

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Lembaga keuangan merupakan fasilitas penting yang musti ada di masyarakat sekitar. Banyak masyarakat yang menggunakan jasa produk lembaga keuangan, namun dalam hal ini, adanya bunga telah menjadi kenormalitasan disuatu lembaga keuangan konvensional, maka dari itu, Indonesia dengan masyarakat yang mayoritas beragama Islam membutuhkan adanya lembaga keuangan yang sistemnya berbasis syariah, sehingga apa yang dilakukan dapat memberikan kemanfaatan untuk semua manusia dan siapapun yang sedang melakukan kewajiban di jalan Allah.

Lembaga keuangan syariah berbeda dengan lembaga keuangan konvensional. Lembaga keuangan konvensional menyebutnya kreditur dan debitur, pada lembaga keuangan syariah menyebutnya dengan kemitraan atau *partnership*. Kemitraan yang dimaksud adalah pemberi dana atau *shohibul maal* dan mengelola dana atau *mudhorib*. Lembaga keuangan konvensional dan syariah memiliki berbagai produk yang dapat dimanfaatkan oleh nasabah. Berikut produk dan jasa yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah, produk tersebut digolongkan menjadi tiga, antara lain<sup>1</sup>: produk penghimpun dana dan produk penyaluran dana. Produk

---

<sup>1</sup> Sufyan, "Produk Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal Pendidikan dan Studi Islam*, (September 2020), 5.

penyaluran dana pada lembaga keuangan syariah terbagi dalam empat pembiayaan, yakni: pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, pembiayaan dengan prinsip sewa (*ijarah*), pembiayaan dengan prinsip jual-beli, dan pembiayaan dengan akan pelengkap. Pembiayaan dengan prinsip jual beli terdiri dari beberapa produk, antara lain: pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *istishna*, dan pembiayaan salam.

Terangkum dalam data pembiayaan Perbankan Syariah yang diperoleh dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dapat diketahui bahwa dari beberapa pembiayaan berdasarkan jenis akad, pembiayaan *murabahah* dapat memperlihatkan peningkatannya secara pertumbuhan maupun nominal. Pembiayaan *Murabahah* adalah transaksi jual beli barang dengan keuntungan barang yang telah disepakati di awal perjanjian antara penjual dan pembeli (nasabah dan lembaga keuangan syariah). Besar keuntungan dinominalkan dalam bentuk rupiah dari harga asli barang tersebut.<sup>2</sup>

Pembiayaan *Murabahah* menduduki urutan paling atas dari pembiayaan berdasarkan jenis akad dengan total pertumbuhan persentase menunjukkan angka 3,94% di tahun 2019 dan persentase pertumbuhan 8,23% di tahun 2020 artinya pembiayaan *murabahah* mengalami kenaikan pertumbuhan persentase sebesar 4,29% selama tahun 2019-2020, dan pada tahun 2020 dengan persentase 8,23% meningkat di tahun 2021 dengan persentase 9,39% sehingga pertumbuhan pembiayaan *murabahah*

---

<sup>2</sup> Andrianto, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*, (Pasuruan : Qiara Media, 2019), 335

berdasarkan jenis akad selalu meningkat dari tahun 2019-2021. Pembiayaan *murabahah* tetap mengalami kenaikan dari segi nominal, dimana mencapai 168,11 Triliun di tahun 2019 menjadi 181,95 Triliun di tahun 2020 dan mengalami peningkatan kembali di tahun 2021 sebesar 199,03 Triliun, sehingga pembiayaan *murabahah* tetap mengalami peningkatan secara nominal dari tahun 2019-2021. Dampak dari pandemi Covid-19 tetap membawa perbankan syariah untuk dapat menghasilkan catatan pertumbuhan yang positif.<sup>3</sup> Lembaga keuangan syariah non bank seperti BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*) Masalahah Cabang Pakisaji, Malang, pembiayaan *murabahah* menjadi sasaran utama bagi setiap nasabah yang hendak menggunakan produk pembiayaan.

*Baitul Maal Wat Tamwil* merupakan lembaga keuangan syariah yang memiliki sifat informal dengan tujuan orientasi keuangan (*profit oriented*). Aktivitas utama *Baitul Maal Wat Tawil* adalah mengumpulkan dana dari masyarakat yang berbentuk simpanan atau tabungan dan mendistribusikan melalui produk pembiayaan yang bertujuan untuk membantu perekonomian nasabah sesuai dengan sistem tatanan ekonomi syariah.<sup>4</sup> BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang adalah lembaga keuangan syariah non bank yang berfokus pada badan koperasi syariah. Misi dari BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang adalah meningkatkan pelayanan dan peran serta pengembangan koperasi ke arah yang lebih maju

---

<sup>3</sup> Otoritas Jasa Keuangan, *Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia 2021*, (Jakarta: OJK, 2021), 28.

<sup>4</sup> Sulistyowati, 'Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank Dalam Perspektif Islam', *Wadiah*, 5.2 (2021), 38–66 <<https://doi.org/10.30762/wadiah.v5i2.3511>>.

dan produktif dalam mewujudkan penerapan syariah yang *kaffah*. BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang berawal dari keresahan pendiri dalam melihat banyaknya transaksi yang menghiraukan kaidah-kaidah syariah pada bidang *muamalah* yang di mana masyarakat masih banyak menggunakan praktik ribawi sehingga berdirilah BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang ini dengan ambisi untuk dapat menjadi lembaga keuangan syariah yang amanah, tangguh, profesional dan mampu memberikan pelayanan prima dalam meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat.<sup>5</sup>

Koperasi BMT Masalahah Cabang Pakisaji ini adalah anak Cabang dari BMT UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri kantor pusat yang berada di Sidogiri, Kec. Kraton, Pasuruan. Lembaga ini telah mendapatkan legalitas badan hukum dengan keputusan No. 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000. Kantor Cabang BMT Masalahah Cabang Pakisaji berdiri sejak bulan Maret 2014 sampai pada sekarang. Non lembaga keuangan syariah ini, BMT Masalahah Cabang Pakisaji telah berhasil memperoleh legalitas koperasi berbadan hukum dengan No. 608/BH/KWK.13.IX/97 pada tanggal 4 September 1997.<sup>6</sup> BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang memiliki nasabah sejumlah 676 nasabah dari tahun 2019-2021, adapun data nasabah BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang sebagai berikut:

---

<sup>5</sup> Website BMT Masalahah, diakses di <https://bmtmasalah.co.id>, Pada tanggal 24 Desember 2021

<sup>6</sup> *Ibid.*

**Tabel 1.1**  
**Data Nasabah BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang.**  
**Tahun 2019-2021**

<b>Produk</b>	<b>Jumlah Anggota</b>
Murabahah	608 Anggota
Qard	39 Anggota
Tabungan Wadiah / titipan	10 Anggota
Tabungan Idul Fitri	9 Anggota
Tabungan Haji	5 Anggota
Tabungan pendidikan	2 Anggota
Tabungan Aqiqah	2 Anggota
Tabungan Idul Adha	1 Anggota
<b>Total Anggota</b>	<b>676 Anggota</b>

Sumber: Data diolah dari hasil observasi penulis.<sup>7</sup>

Tabel 1.1 menjelaskan tentang nasabah yang menggunakan produk BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang. Nasabah terbanyak menggunakan produk pembiayaan *murabahah* dengan total nasabah mencapai 608 nasabah dari tahun 2019-2021 dari 676 nasabah. BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang yang beralamat di Jln. Raya Pasar Pakisaji, Jatirejo, Pakisaji, Kec. Pakisaji, Malang sebagai lembaga keuangan syariah non bank BMT Masalahah Cabang Pakisaji mampu mencapai total nominal transaksi setiap harinya 80-100 transaksi. Data laporan transaksi di BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang telah peneliti tampilkan pada halaman lampiran.

---

<sup>7</sup> Wawancara Suidhadi, Kepala BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang, Pada Tanggal 02 Maret 2022.

Perbedaan BMT Masalahah Cabang Pakisaji dengan BMT lain adalah, pelayanan yang diberikan BMT Masalahah Cabang Pakisaji membuat anggota merasa senang, karena BMT Masalahah Cabang Pakisaji aktif dalam menjemput bola (menjemput nasabah), nasabah dapat melakukan transaksi dimanapun, transaksi tersebut dilakukan melalui BMT Masalahah *Banking* dan beberapa pengawas yang memiliki tugas di luar. Fasilitas pelayanan penarikan dapat dilakukan via telepon, dibawah Rp. 5.000.000 BMT Masalahah Cabang Pakisaji menawarkan jasa untuk mengantar dana yang telah ditarik sesuai dengan keinginan nasabah, petugas BMT Masalahah Cabang Pakisaji yang hendak mengantarkan dana penarikan keuangan dihibau tetap membawa bukti-bukti yang diperlukan, seperti: nota penarikan, dan foto nasabah atas penerimaan uang yang telah diterima.<sup>8</sup>

Berikut ini tabel perbandingan antara BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*) Masalahah Cabang Pakisaji, Malang dengan BMT SWM (Sarana Wirausaha Muslim)

**Tabel 1.2**  
**Deskripsi Perbandingan Antar Lembaga**

No.	Deksripsi Perbandingan	Nama Lembaga	
		BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang	Koperasi BMT Sarana Wirausaha Muslim (SWM) Malang
1.	Tempat Lembaga	Posisi lembaga tepat berada di samping jalan	Posisi lembaga tepatnya berada di sekitar daerah perumahan

<sup>8</sup>Wawancara Suidhadi, Kepala BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang, Pada tanggal 15 Oktober 2021.

		<p>raya dan perumahan warga, terlebih BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang terletak di depan pasar Pakisaji.</p>	<p>,sebelum menemukan lembaga, nasabah perlu masuk gang kecil untuk mengetahui posisi lembaga.</p>
2.	<p>Promosi yang dilakukan oleh lembaga</p>	<p>Promosi yang dilakukan oleh BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang adalah dengan memasarkan produknya melalui media sosial masing-masing, penjelasan dari <i>teller</i> terkait suatu produk, dan penjelasan <i>door to door</i> ketika pegawai nasabah melakukan penarikan angsuran dengan menemui nasabah satu per satu.</p>	<p>Promosi yang dilakukan oleh BMT SWM kepada nasabahnya adalah dengan memberikan brosur ketika terdapat nasabah yang sedang melakukan transaksi di kantor, dan memberikan penjelasan dari <i>Customer Service</i> mengenai suatu produk serta BMT SWM melakukan promosi produk dengan menggunakan media sosial, yakni <i>Instagram</i> dan <i>Youtube</i></p>
3.	<p>Macam-macam produk di lembaga</p>	<p>tabungan syariah, deposito syariah, tabungan pendidikan, tabungan hari raya, tabungan qurban, tabungan aqiqah, tabungan syariah haji, dan tabungan ziarah wisata.</p> <p>Produk pembiayaan meliputi: <i>murabahah</i>, <i>mudharabah</i>, <i>musyarakah</i>, <i>qord</i>, gadai emas, <i>ijarah</i>, talangan</p>	<p>Unit Simpan Pinjam Syariah: simpanan penyertaan (saham), simpanan sukarela, simpanan sukarela pendidikan, simpanan idul fitri, simpanan idul adha dan aqiqah, piutang <i>bai bitsaman ajil</i>, piutang <i>murabahah</i>, pembiayaan <i>musyarakah</i>, pembiayaan <i>mudharabah</i>.</p>

		<p>haji, khusus anggota. Dan loket resmi pembayaran online meliputi: PLN paskabayar dan PLN prabayar, PDAM, telkom pay, telkom paskabayar, BPJS kesehatan, pusat elektrik, dan indivision.</p>	<p>Unit Layanan Keuangan Digital: Pembayaran Online (PLN, PDAM, BPJS, Pajak, dll), Pembelian online (Pulsa, Token, Voucher, <i>Top-up</i>), kirim uang antar bank.</p> <p>Unit dagang: Toko Sembako TAMWIL, toko online TAMWIL, jasa paket dan kirim barang</p>
4.	<p>Proses Pengajuan pada Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i></p>	<p><i>Foto copy</i> (Fc) KTP/SIM/Paspor, Fc buku nikah, Fc Kartu Keluarga (KK), Fc Jaminan BPKB, Surat pernyataan dari pemilik jaminan</p>	<p><i>Foto Copy</i> (Fc) KTP, Fc KK, Rekening listrik 3 bulan terakhir, Fc Jaminan, Fc STNK dan BPKB</p>
5.	<p>Nominal maksimal pembiayaan yang diberikan untuk nasabah</p>	<p>Pembiayaan maksimal yang dapat di berikan oleh BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang adalah Rp. 200 Jt, sampai saat ini maksimal pembiayaan yang pernah diberikan oleh BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang untuk nasabah adalah Rp. 150 jt. Rata-rata pembiayaan yang di berikan oleh BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang</p>	<p>Maksimal 40 Jt untuk nasabah per personal, untuk non nasabah 10jt maksimal pembiayaan per personal</p>



		memberikan Rp. 25 Jt – Rp. 75 Jt.	
6.	Batas pengembalian pembiayaan	1-5 tahun waktu yang diberikan oleh BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang. Selebihnya nasabah memilih batas waktu pengembalian sesuai kemampuan nasabah dari rentan waktu yang telah ditawarkan	Untuk nasabah maksimal sampai 2 Tahun. Untuk non nasabah maksimal 3 bulan.
7.	Biaya Administrasi Pembiayaan Murabahah	Rp. 15.000 per jumlah pembiayaan Rp. 1.000.000,-	Rp. 10.000,- untuk keperluan materai

Sumber: Data diolah dari hasil observasi penulis.<sup>9</sup>

Tabel 1.1 mengenai uraian deksripsi perbandingan di atas antara BMT Masalahah Cabang Pakisaji dan Koperasi BMT SWM saling memberikan fasilitas pembiayaan dan simpanan, salah satunya adalah produk *murabahah* kepada masing-masing nasabah. Biaya administrasi untuk pengajuan pembiayaan *murabahah* pada Koperasi BMT SWM Malang sebesar Rp. 10.000 untuk keperluan materai dan di BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang sebesar Rp. 15.000 per 1.000.000 berlaku kelipatan, namun BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang lebih unggul dalam memberikan maksimal nominal pembiayaan *murabahah* yang bisa didapatkan oleh nasabah. nasabah dapat

<sup>9</sup> Wawancara Suidhadi Dan Santri, Kepala BMT Masalahah Cabang Pakisaji Malang dan Kepala BMT SWM Malang, Pada Tanggal 03 Februari 2022.

memenuhi seluruh kebutuhannya dengan nominal maksimal yang ditawarkan oleh BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang melalui pengajuan pembiayaan *murabahah* pada BMT Masalahah Pakisaji, selain itu BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang memberikan jangka waktu pengembalian cukup panjang untuk menyelesaikan masa angsuran nasabah dengan rentan waktu yang telah disepakati antara 1-5 tahun masa pengembalian, dengan tetap memperhatikan kemampuan nasabah dalam membayar angsuran.

BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang memiliki beberapa produk yang dapat digunakan oleh nasabah, antara lain produk simpanan meliputi : tabungan syariah, deposito syariah, tabungan pendidikan, tabungan hari raya, tabungan qurban, tabungan aqiqah, tabungan syariah haji, dan tabungan ziarah wisata. Produk pembiayaan meliputi: *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *qord*, gadai emas, *ijarah*, talangan haji, khusus anggota. Loker resmi pembayaran online meliputi: PLN paskabayar dan PLN prabayar, PDAM, telkom pay, telkom paskabayar, BPJS kesehatan, pusat elektrik, dan indivision.<sup>10</sup>

Dari beberapa produk di atas, yang paling diminati nasabah adalah pembiayaan *murabahah*, sebanyak 608 nasabah yang menggunakan produk *murabahah* dari tahun 2019-2021, sebelum nasabah menggunakan produk *murabahah*, BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang telah menjelaskan bagaimana skema pembiayaanya, angsurannya, dan pengertian tentang

---

<sup>10</sup> Observasi, di BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang, Pada tanggal 28 September 2021.

pembiayaan *murabahah* itu sendiri.<sup>11</sup> Alasan pembiayaan *murabahah* paling diminati oleh nasabah adalah karena berkas persyaratan yang di ajukan adalah hal yang dimiliki oleh nasabah, nasabah merasakan kemudahan dalam melengkapi seluruh persyaratan dan mengikuti alur mekanisme pengajuan pembiayaan *murabahah* sampai nasabah menerima pencairan pembiayaan *murabahah*. Pelayanan yang di berikan oleh BMT Maslahah Cabang Pakisaji sebelum nasabah menerima pencairan pembiayaan adalah penjelasan terkait *murabahah*. Sistem keuangan pembiayaan *murabahah* terpantau *balance* antara pengawas *AOSP* (*Account Officer Simpanan dan Pembiayaan*) di *indoor* maupun *outdoor*, baik di sistem komputer maupun catatan manual pengawas *AOSP*, mulai dari catatan pembiayaan, catatan angsuran dan catatan penagihan pembayaran angsuran, menggunakan *murabahah* lebih baik dan lebih mudah untuk digunakan, sehingga nasabah lebih dimudahkan dalam mendapatkan pembiayaan dengan akad *murabahah*. Produk selain pembiayaan *murabahah* pada sistem keuangan tidak seluruhnya terekam dalam data digital, hal yang melatarbelakangi ini adalah permasalahan *error* sistem digital yang tidak dapat di akses keseluruhan masalahnya oleh BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang, karena BMT Maslahah Cabang Pakisaji menyadari akan hal tersebut membuat BMT Maslahah Cabang Pakisaji mengencarkan pembiayaan *Murabahah*.<sup>12</sup>

Pembiayaan ini diperuntukkan sebagai pembiayaan produktif di BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang dengan tujuan turut membantu

---

<sup>11</sup> *Ibid.*

<sup>12</sup> Wawancara Suidhadi, Kepala BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang, Pada tanggal 15 Oktober 2021

meningkatkan finansial nasabah melalui pembiayaan *murabahah* dengan menyediakan modal kerja.<sup>13</sup> Contoh perolehan pembiayaan ini sebagai pembiayaan yang produktif untuk mendapatkan modal kerja: nasabah menginginkan kendaraan, alat-alat elektronik, peralatan bangunan, modal pekerjaan dan lain-lain untuk meningkatkan finansial. Nasabah mengajukan pembiayaan *murabahah* di BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang. Contoh akad pembiayaan *murabahah* yakni nasabah menginginkan perlengkapan usaha seharga Rp. 5.000.000. Nasabah mengajukan pembiayaan *murabahah* kepada BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang untuk dapat melengkapi perlengkapan usaha. BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang menyetujui pembiayaan sebesar Rp. 5.000.000. persetujuan jangka waktu angsuran pembiayaan selama 24 bulan dengan margin (laba) yang disepakati Rp. 1.000.000. serah terima pembiayaan *murabahah* di dapatkan oleh nasabah untuk melengkapi perlengkapan usaha. Memiliki perlengkapan yang lengkap membuat anggota dapat menjalankan usaha dengan baik, dan dapat membantu meningkatkan pendapatan. Berikut data perkembangan pembiayaan *murabahah* kode 74 untuk pembiayaan *murabahah* di BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Wawancara Suidhadi, Kepala BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang, Pada tanggal 13 Januari 2022

<sup>14</sup> *Ibid.*

**Tabel 1.3**  
**Jumlah Nasabah pengguna produk pembiayaan di BMT**  
**Maslahah Cabang Pakisaji, Malang.**  
**Tahun 2019-2021**

Produk	Tahun			Dana yang tersalurkan		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
<i>Murabahah</i>	219	163	226	Rp. 1.405.740.000	Rp. 1.106.200.000	Rp. 1.921.060.000
<i>Qard</i>	18	6	15	Rp. 19.000.000	Rp. 6.000.000	Rp. 18.000.000

Sumber: Data diolah dari hasil observasi penulis<sup>15</sup>

Tabel 1.3 diatas menunjukkan data pengguna produk pembiayaan di BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang, dalam pelaksanaannya untuk produk pembiayaan hanya menerapkan 2 produk, *murabahah* dan *qard*, dalam tiga tahun terakhir, nasabah pembiayaan *murabahah* memiliki jumlah nasabah dan dan atersalurkan lebih banyak dari pembiayaan *qard*. Total keseluruhan tercatat 608 nasabah yang menggunakan pembiayaan *murabahah* dengan total dana yang tersalurkan Rp. 4.433.000.000 dari tahun 2019-2021.

Menurut Ramlan<sup>16</sup> pendapatan dibagi menjadi dua, yakni pendapatan bersih dan pendapatan non bersih. Pendapatan bersih adalah semua keuntungan yang didapatkan seseorang yang telah dikurangi modal usaha. Menurut Case dan Fair<sup>17</sup> seseorang memperoleh pendapatannya dari 3 macam, yakni: gaji

<sup>15</sup> Wawancara Suidhadi, Kepala BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang, Pada tanggal 06 Oktober 2022.

<sup>16</sup> Iskandar, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Pola Pengeluaran Rumah Tangga Miskin Di Kota Lembaga", *Jurnal Samudra Ekonomika*, 2 (Oktober, 2017), 128

<sup>17</sup> *Ibid.*, 129.

yang diperoleh dari hasil kerja, keuntungan yang didapatkan dari modal usaha, dan pendapatan yang diperoleh dari pemerintah.

Suroto mengungkapkan pendapatan adalah hasil yang diterima oleh seseorang baik secara individu atau berkelompok berupa uang atau barang yang didapatkan dari pihak lain (aktivitas pekerjaan). Pendapatan yakni sumbu penghasilan bagi seseorang guna mencukupi kebutuhan hidupnya. Macam-macam pendapatan seperti upah, gaji, laba, tunjangan yang dapat diperkirakan dalam hitungan waktu seperti: setiap minggu atau perbulan.<sup>18</sup>

Pengertian pendapatan yang telah dikemukakan oleh para ahli, dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah hasil yang didapatkan oleh seseorang dari hasil kerja kerasnya, yang berupa uang ataupun barang yang memiliki nilai harta. Seseorang dapat memiliki pendapatan dari berbagai sumber, seperti gaji, upah, tunjangan, komisi, laba dan keuntungan dari aktivitas produktif yang dikerjakannya. Pendapatan dibagi menjadi dua, pendapatan bersih dan non bersih. Pendapatan bersih adalah seluruh pendapatan yang telah dikurangi modal usaha. berikut jumlah pendapatan nasabah yang menggunakan produk pembiayaan *murabahah* di BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang.

---

<sup>18</sup> Rio Christoper, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pekerja Wanita Sebagai Ibu Rumah Tangga", *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 1 (Juni, 2017) 38.

Tabel 1.4

**Jumlah Pendapatan Nasabah Pembiayaan *Murabahah*  
di BMT Maslahah Cabang Pakisaji  
Tahun 2018-2022**

Nama Nasabah	Usaha nasabah	Kegunaan pembiayaan	Pendapatan Bersih/Tahun (Juta/Jt)				
			2018	2019	2020	2021	2022 (Jan-Sep)
Nur Kholis	Penjual ikan segar	Untuk menambah persediaan ikan segar	76 Jt	80 Jt	60 Jt	70 Jt	45 Jt
Kanti Rahayu	Penjual ayam potong segar	Untuk menambah persediaan ayam potong	42 Jt	48 Jt	24 Jt	24 Jt	27 Jt
Kuswariati	Penjual kelontong	Untuk menambah persediaan barang dagangan kelontong	72 Jt	75,6 Jt	48 Jt	46,8 Jt	50 Jt
Didik wahyudi	Penjual bawang merah dan bawang putih	Untuk menambah persediaan bawang merah dan bawang putih	60 Jt	66 Jt	48 Jt	50 Jt	36 Jt
Achmad Muriyadi	Penjual mebel dan kapuk	Untuk menambah persediaan kayu dan kapuk	30 Jt	36 Jt	24 Jt	27Jt	27Jt

Sumber: Data diolah dari hasil observasi penulis.<sup>19</sup>

Tabel 1.3 di atas, menunjukkan pendapatan bersih nasabah setelah memperoleh pembiayaan *murabahah* dari tahun 2018-2022 (bulan Januari-September) nasabah mengalami peningkatan pendapatan dan penurunan pendapatan saat sebelum pandemi, pandemi dan setelah pandemi. Nasabah merasa terbantu dengan pembiayaan *murabahah*, karena dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Pendapatan yang dapatkan oleh nasabah, selain

<sup>19</sup> Kanti Rahayu Dkk, Nasabah BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang, 02 Maret 2022.

digunakan untuk mengangsur, nasabah memanfaatkan kembali untuk membangun usahanya dan digunakan untuk menabung.

Pendapatan yang didapatkan oleh nasabah tentu dapat diimplementasikan sesuai dengan ajaran Islam dalam tatanan ekonomi Islam, karena dengan adanya aturan ekonomi Islam manusia dapat mengikuti aturan yang telah Allah tetapkan, sehingga dapat menjadikan *khalifah* yang memiliki tugas untuk memakmurkan bumi dengan segala kebaikan.<sup>20</sup> Fondasi dalam tatanan ekonomi syariah ialah akidah, syariah dan akhlak sehingga di kuatkan dengan pilar ekonomi islam yakni keadilan, keseimbangan, dan kemaslahatan (menjaga agama, menjaga jiwa, menjaga akal, menjaga keturunan, dan menjaga agama).<sup>21</sup> Tujuan ekonomi Islam sejalan dengan tujuan syariat Islam (*maqashid syariah*) yang memiliki arti untuk mencapai kemaslahatan untuk kebahagiaan dunia dan akhirat dengan cara mempunyai tata kehidupan yang baik dan terhormat (*hayyatun thayiiban*).<sup>22</sup> Sebagaimana telah yang telah dicantumkan dalam al-qur'an perintah untuk berpegang teguh pada tali Allah tidak hanya dalam aspek kehidupan, termasuk aspek ekonomi, dalam surah al-Imron (3): 103.

وَاعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا

Artinya: “Dan berpegangteguhlah kamu semuanya pada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai berai”. (Q.S. al-Imron (3): 103)<sup>23</sup>

<sup>20</sup> Azharsyah Ibrahim, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah-Bank Indonesia, 2021), 260

<sup>21</sup> *Ibid.*, 264.

<sup>22</sup> *Ibid.*

<sup>23</sup> *Ibid.*, 60



Oleh karenanya dengan adanya pendapatan yang didapatkan oleh nasabah dapat mempunyai kesempatan untuk menjadi *khalifah* dimuka bumi sesuai anjuran Allah dan dapat mengimplementasikan pilar ekonomi Islam untuk mendapatkan kehidupan yang baik dan terhormat. Sebagaimana pula sesuai hadist Nabi Muhammad Saw.

إِنَّمَا بُعِثْتُ لِأَتَمِّمَ مَكَارِمَ الْأَخْلَاقِ

“sesungguhnya aku diutus untuk menyempurnakan akhlak yang baik”. (H.R. Bukhori, No. 273)<sup>24</sup>

BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang bersifat informal dengan salah satu tujuannya adalah turut andil dalam perkembangan usaha-usaha produktif demi meningkatkan pendapatan nasabah melalui hadirnya produk pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang paling diminati oleh nasabah. Melalui latar belakang yang telah di paparkan, penulis memiliki ketertarikan untuk membahas tentang bagaimana peran pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan pendapatan nasabah BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang di masa pandemi covid-19 dan bagaimana peran pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan pendapatan nasabah BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang dalam prespektif Ekonomi Islam. Sebagai tindak lanjut dalam hal ini penulis akan melakukan penelitian dengan judul **“Peran Produk Pembiayaan *Murabahah* Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Di**

---

<sup>24</sup> Azharsyah Ibrahim, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah-Bank Indonesia, 2021), 235.

**Masa Pandemi Covid-19 Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus BMT  
*Maslahah* Cabang Pakisaji, Malang)”**

**B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana Peran Pembiayaan *Murabahah* dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah BMT *Maslahah* Cabang Pakisaji, Malang Di Masa Pandemi Covid-19 ?
2. Bagaimana Peran Pembiayaan *Murabahah* dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah BMT *Maslahah* Cabang Pakisaji, Malang Prespektif Ekonomi Islam ?

**C. Tujuan Penelitian**

1. Menjelaskan Peran Pembiayaan *Murabahah* dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah BMT *Maslahah* Cabang Pakisaji, Malang Di Masa Pandemi Covid-19
2. Menjelaskan Peran Pembiayaan *Murabahah* dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah BMT *Maslahah* Cabang Pakisaji, Malang Prespektif Ekonomi Islam

**D. Manfaat Penelitian**

1. Secara teoritis

Peneliti berharap dapat meningkatkan pengetahuan dalam mata kuliah ekonomi dan perbankan khususnya tentang peran produk pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan pendapatan nasabah di

masa pandemi covid-19 (studi kasus bmt masalah cabang pakisaji, malang).

## 2. Manfaat praktisi

### a. Bagi peneliti

Peneliti berharap dapat memanfaatkan ilmu yang diperolehnya ketika di bangku perkuliahan serta dapat mencermati ilmu yang dipelajari dalam perkuliahan dengan kenyataan yang terjadi di masyarakat.

### b. Bagi akademik

Melalui penelitian ini peneliti berharap dapat menjadi saran yang memiliki sifat ilmiah, serta dapat menjadi referensi yang bermanfaat untuk mahasiswa.

### c. Bagi BMT Masalah Cabang Pakisaji

Melalui tujuan penelitian ini, peneliti berharap bisa dijadikan acuan pengetahuan dan tambahan informasi untuk peran produk pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan pendapatan nasabah.

## E. Telaah Pustaka

1. Peran Pembiayaan *Murabahah* Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Sukoharjo 3.<sup>25</sup> Skripsi ini disusun oleh Merry Yanti dari Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung pada

---

<sup>25</sup> Merry Yanti, “Peran Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima di Pasar Sukoharjo 3”, (*Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Uin Raden Intan Lampung*, 2018), 1. Diakses melalui <http://repository.radenintan.ac.id> pada Rabu, 03 November 2021 pukul 7.08

tahun 2018. Merry Yanti menjelaskan tentang peran pembiayaan *murabahah* di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo. Peneliti telah membuktikan dengan adanya peran dari pembiayaan *murabahah* dapat menjadi jembatan kesejahteraan bagi para pedagang kaki lima dan kendala dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* adalah sering terjadinya resiko pembayaran atau anggota yang bersangkutan tidak melakukan pembayaran secara penuh seperti yang telah di jadwalkan saat perjanjian. Persamaan skripsi ini dengan yang akan dibahas oleh peneliti adalah sama-sama mengkaji peran pembiayaan *murabahah*, perbedaannya adalah fokus penelitian yang diamati oleh peneliti. Skripsi ini membahas terkait peran pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan kesejahteraan pedagang kaki lima sedangkan peneliti membahas tentang peran pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan pendapatan nasabah di Masa Pandemi Covid-19 (studi kasus BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang).

2. Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di KSU BMT Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoarjo.<sup>26</sup> Skripsi ini diteliti oleh Daru Luhur Sasmito dari Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya pada tahun 2019. Daru Luhur Sasmito menjelaskan tentang peran pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan omset pedagang karena barang yang dijual semakin

---

<sup>26</sup> Daru Luhur Sasmito, "Peran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Ksu Bmt Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoarjo", (*Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Uin Sunan Ampel Surabaya, 2019*), 1. Diakses melalui <http://digilib.uinsby.ac.id> pada Jum'at, 05 November 2021 pukul 18.45

variatif dan kuantitasnya bertambah maka berdampak pada kenaikan omset yang didapatkan oleh para pedagang, sedangkan kendala yang terjadi saat pemberian pembiayaan *murabahah* di KSU BMT Artha Bima Ummat Pasar Sukodono Sidoarjo adalah implementasi yang dilakukan kurang tepat seperti yang telah di atur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*, jika lembaga ingin mewakili pembelian barang anggota maka diharuskan barang tersebut sudah ada, tetapi yang teralisasi adalah mewakili pembelian barang akad untuk anggota yang barangnya belum berwujud. Persamaan skripsi ini dengan skripsi yang akan dibahas oleh peneliti adalah sama-sama mengkaji tentang peran pembiayaan *murabahah*. Perbedaannya adalah pada fokus penelitian. Penelitian ini membahas terkait peran pembiayaan *murabahah* terhadap pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah sedangkan peneliti membahas tentang peran pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan pendapatan nasabah di Masa Pandemi Covid-19 (studi kasus BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang).

3. Peran Pembiayaan *Murabahah* Dalam Mengembangkan Usaha Nasabah (Studi pada PT. BPRS Ummu Bangil Pasuruan).<sup>27</sup> Skripsi ini diteliti oleh Eka Dwi Tri Lestari dari Institut Agama Islam Negeri Ponorogo pada tahun 2020. Eka Dwi Tri Lestari menjelaskan tentang peran

---

<sup>27</sup> Eka Dwi Tri Lestari, “ Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Mengembangkan Usaha Nasabah (Studi Pada PT. BPRS Ummu Bangil Pasuruan), (*Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo*, 2020), 1. Diakses melalui <http://etheses.iainponorogo.ac.id> pada Jum’at, 05 November 2021 pukul 19.00

pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan usaha nasabah dengan memberikan bantuan modal dalam bentuk barang ataupun langsung berbentuk usaha. Peneliti telah membuktikan bahwa peran *murabahah* dapat membantu menaikkan persentase omset usaha nasabah setelah melakukan pembiayaan *murabahah*, kendala dalam memberikan pembiayaan ini terdapat pada penepatan keuntungan, ketika lembaga menetapkan margin 2% tetapi nasabah menghendaki keuntungan 1,7% karena keuntungan yang ditetapkan oleh lembaga akan mempengaruhi besar cicilan untuk nasabah. Persamaan fokus skripsi terdahulu dengan fokus skripsi yang akan dibahas oleh peneliti adalah sama-sama meneliti tentang peran pembiayaan *murabahah*, perbedaannya pada fokus penelitian yang dilakukan. Fokus penelitian skripsi ini adalah mengembangkan usaha nasabah sedangkan fokus yang akan diteliti peneliti adalah peran pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan pendapatan nasabah di Masa Pandemi Covid-19 (studi kasus BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang).

4. Preferensi Nasabah dalam Memilih Akad *Murabahah* di BMT Lantansir Kediri.<sup>28</sup> Skripsi ini ditulis oleh Treza Yulian Puspita Restu dari Institut Agama Islam Negeri Kediri pada tahun 2020. Hasil dari penelitian yang

---

<sup>28</sup> Treza Yulian Puspita Restu, "Preferensi Nasabah Dalam Memilih Akad Murabahah di BMT Lantansir Kediri, (*Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri, 2020*, 1. Diakses melalui <http://etheses.iainkediri.ac.id> pada Jum'at 05 November 2021 pukul 19.42

<sup>28</sup> Siti Ma'unah, "Analisis Penerapan Ftwa DSN MUI NO.17/DSN-MUI/IX/2000 Pada Pembiayaan Murabahah di BMT Agritama Srengat-Blitar". (*Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri, 2019*), 1. Diakses melalui <http://etheses.iainkediri.ac.id> pada Jum'at 05 November 2021 pukul 20.07

dilakukan, nasabah memberikan alasan terkait kemudahan dalam menggunakan produk pembiayaan *murabahah* serta pelayanan yang begitu tanggap dan cepat pernyataan ini membuat nasabah lebih memilih menggunakan akad *murabahah* di BMT Lantahir Kediri. Lembaga mengimplementasikan sesuai sebagaimana sistem bagi hasil dan syarat-syarat yang dipaparkan dalam syariah Islam. Peran akad *murabahah* digunakan untuk usaha warung, toko bangunan dan bentuk usaha lainnya. Persamaan skripsi ini dengan skripsi yang akan dibahas oleh peneliti adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan *murabahah*, perbedaannya adalah fokus penelitian yang dikaji. Fokus penelitian skripsi ini yakni untuk mengetahui preferensi nasabah dalam menggunakan dan memilih akad *murabahah* sedangkan fokus yang akan dikaji peneliti adalah peran pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan pendapatan nasabah di Masa Pandemi Covid-19 (studi kasus BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang).

5. Pemberian Potongan Harga Dengan Pengguna Kartu Member Dalam Transaksi Jual Beli Di Ramayana M'Tos Makassar<sup>29</sup>. Skripsi ini disusun oleh Rasmi dari Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar pada tahun 2016. Rasmi menjelaskan bahwa mekanisme pemberian potongan harga di Ramayana M'tos Makassar dilakukan dengan cara menetapkan harga barang yang dibeli dari *supplier* dengan

---

<sup>29</sup> Rasmi, "Pemberian Potongan Harga Dengan Pengguna Kartu Member Dalam Transaksi Jual Beli Di Ramayana M'Tos Makassar". (*Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, 2016*), 1. Diakses melalui <http://repository.uin-alauddin.ac.id> pada minggu 30 Oktober 2022 pukul 23.00

memperhitungkan biaya yang dikeluarkan dan penggunaan kartu member sama-sama memberikan dampak kepada perusahaan dan pegguan kartu member. Persamaan skripsi ini dengan skripsi yang akan dibahas oleh peneliti adalah sama-sama meneliti tentang prespektif ekonomi Islam perbedaanya adalah fokus penelitian yang dikaji. Fokus penelitian skripsi ini adalah untuk mengetahui pemberian poronganharga dengan penggunaan kartu memembr sedangkan fokus yang akan dikaji peneliti adalah peran pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan pendapatan nasabah di Masa Pandemi Covid-19 perespektif ekonomi Islam (studi kasus BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang). Posisi penelitian ini dengan penelitian yang telah dilakukan dan dijabarkan pada poin telaah pustaka adalah mengembangkan hasil penelitian dari penelitian yang telah dilakukan.