

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Teori Sistem Operasional

Pada sistem operasional bank syariah, individu yang menempatkan dana mereka di bank tidak bertujuan untuk memperoleh bunga, melainkan untuk mendapatkan keuntungan berdasarkan prinsip bagi hasil. Dana yang disetorkan oleh nasabah kemudian dialokasikan kepada pihak yang membutuhkan, seperti untuk modal usaha, dengan kesepakatan pembagian keuntungan yang telah disepakati sebelumnya.¹

a. Sistem Penghimpunan Dana

Metode pengumpulan dana yang digunakan oleh bank-bank konvensional didasarkan pada konsep yang pertama kali diperkenalkan oleh Keynes, di mana dia menjelaskan bahwa individu memerlukan uang untuk tiga tujuan utama: keperluan transaksi, cadangan, dan investasi. Pendekatan ini mengakibatkan pengembangan produk pengumpulan dana yang disesuaikan dengan tiga tujuan tersebut, seperti rekening giro, tabungan, dan deposito.

b. Sistem Penyaluran Dana (*Financing*)

Produk penyaluran dana di bank syariah dapat dikembangkan dengan tiga model, yaitu:

- 1) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli. Prinsip jual beli ini dikembangkan menjadi bentuk pembiayaan pembiayaan murabahah, salam dan istishna'.
- 2) Transaksi pembiayaan yang bertujuan untuk memperoleh layanan dilakukan melalui prinsip sewa (Ijarah), di mana esensi dari transaksi ijarah adalah pemindahan manfaat. Dengan demikian, secara prinsip, ijarah mirip dengan prinsip jual-beli, tetapi perbedaannya terletak pada objek transaksi. Jika dalam jual-beli, objek transaksi adalah barang, maka dalam ijarah, objek transaksi adalah layanan.
- 3) Transaksi pembiayaan yang bertujuan untuk kerjasama usaha dengan tujuan memperoleh baik barang maupun jasa, dilakukan dengan prinsip bagi hasil. Dalam konteks

¹KOMPERATIF EFISIENSI PERBANKAN SYARIAH (*Studi Pada Indonesia Dan Malaysia*) (Purwokerto: Pena Persada Kerta Utama, 2023), 31–32.

bank syariah, prinsip bagi hasil untuk produk pembiayaan dijalankan melalui metode *musyarakah* dan *mudharabah*. Sementara itu, layanan perbankan di bank syariah, yang dikelola melalui metode *hiwalah*, *rahn*, *al-qardh*, *wakalah*, dan *kafalah*.

Prinsip fundamental dalam operasional bank menurut Prinsip Syariah adalah prinsip hukum Islam yang berasal dari Al Qur'an dan Al Hadist. Segala kegiatan operasional bank harus tunduk pada perintah dan larangan yang terdapat dalam kedua sumber tersebut.²Larangan terutama berkaitan dengan kegiatan bank yang dapat diklasifikasikan sebagai riba.

2. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)

a. Definisi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah koperasi yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, yang mencakup kegiatan seperti penghimpunan simpanan, pemberian pinjaman, dan penyediaan pembiayaan, serta pengelolaan zakat, infaq/sedekah, dan wakaf. Prinsip-prinsip hukum Islam yang diadopsi oleh KSPPS didasarkan pada fatwa yang ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), dan menjadi landasan bagi prinsip syariah yang diterapkan dalam operasional KSPPS. Secara umum, aktivitas anggota KSPPS dapat dibagi menjadi dua kategori utama, yaitu penyimpanan dan pembiayaan. Penyimpanan merujuk pada dana yang diserahkan oleh anggota, calon anggota, atau koperasi lain kepada koperasi dalam bentuk simpanan dan tabungan. Ada berbagai jenis simpanan yang ditawarkan oleh KSPPS, seperti yang berikut:

- 1) Simpanan pokok merupakan jumlah uang yang wajib disetor oleh setiap anggota KSPPS saat bergabung dan tidak dapat ditarik selama masa keanggotaan berlangsung. Besaran simpanan pokok untuk setiap anggota koperasi adalah tetap.
- 2) Simpanan wajib merupakan dana yang harus disetor oleh anggota koperasi dalam periode tertentu dengan jumlah yang tetap. Dana ini tidak dapat ditarik kembali selama

²KINERJA SHARIA CONFORMITY AND PROFITABILITY INDEX DAN FAKTOR DETERMINAN (Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2020), 22–24.

anggota masih memiliki keanggotaan aktif dalam koperasi.

- 3) Tabungan koperasi merupakan jenis simpanan yang ditujukan untuk tujuan spesifik. Proses penyetoran dilakukan secara bertahap, sementara penarikan hanya dapat dilakukan sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan.
- 4) Simpanan berjangka merupakan jenis simpanan di mana penyetoran dilakukan sekali saja, dan penarikan hanya diperbolehkan pada waktu yang telah disepakati secara bersama.³

b. Peran Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)

Peranan koperasi dalam ekonomi Indonesia menjadi krusial bagi semua pihak yang terlibat, termasuk lembaga itu sendiri, anggotanya, serta mereka yang berpotensi menjadi anggota. Dalam memperkuat dan mendorong kemajuan ekonomi anggota, KSPPS memiliki peranan yang dapat dilihat seperti berikut:

- 1) Menggalang dan memajukan potensi serta ketrampilan anggota dan masyarakat umum. Koperasi ini mampu meningkatkan taraf sosial dan ekonomi anggota serta masyarakat pada keseluruhan.
- 2) Mempersiapkan tenaga kerja anggota agar lebih bertanggung jawab, profesional, konsisten, dan setia dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi Islam.
- 3) Meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial bagi anggota dan masyarakat umum melalui peningkatan kapasitas dan potensi mereka.
- 4) Meneguhkan kualitas sumber daya manusia anggota, memastikan keamanan, profesionalisme, konsistensi, dan keteguhan dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi Islam dan syariah.
- 5) Berkontribusi dalam pengembangan ekonomi nasional melalui kerjasama berdasarkan prinsip keluarga dan demokrasi ekonomi.

³Fayruz Rahma, “Rancang Bangun Sistem Informasi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Berbasis Kelompok,” *Jurnal Nasional Teknologi dan Sistem Informasi* 4, no. 1 (April 30, 2018): 9–20, <https://doi.org/10.25077/TEKNOSI.v4i1.2018.9-20>.

- 6) Berfungsi sebagai perantara antara penyedia dan penerima dana, memastikan penggunaan sumber daya secara optimal.
- 7) Meningkatkan solidaritas di antara kelompok anggota untuk memberdayakan kontrol yang efektif terhadap koperasi.
- 8) Membuka dan memperluas peluang kerja.⁴

c. Dasar Hukum Berdirinya KSPPS

Dasar hukum pendirian KSPPS terletak pada implementasi Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang pemerintah daerah, yang mengubah kewenangan pemerintah pusat, pemerintah provinsi, dan kabupaten/kota dalam bidang perkoperasian. Selain itu, keberlakuan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang otoritas jasa keuangan dan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang lembaga keuangan mikro juga mengharuskan penyusunan kebijakan oleh Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia terkait dengan aktivitas usaha jasa keuangan syariah. Implikasi ini kemudian diakomodasi dalam paket kebijakan I pemerintah tahun 2015, yang melibatkan penerbitan Peraturan Menteri Koperasi dan UKM Nomor 16 Tahun 2015 tentang usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah oleh koperasi. Hal ini menggantikan keputusan Menteri Koperasi dan UKM Nomor 91 Tahun 2004 tentang panduan pelaksanaan aktivitas usaha jasa keuangan syariah oleh koperasi, sehingga menyebabkan perubahan nama dari KJKS/UJKS Koperasi menjadi KSPPS.⁵

d. Tujuan dan Fungsi KSPPS

Tujuan KSPPS adalah menyelenggarakan usaha syariah dengan berpedoman pada prinsip-prinsip syariah.⁶Selain

⁴Intan Nurrachmi and Setiawan Setiawan, "PERAN KOPERASI SYARIAH SEBAGAI PUSAT KEGIATAN MUAMALAH JAMAAH MASJID (Studi Kasus Koperasi Syariah Baitul Mu'min Komplek Pasir Jati, Desa Jati Endah Kecamatan Cilengkrang Kabupaten Bandung)," *Jurnal Ilmiah Mizani: Wacana Hukum, Ekonomi Dan Keagamaan* 7, no. 1 (June 19, 2020): 59, <https://doi.org/10.29300/mzn.v7i1.2886>.

⁵Syuhada' Syuhada' and Lailaturrohmah Lailaturrohmah, "Peran Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada KSPPS Mandiri Artha Sejahtera," *ADILLA : Jurnal Ilmiah Ekonomi Syari'ah* 5, no. 2 (July 26, 2022): 16–35, <https://doi.org/10.52166/adilla.v5i2.3196>.

⁶AM.M. Hafidz MS Nur Fani Arisnawati, *BISNIS SYARIAH DAN FILANTROPI ISLAM* (Jl. Raya Wangandowo, Bojong, Pekalongan, Jawa Tengah: PT. Nasya Expanding Management, 2021), 14.

itukoperasi syariah merupakan salah satu dari Lembaga Keuangan Mikro tujuan KSPPS yaitu:

- 1) Meningkatkan ketersediaan sumber pendanaan bagi masyarakat dalam skala mikro.
- 2) Mendukung pemberdayaan ekonomi serta produktivitas masyarakat.
- 3) Berkontribusi pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.⁷

KSPPS dibentuk untuk menjadi lembaga ekonomi rakyat kecil yang berperan terhadap lembaga sosial, lembaga bisnis yang bersaing pada pasar besar. Memiliki fungsi sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial bagi anggota serta masyarakat umum dengan mengoptimalkan potensi dan kapabilitas mereka.
- 2) Meningkatkan kualitas sumber daya manusia anggota untuk menjadikan mereka lebih andal, konsisten, profesional, dan setia dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi Islam dan syariah.
- 3) Berkontribusi pada realisasi dan pengembangan ekonomi nasional sebagai usaha bersama berdasarkan prinsip keluarga dan demokrasi ekonomi.
- 4) Mengembangkan serta memperluas peluang-peluang kerja.
- 5) Merangsang pertumbuhan usaha produktif di kalangan anggota.⁸

3. Pembiayaan *Murabahah*

a. Definisi Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan adalah upaya menyediakan dana atau tagihan serta memberikan fasilitas pendanaan untuk berbagai jenis transaksi seperti pembagian hasil, persewaan, jual-beli, peminjaman, dan persewaan jasa, yang didasarkan pada perjanjian antara koperasi dan nasabah yang mewajibkan pihak yang menerima pembiayaan untuk mengembalikan

⁷Yuli Astuti Yuli Rahayu, *Layanan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2021), 9.

⁸Dwila Maresti, "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG BERPENGARUH TERHADAP KEBERHASILAN KSPPS KOTA PADANG (Studi Pada KSPPS Kelurahan Lubuk Begalung Kota Padang Sumatera Barat)" Vol.1, No.2 (2021).

dana atau tagihan tersebut setelah periode tertentu dengan imbalan atau hasil bagi hasil.⁹

Secara etimologis, "*Murabahah*" berasal dari kata yang berarti keuntungan, karena dalam transaksi jual-beli *Murabahah*, keuntungan harus dinyatakan secara jelas. Namun, dalam terminologi syariah, *Murabahah* merujuk pada transaksi jual-beli di mana harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan. Skema fiqih yang sering digunakan dalam perbankan syariah adalah skema jual beli *Murabahah*. Praktik transaksi pembiayaan *Murabahah* ini juga telah dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, *Murabahah* merupakan penjualan suatu barang dengan menambahkan margin keuntungan yang telah disepakati.

Secara konsep, pembiayaan *murabahah* adalah suatu metode pembelian barang di mana pembeli setuju untuk membayar harga yang lebih tinggi daripada harga pokoknya, dengan asumsi bahwa perbedaan tersebut adalah keuntungan. Dalam konteks fikih Islam, *murabahah* juga mencakup transaksi jual-beli di mana penjual secara jelas mengungkapkan semua biaya yang terlibat dalam memperoleh barang tersebut, termasuk harga pokok dan biaya lainnya, serta keinginan untuk selisih harga (margin) yang dinyatakan.¹⁰

b. Dasar Hukum / Landasan Syariah *Murabahah*

1) Al-Qur'an

Menurut ketentuan yang terdapat dalam al-Qur'an, transaksi jual-beli diperbolehkan, sementara riba dinyatakan sebagai larangan. Hal ini tercermin dalam ayat yang menyatakan, "Allah mengizinkan jual beli dan mengharamkan riba" (QS. Al-Baqarah: 275).

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

⁹Joko Supeno, Syarif Hidayat, and Suprih Hidayat, "Analisis Pembiayaan *Murabahah* dalam Meningkatkan Pendapatan Pembiayaan di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Trangkil, Pati," *QULUBANA: Jurnal Manajemen Dakwah* 2, no. 1 (November 29, 2021): 25–38, <https://doi.org/10.54396/qlb.v2i1.246>.

¹⁰Didiek Noeryono Basar, *Fleksibilitas Kontrak Berbasis Resiprokal: Analisis Pembiayaan *Murabahah* Di BPRS* (JAKARTA SELAATAN: Publica Indonesia Utama, 2023).

Artinya: "Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba".

2) Al-Hadits

Dalam Islam, perdagangan dan bisnis selalu ditekankan untuk dijalankan dengan nilai-nilai moral yang tinggi. Oleh karena itu, segala transaksi harus sesuai dengan prinsip-prinsip kebajikan. Sebagai contoh, setiap pedagang atau penjual wajib memberitahukan kepada pembeli mengenai kondisi barang dengan jujur, termasuk jika ada cacat. Hal ini diungkapkan dalam hadis yang menyatakan bahwa dalam transaksi, kejujuran dan keterbukaan harus diutamakan:

"Pembeli dan penjual berhak untuk membatalkan perjanjian mereka selama mereka tidak terpisah. Apabila mereka itu berbicara benar dan menjalankannya, maka transaksi itu akan diberkahi, tetapi bila mereka saling menyembunyikan dan berdusta, maka berkah atas transaksi mereka itu akan pupus" (HR Bukhari).¹¹

c. Penerapan Akad Pembiayaan Murabahah

Penerapan *murabahah* dalam praktik perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga kategori:¹²

- 1) Tipe pertama penerapan *murabahah* yang konsisten dengan hukum muamalah adalah ketika bank melakukan pembelian barang terlebih dahulu sebelum nasabahnya. Pembelian ini dilakukan setelah terdapat kesepakatan sebelumnya. Setelah bank memperoleh barang-barang tersebut, mereka menjualnya kepada pelanggan dengan harga pembelian ditambah margin keuntungan yang telah disepakati. Pembelian ini dapat dilakukan baik secara tunai maupun dengan skema penundaan pembayaran, entah melalui angsuran atau pembayaran sekaligus.

¹¹Mila Alfiani, Aan Zainul Anwar, and Darwanto Darwanto, "Analisis Pembiayaan Murabahah pada BMT," *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)* 1, no. 2 (June 1, 2018): 69–80, <https://doi.org/10.36778/jesya.v1i2.10>.

¹²Rachmatina Rachmatina and Dedi Sufriadi, "Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh," *Pamator Journal* 13, no. 1 (April 4, 2020): 143–50, <https://doi.org/10.21107/pamator.v13i1.6983>.

Gambar 2.1 Ilustrasi Penerapan *Murabahah*



- 2) Tipe kedua mirip dengan yang pertama, namun dalam hal ini kepemilikan barang langsung dialihkan dari pemasok kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan oleh bank kepada pemasok pertama. Nasabah, sebagai pembeli akhir, menerima barang setelah melakukan perjanjian *murabahah* dengan bank. Transaksi pembelian dapat dilakukan secara langsung (cash) atau dengan skema penundaan pembayaran, baik melalui angsuran ataupun pembayaran sekaligus pada jangka waktu tertentu.¹³

Gambar 2.2 Ilustrasi Perpindahan Kepemilikan

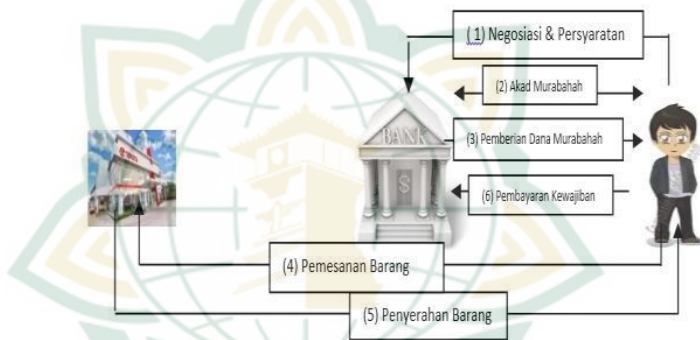


- 3) Tipe ketiga melibatkan bank dalam perjanjian *murabahah* dengan nasabah, sambil secara bersamaan menunjuk nasabah sebagai wakil (melalui akad wakalah) untuk melakukan pembelian barang yang diinginkan. Setelah dana dikreditkan ke rekening nasabah, nasabah menandatangani tanda terima. Bank menggunakan tanda

¹³Lilis D Hadaliah, “APLIKASI AKAD MURABAHAH PADA PORUDUK KONSUMTIF,” *Mutawasith: Jurnal Hukum Islam* 1, no. 1 (June 26, 2018): 35–52, <https://doi.org/10.47971/mjhi.v1i1.131>.

terima tersebut untuk menghindari tuduhan bahwa nasabah tidak memiliki hutang kepada bank karena tidak menerima uang sebagai pinjaman. Tipe ini sering diterapkan oleh LKS. Namun, tipe ketiga ini bisa menimbulkan pelanggaran terhadap prinsip syariah jika bank menunjuk nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, sementara akad jual beli *murabahah* telah dilakukan sebelum barang tersebut secara prinsip menjadi milik bank.¹⁴

Gambar 2.3 Ilustrasi Bank Melakukan Perjajian *Murabahah* dengan Nasabah



d. Jenis-jenis *Murabahah*

Jenis-jenis *murabahah* terdiri dari dua yaitu *murabahah* tanpa pesanan dan *murabahah* berdasarkan pesanan. Adapun penjelasan jenis-jenis *murabahah* adalah sebagai berikut:

1) *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah bentuk transaksi jual beli yang dilakukan tanpa memperhatikan apakah ada nasabah yang memesan atau mengajukan pembiayaan. Dengan demikian, penyediaan barang oleh bank syariah tidak tergantung pada transaksi jual beli *murabahah* yang sedang berlangsung.¹⁵

¹⁴Yuli Dwi Yusrani Anugrah, “Analisis Konsep Penerapan Pembiayaan *Murabahah* pada Perbankan Syariah,” *Muhasabatuna : Jurnal Akuntansi Syariah* 2, no. 2 (December 16, 2020): 1, <https://doi.org/10.54471/muhasabatuna.v2i2.806>.

¹⁵Rahmawaty, “Pembiayaan *Murabahah* Dalam Sudut Ekonomi Islam Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Manado,” *Isntiut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado* Vol. 2 (2017): 148–71.

2) *Murabahah* berdasarkan pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan adalah jenis transaksi jual beli yang dilaksanakan setelah menerima pesanan dari nasabah. Artinya, bank syariah mengamankan barang dan melakukan transaksi jual beli setelah menerima permintaan dari nasabah untuk membeli barang atau aset sesuai dengan keinginan nasabah tersebut.¹⁶

e. **Rukun dan Syarat *Murabahah***

Terdapat rukun dan syarat *murabahah* yakni:

- 1) Prinsip-prinsip utama dalam transaksi meliputi keberadaan penjual dan pembeli, barang yang akan diperdagangkan, kejelasan harga, barang yang akan dijamin, dan pelaksanaan Ijab dan Qabul.
- 2) Barang yang akan diperdagangkan harus tersedia sebelum kesepakatan antara kedua belah pihak terjadi.
- 3) Koperasi Syariah menetapkan kewajiban bagi anggota yang meminta pembiayaan untuk memberikan jaminan kebendaan sesuai dengan jumlah nominal pembiayaan yang diminta. Tujuannya adalah untuk mengurangi risiko pembiayaan bermasalah yang dapat membebani Koperasi Syariah.¹⁷

f. **Karakteristik Pembiayaan *Murabahah***

Pembiayaan melalui akad *murabahah* menjadi pilihan utama dan sering diterapkan oleh berbagai lembaga keuangan syariah, termasuk Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, BPRS, BMT, dan koperasi syariah. Namun, hal ini tidak menyiratkan bahwa jenis pembiayaan dengan akad lain tidak ada, hanya saja jumlahnya relatif lebih rendah dibandingkan dengan pembiayaan berbasis *murabahah*.¹⁸

¹⁶Ika Rinawati, Ilmiyatul Khusna, and Devi Sofiyatul Fatimah, "MODEL PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA AKAD MURABAHAH DI KSPS ARTHAMITRA SEJATI KABUPATEN MALANG" 5 No .2 (2023), <https://doi.org/10.31970/almashadir.v5i2.151>.

¹⁷Siti Ayu Rochmaniah and Renny Oktafia, "Implementasi Pembiayaan Akad *Murabahah* dalam Upaya Peningkatan UMKM di KSPPS Permata Barokah Jaya Kelurahan Pandaan," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 7, no. 2 (July 5, 2021), <https://doi.org/10.29040/jiei.v7i2.2531>.

¹⁸Aulia Laita M and Renny Oktafia, "STRATEGI OPTIMALISASI PENGHIMPUNAN DANA NASABAH BAGI PERKUATAN PERMODALAN DI BMT MAWADDHAH KANTOR CABANG PANDAAN PASURUAN," *Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah* 5, no. 2 (December 7, 2020): 171, <https://doi.org/10.24235/jm.v5i2.7405>.

Pembiayaan *murabahah* sangat umum digunakan oleh Lembaga Keuangan Syariah karena memiliki keunggulan yang jelas. Akad ini didasarkan pada prinsip *Natural Certainty Contracts* (NCC), yang menjamin kepastian pendapatan atau keuntungan dalam hal jumlah dan waktu. Dengan demikian, keuntungan dalam akad ini sudah ditetapkan secara jelas dan dapat diprediksi sebelumnya sesuai dengan kesepakatan yang dibuat.

Dalam pembiayaan *murabahah*, kedua belah pihak harus menetapkan dengan pasti aset yang akan dipertukarkan, termasuk jumlah, kualitas, harga, dan waktu penyerahannya sebelum akad dilakukan. Sehingga, berbeda dengan pembiayaan berbasis *musyarakah* atau *mudharabah*, pembiayaan *murabahah* memungkinkan perhitungan keuntungan yang lebih pasti dan jelas sebelum transaksi dilakukan.¹⁹

g. Penetapan Harga dan *Profit Margin* pada Pembiayaan *Murabahah*

Harga memiliki peran krusial dalam menetapkan margin keuntungan dalam pembiayaan *murabahah* di lembaga keuangan syariah. Dalam konteks perbankan, margin keuntungan adalah perbedaan antara harga jual bank dan harga beli yang telah disepakati antara bank dan nasabah dalam transaksi pembiayaan *murabahah*.²⁰

Dalam pembiayaan *murabahah*, harga yang disepakati adalah harga jual, dan bank harus menginformasikan harga beli kepada nasabah. Jika bank mendapatkan potongan dari pemasok, potongan tersebut menjadi hak nasabah. Jika potongan tersebut diterima setelah akad, pembagian potongan tersebut dilakukan sesuai dengan kesepakatan yang tercantum dalam akad.²¹ Harga jual dalam

¹⁹Irfan Harmoko, Se.I., Mm, “MEKANISME RESTRUKTURISASI PEMBIAYAAN PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM UPAYA PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH,” *Qawānīn Journal of Economic Syaria Law* 2, no. 2 (July 25, 2018): 61–80, <https://doi.org/10.30762/q.v2i2.1042>.

²⁰Fithria Aisyah Rahmawati and Wahibur Rokhman, “ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENETAPAN MARGIN PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT SE-KABUPATEN JEPARA” 3, no. 2 (2015).

²¹Muhammad Rizal Satria, “ANALISIS PERBANDINGAN PEMBERIAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR) PADA BANK KONVENSIONAL DENGAN PEMBIAYAAN MURABAHAH (KPR) PADA BANK SYARIAH,” *Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah* 2, no. 1 (January 31, 2018): 105–18, <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v2i1.2880>.

produk pembiayaan *murabahah* merupakan hasil penjumlahan antara harga beli atau harga perolehan oleh bank dengan margin keuntungan. Penting untuk dicatat bahwa harga jual ini tidak tetap, melainkan dapat dinegosiasikan dengan debitur, tergantung pada kemampuan pembayarannya.

Salah satu metode terbaik dalam menetapkan harga jual pada pembiayaan *murabahah* adalah dengan mengikuti prinsip dagang yang diajarkan oleh Rasulullah. Dalam hal ini, Rasulullah secara transparan menyampaikan kepada pembeli tentang harga beli, biaya yang dikeluarkan untuk setiap komoditas, dan keuntungan yang wajar diinginkan. Pendekatan ini dapat diadopsi oleh lembaga keuangan syariah sebagai salah satu cara untuk menentukan harga jual dalam produk pembiayaan *murabahah*.²²

Harga jual dalam pembiayaan *murabahah* bisa ditentukan dengan mempertimbangkan harga beli bank, *cost recovery*, serta persentase keuntungan yang diharapkan.²³ *Cost Recovery* atau biaya yang telah dikeluarkan dapat diestimasi dengan membagi nilai pembiayaan yang dikeluarkan oleh bank dengan total perkiraan pembiayaan, kemudian dikalikan dengan jumlah biaya operasional. Sedangkan persentase keuntungan yang diinginkan dapat diperoleh dengan membagi biaya operasional oleh total aset yang dimiliki oleh bank.

4. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Definisi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Ariani & Suresmiathi, peran penting UMKM dalam mengurangi pengangguran, menciptakan lapangan kerja, mengurangi tingkat kemiskinan, meningkatkan kesejahteraan, dan memperkuat identitas negara melalui kewirausahaan sangat signifikan. Potensi UMKM sebagai kegiatan dagang di masyarakat memiliki dampak yang besar, mendorong pertumbuhan

²²Qi Mangku Bahjatulloh, "EKONOMI SYARIAH Kajian Pembiayaan Murabahah Antara Teori dan Praktek," *Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 2, no. 2 (December 1, 2011): 281, <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v2i2.281-303>.

²³Arna Asna Annisa, "Penetapan Harga Jual Produk Murabahah Studi Kasus di BMT Rama Salatiga," *Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 4, no. 2 (December 1, 2013): 239, <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v4i2.239-266>.

kewirausahaan, serta berkontribusi pada peningkatan ekonomi regional.

Setiap wilayah di Indonesia memiliki sejumlah UMKM yang signifikan untuk mendukung pertumbuhan ekonomi setempat. Untuk meningkatkan manajemen UMKM dan mengikuti perkembangan teknologi saat ini, penting bagi masyarakat untuk mendapatkan pelatihan dalam berbagai keterampilan. Peningkatan kompetensi sumber daya manusia juga diperlukan agar mereka dapat mengadopsi teknologi dengan baik, sehingga UMKM dapat tetap bersaing di pasar yang didominasi oleh perusahaan besar.

Berdasarkan Pasal 1 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), usaha mikro merujuk pada kegiatan usaha yang dimiliki oleh individu maupun entitas usaha dan memenuhi syarat-syarat khusus yang ditetapkan dalam peraturan tersebut:

- 1) Usaha mikro adalah bisnis yang dimiliki oleh individu atau entitas usaha yang memenuhi standar yang ditetapkan untuk bisnis mikro.
- 2) Usaha kecil merujuk pada bisnis yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang memenuhi kriteria untuk menjadi bisnis kecil.
- 3) Bisnis menengah merujuk pada kegiatan bisnis yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang dimiliki atau dikendalikan secara langsung atau tidak langsung dan memenuhi persyaratan untuk menjadi bisnis menengah.
- 4) Bisnis besar adalah kegiatan bisnis yang dilakukan oleh badan usaha dengan aset total yang lebih besar daripada bisnis menengah yang beroperasi dalam kegiatan ekonomi di Indonesia.
- 5) Sektor usaha mencakup bisnis mikro, kecil, menengah, dan besar yang aktif dalam kegiatan ekonomi di Indonesia.²⁴

Usaha mikro mampu menciptakan kesempatan kerja, menyediakan layanan ekonomi bagi seluruh masyarakat, berperan dalam mendukung distribusi

²⁴Atsna Himmatul Aliyah, "Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat," *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi* 3, no. 1 (September 14, 2022): 64–72, <https://doi.org/10.37058/wlfr.v3i1.4719>.

pendapatan dan pertumbuhan ekonomi, serta menjaga stabilitas nasional.²⁵ Di samping itu, Usaha Mikro, sebagai salah satu fondasi utama dalam ekonomi nasional, mendapatkan berbagai kesempatan, dukungan, perlindungan, dan pembinaan sebagai elemen yang signifikan dari sektor usaha ekonomi rakyat, sambil tetap mengakui peran penting dari usaha besar dan entitas bisnis yang dimiliki oleh pemerintah.

Keberadaan UMKM memiliki kemampuan untuk beroperasi bersama usaha besar serta dapat meningkatkan efisiensi dengan tenaga kerja yang lebih produktif, yang pada gilirannya akan berperan sebagai penstabil dalam perekonomian Indonesia. Lebih lanjut, UMKM juga dapat berperan sebagai mitra bagi usaha besar dengan menyediakan bahan mentah, komponen, dan material lain yang dibutuhkan untuk produksi barang atau produk akhir. Oleh karena itu, penting bagi Indonesia untuk memberikan perhatian yang lebih besar terhadap UMKM karena kontribusinya yang signifikan terhadap perekonomian negara.

b. Prinsip dan Tujuan UMKM

Prinsip-prinsip UMKM dalam Undang-undang No. 20 tahun 2008 dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Mendorong pertumbuhan kemandirian, kerjasama, dan semangat berwirausaha di kalangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk menghasilkan inovasi secara mandiri.
- 2) Menegakkan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berprinsip keadilan.
- 3) Mengembangkan bisnis yang didasarkan pada potensi lokal dan sesuai dengan permintaan pasar, sejalan dengan keahlian yang dimiliki oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- 4) Memperkuat daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- 5) Menyelenggarakan perencanaan, implementasi, dan pengawasan secara terintegrasi.

Tujuan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah:

²⁵Tubagus Dicky Faldy Syahid Noor, Yulia Nurendah, and Weman Suardy, "Penerapan Hukum Bisnis Sebagai Upaya Menstimulus Kinerja UMKM Dari Perspektif Marketing," *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan* 9, no. 3 (December 30, 2021): 627–40, <https://doi.org/10.37641/jimkes.v9i3.921>.

- 1) Realisasi struktur ekonomi nasional yang seimbang, berkembang, dan adil.
- 2) Menggalakkan dan memperkuat kapasitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah agar dapat menjadi entitas bisnis yang kuat dan mandiri.
- 3) Memperkuat peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan wilayah, penciptaan lapangan kerja, distribusi pendapatan yang merata, pertumbuhan ekonomi, dan upaya mengurangi kemiskinan.²⁶

c. Kriteria UMKM

Menurut Pasal 6 UU No.20 Tahun 2008 tentang kriteria UMKM dalam bentuk permodalan adalah sebagai berikut:

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a) Tidak memiliki aset berupa tanah atau bangunan untuk bisnis dengan nilai bersih yang tidak melebihi Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah).
 - b) Menghasilkan penjualan maksimum hingga Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) setiap tahunnya.
- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a) Kekayaan bersih yang berada di kisaran antara Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) hingga Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk nilai tanah dan bangunan tempat usaha;
 - b) Hasil penjualan tahunan yang berada di kisaran antara Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) hingga Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a) Kekayaan bersih yang berada dalam rentang lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) hingga maksimal Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah), tidak termasuk nilai tanah dan bangunan tempat usaha;
 - b) Hasil penjualan tahunan yang berada dalam rentang lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus

²⁶Wahyuningsih Dr. Roy, *Manajemen Koperasi & UMKM* (Lima Aksara, 2023), 101–102.

juta rupiah) hingga maksimal Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).²⁷

d. Kelebihan dan Kelemahan UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki sejumlah potensi yang dapat dijadikan landasan pengembangan di masa mendatang, diantaranya.²⁸

- 1) Peranan industri kecil dalam menciptakan lapangan kerja, di mana diperkirakan dapat menyerap hingga 50% tenaga kerja yang tersedia, merupakan hal yang patut diperhatikan.
- 2) Terbukti bahwa kehadiran usaha kecil dan menengah telah membantu memacu pertumbuhan wirausaha baru.
- 3) Dengan memiliki beragam bidang usaha dan menerapkan manajemen yang fleksibel, UMKM dapat mengantisipasi perubahan pasar dengan lebih baik.
- 4) Industri kecil banyak memanfaatkan sumber daya alam sekitar, sering kali menggunakan limbah atau hasil sampingan dari industri besar atau sektor lainnya.
- 5) Terdapat potensi besar bagi UMKM untuk berkembang, seperti yang terlihat dari hasil berbagai upaya pembinaan yang menunjukkan kemampuan industri kecil dalam pengembangan sektor terkait.

Hari ini, UMKM juga menghadapi berbagai kekurangan yang sering kali menjadi hambatan dan masalah yang perlu diatasi:

1) Permasalahan Internal

Masalah internal adalah tantangan yang timbul dari dalam UMKM itu sendiri dan menghambat perkembangan bisnis. Fokus masalah internal UMKM meliputi kekurangan dalam kualitas tenaga kerja, kerentanan jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar, kekurangan modal, hambatan teknologi, serta permasalahan dalam organisasi dan manajemen. Berikut adalah penjelasan tentang tantangan-tantangan tersebut:

²⁷STIE Eben Haezar Manado et al., “Penerapan Standar Akuntansi Keuangan EMKM Dalam Penyusunan Laporan Keuangan pada UMKM (Suatu Studi UMKM Pesisir Di Kecamatan Malalayang Manado),” *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Bisnis*, May 31, 2019, <https://doi.org/10.35143/jakb.v12i1.2472>.

²⁸Muhtar Rifai, Kasih Prihantoro, and Panji Suwarno, “PERAN PUSAT LAYANAN USAHA TERPADU KOPERASI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (PLUT KUMKM) KABUPATEN TULUNGAGUNG DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT” 3, no. 1 (2022).

a) Rendahnya Kualitas Sumber Daya Manusia

Diskusi Panel Nasional Indonesia mengenai penguatan industri kecil menengah telah mengidentifikasi sejumlah faktor yang menjadi hambatan dalam meningkatkan daya saing dan kinerja industri kecil di Indonesia. Hal-hal tersebut termasuk rendahnya kualitas dalam berbagai aspek seperti kompetensi, keterampilan, sikap kerja, karakter, kesadaran akan pentingnya konsistensi mutu dan standarisasi produk, serta pemahaman tentang wirausaha.²⁹

Tidak dapat dipungkiri bahwa dalam pengembangan bisnis, kualitas tenaga kerja memegang peranan penting, terutama bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Namun, mayoritas pelaku UMKM masih menghadapi tantangan yang belum terselesaikan, seperti kekurangan dalam keterampilan, kemampuan, keahlian, tingkat profesionalisme, dan kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas.

Ketika Sumber Daya Manusia (SDM) memiliki kualitas rendah, hal ini juga dapat menghambat kemampuan pelaku UMKM untuk melakukan inovasi yang berarti. Pengetahuan yang terbatas secara langsung atau tidak langsung dapat menghambat pencapaian hasil yang luar biasa. Namun, untuk bersaing di pasar, inovasi menjadi kunci keberhasilan. UMKM memiliki harapan tinggi untuk meningkatkan keterampilan mereka dan meningkatkan pendapatan melalui bimbingan terpadu dan berkelanjutan yang diberikan oleh PLUT-KUMKM.

b) Lemahnya Jaringan Usaha Dan Kemampuan Penetrasi Pasar

Kemampuan penetrasi yang rendah seringkali disebabkan oleh keterbatasan kapasitas produksi dan kurangnya kualitas produk yang tidak mampu

²⁹Hanung Eka Atmaja and Shinta Ratnawati, "PENTINGNYA MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA UNTUK MENINGKATKAN USAHA KECIL MENENGAH," *Jurnal Riset Ekonomi Manajemen (REKOMEN)* 2, no. 1 (October 2, 2018): 21–34, <https://doi.org/10.31002/rn.v2i1.818>.

memenuhi permintaan pasar. Hal ini berbeda dengan bisnis skala besar yang memiliki jaringan yang kuat dan didukung oleh teknologi untuk mencapai pasar internasional dengan efektif, didukung oleh program promosi yang kuat.

c) Kurangnya Modal

UMKM merupakan jenis usaha yang dimiliki secara perorangan atau dalam bentuk perusahaan yang memiliki cakupan tertutup, dimana ketergantungan terhadap modal yang dimiliki oleh pemiliknya sangatlah terbatas. Namun, memperoleh modal pinjaman dari lembaga keuangan seperti bank menjadi suatu hal yang sulit, karena persyaratan administratif dan teknis yang diminta oleh bank seringkali sulit dipenuhi.³⁰

2) Permasalahan Eksternal

a) Iklim Usaha Belum Sepenuhnya Kondusif³¹

Meskipun upaya pemerintah untuk mengembangkan UMKM terus ditingkatkan dari tahun ke tahun, situasinya masih belum sepenuhnya mendukung. Ini menunjukkan bahwa persaingan yang tidak sehat masih terjadi antara pengusaha kecil dan menengah (UMKM) dengan pengusaha besar.

b) Terbatasnya Sarana Dan Prasarana Usaha

Keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi dan ilmu pengetahuan berdampak pada kurangnya kemajuan sarana dan prasarana bagi mereka, yang tidak berkembang dengan cepat dan tidak mendukung perkembangan usaha sebagaimana yang diinginkan.

c) Implikasi Perdagangan Bebas

Perdagangan bebas memiliki dampak yang luas terhadap UMKM dalam kompetisi. UMKM perlu meningkatkan proses produksi agar lebih produktif dan efisien, serta mampu menghasilkan

³⁰Piter Leiwakabessy and Fensca Fenolisa Lahallo, "Pembiayaan USAha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai Solusi dalam Meningkatkan Produktivitas USAha pada UMKM Kabupaten Sorong," *Journal of Dedication to Papua Community* 1, no. 1 (2018): 11–21, <https://doi.org/10.34124/266967>.

³¹Jaidan Jauhari, "UPAYA PENGEMBANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM) DENGAN MEMANFAATKAN E-COMMERCE," *Jurnal Sistem Informasi* 2, no. 1 (2010).

produk yang memenuhi standar kualitas pasar global. Mereka juga harus mampu menangani masalah kualitas, lingkungan, hak asasi manusia, dan ketenagakerjaan. Diharapkan bahwa UMKM dapat mempersiapkan diri untuk bersaing dengan memiliki keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.³²

d) Terbatasnya Akses Pasar

Keterbatasan akses pasar menyebabkan produk yang dihasilkan tidak mampu bersaing secara efektif di pasar domestik maupun internasional.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya telah menjadi panduan bagi peneliti dalam menyusun kerangka kerja penelitian, memungkinkan mereka untuk memperkaya dasar teoretis yang digunakan dalam menganalisis topik yang diteliti. Meskipun tidak ada penelitian yang secara langsung sama dengan fokus penelitian saat ini, beberapa penelitian terdahulu telah dijadikan sebagai referensi untuk memperkaya konteks dalam penelitian ini.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
1.	Nanang Sobarna, Krisianto Arif Prasetyo (2022)	Mekanisme Pembiayaan Murabahah di Koperasi Al-Amanah Masjid Besar Tanjungsari Kabupaten Sumedang	Pada penelitian ini yang dilakukan peneliti terdapat materi terkait pembiayaan murabahah pada koperasi al- amanah masjid akbar Tanjungsari yaitu: Dari penelitian ini bisa diketahui bahwa prosedur Pembiayaan murabahah pada Koperasi Al-Amanah Tanjungsari Kabupaten Sumedang dimulai menggunakan permohonan	Persamaan penelitian yang Dilakukan yaitu terletak pada akad yang digunakan sama-sama memakai akad murabahah yang dipergunakan pada prosedur pembiayaan yang diberikan kepada nasabahnya. Perbedaannya terletak pada objek serta target. Dimana dalam peneliti

³²Andi Sulfati, “Efektivitas Pengembangan Usaha Mikro Di Indonesia,” *Jurnal Aplikasi Manajemen* Vol. 2, (2008).

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
			<p>anggota buat mengajukan pembiayaan murahahah dengan Memenuhi persyaratan yang telah ditentukan, kemudian pihak koperasi akan melakukan analisis kelayakan, jika disetujui maka pihak koperasi menyiapkan barang yang akan dibeli oleh anggota. sesudah barang telah ada barulah dilakukan akad jual beli murabahah antara koperasi menggunakan anggota dimana pihak koperasi menjadi penjual menyampaikan terlebih dahulu harga pokok perolehan barang serta margin laba yang diperlukan oleh koperasi pada anggota. Mechanisme pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh Koperasi Al-Amanah Masjid besar Tanjungsari Kabupaten Sumedang sudah sesuai menggunakan prinsip syariah karena telah memenuhi rukun serta syarat pada jual beli murabahah</p>	<p>asal Nanang objek yang dianalisis adalah Koperasi Al-Amanah Masjid akbar Tanjungsari Kabupaten Sumedang, sedangkan penulis menganalisis pada objek KSPPS Yaummi Mazyah Assa'adah Cabang Kayen</p>
2.	Fahadil Amin Al-	Analisis Pelaksanaan	Penelitian ini membahas mengenai	Persamaan penelitian yang

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
	Hasan (2013)	n Akad Murabahah di Lembaga Mikro Keuangan Syariah (BMT)	beberapa aplikasi atau implementasi murabahah di lembaga keuangan syariah.	<p>dilakukan ialah sama-sama melakukan kepatuhan syariah dalam aplikasi akad serta efisiensi operasional dalam pembiayaan untuk mendukung pertumbuhan UMKM.</p> <p>Sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitian. Penelitian yang dilakukan Fahadil terletak di Lembaga Mikro Keuangan Syariah (BMT), sedangkan penelitian yang dilakukan penulis di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Kayen</p>
3.	Ani Yunita (2015)	Kajian Akad Pembiayaan Murabahah Terhadap Penerapan Prinsip Syariah Pada Bank Syariah di Indonesia	Akad pembiayaan murabahah pada Bank Syariah mandiri Cabang Yogyakarta belum sinkron menggunakan prinsip syariah sebagaimana yang ditentukan pada kaidah aturan Islam dikarenakan terdapat syarat pada akad pembiayaan murabahah yang belum memenuhi ketentuan prinsip syariah sehingga ditemukannya unsur	<p>Persamaan yang Dilakukan penelitian dengan penelitian yang dilakukan penulis yaitu terkait dengan prosedur pembiayaan murabahah.</p> <p>Perbedaannya peneliti melibatkan institusi perbankan yang mengikuti prinsip-prinsip syariah dalam menyelenggarakan</p>

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
			gharar, riba serta zalim. Dengan demikian, hal ini	<p>aktivitasnya. Penekanan utama merupakan di pembiayaan berbasis akad-akad syariah, termasuk Murabahah, yang mencerminkan prinsip keadilan serta keberlanjutan ekonomi. Sedangkan penulis menganalisis prosedur operasional akan lebih terfokus pada bagaimana koperasi syariah mengelola dan mendukung kegiatan pembiayaan murabahah supaya sesuai menggunakan prinsip-prinsip syariah.</p>
4.	Sakum, Ria Elsa Fitri(2021)	Implementasi Akad Murabahah pada Produk Pembiayaan Murabahah di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baitul Maal Wat Tamwil Fajar	Praktek akad murabahah di KSPPS BMT Fajar sudah menerapkan sesuai dengan SOP dan sesuai dengan syariat Islam dan fatwa DSN MUI No. 04/DSNMUI/IV/2000 Tentang Murabahah. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa implementasi akad murabahah pada produk pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Fajar cabang Bekasi sudah sesuai dengan syariat	<p>Persamaan penelitian yang dilakukan adalah sama-sama melakukan praktik akad pembiayaan murabahah. Sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitian. Penelitian yang dilakukan Sakum dan Ria di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baitul Maal Wat Tamwil Fajar Cabang Bekasi sedangkan</p>

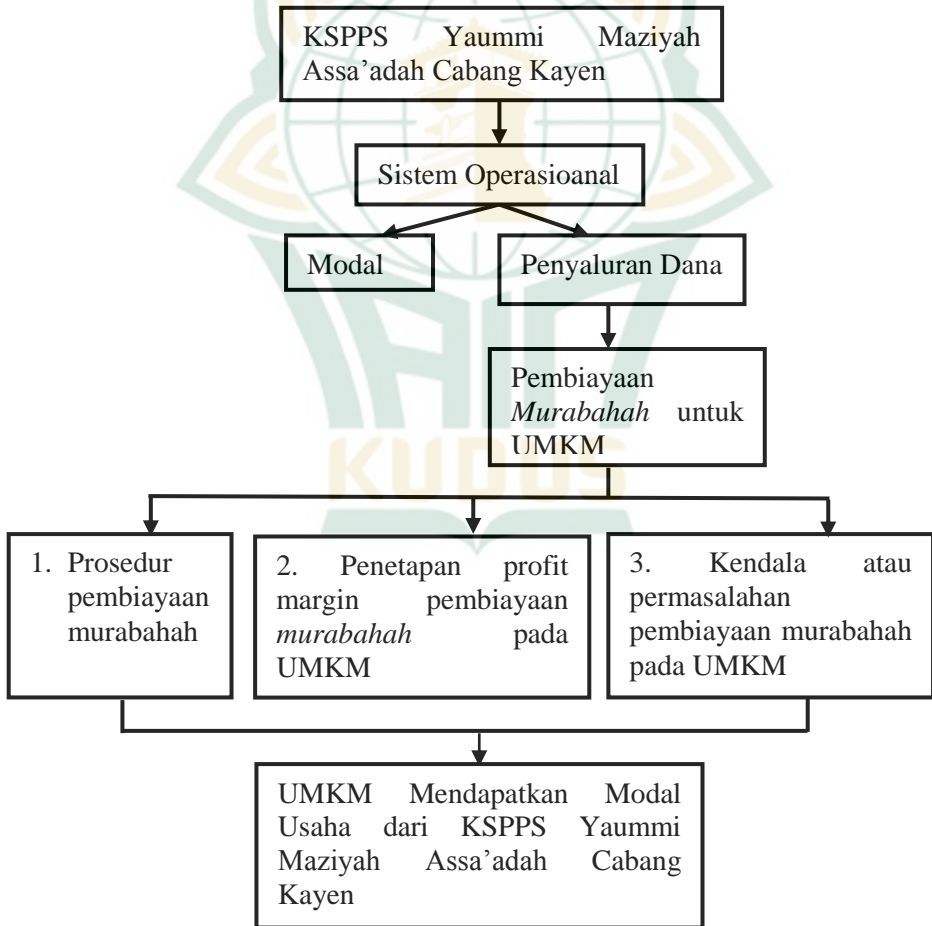
No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
		Cabang Bekasi	Islam dan Fatwa DSN MUI No. 04/DSNMUI/IV/2000 Tentang Murabahah.	penelitian yang dilakukan penulis di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Kayen
5.	Pita Sari, Rusdiono(2020)	Analisis Sistem Pembiayaan Murabahah Pada KSPPS BMT Amanah Ray	Sistem pembiayaan Murabahah pada KSPPS BMT Amanah Ray telah menerapkan analisis 5C yaitu, Character, Capacity, Capital, Colleteral, Condition. Pada KSPPS BMT Amanah Ray bahwa terdapat manajemen proses pembiayaan, sistem perhitungan pembiayaan Murabahah, dan transaksi pembiayaan Murabahah pada KSPPS BMT Amanah Ray	Persamaan penelitian yang dilakukan adalah sama-sama melakukan sistem perhitungan pembiayaan Murabahah, dan transaksi pembiayaan Murabahah. Sedangkan perbedaannya pada penelitian yang dilakukan Pita dan Rusdiono yaitu melibatkan penelitian secara menyeluruh terhadap sistem yang digunakan oleh KSPPS BMT Amanah Ray dalam memberikan pembiayaan murabahah, sedangkan penelitian yang dilakukan penulis berkaitan dengan evaluasi proses operasional yang terlibat dalam memberikan pembiayaan murabahah, terutama pada tingkat pelaksanaan sehari-hari.

C. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir adalah uraian tentang topik-topik utama yang berasal dari landasan teori yang telah dikemukakan peneliti atau bagaimana peneliti berpikir untuk menyelesaikan masalah penelitian. Tentang analisis sistem operasional KSPPS yaummi maziyah ass’adah cabang Kayen dalam mekanisme pembiayaan *murabahah* untuk usaha mikro kecil dan menengah. Untuk memperlancar pembiayaan *murabahah* yang sesuai dengan syariat islam, peneliti akan melakukan analisis sistem operasional di KSPPS yaummi maziyah ass’adah cabang Kayen.

Kerangka berfikir pada penelitian kali ini secara sistematis disajikan sebagai berikut:

Gambar 2.4
Kerangka Berfikir Penelitian



Berdasarkan Gambar 2.4 diatas, dapat dijelaskan bahwa KSPPS Yaummi MaziyahAssa'adah Cabang Kayen sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah memiliki produk pembiayaan yaitu pembiayaan *murabahah*. Dimana pembiayaan *murabahah* tersebut diambil oleh nasabah sesuai dengan sistem operasional akad pembiayaan, adanya sistem pembiayaan *murabahah* memudahkan UMKM mendapatkan modal.

