliputi akta pendirian usaha, surat izin perusahaan dan tanda daftar perusahaan
- d) Laporan keuangan, seperti neraca dan laporan untung rugi, data persediaan terakhir, penjualan, dan *foto copy* rekening bank

- e) Melampirkan proposal yang memuat gambaran umum usaha, rencana atau prospek usaha, rincian dan rencana penggunaan dana, jumlah kebutuhan dana, jangka waktu penggunaan dana.

Namun tidak semua bank syariah menerapkan persyaratan seperti diatas. Karena persyaratan tersebut biasanya digunakan oleh bank syariah yang bonafid dan memiliki pangsa pasar yang luas. Sedangkan mekanisme pembiayaan mudharabah terdapat ketentuan-ketentuan umum sebagai berikut: (Muhamad, 2005: 103-105)

- a) Semua orang baik nasabah atau bukan, berhak mendapat pinjaman dari bank syariah asalkan memenuhi persyaratan diatas dan menentukan besar kecilnya dana yang dibutuhkan.
- b) Ketentuan yang ada di dalam bank menyebutkan bahwa Batas Maksimal Pemberian Kredit (BMPK) adalah 20% dari modal pokok yang dimiliki bank.
- c) Modal sepenuhnya dari bank dan pengelolaan usaha sepenuhnya ditandatangani oleh pengelola tanpa campur tangan dari bank. Oleh karena itu sebagai seorang pengelola yang telah mengeluarkan tenaga, pikiran, dan waktunya bank menetapkan bagi hasil yang lebih besar dari dirinya.
- d) Untuk pembiayaan yang berskala besar ditetapkan adanya jaminan yang besarnya 125% dari besarnya jumlah dana yang akan dipinjam.

- e) Jangka waktu ditetapkan dalam tenggang waktu yang pendek. Ini ditetapkan khusus bagi nasabah yang belum terakreditasi kejujurannya. Ketetapan batas pendek masa peminjaman ini adalah dalam mencoba prospektivitas usaha nasabah disamping untuk mengukur sifat kejujurannya.
- f) Nasabah diharuskan membayar setiap bulanan sepanjang waktu yang disepakati. Besarnya cicilan tidak secara tetap ditentukan bank, tetapi cicilan tersebut harus selesai pada waktu yang telah disepakati. Bank Islam akan memberikan potongan pada pelunasan sebelum waktunya.
- g) Setiap penyaluran dana kepada nasabah, bank menindaklanjuti dengan pembinaan nasabah yang bersangkutan, sehingga pada waktunya nanti dapat melunasi hutangnya kepada bank.
- h) Perjanjian bagi hasil mulai diberlakukan secara efektif setelah proyek investasinya selesai sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Saat itu bank dan nasabah bersama-sama menghitung porsi bagian laba masing-masing. Bila terjadi kerugian maka bank akan menanggung kerugian tersebut.
- i) Peminjam hendaknya merencanakan terlebih dahulu secara matang tentang usaha, tempat, lokasi, pasar, dan jumlah yang dibutuhkan. Dari pihak bank perlu mengadakan observasi terhadap semua rencana usaha yang akan dilakukan nasabah.

j) Peminjam perlu mempelajari administrasi praktis tentang pengelolaan usaha yang sedang ditekuninya sehingga unsur keterbukaan dan kejujuran dapat terbaca oleh pihak bank.

5) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 07/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Mudharabah: (Dewan Syariah Nasional MUI, 2006: 40-46)

a) Landasan Al-Qur'an dan Hadist

(1) Firman Allah QS. An-Nisa' (4): 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ....

"Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka rela diantaramu....."

(2) Firman Allah QS. Al-Ma'idah (5): 1

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ....

"Wahai orang yang beriman ! Penuilah akad-akad itu... "

(3) Firman Allah QS. Al Baqarah (2): 283

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ، وَلْيَتَّقِ
اللَّهَ رَبَّهُ،

"... Maka jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah Tuhannya....."

(4) Hadis Nabi riwayat Thabrani

كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْتَلِكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا، وَلَا يَشْتَرِيَ بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَبِدٍ رَطْبَةً، فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ، فَبَلَغَ شَرْطُهُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ (رواه الطبراني في الأوسط عن ابن عباس).

“Abbas bin Abdul Muthalib jika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharibnya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya.” (HR Thabrani dari Ibnu Abbas).

(5) Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah dari Shuhaib:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَاتُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

“Nabi bersabda, ‘ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, maqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual,” (HR Ibnu majah dari Shuhaib).

(6) Hadis Nabi riwayat tirmizi dari ‘Amr bin ‘auf:

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَمًا حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَمًا حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا.

“Perdamaian dapat dilakukan diantara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau

menghalalkan yang haram, dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.”

(7) Hadis Nabi:

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ (رواه ابن ماجه والدارقطني وغيرهما عن أبي سعيد الخدري)

“Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain” (HR Ibnu Majah, Daraquthni dan yang lain dari Abu sa’id al-Khudri)

b) Ijma’

Diriwayatkan, sejumlah sahabat menyerahkan (kepada orang, mudharib) harta anak yatim sebagai mudharabah dan tak ada seorangpun mengingkari mereka. Karenanya hal itu dipandang sebagai ijma’ (wahbah Zuhaily, *al-fiqh al-islami wa Adillatuhu*, 1989, 4/838).

c) Qiyas

Transaksi Mudharabah diqiyaskan kepada transaksi musaqah.

d) Qaidah Fiqh

الأصلُ في المعاملاتِ الإباحةُ إلا أن يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.

e) Ketentuan Pembiayaan Mudharabah

(1) Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan yang

disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha

- (2) Dalam pembiayaan LKS ini, sebagai shahibul maal (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai mudharib atau pengelola usaha.
- (3) Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha).
- (4) Mudharib melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syariah; dan LKS tidak ikut serta dalam *management* usaha atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
- (5) Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- (6) LKS sebagai penyedia dana menanggung sama kerugian akibat dari mudharabah kecuali jika mudharib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian.
- (7) Pada prinsipnya, dalam pembiayaan mudharabah tidak ada jaminan, namun agar mudharib tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dicairkan apabila

mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.

(8) Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan DSN.

(9) Biaya operasional dibebankan pada mudharib.

(10) Dalam hal penyandang dana (LKS) tidak melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, mudharib berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.

f) Rukun dan Syarat Pembiayaan Mudharabah

(1) Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:

(a) Penawaran dan permintaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).

(b) Penerimaan dan penawaran dilakukan pada saat kontrak.

(c) Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan cara-cara modern.

(2) Modal ialah sejumlah uang dan atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada mudharib untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:

(a) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya

- (b) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang bernilai.
Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad.
 - (c) Modal tidak dapat dalam bentuk piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara bertahab ataupun tidak, sesuai dalam kesepakatan dalam akad.
- (3) Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
- (a) Harus diperuntukan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - (b) Bagian keuntungan proposional bagi setiap pihak harus diketahui dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentasi (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus sesuai dengan kesepakatan.
 - (c) Penyedia dana harus menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelolaan tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.

(4) Kegiatan usaha oleh pengelola (*mudharib*), sebagai pertimbangan modal yang disediakan oleh penyedia, harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

(a) Kegiatan usaha adalah hak eksklusif mudharib, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.

(b) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola. Sedemikian yang dapat menghalangi tercapainya tujuan mudharabah, yaitu keuntungan.

(c) Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktivitas itu.

(5) Beberapa ketentuan Pembiayaan Mudharabah:

(a) Mudharabah boleh dibatasi pada periode tertentu.

(b) Kontrak tidak boleh dikaitkan (*muallaq*) dengan sebuah kejadian dimasa depan yang belum tentu terjadi.

(c) Pada dasarnya, dalam mudharabah tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (*yad al-amanah*), kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian atau pelanggaran kesepakatan.

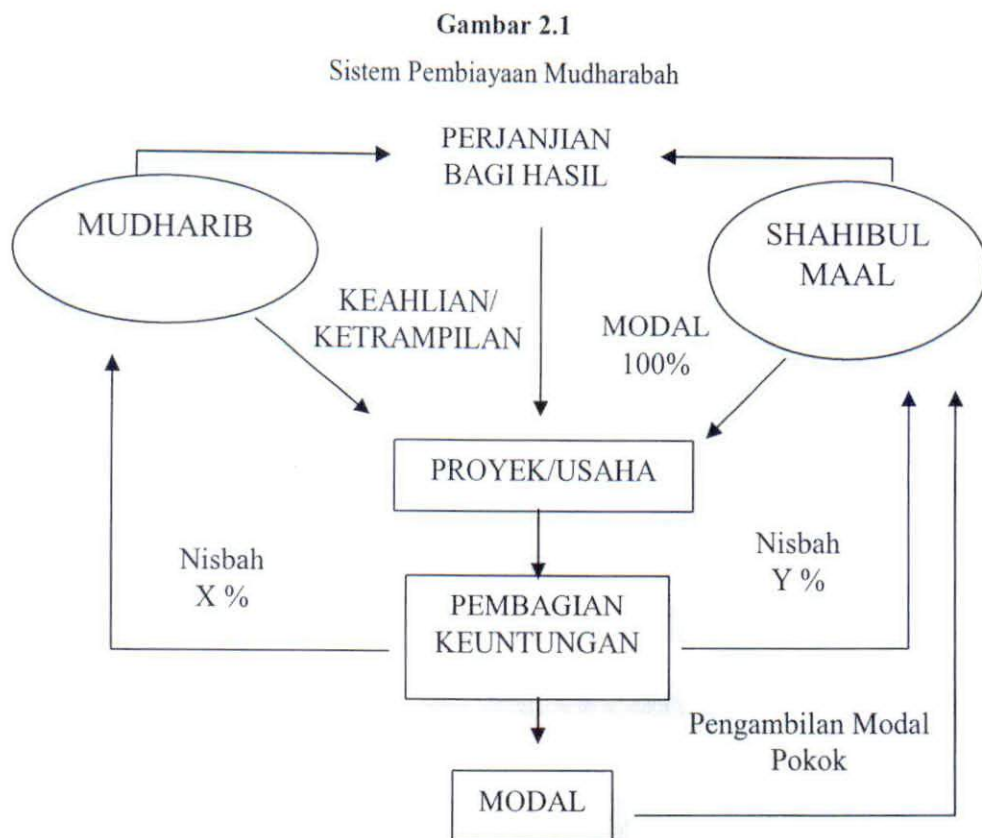
Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau

jika terjadi perselisian diantara kedua belah pihak maka

penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah (BAS) setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

6) Sistem Pembiayaan mudharabah.

Sistem pembiayaan mudharabah pada bank dapat digambarkan dalam skema sebagai berikut: (Antonio, 2001: 98)



b. Pendapatan

1) Pengertian Pendapatan

Dalam memahami arti pendapatan, maka akan dijelaskan pengertian dari pendapatan itu sendiri. Menurut ikatan Akuntansi Indonesia dalam buku standar Akuntansi Keuangan menyebutkan bahwa: "Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat

ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal". (Ikatan Akuntansi Indonesia, 1999: 23.2)

Pendapatan merupakan kenaikan aktiva bersih atau aliran dana yang masuk ke kesatuan usaha yang terjadi akibat kegiatan perusahaan selain dari yang diakibatkan oleh transaksi modal atau pendanaan (*financing*). (Suwardjono, 1994: 114)

Sedangkan menurut *Accounting Principle Board* dikutip oleh Theodorus Tuanakotta (1984:153) dalam buku Teori Akuntansi pengertian pendapatan adalah "Pendapatan sebagai *inflow of asset* kedalam perusahaan sebagai akibat penjualan barang dan jasa". (Dahlan, google, 2007)

Selain itu pendapatan didefinisikan sebagai aliran masuk sumber-sumber atau kenaikan aktiva atau penurunan kewajiban dari suatu entitas (atau kombinasi dari keduanya) yang terjadi dalam suatu periode akuntansi yang berasal dari penyerahan barang, penyediaan jasa, atau usaha pokok dan aktivitas lain yang merupakan usaha pokok perusahaan. (Harnanto, 2002: 92)

2) Pengukuran Pendapatan

Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima. Jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara

perusahaan dan pembeli atau pemakai aktiva tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperbolehkan oleh perusahaan, umumnya berbentuk kas atau setara kas ditangguhkan. (Ikatan Akuntansi Indonesia, 1999: 23.2-23.3)

Bila arus masuk dari kas atau setara kas ditangguhkan nilai wajar dari imbalan tersebut mungkin kurang dari jumlah nominal dari kas yang diterima atau yang dapat diterima. Bila barang atau jasa dipertukarkan untuk barang atau jasa dengan sifat nilai yang sama maka pertukaran tidak dianggap sebagai transaksi yang mengakibatkan pendapatan. Dan bila barang dijual atau jasa diberikan untuk dipertukarkan dengan barang dan jasa yang tidak serupa pertukaran tersebut dianggap sebagai transaksi yang mengakibatkan pendapatan. Pendapatan tersebut diukur pada nilai wajar dari barang atau jasa yang diserahkan, disesuaikan dengan jumlah kas atau setara kas yang ditransfer. (Dahlan, Google, 2007)

3) Pengakuan Pendapatan

Menurut PSAK No.23 kriteria pengakuan pendapatan biasanya diterapkan secara terpisah kepada setiap transaksi, namun dalam keadaan tertentu adalah perlu untuk menerapkan kriteria pengakuan tersebut kepada komponen-komponen yang dapat diidentifikasi secara terpisah dari suatu transaksi tunggal supaya

mencerminkan substansi dari transaksi tersebut. Sebaliknya, kriteria pengakuan diterapkan pada dua atau lebih transaksi bersama-sama bila transaksi tersebut terikat sedemikian rupa sehingga pengaruh komersialnya tidak dapat dimengerti tanpa melihat rangkaian transaksi tertentu secara keseluruhan. Secara umum ada dua kriteria pengakuan pendapatan yaitu: (Ikatan Akuntansi Indonesia, 1999: 23.3)

- a) Pendapatan baru dapat diakui bilamana jumlah rupiah pendapatan telah terealisasi atau cukup pasti akan segera terealisasi (*Realized* atau *Realizable*). Pendapatan dapat dikatakan telah terealisasi bilamana telah terjadi transaksi pertukaran produk atau jasa hasil kegiatan perusahaan dengan kas atau klaim untuk menerima kas. Pendapatan dapat dikatakan cukup pasti akan segera terealisasi bilamana barang penukar yang diterima dapat dengan mudah dikonversi menjadi sejumlah kas atau setara kas yang cukup pasti.
- b) Pendapatan baru dapat diakui bilamana pendapatan tersebut sudah terhimpun atau terbentuk. Pendapatan dapat dikatakan telah terhimpun bilamana kegiatan menghasilkan pendapatan tersebut telah berjalan dan secara substansial telah selesai sehingga suatu unit usaha berhak untuk menguasai manfaat yang terkandung dalam pendapatan. (Dahlan, Google, 2007)

c. UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)

1) Kriteria dan Definisi UMKM

Kriteria UMKM berdasarkan pasal 6 UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM sebagai berikut: (Nurlan, 2008: 54-55)

Kriteria Usaha Mikro adalah memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Kriteria Usaha Kecil adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)

Kriteria Usaha Menengah adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

Berdasarkan UU No.09 tahun 1995, didefinisikan sebagai berikut: (Adi, 2007: 12-13). Usaha Mikro adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional dan informal dalam arti belum terdaftar, belum tercatat, dan belum berbadan hukum. Hasil penjualan tahunan bisnis tersebut paling banyak Rp 100.000.000,00 dan milik Warga Negara Indonesia.

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau yang memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 1.000.000.000,00 dan milik Warga Negara Indonesia.

Usaha Menengah (menurut Instruksi Presiden No. 10 tahun 1999) adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kriteria: memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; Milik Warga Negara Indonesia; Berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki; Dikuasai, atau berfalsiasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha besar; Berbentuk usaha perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum dan/atau badan usaha yang berbadan hukum

2) Jenis-Jenis UMKM

Sekarang ini banyak ragam jenis usaha UMKM di Indonesia, tetapi secara garis besar dikelompokkan dalam 4 (empat) kelompok: (Adi, 2007: 15)

a) Usaha Perdagangan

Keagenan: agen Koran atau majalah, sepatu, pakaian, dan lain-lain; Pengecer: minyak, kebutuhan pokok, buah-buahan, dan lain-lain; Ekspor atau Impor: produk lokal dan internasional; Sektor informal: pengumpulan barang bekas, pedagang kaki lima, dan lain-lain.

b) Usaha Pertanian

Meliputi Perkebunan: pembibitan dan kebun buah-buahan, sayur-sayuran, dan lain-lain; Peternakan: ternak ayam petelur, susu sapi; dan Perikanan: darat atau laut seperti tambak udang, kolam ikan, dan lain-lain.

c) Usaha Industri

Industri makan atau minuman; Pertambangan; Pengrajin; Konveksi; dan lain-lain.

d) Usaha Jasa

Jasa konsultan; Perbengkelan; Restoran; Jasa Konstruksi; Jasa Transportasi; Jasa Telekomunikasi; Jasa Pendidikan; dan lain-lain.

3) Daya Tarik UMKM

Beberapa daya tarik UMKM bagi bank, antara lain: (Nuridin, 2008: 7-8)

a) Provitabilitas

Dibandingkan dengan usaha besar, UMKM memiliki ciri perputaran yang lebih tinggi, fleksibilitas yang lebih baik terhadap perubahan lingkungan bisnis, tingkat efisiensi yang lebih tinggi, sehingga mampu menghasilkan profitabilitas yang lebih besar dibandingkan usaha dengan skala besar. Dengan demikian UMKM menjanjikan provitabilitas bagi bank yang melayani produk dan jasa pelayan bank bagi UMKM.

b) Tingginya Permintaan-Besarnya Potensi Pasar

Disemua Negara berkembang perekonomian digerakan oleh sektor UMKM, bahkan rata-rata mencapai 90% dari total pelaku sektor riil yang terdaftar di negara-negara berkembang. Tidak ada bank di Negara yang dapat eksis dalam jangka panjang tanpa menggarap sektor UMKM sebagai basis bisnisnya, bahkan bank-bank global yang beroperasi di Negara ketiga lebih agresif dengan strategi marketing ke sektor UMKM.

c) *Diversifikasi* Pendapatan

Bank tidak bisa selamanya menyandarkan basis keuntungannya dari sektor korporat dan konsumen saja. Komposisi portfolio yang ideal dilihat dari target pendapatan, sangat

menguntungkan untuk mengantisipasi kondisi perburukan ekonomi yang pengaruhnya bervariasi pada sektor-sektor konsumen, UMKM, dan korporat.

d) *Diversifikasi Resiko*

Dari sudut pandang resiko, pengelolaan kinerja portfolio bisnis sangat penting dibandingkan kinerja individual. Portfolio dengan komposisi lini bisnis yang beragam, nasabah yang mengelola bervariasi jenis usaha dan skala bisnisnya beragam segmen yang tidak saling tergantung, merupakan kondisi portfolio yang ideal.

e) *Kesempatan untuk Cross-Selling*

Pemilik bisnis SME (*Small and medium Enterprises*) merupakan referensi penjualan produk yang ideal. Pemilik bisnis adalah juga pembuat semua keputusan, sekali kontak dengan pemilik bisnis dan sekali keputusan diambil, dapat berarti menghasilkan simpanan dan *fee base income* dari jasa bank yang diberikan kepada pemilik, pekerja, keluarga, dan relasi bisnis.

f) *Loyalitas Debitur UMKM*

Nasabah UMKM dapat dijadikan *customer base* dalam jangka panjang untuk dijadikan target nasabah potensial bagi produk dan jasa perbankan lainnya. Hal ini sangat menguntungkan karena nasabah UMKM memiliki loyalitas yang tinggi dan

mengutamakan hubungan informal dan personal. Dengan demikian pengelolaan nasabah UMKM dengan baik menjadi bagian dari bentuk strategi marketing yang efektif.

g) Sensitivitas Suku Bunga Rendah

UMKM relatif tidak sensitif suku bunga dibandingkan dengan nasabah besar karena karakteristik loyalitasnya dan karena lebih membutuhkan kesederhanaan dan kecepatan pelayanan yang diterimanya. Kondisi ini sangat membantu bank dalam pengelolaan bisnis bank, dalam pelaksanaan strategi bisnis dan pencapaian target bisnis bank.

h) Perannya yang Baik dalam Pertumbuhan Sosial Ekonomi Lokal

Sekali pembiayaan diberikan kepada UMKM, berarti menciptakan pertumbuhan, memperbesar aset usaha, meningkatkan kesempatan kerja lebih banyak bagi pekerja lokal, dan menciptakan kesempatan bisnis baru bagi komunitas lokal secara keseluruhan.

i) Penghematan Pemakaian Cadangan dan Modal

Sesuai dengan batasan resiko oleh basel, pinjaman kepada UMKM yang termasuk dalam portfolio ritel dikenakan bobot resiko sebesar 75 %. Dengan demikian pilihan ekspansi ke segmen UMKM lebih menguntungkan dalam penghematan cadangan modal dibandingkan ke sektor lain yang memiliki bobot resiko lebih besar.

4) Hubungan antara Pembiayaan dengan Pendapatan UMKM

Pendapatan adalah kenaikan kotor dalam aset atau penurunan dalam liabilitas atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari investasi yang halal, perdagangan, memberikan jasa, atau aktivitas lain yang bertujuan meraih keuntungan, seperti manajemen rekening investasi terbatas. (Antonio, 2001: 204). Pendapatan merupakan salah satu faktor penunjang usaha atau aktivitas untuk memenuhi kebutuhan dan kesejahteraan hidup.

Kaitan dengan hal itu, menjadikan dorongan manusia untuk melakukan kegiatan-kegiatan sebagai eksistensi dirinya baik sebagai individu maupun sosial. Hal ini pula dilakukan karena seiring dorongan yang kuat dari minat dan keinginan untuk memenuhi kebutuhannya. Untuk mendapatkan keinginan tersebut diperoleh suatu pendapatan sebagai penunjang yaitu dalam sebuah bisnis atau usaha.

Sedangkan dalam membangun sebuah bisnis dibutuhkan dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang sedang dibangun tidak akan bisa berkembang tanpa didukung oleh modal. Sehingga modal dapat dikatakan jadi jantungnya bisnis yang dibangun tersebut. (Manurung, 2008: 15)

Jadi hubungan pembiayaan dengan pendapatan sangatlah erat. Pendapatan usaha tergantung dari besar kecilnya modal yang

digunakan. Jika modal besar maka produk yang dihasilkan juga besar sehingga pendapatannya pun meningkat. Begitu juga sebaliknya jika modal yang digunakan kecil maka produk yang dihasilkan juga sedikit dan pendapatan yang diperoleh juga sedikit. Oleh karena itu diperlukan adanya bantuan modal dalam bentuk pembiayaan untuk meningkatkan pendapatan para pelaku UMKM.

2. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Fitri Wulandari Fakultas Agama Islam Jurusan Ekonomi Perbankan Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (2009) tentang Pengaruh Pembiayaan Produktif terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM Nasabah pada BRI Syariah cabang Yogyakarta. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berbagai pembiayaan produktif dari BRI Syariah Cabang Yogyakarta, dan menganalisis pengaruh pembiayaan produktif terhadap peningkatan pendapatan UMKM. Selain itu untuk mengetahui peningkatan pendapatan UMKM setelah mendapatkan pembiayaan produktif. Hasil analisisnya adalah pembiayaan produktif berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM nasabah.

Penelitian yang dilakukan oleh Sriyatun Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta (2009) tentang Analisis Pengaruh Pemberian Pembiayaan Mudharabah BMT Terhadap Peningkatan Pendapatan Pedagang Kecil di Kabupaten Sukoharjo. Tujuan

penelitian untuk menganalisis dan mengetahui seberapa besar pengaruh pembiayaan mudharabah yang diberikan BMT terhadap peningkatan pendapatan pedagang kecil di kabupaten Sukoharjo. Hasil analisis menunjukkan perkembangan usaha pedagang setelah memperoleh pinjaman BMT, baik pendapatan ataupun keuntungan nasabah meningkat.

Penelitian yang dilakukan oleh Yanti Windyarti Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang (2007) tentang Persepsi Pedagang Kecil di Pasar Kanjengan Terhadap Pembiayaan Mudharabah BMT Bina Umat Sejahtera Semarang. Tujuan penelitian untuk mengetahui persepsi dan pengaruh persepsi pedagang kecil terhadap pemanfaatan pembiayaan mudharabah BMT Bina Umat Sejahtera Semarang. Dari hasil penelitian diketahui bahwa variabel persepsi pedagang kecil di pasar Kanjengan (X) berpengaruh terhadap pembiayaan mudharabah (Y). Jadi semakin baik variabel persepsi pedagang kecil maka pembiayaan mudharabah akan bertambah.

G. Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- H1: Pembiayaan Mudharabah berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM.
- H2: Terdapat peningkatan pendapatan UMKM setelah mendapatkan pembiayaan mudharabah.

H. Metode Penelitian

1. Objek dan Subjek Penelitian

Objek penelitian ini adalah Lembaga Keuangan Syariah, yaitu BPR Syariah Formes yang berlokasi di JL. Magelang KM 11, Sawahan, Pandowoharjo, Sleman, Yogyakarta dan Bank Syariah BDS yang berlokasi di JL. Sisingamangaraja No. 71 Yogyakarta. Subyek dalam penelitian ini adalah BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS dan pihak nasabah UMKM yang mendapatkan pembiayaan mudharabah dari BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS.

2. Populasi

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. (Arikunto, 1998: 115). Populasi dalam penelitian ini adalah BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS dan pihak nasabah UMKM yang mendapatkan pembiayaan mudharabah dari BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS.

3. Sampel

Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. (Arikunto, 1998: 117). Karena merupakan bagian atau wakil populasi, tentu harus memiliki ciri-ciri yang dimiliki oleh populasinya. Untuk itu dalam penelitian ini teknik pengambilan sampelnya dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Menurut Muhamad dalam bukunya Metodologi

Penelitian Ekonomi Islam, *Purposive Sampling* merupakan teknik *nonprobability sampling* yang memilih orang-orang yang terseleksi oleh peneliti berpengalaman berdasarkan ciri-ciri khusus yang dimiliki sampel tersebut yang dipandang mempunyai sangkut paut erat dengan ciri-ciri atau sifat-sifat populasi yang sudah diketahui sebelumnya. (Muhamad, 2008: 175)

Dalam penelitian ini akan digunakan metode *Accidental Sampling*, metode ini merupakan prosedur sampling yang memilih sampel dari orang atau unit yang paling mudah dijumpai atau diakses. (Muhamad, 2008: 174). Karena keterbatasan peneliti maka dalam penelitian ini hanya ada 8 (delapan) responden.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara yang dimaksud adalah teknik untuk mengumpulkan data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai dengan data. Pencarian data dengan teknik ini dilakukan dengan cara tanya jawab secara lisan dan bertatap muka langsung dengan pihak yang bersangkutan yaitu BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS dan pihak nasabah UMKM yang mendapatkan pembiayaan mudharabah dari BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS.

Tujuan yang diharapkan dari wawancara adalah memperoleh informasi yang jelas faktual seputar kasus yang menjadi penelitian tersebut. Wawancara ini dilakukan dalam bentuk pertanyaan-pertanyaan yang sudah ditentukan (terstruktur) dan pertanyaan yang bersifat spontan muncul saat *interview* berlangsung.

b. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu data yang diperoleh dari penggalian dokumen yang pernah ada maupun yang diterbitkan oleh bank. Dokumen dapat mengungkapkan bagaimana objek mendefinisikan dirinya sendiri, lingkungan, dan situasi yang dihadapinya pada suatu saat, bagaimana kaitan antara keduanya dengan tindakan-tindakannya (Mulyana, 2002: 195). Pengambilan data ini dapat berupa buku, arsip, dan dokumen-dokumen lain yang berkenaan dengan penelitian.

5. Jenis Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli. (Muhamad, 2008: 103). Dalam penelitian ini, yang menjadi data primer adalah jawaban dari hasil wawancara terhadap BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS dan UMKM nasabahnya, yang berkaitan dengan masalah penelitian ini.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diterbitkan atau yang digunakan oleh organisasi yang bukan pengelolaannya. (Soeratno dan Lincoln, 1993: 76). Data tersebut dapat berupa catatan atau literatur lain yang dapat digunakan pada saat penelitian berlangsung. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini dapat berupa buku, dokumen, arsip, dan lain-lain yang berhubungan erat dengan penelitian ini.

6. Metode Analisis Data

Menurut lexy analisis data adalah proses pengorganisasian dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesa kerja seperti disarankan oleh data. (Lexy, 2001: 103)

Metode yang digunakan untuk menganalisa data pada penelitian ini adalah data yang diperoleh dan disajikan secara kualitatif. Data kualitatif secara sederhana dapat disebut data hasil kategorisasi (pemberian kode) untuk isi data yang berupa kata, seperti jenis kelamin tempat tinggal, dan sebagainya. (Muhamad, 2008: 202)

Proses analisa data dimulai dengan menelaah semua data yang terkumpul dari berbagai sumber, baik data primer maupun data sekunder, baik dari pihak bank maupun nasabah UMKM (responden). Data dapat berasal dari naskah wawancara, rekaman, dokumen pribadi, dan dokumen resmi lainnya. Data tersebut kemudian direduksi dengan membuat abstrak

sebagai perencanaan dalam menganalisis data yang telah diperoleh, yang kemudian dikategorisasikan dan selanjutnya dilakukan pemeriksaan untuk masalah relevan data yang akan diteliti.

Setelah seluruh data yang dibutuhkan dapat diperoleh, data-data tersebut akan dikelompokkan dalam kategori-kategori yang disusun dalam satuan uraian dasar mengenai analisis pembiayaan mudharabah terhadap peningkatan pendapatan UMKM nasabah. Selanjutnya data dianalisis secara kualitatif, yaitu dengan menjelaskan konsep pembiayaan mudharabah yang diberikan dari BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS terhadap peningkatan pendapatan UMKM nasabah, dan kemudian akan diperoleh hasil analisis, yaitu dengan memaparkan hubungan (korelasi) antara pembiayaan mudharabah yang diberikan untuk peningkatan pendapatan UMKM nasabah. Dengan hal itu akan menunjukkan pengaruh maupun perubahan setelah adanya pembiayaan mudharabah terhadap peningkatan pendapatan UMKM nasabah. Selanjutnya dari pemaparannya akan diperoleh kesimpulan analisis pembiayaan mudharabah terhadap peningkatan pendapatan UMKM nasabah pada BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS.

I. Sistem Pembahasan

Sistematika pembahasan ini akan diuraikan secara runtut mengenai pembahasan skripsi. Pembahasan ini akan dibagi dalam beberapa bab dan sub bab sesuai yang akan dibahas:

1. BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi mengenai latar belakang masalah kemudian batasan masalah dan selanjutnya merumuskan permasalahan tersebut ke dalam bentuk pertanyaan yang ingin dicarikan jawabannya. Kemudian dalam tujuan penelitian inilah pertanyaan-pertanyannya akan dijawab, yang selanjutnya akan diperoleh untuk siapa saja manfaat penelitian tersebut. Dalam bab ini juga menjelaskan tinjauan pustakanya yang bersumber dari kerangka teoritik dan penelitian terdahulu, yang didalamnya menunjukkan alur pemikiran yang logis dan berdasarkan kepada teori yang berkaitan sekaligus sebagai penguat dari penelitian tersebut. Untuk itu dapat diperoleh kesimpulan sementara (hipotesis) dari dugaan yang akan terjadi. Dalam memecahkan permasalahan, penyusun melakukan langkah-langkah berdasarkan metodologi penelitian dalam pengolahan data.

2. BAB II GAMBARAN UMUM BPR SYARIAH FORMES YOGYAKARTA DAN BANK SYARIAH BDS YOGYAKARTA

Bab ini akan menjelaskan keadaan umum BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS, dengan menguraikan tentang profil BPR Syariah Formes dan Bank Syariah BDS yang meliputi sejarah berdirinya, letak geografis, visi dan misi, susunan pengurus, struktur organisasi, *job description*. Dalam bab ini juga memaparkan tentang produk-produk penghimpunan dan penyaluran dana yang dilakukan oleh BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS.

3. BAB III PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Bab ini akan menyajikan mekanisme pengolahan data yang diperoleh dan sekaligus hasil dari penelitian yang telah dilakukan. Penyajiannya meliputi berbagai aspek dari hasil analisis mengenai pembiayaan mudharabah dari BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS yang digunakan untuk nasabah UMKM. Dalam pengolahannya dikaitkan dengan hal-hal yang dapat meningkatkan pendapatan nasabah UMKM yang dilakukan oleh BPR Syariah Formes maupun Bank Syariah BDS. Atas dasar dari acuan teori yang relevan tersebut, maka dapat diperoleh apakah ada pengaruh peningkatan pendapatan UMKM nasabah atau belum.

4. BAB IV PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan, saran, dan keterbatasan penelitian, yang mengarah pada perbaikan penelitian ini. Dalam bagian kesimpulan didasarkan dari hasil penelitian di lapangan dengan mengacu pada teori yang ada. Sementara mengenai saran sebagai wujud dari penyusun dalam memberikan suatu solusi bagi perbaikan mengenai objek penelitian ini. Sedangkan keterbatasan penelitian memberikan penjelasan mengenai alasan batasan yang telah dilakukan oleh penyusun