

SKRIPSI

**“PERSAINGAN ANTAR UMKM DALAM PENGEMBANGAN
USAHA MELALUI PEMBIAYAAN MURABAHAH”
(Studi Kasus PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung)**

Oleh :

**TRI INTAN PURNAMA SARI
NPM. 2003020044**



**Jurusan : Perbankan syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H / 2024 H**

**“PERSAINGAN ANTAR UMKM DALAM PENGEMBANGAN
USAHA MELALUI PEMBIAYAAN MURABAHAH”
(Studi Kasus PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

TRI INTAN PURNAMA SARI
NPM. 2003020044

Pembimbing : Rina El Maza, S.H.I,M.S.I

Jurusan : Perbankan syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H / 2024 H**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 3411
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296;
website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Untuk Dimunaqosyahkan**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di –
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara :

Nama : TRI INTAN PURNAMA SARI
NPM : 2003020044
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : PERSAINGAN ANTAR UMKM DALAM PENGEMBANGAN USAHA MELALUI PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung)

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk di munaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamua'alaikum Wr. Wb

Metro, 10 Juni 2024

Dosen Pembimbing

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi di bawah ini:

Judul : PERSAINGAN ANTAR UMKM DALAM PENGEMBANGAN USAHA MELALUI PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung)

Nama : TRI INTAN PURNAMA SARI

NPM : 2003020044

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

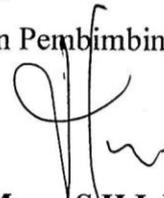
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk diujikan dalam sidang Munaqosyah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, 10 Juni 2024

Dosen Pembimbing



Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id
E-mail: iainmetro@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI

No. B-2092 / n-20.3 / D / PP-009 / 07 / 2024

Skrripsi dengan Judul : PERSAINGAN ANTAR UMKM DALAM PENGEMBANGAN USAHA MELALUI PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung), Disusun Oleh : TRI INTAN PURNAMA SARI, NPM. 2003020044, Jurusan Perbankan Syariah (PBS) yang telah di Ujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal : Rabu/ 19 Juni 2024.

TIM PENGUJI

Ketua/ Moderator : Rina El Maza, S.H.I., M.S.I (.....)

Penguji I : Suci Hayati, M.S.I (.....)

Penguji II : Enny Puji Lestari, M.E.,Sy (.....)

Sekretaris : Witantri Dwi Swandini, M.Ak (.....)



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



ABSTRAK

PERSAINGAN ANTAR UMKM DALAM PENGEMBANGAN USAHA MELALUI PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung)

Oleh
TRI INTAN PURNAMA SARI

Persoalan terbesar UMKM adalah kesulitan dalam permodalan, sehingga usahanya tidak dapat berkembang dikarenakan kurangnya modal usaha untuk mengembangkan produk usahanya. Sehingga para pelaku UMKM memilih pinjaman dana dengan Akad Murabahah sesuai dengan kesepakatan pembiayaan untuk melanjutkan usaha demi mencapai persaingan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Persaingan Antar UMKM Dalam Pengembangan Usaha Melalui Pembiayaan Murabahah dan Strategi Pelaku UMKM Dalam Pengembangan Usaha di Pasar Tugu.

Penelitian ini dilakukan di PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung terkhususnya di Pasar Tugu. Penelitian ini termasuk kedalam penelitian lapangan (*field research*), sedangkan sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Sumber data penelitian ini ada dua yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data berupa wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan PE. Manajer Operasional dan 7 pengusaha UMKM yang menjadi nasabah pembiayaan murabahah di PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung. Semua data yang diperoleh dianalisis secara induktif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT. BPRS Mitra Agro Usaha sudah berkontribusi dalam pengembangan UMKM yaitu dengan memberikan pembiayaan Murabahah, konsultasi mengenai pengembangan usaha, pembinaan dan mempromosikan produk. Dari hasil analisis Porter terlihat bahwa persaingan UMKM di Pasar Tugu cukup tinggi. Sehingga dibutuhkan strategi pengembangan usaha dengan menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam dalam jual belinya, dengan prinsip tauhid, prinsip keseimbangan, prinsip kehendak bebas, prinsip tanggung jawab dan prinsip ihsan. dalam menerapkan prinsip-prinsip etika Bisnis Islam UMKM Pasar Tugu menggunakan strategi E-Marketing 7p, yaitu *product* dan *process* menerapkan prinsip tanggung jawab. *Promotion*, menerapkan prinsip tauhid. *Price*, menerapkan prinsip keseimbangan. *Place* menerapkan prinsip kehendak bebas. *People* dan *physical evidence* menerapkan prinsip ihsan.

Kata Kunci: *Persaingan, Pengembangan, Pembiayaan Murabahah*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Tri Intan Purnama Sari
NPM : 2003020044
Jurusan : Perbankan Syari'ah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Skripsi ini keseluruhan adalah hasil penelitian saya, kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumber dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Juni 2024

Yang Menyatakan,



Tri Intan Purnama Sari

MOTTO

أَمْ يَحْسُدُونَ النَّاسَ عَلَى مَا آتَاهُمُ اللَّهُ مِنْ فَضْلِهِ ۗ فَقَدْ آتَيْنَا آلَ إِبْرَاهِيمَ
الْكِتَابَ وَالْحِكْمَةَ وَعَآتَيْنَاهُمْ مُلْكًا عَظِيمًا

*"Dan janganlah kamu iri hati terhadap apa yang dianugerahkan Allah
kepada sebagian kamu lebih dari yang dianugerahkan
kepada sebagian yang lain."*

(QS. An-Nisa': 54)

..... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۗ

"Dan tolong-menolonglah kamu dalam kebaikan dan ketakwaan."

(QS. Al-Maidah: 2)

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kekuatan, kelancaran, kesabaran dalam membekali ilmu serta kemudahan yang diberikan, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat dan salam selalu terlimpahkan keharibaan Muhammad SAW. Kupersembahkan keberhasilan studiku kepada:

1. Cinta Pertamaku, Bapak Miswanto. Terimakasih sudah selalu berjuang untuk kehidupan peneliti, beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, namun beliau tiada hentinya memberikan motivasi serta mendidik peneliti hingga peneliti mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana.
2. Pintu Surgaku, Ibu Rusmini. Beliau juga tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, namun tiada henti-hentinya memberikan kasih sayang penuh cinta dan selalu memberikan motivasi serta doa terbaik hingga peneliti mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana.
3. Kakak laki lakiku, Galih Erik Sundowo dan istrinya Sulisnawati. Terimakasih sudah ikut serta dalam proses peneliti menempuh pendidikan selama ini, Terimakasih atas semangat, dukungan serta doa dan cinta yang selalu diberikan kepada peneliti.
4. Kakak perempuanku, Dwi Ayu Wulandari dan suaminya Vikri Rahmayuda. Terimakasih sudah ikut serta dalam proses peneliti menempuh pendidikan selama ini, Terimakasih atas kasih sayang penuh cinta, doa serta dukungan secara moril maupun material hingga peneliti mampu menyelesaikan studinya.
5. Adik perempuanku Jingga cantika aprilia dan adik laki-, Terimakasih ya sudah memberikan warna di setiap harinya untuk peneliti, Terimakasih atas dukungan, doa serta kasih sayang penuh cinta yang diberikan ke peneliti hingga peneliti mampu melalui hari hari nya dalam proses skripsinya.

6. Dosen pembimbing skripsiku tersayang Ibu Rina El Maza,S.H.I.,M.S.I, terima kasih sudah selalu membimbing dan memberikan motivasi kepada peneliti sampai skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Teruntuk sahabat seperjuangan. Diah, Delta, Tarisa dan Maya. Terima kasih atas segala dukungan, motivasi, pengalaman, waktu dan ilmu yang dijalani bersama selama perkuliahan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih.

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, PIA, selaku Rektor IAIN Metro
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Muhammad Ryan Fahlevi, M..M, selaku ketua Jurusan Perbankan Syari'ah
4. Ibu Rina El Maza, S.H.I., M.S.I selaku pembimbing yang telah memberi arahan dan bimbingan sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan proposal ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Perbankan Syariah.

Metro, Maret 2024
Penulis,



Tri Intan Purnama Sari
NPM. 2003020044

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
D. Penelitian Relevan.....	10
BAB II LANDASAN TEORI	15
A. Persaingan Bisnis	15
1. Pengertian Persaingan Bisnis	15
2. Dampak Positif Adanya Persaingan Bisnis.....	16
B. Pembiayaan Murabahah	17
1. Pengertian Pembiayaan Murabahah	17
2. Dasar Hukum Murabahah	20
3. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah	21
4. Skema Pembiayaan Murabahah	22

C. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	23
1. Pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah	23
2. Karakteristik Usaha Mikro , kecil dan Menengah	25
D. Strategi Pengembangan Usaha.....	26
1. Strategi Pengembangan Usaha	26
2. Tahapan Strategi Pengembangan Usaha	30
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	32
A. Jenis dan Sifat Penelitian	32
1. Jenis Penelitian	32
2. Sifat Penelitian	32
B. Sumber Data.....	33
1. Sumber Data Primer.....	33
2. Sumber Data Sekunder.....	34
C. Teknik Pengumpulan Data.....	34
1. Wawancara.....	34
2. Dokumentasi	35
D. Teknik Analisa Data.....	35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung..	38
1. Sejarah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	38
2. Dasar Hukum Berdirinya PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.....	39
3. Lokasi PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	40
4. Visi, Misi dan Motto PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.....	40
5. Prinsip Utama Operasional PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.....	40
6. Usaha Yang Dijalankan PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.....	41

7. Struktur Organisasi PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	42
8. Produk-Produk PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	43
B. Persaingan Antar UMKM Dalam Pengembangan Usaha Melalui Pembiayaan Murabahah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	45
C. Strategi Pelaku UMKM Dalam Pengembangan Usaha di Pasar Tugu pada PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	53
D. Analisis Strategi UMKM Dalam Pengembangan Usaha di Pasar Tugu Bandar Lampung Ditinjau dari Prinsip Etika Bisnis Islam	56

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	61
B. Saran.....	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Pembiayaan Murabahah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	5
Tabel 1.2	Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Lampung tahun 2020 dan 2021.....	6
Tabel 1.3	Kriteria UMKM Pasar Tugu Bandar Lampung	7
Tabel 4.1	Data Pinjaman Nasabah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. BPRS Mitra Agro Usaha	43
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

1. SK Pembimbing Skripsi
2. Outline
3. Alat Pengumpulan Data
4. Surat Prasurvey
5. Surat Tugas
6. Surat Izin Research
7. Surat Balasan Research
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka
9. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
10. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) adalah lembaga keuangan Bank yang dibawah oleh dewan kebijakan moneter, yang melakukan kegiatan ekonominya berdasarkan prinsip Islam atau syariah, tanpa menghalalkan adanya riba atau suku bunga yang berorientasi pada masyarakat di tingkat desa maupun kecamatan. Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) didirikan berdasarkan UU No 7 tahun 1992 tentang perbankan dan Peraturan pemerintah (PP) no.72 tahun 1992 tentang bank berdasarkan prinsip bagi hasil. Serta berdasarkan pada butir 4 pasal 1 UU. No 10 tahun 1998, pengganti UU no 7 tahun 1992 tentang Perbankan disebutkan bahwa Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah selanjutnya diatur menurut surat keputusan Direktur Bank Indonesia No.32/36/KEP/DIR/1999. Tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Perkreditan Rakyat berdasarkan prinsip Syari'ah.¹

Bank syariah yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah (BUS), bank

¹ Alfina Agustin, "Analisis Tingkat Kesehatan Keuangan Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Periode 2019 Dengan Menggunakan Metode RGEC (Stud Kasus PT. BPRS Bhakti Haji Malang, Periode 2019)," 2021.

pembiayaan rakyat syariah (BPRS).² Produk-produk bank syariah diklasifikasikan berdasarkan 4 (empat) macam kategori perjanjian dalam Islam. Dalam perbankan syaria'ah, setiap produk yang dikeluarkan didasarkan pada prinsip titipan, jual-beli, sewa- menyewa, bagi hasil dan akad yang sifatnya sosial (*tabarru*). Secara garis besar kegiatan operasional bank syaria'ah dibagi menjadi 3 (tiga) kategori, yaitu kegiatan penghimpunan dana, kegiatan penyaluran dana dan jasa bank. Dari beberapa prinsip operasional tersebut, prinsip jual beli yang diwujudkan dalam akad pembiayaan murābahah merupakan prinsip operasional yang paling populer dipraktikkan oleh bank syariah. Murabahah merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Adanya fenomena bahwa murābahah merupakan produk yang paling banyak dipraktikkan oleh bank syariah dan adanya pandangan bahwa pembiayaan murābahah merupakan produk yang mirip dengan pembiayaan kredit pada bank konvensional, menjadikan praktik pembiayaan murābahah pada perbankan syariah menarik untuk diteliti. Untuk itu, dalam hal ini peneliti akan melakukan penelitian tentang praktik murābahah pada perbankan syariah untuk mendapatkan gambaran yang sebenarnya tentang murābahah yang dipraktikkan pada perbankan syariah.³

Secara garis besar Produk Penghimpunan Dana BPRS syariah salah satu adalah Pembiayaan *Murabahah*, yang dimana suatu perjanjian yang disepakati antara bank dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk

² Diana Widhi Rachmawati. "Kinerja Keuangan PT Bank Muamalat Dilihat Dari Rasio Aktivitas." *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, Auditing, Dan Akuntansi* 2, no. 1 (2017).

³ Maya Meilia dan Andi Munandar, "Implementasi Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Nasabah Studi di Bank Syariah Mitra Agro Usaha Bandar Lampung," *Majalah Ilmiah BIJAK* No 1/Maret 2019, 24.

pembelian bahan baku atau modal kerja lainya yang dibutuhkan nasabah dan akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank di tambah dengan margin keuntungan pada saat jatuh tempo).⁴

Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi kunci pertumbuhan ekonomi khususnya di Bandar Lampung. Di tengah kondisi krisis ekonomi yang masih berkejang, Bandar Lampung memiliki ekonomi yang masih kondusif karena ditopang UMKM. Meskipun banyak jumlah UMKM khususnya di Pasar Tugu, namun hal tersebut masih mengalami kendala yaitu permasalahan modal. Untuk memberikan solusi dalam permodalan yang dihadapi oleh UMKM, maka perlu adanya kerja sama antara UMKM-UMKM yang ada dengan lembaga bank maupun lembaga non bank lainnya, guna menunjang pendanaan untuk proses produksi dari UMKM tersebut.⁵

Kehadiran Lembaga Keuangan Syariah yang belakangan ini mulai tumbuh dan berkembang memberikan pilihan baru bagi calon nasabah dalam memilih lembaga pembiayaan. Salah satu Lembaga Keuangan Syariah yang memberikan layanan pembiayaan adalah baitul tamwil muhammadiyah Bandar Lampung (BTM). BTM adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil dan bertujuan untuk menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka

⁴ Rosyida, Nurtantia. "Analisa Kebijakan Dalam Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Amanah Ummah." *Al-Infraq: Jurnal Ekonomi Islam* 5, No. 1 (2018): 130-174.

⁵ Hanik Amalia. "Peran Pembiayaan Mudharabah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dalam Melakukan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm)(Studi Kasus Pada Baitul Maal Wat Tamwil UGT Sidogiri Pasuruan)." *Diss. Universitas Brawijaya*, 2019.

mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Salah satu koperasi syariah yang sedang berkembang di wilayah Kota Bandar Lampung saat ini adalah Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BTM BiMU Bandar Lampung.⁶

Salah satu lembaga keuangan yang terdapat produk pembiayaan murabahah adalah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung merupakan badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan BPRS merupakan singkatan dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. PT. BPRS Mitra Agro Usaha merupakan badan usaha dalam bidang perbankan syariah yaitu mengenai pembiayaan dan simpanan pola syariah. Pembiayaan Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (marjin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.⁷

Persaingan usaha adalah suatu kompetisi antara perusahaan ataupun pebisnis dengan didasarkan etika bisnis. Dasar dari sebuah teori analisis strategi menurut Porter yaitu harus mempertegas dan memperjelas tujuan akhir dari sebuah industri atau bisnis yang akan berpengaruh terhadap pemasaran sebuah produk usaha. Nilai kompetitif dapat dilihat dari jumlah produk yang terjual serta bagaimana suatu usaha bertahan dalam sebuah industri. Dalam teori persaingan industri kita mengenal dari suatu teori Michael Porter yang terkenal pada saat menganalisis persaingan (*competitive analysis*). Teori tersebut dikenal dengan istilah *Porter Five*

⁶ Tri Putra Ika Jaya, "Peran Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah KSPPS Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Studi pada BiMU Kota Bandar Lampung," *Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/2022*, 5.

⁷ Karim Adiwarmanto A, *Bank Syariah*, (Jakarta ; PT. Raja Grafindo Persada, 2010), 113

Force Model. Model lima kekuatan porter ini digunakan sebagai alat untuk menganalisis lingkungan persaingan industri. Intinya porter menilai bahwa perusahaan secara nyata tidak hanya bersaing dengan perusahaan yang ada dalam industri saat.⁸

Perkembangan UMKM di Pasar Tugu, jumlah perkembangan mengalami fluktuasi (turun naik) tetapi pada perkembangan UMKM di Kota Bandar Lampung mengalami peningkatan pada tahun 2021. Industri yakni sejumlah perusahaan yang memproduksi dan menjual sejumlah produk yang serupa, pemanfaatan pada teknologi yang serupa dan mungkin juga mengakses faktor produksi (input) dari pasar factor produksi yang sama.

Tabel 1.1
Pembiayaan Murabahah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

No.	Tahun	Keterangan	Nominasi Pembiayaan	Jumlah Nasabah
1.	2021	Pembiayaan Murabahah	23.413.832.333	432
2.	2022	Pembiayaan Murabahah	26.822.133.243	430
3.	2023	Pembiayaan Murabahah	24.382.828.296	333

Sumber: Data Dokumen PT.BPRS Mitra Agr Usaha Bandar Lampung

Bila melihat ruang lingkup kegiatan usahanya dapat dinyatakan bahwa produk Perbankan Syariah lebih variatif dibandingkan dengan produk Bank Konvensional. Hal ini memungkinkan produk Bank Syariah memberi peluang yang lebih luas dalam rangka memenuhi kebutuhan nasabah dalam hal penyaluran dan kepada masyarakat, skema pembiayaannya dapat disesuaikan

⁸ Mahrus Ali Mufadhol. "Analisis Strategi Persaingan Dalam Upaya Peningkatan Omzet Di Toko Mainan Nafa Toys Ponorogo." Diss. 2021.

dengan kebutuhan nasabah.⁹ Dengan meningkatnya pembiayaan Murabahah yang disalurkan kepada masyarakat tersebut, maka Bank Syariah memberikan kontribusi dalam hal pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Kontribusi adalah sumbangsih atau peran, atau keikutsertaan seseorang dalam suatu kegiatan tertentu atau mencapai sesuatu bersama-sama dengan orang lain, atau untuk membantu membuat sesuatu yang sukses.¹⁰

Menurut Badan Pusat Statistik, jumlah UMKM pada tahun 2020-2021 di Kota Bandar Lampung mengalami fluktuasi (turun naik).

Tabel 1.2
Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Lampung tahun 2020 dan 2021

Kabupaten/Kota	Usaha Mikro		Usaha Kecil		Usaha Menengah		Jumlah Usaha	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Lampung Barat	245	1 638	105	105	4	4	354	1 747
Tanggamus	186	186	-	-	-	-	186	186
Lampung Selatan	701	701	-	-	-	-	701	701
Lampung Timur	389	425	122,00	122	-	-	511	547
Lampung Tengah	795	795	1,00	1	-	-	796	796
Lampung Utara	330	423	30,00	30	4	4	364	457
Way Kanan	599	725	229	103	12	12	840	840
Tulang Bawang	23	23	-	-	-	-	23	23
Pesawaran	422	460	58	20	2	2	482	482
Pringsewu	331	1 891	40	40	2	2	373	1 933
Mesuji	350	250	41	41	1	1	292	292
Tulang Bawang Barat	179	179	-	-	-	-	179	179
Pesisir Barat	68	429	-	-	-	-	68	429
Bandar Lampung	116 590	116 615	1 900	1 875	43	43	118 533	118 533
Metro	22 840	23 186	926	580	88	88	23 854	23 854
Lampung	143 948	147 926	3 452	2 917	156	156	147 556	150 999

Sumber: Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Provinsi Lampung

Berdasarkan pengamatan diketahui bahwa permasalahan yang terdapat pada perdagangan UMKM Pasar Tugu di Bandar Lampung adalah minimnya permodalan dana untuk mendapatkan laba dari asset usaha yang dikelola dan rendahnya produktivitas kualitas dari sumber daya manusia (SDM).

⁹ Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2008), h. 41

¹⁰ Ety Rochaety dan Ratih Tresnati, Kamus Istilah Ekonomi (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007). h. 180

Akibatnya, permodalan yang terbatas akan mengakibatkan ruang gerak UMKM semakin sempit, misalnya mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya karena tidak memiliki pilihan untuk memenuhi pesanan dari pelanggan karena modal yang terbatas. Jika hal tersebut tidak diatasi maka usaha untuk menciptakan lapangan kerja akan susah di adakan dan perekonomian akan semakin terpuruk.

Tabel 1.3
Kriteria UMKM Pasar Tugu Bandar Lampung

No.	Jenis Usaha	Jumlah Usaha	Kriteria UMKM		
			Mikro	Kecil	Menengah
1	Pakaian Jadi	25	5	20	-
2	Jasa Konstruksi	7	-	-	7
3	Toko Sembako	12	3	6	3
4	Sendal Sepatu	11	3	8	-
5	Perabot rumah tangga	3	-	-	3
6	Minimarket	3	-	-	3
7	Konter HP	4	-	4	-
8	Fotocopy dan ATK	5	3	2	-
9	Toko Bangunan	3	-	-	3
10	Kosmetik	3	3	-	-

Sumber: Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Provinsi Lampung (2019-2020)

Pedagang Pasar Tugu yang terdaftar di dalam data UMKM Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah Perindustrian dan Perdagangan Bandar Lampung tahun 2019 tercatat kurang lebih 55 pedagang dengan berbagai jenis usaha yang ditawarkan. Diantaranya kuliner, alat mesin pertanian, pakaian jadi, kerajinan, sabun cuci, kosmetik, cairan pembersih lantai, toko bangunan dan lain-lain. Jenis usaha terbanyak adalah toko pakaian sedangkan jenis usaha yang paling sedikit berdasarkan data UMKM di Pasar Tugu adalah jenis usaha jasa konstruksi.

Permasalahan yang dihadapi oleh pelaku 3 UMKM di Pasar Tugu memiliki dua permasalahan yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal mencakup kekuatan dan kelemahan. Jika dilihat dari segi kekuatan dapat kita ketahui apakah produk yang mereka jual berkualitas dan pelayanan yang diberikan baik, jika dilihat dari sisi kelemahannya apakah usaha yang mereka jalankan memiliki produk yang berkualitas rendah dan harga yang ditawarkan terlalu tinggi, serta pelayanan yang diberikan kurang memuaskan.

Masalah eksternal mencakup ancaman dan peluang usaha. Ancaman memiliki kondisi negatif dan tidak menentu yang dapat mengganggu aktivitas usaha, misalnya pangsa pasar saat ini tidak menarik jika hadirnya beberapa pesaing baru yang memiliki sumber yang lebih baik dan baru, serta ada produk pengganti, misalnya pembeli menjadi terbiasa dengan tidak makan nasi dan lauk pauk tetapi dapat digantikan dengan roti, susu dan makanan pengganti lainnya. Sedangkan peluang adalah permintaan yang diinginkan oleh pembeli sehingga dapat memperoleh keuntungan dari situasi yang terjadi.

Pelaku UMKM di Pasar Tugu dalam mengembangkan usahanya ada beberapa prosedur yang harus diikuti misalnya biaya yang tidak murah serta jangka waktu yang cukup lama bagi UKM dalam mengembangkan usahanya. Pembiayaan syariah erat hubungannya dengan faktor lingkungan pasar, maka usaha yang ada di pasar Tugu harus memperhatikan aspek lingkungan. Dalam penelitian ini dapat digunakan pendekatan dengan analisis SWOT. Hal ini dapat membantu pasar dalam menjalankan operasionalnya secara efektif dan efisien. Usaha yang ada di pasar Tugu harus membuat analisis SWOT yang

menekankan pada kekuatan pasar untuk menutupi kelemahan serta menggunakan peluang dari analisis tersebut untuk menutupi ancaman dari faktor ekseternal.

Berdasarkan paparan data diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PERSAINGAN ANTAR UMKM DALAM PENGEMBANGAN USAHA MELALUI PEMBIAYAAN MURABAHAH”**

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang akan dibahas pada penelitian ini dituangkan dalam pertanyaan penelitian

1. Bagaimana Persaingan Antar UMKM Dalam Pengembangan Usaha Melalui Pembiayaan *Murabahah*?
2. Bagaimana Strategi Pelaku UMKM Dalam Pengembangan Usaha di Pasar Tugu pada PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Persaingan Antar UMKM Dalam Pengembangan Usaha Melalui Pembiayaan *Murabahah*. Di samping itu, penelitian ini diharapkan memberikan manfaat serta kontribusi yang baik bagi praktisi maupun akademisi, di antaranya adalah:

1. Secara akademik, penelitian ini bermanfaat sebagai pengembangan keilmuan yang berkaitan dengan peran dan pemberdayaan serta untuk asset pustaka yang diharapkan dapat dimanfaatkan oleh seluruh kalangan

akademisi, baik dosen ataupun mahasiswa, dalam upaya memberikan pengetahuan, informasi, dan sebagai proses pembelajaran.

2. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi dan gambaran tentang Persaingan Antar UMKM Dalam Pengembangan Usaha Melalui Pembiayaan *Murabahah* dan sebagai masukan untuk menentukan kebijakan dalam melaksanakan Pembiayaan *Murabahah*.
3. Bagi Penulis, sebagai upaya untuk mengembangkan ilmu pengetahuan yang diperoleh serta untuk menambah pengetahuan tentang Persaingan Antar UMKM Dalam Pengembangan Usaha Melalui Pembiayaan *Murabahah*?

D. Penelitian yang Relevan

Dalam penelitian ini tinjauan pustaka mengungkapkan hasil penelitian yang pernah dilakukan oleh peneliti terdahulu dapat dijadikan referensi dan acuan bagi penulis untuk melakukan penelitian ini. Diantara penelitian terdahulu yang saling berkaitan adalah:

1. Tesis yang dilakukan oleh Sukron Lubis dengan Judul “Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan *Murabahah* Untuk Mengembangkan UMKM di Pekanbaru”. Hasil menunjukkan bahwa persepsi pengetahuan berpengaruh terhadap pembiayaan *Murabahah*, persepsi kemudahan pelayanan berpengaruh terhadap pembiayaan *Murabahah*, persepsi jejak reputasi berpengaruh terhadap pembiayaan *Murabahah* dan persepsi tingkat keunggulan produk berpengaruh terhadap pembiayaan *Murabahah*.

Sedangkan secara simultan persepsi kemudahan pelayanan pengetahuan dan tingkat keunggulan produk berpengaruh terhadap pembiayaan Murabahah sedangkan jejak reputasi berpengaruh terhadap pembiayaan Murabahah.

Persamaan penelitian Sukron Lubis dengan penelitian yang akan penulis lakukan ini yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan Murabahah. Perbedaan penelitian Sukron Lubis yaitu terletak pada fokus penelitian tentang persepsi nasabah terhadap pembiayaan murabahah untuk mengembangkan UMKM, sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan tentang persaingan antar UMKM dengan akad murabahah.¹¹

2. Skripsi Rahma Dona dengan judul “Mekanisme Pembiayaan Mikro Dengan Akad Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar”. Dengan n hasil penelitian yang penulis lakukan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar mengenai Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan akad Murabahah adalah calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan disertai dengan dokumen. Pihak bank melakukan verifikasi data untuk melihat keabsahan data dan dokumen. Pihak bank melakukan survei ke lokasi usaha, dan pihak bank meminta persetujuan pembiayaan dengan menggunakan Financing Application System. Penandatanganan akad beserta pembukaan rekening nasabah juga dilakukan oleh pihak bank, selanjutnya bank akan melakukan pencairan dana dan langsung diserahkan kepada nasabah. Analisis 5C yang dilakukan Bank

¹¹ Sukro Lubis, “Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Untuk Mengembangkan UMKM Di Pekanbaru,” *Riau: UIN SUSKA RIAU*, 2023.

Syariah pada Pembiayaan Mikro dengan akad murabahah adalah Character dengan cara BI Checking dan wawancara. Capacity dilakukan dengan cara melihat pendapatan perhari nasabah melalui laporan keuangan, survei langsung ke tempat calon nasabah, dan rekening tabungan nasabah. Capital di lihat dari usaha nasabah. Collateral yang dipakai oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar yaitu Buku Pemilik Kendaraan Bermotor, Surat Hak Milik, dan Deposito. Condition of Economy dilakukan dengan cara melihat kelancaran usaha, pendapatan nasabah, pengeluaran nasabah, dan gaya hidup nasabah yang terlalu royal atau boros. Faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar yaitu karakter nasabah, kondisi usaha nasabah menurun, persaingan antar lembaga, dan jaminan tidak bisa mengcover pembiayaan.

Persamaan penelitian Rahma Dona dengan penelitian yang akan penulis lakukan ini yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan murabahah. Perbedaan penelitian Rahma Dona yaitu terletak pada fokus penelitiannya tentang mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan tentang persaingan antara UMKM dengan akad Murabahah.¹²

3. Skripsi Ria Masita Tuljana dengan judul “Implementasi Akad Murabahah Pada pembiayaan Mikro Dalam Pengembangan UMKM Di BRI Syariah KCP Palopo”. Dengan n hasil penelitian yang penulis lakukan pada Bank

¹² Rahma Dona, “Mekanisme Pembiayaan Mikro Dengan Akad Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar”, *Batusangkar: Institut Agama Islam Negeri Batusangkar*, 2019.

Syariah Mandiri Cabang Batusangkar mengenai Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan akad Murabahah adalah calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan disertai dengan dokumen. Pihak bank melakukan verifikasi data untuk melihat keabsahan data dan dokumen. Pihak bank melakukan survei ke lokasi usaha, dan pihak bank meminta persetujuan pembiayaan dengan menggunakan Financing Application System. Penandatanganan akad beserta pembukaan rekening nasabah juga dilakukan oleh pihak bank, selanjutnya bank akan melakukan pencairan dana dan langsung diserahkan kepada nasabah. Analisis 5C yang dilakukan Bank Syariah pada Pembiayaan Mikro dengan akad murabahah adalah Character dengan cara BI Checking dan wawancara. Capacity dilakukan dengan cara melihat pendapatan perhari nasabah melalui laporan keuangan, survei langsung ke tempat calon nasabah, dan rekening tabungan nasabah. Capital di lihat dari usaha nasabah. Collateral yang dipakai oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar yaitu Buku Pemilik Kendaraan Bermotor, Surat Hak Milik, dan Deposito. Condition of Economy (Kondisi Perekonomian) dilakukan dengan cara melihat kelancaran usaha, pendapatan nasabah, pengeluaran nasabah, dan gaya hidup nasabah yang terlalu royal atau boros. Faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar yaitu karakter nasabah, kondisi usaha nasabah menurun, persaingan antar lembaga, dan jaminan tidak bisa mengcover pembiayaan.

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan penulis lakukan ini yaitu sama-sama meneliti tentang akad murabahah. Perbedaan penelitian tersebut yaitu terletak pada fokus penelitiannya tentang Implementasi Akad Murabahah pada Pembiayaan mikro sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan tentang persaingan antar UMKM dengan akad Murabahah. Sedangkan perbedaannya dari penelitian tersebut yakni meneliti di lokasi BRI Syariah sedangkan peneliti di lokasi BPRS Syariah.¹³

¹³ Ria Masita Tuljana, "Implementasi Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro dalam Pengembangan UMKM di BRI Syariah KCP Palopo", *Palopo: Institut Agama Islam Negeri Palopo*, 2021.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Persaingan Bisnis

1. Pengertian Persaingan Bisnis

Secara umum, persaingan bisnis adalah perseteruan atau rivalitas antara pelaku bisnis yang secara independen berusaha mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas barang atau jasa yang baik pula. Dalam kamus manajemen persaingan bisnis terdiri dari:

- a. Persaingan sehat (*healthy competition*) adalah persaingan antara perusahaan-perusahaan atau pelaku bisnis yang diyakini tidak akan menurut atau melakukan tindakan yang tidak layak dan cenderung mengedepankan etika-etika bisnis.
- b. Persaingan gorok leher (*cut throat competition*). Persaingan ini merupakan bentuk persaingan yang tidak sehat, dimana terjadi perebutan pasar antara beberapa pihak yang melakukan usaha yang mengarah pada menghalalkan segala cara untuk menjatuhkan lawan, sehingga salah satu tersingkir dari pasar dan salah satunya menjual barang dibawah harga yang berlaku di pasar.¹

Dasar dari sebuah teori analisis strategi menurut Porter yaitu harus mempertegas dan memperjelas tujuan akhir dari sebuah industry atau

¹ Ririn Susilawati, Moh Imsin, and Khoirotun Nikmah, "Analisis Persaingan Usaha Dalam Etika Bisnis Islam Di Kabupaten Jombang", *Akuntansi* 45, No. 22 (2021). 120-127.

bisnis yang akan berpengaruh terhadap pemasaran sebuah produk usaha. Nilai kompetitif dapat dilihat dari jumlah produk yang terjual serta bagaimana suatu usaha bertahan dalam sebuah industry. Dalam teori persaingan industry kita mengenal dari suatu teori Michael Porter yang terkenal pada saat menganalisis persaingan (competitive analysis). Teori tersebut dikenal dengan istilah Porter Five Force Model. Model lima kekuatan porter ini digunakan sebagai alat untuk menganalisis lingkungan persaingan industry. Intinya porter menilai bahwa perusahaan secara nyata tidak hanya bersaing dengan perusahaan yang ada dalam industry saat ini.²

2. Dampak Positif Adanya Persaingan Bisnis

Kompetisi merupakan persaingan yang merujuk kepada kata sifat siap bersaing dalam kondisi nyata dari setiap hal atau aktifitas yang dijalani. Ketika kita bersikap kompetitif maka berarti kita memiliki sikap siap serta berani bersaing dengan orang lain. Dalam arti yang positif dan optimis, kompetisi bisa diarahkan pada kesiapan dan kemampuan untuk mencapai kemajuan dan kesejahteraan kita sebagai umat manusia.

Kompetisi seperti ini merupakan motivasi diri sekaligus faktor penggali dan pengembang potensi diri dalam menghadapi bentuk-bentuk kompetisi, sehingga kompetisi tidak semata-mata diarahkan untuk mendapatkan kemenangan dan mengalahkan lawan. Dengan memaknai kompetisi yang seperti itu, kita menganggap kompetitor lain sebagai partner (bukan lawan) yang memotivasi diri untuk meraih prestasi. Inilah

² Arismunandar, *Strategi Dalam Industri Media*, dalam https://www.academia.edu/5052789/Strategi_dalam_Industri_Media_Penerapan_Teori_Five_Competitive_Forces_Michael_E_Porter diunduh pada 26 Juni 2024.

bentuk kompetisi yang dilandasi sifat sehat dan tidak mengarah kepada timbulnya permusuhan atau konflik, sehingga membahayakan kelangsungan dan keharmonisan kehidupan kita.³

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah secara bahasa berasal dari kata *ربح* yang berarti keuntungan, Sedangkan menurut istilah *murabahah* adalah jual beli dengan harga pokok dengan tambahan keuntungan. Dalam pengertian lain *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati yang di dalamnya penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang kepada pembeli.

Murabahah adalah salah satu skim di perbankan syariah yang paling diminati masyarakat. Dalam pembiayaan *murabahah* bank menetapkan harga jual barang yaitu harga pokok perolehan barang ditambah sejumlah margin keuntungan bank. Harga jual yang telah disepakati di awal akad tidak boleh berubah selama jangka waktu pembiayaan.⁴

Dalam konteks pembiayaan *murabahah*, Pelaksanaan hukum perikatan dalam prinsip *murabahah* antara bank dengan nasabah dilaksanakan berdasarkan ketentuan syariah dan diatur menurut ketentuan

³ Tonna Balya. "Hegemoni Dan Kompetisi Global Di Era Teknologi Informasi Dan Komunikasi." *Network Media* 4, no. 2 (2021): 103-114.

⁴ Roifatus Syauqoti. "Aplikasi akad *Murabahah* pada lembaga keuangan syariah." *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 3, no. 1 (2018).

bahwa nasabah membutuhkan objek pembiayaan dan meminta bank membelikan objek tersebut, bank bersedia menjual objek pembiayaan dan menyediakan fasilitas pembiayaan murabahah sesuai permohonan nasabah dan nasabah bersedia membayar harga jual bank sesuai akad ini dan harga jual bank tidak berubah selama berlakunya akad ini. Hubungan antara bank dan nasabah dalam pembiayaan ini tidak lepas dari hukum adanya perikatan melalui perjanjian. Bank mensyaratkan akan merealisasikan pembiayaan setelah nasabah menyerahkan dokumen yang disyaratkan bank, membuka tabungan, menandatangani akad dan menyetorkan uang muka serta biaya-biaya yang disyaratkan bank.⁵

Selanjutnya bank melakukan pembayaran kepada penjual/supplier. Kemudian sejak ditandatangani akad ini, segala resiko atas objek pembiayaan menjadi tanggung jawab nasabah dan nasabah membebaskan bank dari segala tuntutan dan atau ganti rugi. Setelah dilakukan pembayaran (pencairan) maka nasabah tidak dapat membatalkan secara sepihak akad ini. Jika pembiayaan berakhir dengan waktu yang telah ditentukan masih terdapat sisa tagihan maka nasabah harus tetap melakukan pembayaran sisa tagihan tersebut. Nasabah wajib membayar pembiayaan objek murabahah sampai lunas. Angsuran dilunasi sesuai dengan jadwal yang disepakati. Setiap pembayaran nasabah dicatat bank sesuai kebijakan bank.

⁵ Jainudin Basri, Anggraini Kusuma Dewi, dan Gesang Iswahyudi. "Pembiayaan murabahah pada perbankan syariah dalam perspektif hukum di Indonesia." *AL-MANHAJ: Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam* 4, no. 2 (2022): 375-380.

Bank tidak berkewajiban mengirimkan surat tagihan. Nasabah wajib menyimpan bukti pembayaran angsuran. Jika nasabah merasa ada kekeliruan dalam pencatatan bank, nasabah berhak mengajukan keberatan disertai bukti pembayaran yang sah. Sepanjang mengenai kewajiban terkait akad ini bank meminta hak terlebih dahulu untuk memotong rekening nasabah. Termasuk terhadap kewajiban dan biaya yang timbul dari akad ini. Angsuran yang dibayarkan melebihi jadwal yang disepakati merupakan tunggakan. Atas tunggakan dikenakan ta'zir sebesar jumlah yang ditentukan. Jika nasabah lalai membayarkan angsuran dan melakukan cidera janji maka bank berhak mengenakan ta'widh yang besarnya ditentukan bank. Bank diberi kuasa oleh nasabah untuk memotong rekening guna membayarkan kewajiban termasuk ta'zir.⁶

Dalam draft yang ditawarkan oleh Bank mencakup rukun dan syarat sah murabahah (jual beli), yaitu adanya penjual, pembeli, obyek barang, harga, ijab qabul, baik disisi pembelian bank kepada penjual/supplier juga pada penjualan barang dari bank kepada nasabah. Barang yang dijadikan obyek murabahah jelas barangnya, dikehendaki oleh nasabah dan telah dibeli bank dari penjual/supplier, jelas kegunaannya, manfaat untuk penggunaannya dan jelas pula status perolehannya dan halal haram dzat tersebut.⁷

⁶ Mega Yusticianti, Wardah Yuspin, dan Kelik Wardiono. "Akad Murabahah Dalam Perspektif Hukum Perikatan Indonesia (Studi di BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta)." *Diss. UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA*, 2017.

⁷ Jainudin Basri, Anggraini Kusuma Dewi, dan Gesang Iswahyudi. "Pembiayaan murabahah pada perbankan syariah dalam perspektif hukum di indonesia." *AL-MANHAJ: Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam* 4, no. 2 (2022): 375-380.

Hal ini sesuai dalam Surat Edaran Bank Indonesia No. 13/10/DPbS tanggal 13 April 2011 tentang pertimbangan dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.⁸

2. Dasar Hukum Murabahah

Berdasarkan hal ini, maka dasar hukum diperbolehkannya jual beli murabahah berdasarkan ayat-ayat jual beli. Ayat Al-Quran tersebut adalah Surat Al-Baqarah ayat 275 dan Surat An-Nisa' ayat 29:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : *Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya.*(QS. Al-Baqarah ayat 275).

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu;*

⁸ Ibid., 378.

*sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu, (QS An Nisa: 29).*⁹

Berdasarkan ayat di atas di atas, maka jual beli murabahah diperbolehkan karena berlakunya ayat secara umum. Allah berfirman: *Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.* Allah tidak berfirman Allah telah menghalalkan jual beli dan dalam pengharaman secara khusus Allah menyebutkan riba, hal ini menunjukkan bahwa jual beli yang dihalalkan dalam bentuk umum jauh lebih banyak daripada jual beli yang diharamkan dalam bentuk khusus.¹⁰

3. Rukun dan Syarat Pembiayaan *Murabahah*

Rukun dan syarat akad secara garis besar terdiri dari para pihak, pernyataan kehendak, obyek akad dan kausa akad. Sedangkan secara rinci, rukun dan syarat akad adalah sebagai berikut:

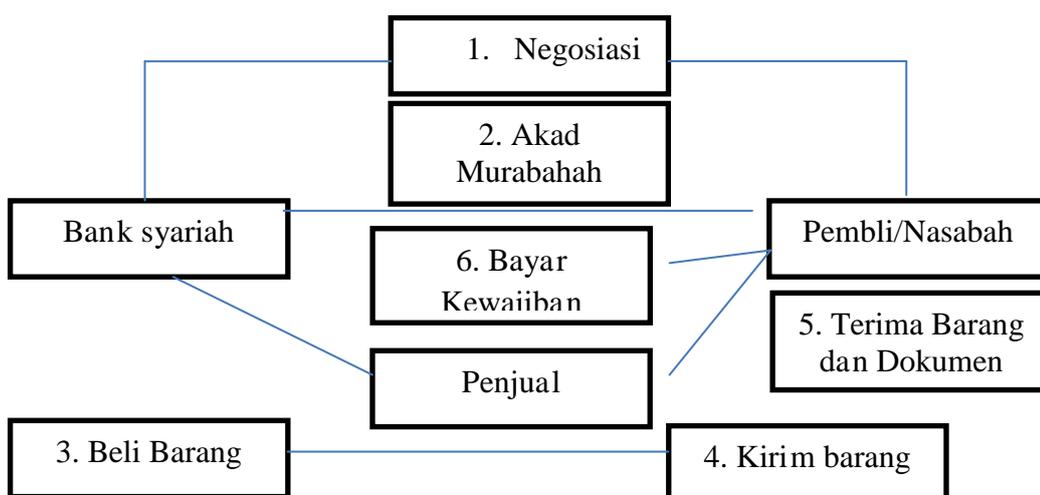
- a. Kecakapan (teori tentang ahliyah: wujud da nada).
- b. Berbilang pihak (para pihak).
- c. Pertemuan/kesesuaian ijab dan qabul.
- d. Kesatuan majlis (pernyataan kehendak).
- e. Ada atau dapat diadakan.
- f. Tertentu atau dapat ditentukan (objek akad).
- g. Dapat ditransaksikan (*mutaqawwim wa mamluk*).
- h. Tidak bertentang dengan syara'

⁹ Kementerian Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Badan Litbank dan Diklat Kementerian Agama RI 2019), 275 & 29.

¹⁰ Mohammad Ghozali, dan Luluk Wahyu Roficoh. "Kepatuhan syariah akad murabahah dalam konsep pembiayaan pada perbankan syariah di indonesia." *At-Tahdzib: Jurnal Studi Islam Dan Muamalah* 6, no. 2 (2018): 40-57.

Ketentuan akad dan rukun dikembangkan dalam sistem perbankan syariah di Indonesia dilakukan dalam kerangka dual banking sistem atau sistem perbankan ganda dalam kerangka Arsitektur Perbankan Indonesia (API), untuk menghadirkan alternatif jasa perbankan yang semakin lengkap kepada masyarakat Indonesia. Secara bersama-sama, sistem perbankan syariah dan perbankan konvensional secara sinergis mendukung mobilisasi dana masyarakat secara lebih luas untuk meningkatkan kemampuan pembiayaan bagi sektor-sektor perekonomian nasional.¹¹

4. Skema Pembiayaan *Murabahah*



- a. Bank Syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, dan harga jual.
- b. Bank syariah selanjutnya mempelajari kemampuan nasabah dalam membayar piutang murabahah. Apabila rencana pembelian barang

¹¹ Dhody Ananta Rivandi Widjajaatmadja. "Rukun Dan Syarat Akad Pembiayaan Murabahah Dalam Bentuk Akta Otentik Di Bank Syariah." *Jurnal Aktualita 1*, 2018.

disepakati oleh kedua belah pihak maka Bank syariah melakukan pemesanan ke supplier/penjual.

- c. Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, dimana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.
- d. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari supplier/penjual. Pembelian yang dilakukan oleh bank syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.
- e. Nasabah menerima barang dari supplier dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.¹²

C. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

UMKM sangat berperan dalam mengurangi pengangguran, menyediakan lapangan pekerjaan, mengurangi tingkat kemiskinan, meningkatkan kesejahteraan serta membangun kapribadian negara. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) menjadi potensi sebagai usaha dagang cukup besar dikalangan masyarakat yang akan membuat masyarakat berwirausaha semakin banyak, sehingga akan semakin baik ekonomi di suatu wilayah. Masing-masing daerah di Indonesia tentunya

¹² Roifatus Syauqoti "Aplikasi Akad Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syariah," *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 3, no. 1 (2018):7.

memiliki UMKM yang cukup banyak untuk menopang pertumbuhan ekonomi daerah. Untuk itu, dibutuhkan pelatihan keterampilan kepada masyarakat supaya pengelolaan usaha kecil tersebut bisa berjalan semakin baik dan maju di tengah perkembangan teknologi yang ada. Selain itu, diperlukan juga peningkatan kualitas sumber daya manusia supaya mampu memanfaatkan teknologi, sehingga dalam pelaksanaan UMKM tidak kalah bersaing dengan perusahaan besar. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 tentang UMKM (2008) Pasal 1, dinyatakan usaha mikro berarti usaha yang dimiliki oleh pribadi maupun badan usaha dengan memenuhi kriteria usaha mikro seperti yang diatur dalam UU tersebut. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 tentang UMKM (2008) Pasal 1:¹³

- a. Usaha mikro adalah usaha yang dimiliki oleh pribadi ataupun badan usaha yang memenuhi kriteria usaha mikro.
- b. Usaha kecil yaitu usaha yang dilaksanakan oleh pribadi maupun badan usaha yang memenuhi kriteria usaha kecil.
- c. Usaha menengah yaitu usaha yang dilaksanakan oleh pribadi maupun badan usaha yang dimiliki atau dikuasai secara langsung maupun tidak langsung yang memenuhi kriteria sebagai usaha menengah.
- d. Usaha besar merupakan usaha yang dilaksanakan oleh badan usaha dengan total aset lebih besar dari usaha menengah yang melakukan aktivitas ekonomi di Indonesia.

¹³ Atsna Himmatul Aliyah. "Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat." *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi* 3, no. 1 (2022): 64-72.

- e. Dunia usaha merupakan usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar yang melaksanakan aktivitas ekonomi di Indonesia.

Adanya UMKM akan menjadikan stabilisator bagi perekonomian Indonesia karena UMKM mampu hidup di tengah usaha besar dan dapat meningkatkan produktivitas dengan tenaga yang lebih produktif. Selain itu, UMKM juga dapat membantu usaha-usaha besar, seperti memasok bahan mentah, komponen, dan bahan yang dibutuhkan lainnya untuk diolah oleh usaha besar menjadi produk atau barang yang mempunyai nilai tinggi. Untuk itu, Indonesia perlu memberi perhatian yang lebih besar terhadap usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sebab dampaknya terhadap perekonomian negara sangat besar.¹⁴

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berkaitan satu sama lain, dari sifat maupun aktivitas dan jiwa kewirausahaan yang dimiliki oleh pemilik atau pelaku usaha, yang mana semakin berkembang dan meningkat usaha tersebut, maka semakin besar pula jiwa kewirausahaannya.

2. Karakteristik UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktifitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Karakteristik ini yang menjadi ciri pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya. Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis,

¹⁴ Atsna Himmatul Aliyah, "Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat," *Jurnal Ilmu Ekonomi* 3, No. 1/Mei 2022, 66.

yaitu: 1. Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang); 2. Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang); dan 3. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang).¹⁵

Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:

- a. UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.
- b. UMKM Mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
- c. Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.¹⁶

D. Strategi Pengembangan Usaha

1. Strategi Pengembangan Usaha

Menurut Fred R. David yang dikutip oleh Husein Umar bahwa Strategi Pengembangan Usaha adalah upaya untuk menjalankan analisis terhadap kondisi lingkungan kawasan interbal meliputi kelemahan dan

¹⁵ Ari Kristin Prasetyoningrum. "Etika bisnis Islam: implementasi pada umkm wirausahawan krupuk tayamum di desa sarirejo kec kaliwungu kab kendal." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 22, no. 01 (2019).

¹⁶ Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*, (Jakarta: Bank Indonesia, 2015). 12

kekuatan serta kondisi lingkungan eksternal yaitu peluang dan ancaman yang akan dihadapi, kemudian diambil alternative untuk menentukan strategi yang harus dilakukan.

Pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.¹⁷

Jika ditinjau dari jenis strategi pengembangannya, dibagi menjadi tiga jenis yaitu :

1) Mengembangkan pasar dari sisi produknya

Mengembangkan pasar dari sisi produknya adalah langkah yang paling memungkinkan untuk dilakukan pertama kali karena produk utamanya telah diperkenalkan dan sudah tumbuh, sehingga masalah profitabilitas (kemampuan mendapatkan laba) serta popularitas dan kualitas sudah diterima dipasar, jenis-jenisnya adalah:

a) Memperbesar variasi produk

Memperbesar variasi produk merupakan salah satu strategi yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan menjangkau lebih banyak pelanggan dengan menawarkan berbagai macam produk.

Contohnya berupa:

- 1) UMKM yang memproduksi sepatu dapat menawarkan layanan pembuatan sepatu custom made dengan desain dan ukuran yang sesuai dengan keinginan pelanggan.

¹⁷ Rachmat, Manajemen Strategik (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014), 2.

- 2) UMKM yang memproduksi mainan anak dapat menawarkan Mainan dengan Berbagai Bahan Mainan kayu, mainan plastik, mainan kain, mainan plush, dan mainan elektronik. Dengan Fitur Mainan edukasi, mainan interaktif, mainan dengan suara dan lampu, mainan dengan remote control, dan mainan DIY (Do It Yourself).
- 3) UMKM yang usaha sembako dapat memperbesar variasi produknya dengan menambahkan jenis sembako berupa sembako pokok, sembako tambahan dan produk segar. Dan menyediakan produk local berupa menjalin kerjasama dengan petani, dan menyediakan produk olahan local. Dan menawarkan layanan tambahan berupa pengantaran barang, pemesanan online, layanan pembayaran digital.
- 4) UMKM yang memproduksi pakaian dapat memproduksi pakaian dengan desain khusus untuk musim panas, musim dingin, atau hari raya.
- 5) UMKM usaha telur bebek dan ayam dapat memperbesar variasi produknya dengan Telur bebek dapat diolah menjadi telur asin dengan berbagai rasa, seperti telur asin pedas, telur asin manis, dan telur asin gurih. Menawarkan layanan baru pengiriman telur UMKM dapat menawarkan layanan pengiriman telur ke rumah pelanggan. Pengemasan telur UMKM dapat menawarkan layanan pengemasan telur dengan berbagai

macam logo dan desain. Penjualan telur secara online: UMKM dapat menjual telur secara online melalui website atau marketplace.

b) Melalui kategori produk

Perusahaan menggunakan kelompok produk atau melalui kategori produk, misalnya pada usaha mainan anak berdasarkan usia, jenis dan bahan, pada usaha sepatu/sandal berdasarkan jenis, bahan dan merek, pada usaha sembako berdasarkan beras, minyak goreng, gula dan lain-lain, pada usaha pakaian berdasarkan jenis kelamin, usia, dan gaya.

2) Mengembangkan pasar dari sisi sistem penjualannya

Banyak strategi mengembangkan pasar yang dilakukan mengembangkan sistem penjualannya, antara lain:

- a) Mengembangkan sendiri, seperti: membuka cabang baru dikota-kota besar, membuka outlet, agen atau sejenisnya atas dana sendiri dan membuka jalur distribusi sendiri.
- b) Mengembangkan melalui kerja sama dengan pihak lain, seperti:
 - (1) Melakukan kerja sama distribusi dengan perusahaan lain
 - (2) Melakukan kerja sama produksi dengan pihak untuk memperbesar kapasitas produksi
 - (3) Mencari agen-agen penjualan dikota-kota besar untuk mengembangkan pasarnya.

(4) *Joint venture* atau kerja sama permodalan membuat distributor dalam meningkatkan penjualan.¹⁸

2. Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam Mengembangkan Usaha seorang wirausahawan pada umumnya melakukan beberapa tahapan dalam mengembangkan usahanya sebagai berikut:

a. Memiliki Ide Usaha

Awal mula terciptanya usaha seseorang yaitu karena munculnya suatu ide usaha, ide tersebut dapat berasal dari berbagai sumber. Suatu ide muncul karena melihat kesuksesan bisnis orang lain melalui pengamatan, atau muncul karena adanya *sense of business* dari seorang wirausaha.

b. Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada proses selanjutnya, seorang wirausahawan akan menuangkan idenya kedalam suatu konsep usaha yang merupakan tahapan lanjut menuju bisnis yang lebih spesifik. Kemudian akan dilakukan penyaringan ide-ide melalui aktifitas penilaian kelayakan ide secara formal maupun secara informal.

c. Pengembangan Rencana Usaha (Business Plan)

Wirausaha adalah orang yang memanfaatkan penggunaan sumber daya ekonomi untuk mendapatkan keuntungan. Maka, komponen utama yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha

¹⁸ Hendro. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, (Jakarta: Erlangga. 2011), 516.

yaitu perhitungan proyeksi laba rugi dari bisnis yang akan dijalankan. Proyeksi laba rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam penyusunan rancangan usaha (Business Plan), para wirausaha memiliki perbedaan dalam membuat rincian rencana usahanya.

d. Implementasi Rencana usaha dan pengendalian Usaha

Rencana bisnis yang telah dibuat baik secara rinci maupun global tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha tersebut kan menjadi panduan dalam pelaksanaan usaha yang akan dijalankan. Dalam kegiatan implementasi tersebut, seorang wirausaha akan mengarahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, tenaga kerja, dll untuk menjalankan usahanya.¹⁹

¹⁹ Hiernymus Budi Santoso, Produk Kreatif dan kewirausahaan Industri Peternakan, (Yogyakarta: CV Andi Offset 2021) 105

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan mengambil data di lapangan.¹ Dari penelitian ini adalah PT BPRS Mikro Agro Usaha Bandar Lampung. Dalam penelitian lapangan data yang diperoleh selain dari buku-buku bacaan, juga diperoleh dari para informan. Informan yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah pihak PT BPRS Mikro Agro Usaha Bandar Lampung.

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian ini adalah penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi saat sekarang. Penelitian deskriptif memusatkan perhatian kepada masalah-masalah aktual sebagaimana adanya pada saat penelitian berlangsung.² Penelitian yang dilakukan bersifat deskriptif kualitatif yaitu keterangan-keterangan dan bukan hitungan atau angka-angka.

Penelitian deskriptif kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme (pasti, faktual, nyata), digunakan untuk meneliti pada objek alamiah, dimana peneliti adalah sebagai

¹ Slamet Riyanto dan Aglis Andhita Hatmawan, *Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan Dan Eksperimen*, (Yogyakarta: Deepublish, 2020), 4

² Vivi Candra, et al. *Pengantar Metodologi Penelitian*. (Yayasan Kita Menulis, 2021).

instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat *induktif/kualitatif*, data hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generasi.³

Hasil dari penelitian ini adalah data kualitatif yaitu data yang berupa keterangan-keterangan atau uraian-uraian sehingga diuraikan tersebut akan tergambar tentang Persaingan Antar UMKM Dalam Pengembangan Usaha Melalui Pembiayaan *Murabahah*.

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah “sumber data yang diperoleh penelitian dari sumber asli.” Sumber data dalam penelitian lapangan ini diperoleh data dari informasi yang berkaitan dengan masalah peneliti yaitu analisis prinsip transparansi. Dalam pengambilan sampel yang dipilih sebagai sumber data primer dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling. Purposive sampling merupakan teknik Non probability sampling yang memilih orang-orang 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.⁴

Jadi, pengambilan sampel dalam penelitian menggunakan metode teknik purposive sampling yang dalam penelitian ini memilih orang-orang

³ Ulfa Damayanti. “Mekanisme Produk Talangan Umrah dengan Akad Ijarah di PT. Bank BNI Syariah KCP Rajabasa Bandar Lampung.” *Diss. IAIN Metro*, 2019.

⁴ S. E. Sigit Hermawan, and S. E. Amirullah. *Metode penelitian bisnis: Pendekatan Kuantitatif & Kualitatif*. (Media Nusa Creative (MNC Publishing) 2021).

terseleksi dan memiliki ciri-ciri populasi sebagai berikut, yaitu sudah melakukan pembiayaan selama 1-3 tahun, memiliki usaha, dan nasabah aktif. Oleh karena itu informasinya adalah 7 nasabah yang ada di Pedagang Pasar Tugu Bandar Lampung

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang didapat dari catatan, buku, dan majalah berupa laporan keuangan publikasi perusahaan, laporan pemerintah, artikel, buku-buku sebagai teori, majalah, dan sumber lain yang relevan dengan pokok permasalahan yang telah diangkat penulis dalam proposal ini.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah informasi yang didapat melalui pengukuran tertentu digunakan sebagai landasan dalam menyusun argumentasi logis menjadi fakta. Data adalah sekumpulan informasi yang diperlukan untuk pengambilan metode tertentu, sehingga jika sewaktu-waktu diperlukan segera dapat dicari kembali dan cepat. Sesuai dengan permasalahan dan tujuan penelitian, maka metode pengumpulan data yang dipergunakan yaitu:⁵

1. Wawancara

Wawancara adalah proses tanya-jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan, dalam dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-

⁵ M. Sidik Priadana, dan Denok Sunarsi. *Metode penelitian kuantitatif*. (Pascal Books, 2021).

keterangan.⁶ Cara ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh keterangan data penelitian. yang dilakukan terhadap 7 nasabah UMKM Pasar Tugu dan manager marketing PT. BPRS Mitra Agro Usaha.

2. Dokumentasi

Yakni proses mencari data mengenai hal-hal yang biasanya berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), keritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup sketsa dan lain-lain. Dalam hal ini, penulis mengumpulkan data-data dengan arsip, buku, brosur dan lain sebagainya yang ada di UMKM dan BPRS. Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

D. Teknik Analisa Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang paling penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.⁷

Langkah-langkah proses analisis data kualitatif dalam penelitian ini adalah:

⁶ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara,2010), 83.

⁷ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian.*, 81

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah langkah awal dalam penelitian. Dimana data yang diperoleh adalah data yang terkait dengan penelitian tersebut untuk menjawab permasalahan permasalahan yang diajukan dalam rumusan masalah. Dalam tahap ini peneliti mengumpulkan data data yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan, peneliti mencari data data yang diperoleh dari UMKM Pasar Tugu Bandar Lampung dan mencari informan untuk diwawancarai.

2. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.⁸Tahapan reduksi data bertujuan untuk menelaah secara keseluruhan data yang diperoleh di lapangan, yaitu mengenai strategi pengembangan UMKM Pasar Tugu ditinjau dari manajemen bisnis islam sehingga dapat menemukan jawaban dari rumusan masalah dari objek yang diteliti. Kegiatan reduksi data dalam penelitian ini adalah mengumpulkan data catatan hasil wawancara dan hasil dokumentasi kemudian mencatat hal-hal yang dianggap penting berkaitan dengan penelitian.

3. Penyajian Data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk table, grafik dan sejenisnya. Tujuan penyajian data adalah untuk memudahkan membaca

⁸ Sandu Siyoto Dan M. Ali Sodik, Dasar Metodologi Penelitian (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), 122.

dan menarik kesimpulan. Dalam tahapan ini, peneliti melakukan penyajian data secara sistematis agar lebih mudah dipahami dan tidak terjadi penumpukan.

4. Pengambilan Kesimpulan

Kesimpulan atau verifikasi adalah tahap akhir dalam proses analisis data.⁹ Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode berfikir induktif. Dalam penelitian ini, kesimpulan diperoleh dari tahap awal yaitu pengumpulan data di lapangan berupa dokumen dokumen yang berhubungan dengan permasalahan yang dikaji, mencari informan untuk diwawancarai dan lain sebagainya. Kemudian reduksi data atau menelaah data yang diperoleh di lapangan seperti hasil wawancara dan dokumentasi. Kemudian menyajikan data dalam bentuk tabel, grafik dan lain sebagainya agar memudahkan menarik kesimpulan.

⁹ Sandu Siyoto Dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), 124.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

1. Sejarah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mitra Agro Usaha merupakan lembaga keuangan perbankan yang berbadan hukum perseroan terbatas yang melaksanakan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah.¹

BPRS Mitra Agro Usaha merupakan konversi dari Bank konvensional BPRS Mitra Agro Usaha yang sering dikenal dengan BANK MAU adalah satu-satunya Bank di Lampung yang menyandang sebagai Bank “MUALLAF” dari BPR Konvensional menjadi BPR Syariah. Beralihnya BPR Mitra Agro Usaha menjadi BPRS Mitra Agro Usaha secara khusus adalah mengisi peluang terhadap kebijakan yang membebaskan Bank dalam tingkat penetapan suku bunga, yang kemudian dikenal dengan bank tanpa bunga. Keinginan masyarakat dengan adanya bank tanpa bunga mendapat angin segar dengan adanya Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 15/81/KEP.GBI/DPG/2013 Tanggal 23 Juli 2013 tentang pemberian izin perubahan kegiatan usaha Bank Pengkreditan Rakyat (BPR) menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Mitra Agro Usaha per operasional dengan sistem/prinsip syariah.

Bagi masyarakat yang ingin meninggalkan sistem riba dan beralih ke sistem syariah BPRS dapat menjadi pilihan, karena di kelola dengan

¹ <https://www.bankmausyariah.co.id/> (diunduh pada Mei 2024)

menganut prinsip keterbukaan dan keadilan yang sesuai dengan nilai-nilai ajaran islam. Sehingga dengan adanya BPRS diharapkan memiliki andil yang cukup signifikan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi mengingat di Kota Bandar Lampung belum ada BPR berbasis syariah. Hal ini terbukti dengan banyaknya rekening yang melakukan transaksi baik simpanan maupun pembiayaan.²

2. Dasar Hukum Berdirinya PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

- a. Persetujuan Prinsip Bank Indonesia No. 11/155/DKBU tanggal 02 Maret 2009.
- b. Penegasan Badan Hukum Perseroan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia No. AHU-21384. AH. 01. 01. Tahun 2009 Tanggal 18 Mei 2009.
- c. Pemberian Izin Usaha dari Gubernur Bank Indonesia No. 12/17/KEP.GBI/DPG/2010 Tanggal 09 Maret 2010.
- d. Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 15/81/KEP.GBI/DPG/2013 Tanggal 23 Juli 2013 Tentang Pemberian Izin Perubahan Kegiatan Usaha Bank Pengkreditan Rakyat (BPR) menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Mitra Agro Usaha.³
- e. Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No. AHA/-11535.AH.01.02 Tahun 2013 Tentang Persetujuan Anggaran Dasar Perseroan.

² <https://www.bankmausyariah.co.id/> (diunduh pada Mei 2024)

³ <https://www.bankmausyariah.co.id/> (diunduh pada Mei 2024)

3. Lokasi PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

PT BPRS Mitra Agro Usaha bertempat di Jl. Hayam Wuruk No. 95 Sawah Lama, Kec. Tanjung Karang Timur , Kota Bandar Lampung 35125, Indonesia. Telp. +62 721 258489, Fax +62 721 258754.

4. Visi, Misi dan Motto BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

- a. Visi dari BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung ini adalah Menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang terkemuka dengan layanan finansial sesuai dengan kebutuhan nasabah.
- b. Misi dari BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung ini adalah Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika serta pelayanan yang memuaskan.
- c. Motto dari BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung ini adalah “Kejar Kuantitas Utamakan Kualitas”.

5. Prinsip Utama Operasional PT. BPRS Mitra Agro Usaha

Dalam melaksanakan usahanya PT. BPRS Mitra Agro Usaha berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:⁴

- a. Keimanan dan taqwa kepada Allah SWT, dengan menerapkan prinsip-prinsip syariah kedalam kehidupan manusia.
- b. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, visi misi dan semua elemen PT. BPRS Mitra Agro Usaha untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.

⁴ <https://www.bankmausyariah.co.id/> (diunduh pada Mei 2024)

- c. Kekeluargaan, yakni mengelola, pengurus serta anggota, dibangun rasa kekeluargaan. Mengutamakan kepentingan umum diatas kepentingan pribadi.
- d. Profesionalisme, yaitu dibangunnya rasa semangat kerja yang tinggi, kerja keras, kerja cerdas dan kerja ikhlas dan semangat untuk terus belajar demi mencapai tingkat standar kerja yang sangat baik.

6. Usaha Yang Dijalankan PT. BPRS Mitra Agro Usaha

Maksud dan tujuan PT. BPRS Mitra Agro Usaha adalah menjalankan usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Usaha-usaha yang dijalankan oleh PT. BPRS Mitra Agro Usaha sebagai berikut:⁵

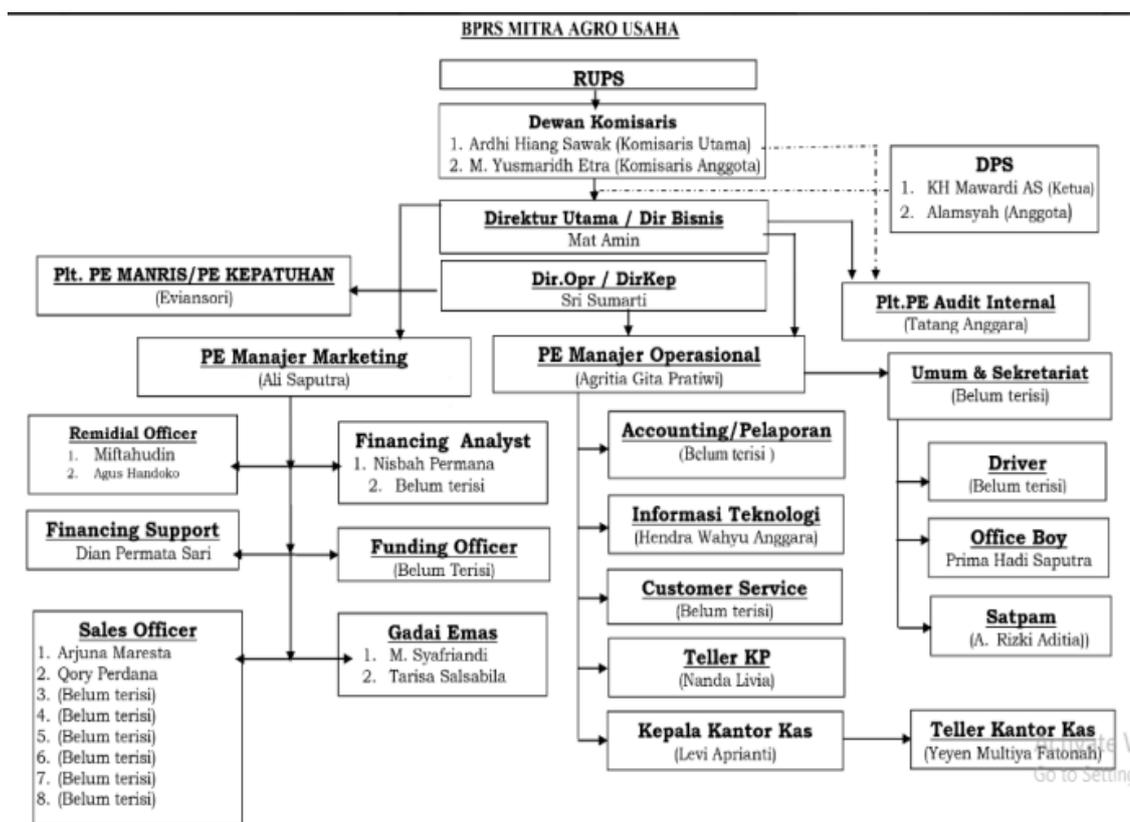
- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka berdasarkan prinsip mudharabah, tabungan dan bentuk lainnya berdasarkan wadiah dan mudharabah.
- b. Memberikan pembiayaan dan melakukan pembinaan khususnya terhadap para pengusaha mikro, kecil, koperasi serta perseorangan maupun kelompok.
- c. Melakukan penyaluran dana.
- d. Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sepanjang disetujui oleh Dewan Pengawas Syariah.
- e. Melakukan kerjasama dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah lain, bank umum, dan lembaga keuangan lainnya.

⁵ Ibid.

- f. Menjalankan usaha perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah dengan memperhatikan Fatwa Dewan Syariah Nasional.
- g. Menjalankan usaha perbankan dan usaha lainnya sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

7. Struktur Organisasi BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

Struktur organisasi perusahaan memberikan gambaran yang jelas tentang penyusunan personal perusahaan yang berkaitan dengan tugas dan tanggung jawab sesuai posisi masing-masing.⁶ Adapun struktur organisasi yang ada di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung sebagaimana terlihat pada gambar berikut:



Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. BPRS Mitra Agro Usaha

⁶ <https://www.bankmausyariah.co.id/> (diunduh pada Mei 2024)

8. Produk-Produk BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

a. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)

Penghimpunan dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan, dan deposit. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung terdiri dari :

1) Tabungan Wadi'ah

Tabungan wadi'ah adalah simpanan pihak ketiga pada Bank Syariah Mitra Agro Usaha yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja. Dana tabungan ini dikelola secara amanah oleh bank sebagai mudharib. Nasabah mendapat imbalan sebagai bonus.

2) Tabungan Mudharabah⁷

Tabungan mudharabah adalah tabungan yang dijalankan dengan berdasarkan akad mudharabah. Mudharabah mempunyai dua bentuk, yakni mudharabah mutlaqah dan mudharabah muqayyadah. bank bertindak sebagai mudharib (pengelola dana) sedangkan nasabah bertindak sebagai shahibul mal (pemilik dana). Bank syariah kapasitasnya sebagai mudharib yang memiliki kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

⁷ <https://www.bankmausyariah.co.id/> (diunduh pada Mei 2024)

3) Deposito Mudharabah

Deposito mudharabah merupakan investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu Tertentu Berdasarkan Akad Antara Nasabah Dan Bank Syariah.

b. Produk Penyaluran Dana (*Landing*)⁸

1) Pembiayaan Ijarah Multijasa

Pembiayaan ijarah multijasa adalah pembiayaan dimana bank memberikan biaya kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa. Pada prinsipnya sama dengan ijarah, hanya saja dalam ijarah multijasa menyewakan jasa yang bersifat konsumsi dalam pembiayaan ijarah multijasa ini, BPRS Mitra Agro Usaha dapat memperoleh imbalan ujarah atau fee. Besarnya fee harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal.

2) Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah pembiayaan pengadaan barang (murabahah) merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli barang. PT. BPRS Mitra Agro Usaha menjual barang yang sesuai dengan keinginan nasabah dengan harga yang disepakati.

⁸ <https://www.bankmausyariah.co.id/> (diunduh pada Mei 2024)

B. Persaingan Antar UMKM Dalam Pengembangan Usaha Melalui Pembiayaan Murabahah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

Bank syariah memiliki perbedaan dengan bank konvensional yaitu dalam hal pembagian keuntungan dimana bank syariah menggunakan bagi hasil sedangkan pada bank konvensional menggunakan bunga.

“Salah satu bank syariah yang menggunakan prinsip bagi hasil adalah BPRS Mitra Agro Usaha. BPRS Mitra Agro Usaha melakukan kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat salah satunya produk murabahah”⁹

Persaingan antar UMKM dalam pengembangan usaha melalui pembiayaan murabahah semakin ketat. Dengan adanya jumlah UMKM di Provinsi Lampung semakin meningkat dengan data :

Unit Usaha	Peningkatan Tahun 2022-2023
326.505	19,4%

Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
Asset : Maksimal. 50 jt	Asset : >50jt-500jt	Asset : >500jt-10M
Omset : Maksimal 300jt	Omset : >300jt-2,5M	Omset : 2,5M-50M

Sumber: Badan Pusat Statistik pada Tahun 2022-2023.¹⁰

Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti meningkatnya jumlah UMKM yang memanfaatkan pembiayaan murabahah, keterbatasan sumber pendanaan murabahah, dan persyaratan pembiayaan murabahah yang ketat. UMKM perlu menerapkan beberapa strategi untuk bersaing dalam pembiayaan murabahah, seperti memperkuat kredibilitas usaha, meningkatkan

⁹ Ibu Agritia Gita Pratiwi Selaku PE. Manajer Operasional PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, *Wawancara*, pada hari senin 13 mei 2024 , Bandar Lampung

¹⁰ <https://s.id/bpsprovlampung> (diakses pada tanggal 26 Juni 2024).

kualitas produk dan layanan, menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan syariah, dan mencari alternatif pembiayaan lain.

PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung menawarkan berbagai produk berupa Deposito, Tabungan, pembiayaan, dan Penggadaian Emas dan layanan perbankan syariah untuk mendukung perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Untuk menjadi nasabah UMKM di PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, terdapat beberapa syarat dan kualifikasi yang perlu dipenuhi, yaitu:

“Dalam hal ini kita bisa nasabah umum, ada juga beberapa bank umum yang sudah jarang dalam pelayanannya. Ada juga dari TKI. Dan untuk nasabah di pasar ini lebih utama itu nabung dan ada yang UMKM yang bawaan dari Marketing masing-masing. Dalam UMKM di Pasar rata-rata menggunakan pembiayaan Murabahah karena untuk modal usaha mereka. Ada beberapa syarat umum yang dilaksanakan berupa badan usaha, kriteria usaha, lokasi usaha, kemampuan keuangan, dan kelengkapan dokumen. Adapun yg kualifikasi tambahan ini dapat bervariasi seperti jenis usaha, riwayat kredit, dan rencana bisnis”.¹¹

Persaingan antar UMKM dalam pembiayaan murabahah memiliki beberapa dampak positif, seperti meningkatkan efisiensi, meningkatkan kualitas layanan, dan mempercepat pertumbuhan UMKM. Pembiayaan murabahah menawarkan beberapa keuntungan bagi UMKM, seperti bebas dari riba, proses yang mudah, dan syarat yang ringan. Namun, pembiayaan

¹¹ Ibu Agritia Gita Pratiwi Selaku PE. Manajer Operasional PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, *Wawancara*, pada hari senin 13 mei 2024 , Bandar Lampung

murabahah juga memiliki beberapa kekurangan, seperti sumber pendanaan yang terbatas, persyaratan yang ketat, dan bunga yang lebih tinggi.¹²

Tabel 4.1
Data Pinjaman Nasabah PT. BPRS Mitra Agro Usaha
Bandar Lampung

Pinjaman	Jangka Waktu
Rp. 25.000.000,00-Rp.30.000.000,00	29 Bulan
Rp. 50.000.000,00	36 Bulan/3 Tahun
Rp. 70.000.000,00	36 Bulan/3 Tahun
Rp. 80.000.000,00	48 Bulan/4 Tahun

Adapun Jumlah limit pinjaman bagi Nasabah UMKM di PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung bervariasi, tergantung pada beberapa faktor, yaitu:

“Untuk UMKM ini maksimal Rp200-500 ribu. Untuk UMKM ini rata-rata dibawah Rp.100ribu.Pada dasarnya terjadinya variasi tersebut meliputi faktor jenis usaha, agunan, kemampuan keuangan, rencana bisnis, dan kebijakan dari Bank. Bahkan Limit pinjaman dapat berubah sewaktu-waktu”.¹³

Dari jumlah limit pinjaman tersebut sudah dipastikan dengan bervariasi, maka dinyatakan rata-rata pinjaman, angsuran dan jangka waktu pengembalian untuk UMKM di PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung tidak dapat dilakukan secara pasti karena beberapa alasan, yaitu:

“Untuk jangka waktu ini UMKM 3 tahun, untuk pembiayaan nominal itu Rp 100jt kebawah. Bahwa dilihat juga dari jumlah limit pinjaman berapa, maka untuk rata-rata pinjaman, angsuran, dan jangka waktu

¹² Ibu Agritia Gita Pratiwi Selaku PE. Manajer Operasional PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, *Wawancara*, pada hari senin 13 mei 2024 , Bandar Lampung

¹³ Ibu Agritia Gita Pratiwi Selaku PE. Manajer Operasional PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, *Wawancara*, pada hari senin 13 mei 2024 , Bandar Lampung

*pengembalian itu tetap bervariasi berdasarkan factor-faktor tertentu seperti jenis usaha, kebutuhan pinjaman, dan kebijakan bank”.*¹⁴

Menjaga kelancaran pembayaran angsuran sangat penting untuk menghindari konsekuensi yang tidak diinginkan. Pastikan memahami kondisi keuangan dan kemampuan dalam membayar angsuran sebelum mengajukan pembiayaan. Adapun penanggulangan dan konsekuensinya:

*“Meskipun ada nasabah yang macet yang angsurannya perbulan, kita dari pihak bank juga tidak bisa memprediksi situasi nasabah, terkadang ada nasabah yang 1-2 bulan lancar bulan seterusnya macet, ada juga yang 1 tahun lancar , tahun berikutnya macet. Tapi kalau kayak gitu biasanya tahun berikutnya lagi lancar, kemungkinan nasabah tersebut lagi ada musibah atau lain sebagainya. PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung memiliki berbagai langkah untuk menangani nasabah yang mengalami macet pembayaran, berupa komunikasi, restrukturisasi kredit, penagihan, penegakan hak. Bahkan ada konsekuensi bagi nasabah yang macet berupa denda keterlambatan, SP 1,2,3 , catatan kredit buruk, penegakan hak dan proses hukum, lelang, eksekusi jaminan. Kebijakan dan prosedur penanggulangan nasabah macet dapat berubah sewaktu-waktu”.*¹⁵

Persaingan adalah suatu proses dimana beberapa orang atau beberapa kelompok berusaha mencapai tujuan yang sama dengan cara yang lebih cepat dan mutu yang lebih tinggi.

Persaingan yang terjadi di wilayah Bandar Lampung Pasar Tugu merupakan persaingan yang sehat dan tidak saling menzalimi persaingan

¹⁴ Ibu Agritia Gita Pratiwi Selaku PE. Manajer Operasional PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, *Wawancara*, pada hari senin 13 mei 2024 , Bandar Lampung

¹⁵ Ibu Agritia Gita Pratiwi Selaku PE. Manajer Operasional PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, *Wawancara*, pada hari senin 13 mei 2024 , Bandar Lampung

lainnya. Bersaing secara sehat dan adil merupakan kunci utama para pelaku UMKM

*“Menghadapi persaingan antar sesama pelaku Usaha, prinsip yang digunakan oleh pelaku UMKM rezeki setiap umatnya sudah diatur dan tidak akan pernah salah dalam membaginya”.*¹⁶

Menghadapi persaingan yang sportif maka setiap pelaku UMKM akan menjadi penyemangat untuk menjadi yang lebih baik, dimana persaingan dalam Pengembangan Usaha ini merupakan persaingan yang sehat untuk menjalankan persaingan dari setiap para pelaku usaha yang ada di Bandar Lampung Pasar Tugu. Menurut salah satu pelaku UMKM bahwa yang dianggap saingan adalah pelaku UMKM dari nasabah Lembaga keuangan lainnya, karena hal tersebut memiliki strategi-strategi yang hampir sama dengan pelaku usaha BPRS Mitra Agro Usaha.

Bandar Lampung Pasar tugu terdapat 2 Bank Syariah, dimana terdapatnya suatu persaingan untuk suatu proses sosial dimana beberapa pelaku usaha nasabah lembaga keuangan lainnya berusaha untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan, persaingan yang diinginkan dari setiap pelaku usaha adalah persaingan yang sehat, dimana dari setiap pelaku usaha tidak adanya saling menjatuhkan antara lainnya. Sedangkan untuk para nasabah di BPRS Mitra Agro Usaha adanya suatu nasabah yang melakukan kenasabahnya kepada lembaga keuangan yang lain karena adanya kelebihan dan kelemahan suatu lembaga keuangan yang dibutuhkan oleh nasabah.

¹⁶ Wawancara dengan Bapak A selaku pelaku UMKM di Pasar Tugu pada hari kamis 16 mei 2024.

Strategi bersaing adalah upaya yang dilakukan oleh suatu pelaku UMKM dalam memenangkan sebuah sasaran pasar dengan cara memberikan keunggulan dalam bersaing, menganalisis persaingan serta melaksanakan strategi pemasaran bersaing efektif. Selain itu strategi bersaing harus mempunyai kerangka keadilan agar memungkinkan untuk setiap orang memiliki peluang, control dan manfaat dari alokasi pembangunan yang berlangsung secara proporsional.¹⁷

Persaingan yang sehat menunjukkan bahwa pelaku UMKM tersebut juga memiliki sikap dan prinsip yang sesuai dengan prinsip Islam, persaingan bisa membuat suatu pelaku UMKM untuk terus berjuang mendapatkan tujuan yang akan dicapai dengan jalan yang benar dan tidak main belakang atau melakukan cara yang tidak dibenarkan oleh peraturan dalam bersaing.

Dikarenakan akan membuat reputasi atau citra (nama baik) pelaku UMKM akan buruk, oleh karena itu setiap pelaku UMKM harus teliti dalam memilih karyawan yang akan bekerja dalam pengelolaan usaha dilihat dari kebiasaan dalam berperilaku.

*“Bersaing selain memperhatikan dari dalam perkembangan usaha maka yang perlu di perhatikan juga diluar perkembangan usaha yaitu bagaimana suasana pasar, yang akan dijelajahi. Karena pengembangan pasar, memerlukan strategi manajemen pengelolaan dengan cara memperbaiki sistem manajemen pengelolaan, yaitu dengan cara mengganti tata kelola yang lama dengan yang baru”.*¹⁸

¹⁷ Eius Amalia, *Keadilan Distribusi Dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2009), 117

¹⁸ Wawancara dengan Ibu Su Pelaku UMKM di Pasar Tugu pada hari kamis 16 mei 2024.

Pergantian tersebut dilakukan karena keputusan dari pelaku usaha sendiri agar dapat memberikan perubahan didalam sistem manajemen pengelolaan dan manajemen pengelolaan tersebut dapat terkontrol dengan baik dan benar.

Dilakukanya perubahan tata kelola, akan dapat memberikan perubahan yang signifikan mengenai keuangan yang seimbang antara simpanan dan pembiayaan. Dengan adanya kontrol yang baik, pelaku UMKM lebih berhati-hati lagi dalam melakukan aktivitas pembiayaan, karena pelaku UMKM tidak ingin melakukan kecerobohan yang didalamnya melayani pelanggan pembiayaan yang tidak tepat seperti yang dilakukan oleh tata kelola yang lama, yang memberikan realisasi pembiayaan yang tidak tepat. Maka keadaan pasar menentukan juga tingkat keberhasilan dari pelaku usaha yang memiliki banyak pelanggan yang tidak bermasalah maka pelaku usaha bisa dikatakan baik dalam tingkat manajemennya dan pemasaran produk yang dilakukan marketing pelaku usaha berhasil sehingga masyarakat bisa mempercayai dan masuk ke dalam pelanggan usaha tersebut.

Persaingan di pasar tugu pada UMKM merupakan hal yang wajar dan menjadi salah satu faktor penting untuk mendorong pertumbuhan dan inovasi.¹⁹ Beberapa indikator yang menunjukkan tingkat persaingan UMKM di pasar tugu berupa:

“Bahwa dalam hal ini indikator nya itu berupa struktur pasar dan rasio konsentrasi yang memiliki analisis konsentrasi industri yang hal ini

¹⁹ Rojali, Ahmad. “Strategi Pengembangan Usaha Kuliner Pedagang Kaki Lima Pada Pajak Inpres Pasar 3 Kecamatan Medan Denai.” *Diss. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*, 2019.

menunjukkan tingkat dominasi beberapa perusahaan besar dalam suatu industri. Semakin tinggi itu konsentrasi, maka semakin kecil pula ruang gerak bagi UMKM untuk bersaing. Dan rasio herfindahl-hirschman (HHI) yang indicator itu untuk mengukur tingkat konsentrasi pasar. Nilai dari HHI yang tinggi ini menunjukkan tingkat konsentrasi pasar yang tinggi pula. Adapun jumlah pelaku usaha sejenis ini terdapat pertumbuhan jumlah UMKM dan segmentasi pasar. Dalam strategi dan daya saing UMKM ini harus berupa inovasi produk dan layanan, kualitas produk dan layanan, efisiensi dan produktivitas, strategi pemasaran dan promosi, dan akses pasar dan distribusi, faktor eksternal, kebijakan pemerintah, kondisi ekonomi makro, dan perkembangan teknologi. Perkembangan teknologi ini sangat diperlukan seperti e-commerce dan media social, itu dapat membantu UMKM menjangkau pasar yang lebih luas lagi dan meningkatkan efisiensi operasional''²⁰

Bahwasannya peneliti menganalisis persaingan usaha UMKM dari berbagai usahanya di Pasar Tugu, dari segi pembelian, harga produk yang ada di Pasar Tugu merupakan harga yang paling bersaing. Harga barang ditentukan oleh pemilik usaha itu sendiri karena semakin bagus kualitas dari produk yang dihasilkan maka semakin mahal pula harganya. Akan tetapi kualitas produk yang rendah maka akan rendah pula harga produk tersebut. Hal ini harus diikuti dengan adanya promosi atau memperkenalkan prduk kepada konsumen, agar konsumen tertarik untuk membeli/memesan produk sesuai dengan selera dan kebutuhan yang diinginkan.

²⁰ Ibu Agritia Gita Pratiwi Selaku PE. Manajer Operasional PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, *Wawancara*, pada hari senin 13 mei 2024 , Bandar Lampung

Para pemilik UMKM di Pasar Tugu dalam menghadapi pesaing baru cukup baik karena pendatang baru harus bersaing dengan pengusaha produk lain yang telah lama berdiri dari segi pengalaman dan adaptasi dari permasalahan yang terjadi bertahun-tahun, serta dalam memasuki suatu industri juga memerlukan modal yang cukup besar.

C. Strategi Pelaku UMKM Dalam Pengembangan Usaha di Pasar Tugu pada PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

1. Mengembangkan Pasar Dari Sisi Produknya

Mengembangkan pasar dari sisi produknya adalah strategi yang paling mungkin untuk dilakukan pertama kali karena produk utamanya telah diperkenalkan dan berkembang, sehingga masalah profitabilitas (kemampuan untuk mendapatkan laba) serta popularitas dan kualitas telah diterima di pasar. Untuk mengetahui hal tersebut peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Sa selaku UMKM Pasar tugu:

*“Dalam usaha ini awalnya produk yang saya produksi hanya sedikit saja karena masih pemulaan dan juga masih menyesuaikan dengan tenaga kerja yang dimiliki. Dimulai dari dua tahun terakhir ini kami mulai menambahkan produk baru untuk menarik minat pembeli, karena melihat begitu banyaknya pesaing maka kami berinisiatif untuk menambah produk baru dengan mengkombinasi antara jenis dan bahan”.*²¹

Hal demikian serupa dengan penjelasan dari Ibu D selaku UMKM Pasar Tugu:

²¹ Wawancara dengan Ibu Sa Pelaku UMKM di Pasar Tugu pada hari kamis 16 mei 2024.

*“Awal produk yang saya produksi ya hanya itu-itu saja mbk, tapi mulai dua tahun berapa bulan begitu ini kami mulai menambah variasi produk. Tetapi yang banyak diminati pelanggan itu bahan dan jenis yang bagus dan unik”.*²²

Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak R selaku UMKM

Pasar Tugu:

*“Untuk produk usaha saya ini memiliki banyak peminatnya dan pesanan kombinasi ini juga mulai rame. Melihat zaman ini selalu berubah-ubah sesuai dengan berkembang zaman yang semakin modern jadi kami membuat sesuatu yang baru agar lebih menarik pelanggan jadi kami memilih inovasi baru dengan membuat kombinasi pada bahan produk kami, jadi kalau hanya mematok dengan satu produk ya pastinya akan menghambat perkembangan usaha ini mbk, jadi untuk menjaga-jaga usaha ini bisa terus berkembang ya dengan menambah produk yang ada”.*²³

2. Mengembangkan Pasar Dari Sisi Penjualannya

Banyak strategi mengembangkan pasar yang dilakukan dengan mengembangkan sistem penjualan. Begitu juga dengan UMKM Pasar Tugu Bandar Lampung menggunakan sistem penjualan langsung dan kombinasi. Untuk mengetahui hal tersebut peneliti melakukan wawancara dengan Ibu F selaku UMKM Pasar Tugu:

“awal mula berdirinya usaha ini hanya dengan barang sedikit demi sedikit. Akan tetapi dengan kemampuan yang sudah mulai bisa maka saya berinisiatif untuk mulai melakukan penjualan ke beberapa daerah, karena dalam pemasaran yang dilakukan ini,

²² Wawancara dengan Ibu D Pelaku UMKM di Pasar Tugu pada hari Kamis 16 Mei 2024.

²³ Wawancara dengan Bapak R Pelaku UMKM di Pasar Tugu pada hari Kamis 16 Mei 2024.

*saya melakukan strategi dengan memperkenalkan produk ketika saya melakukan penjualan, sehingga dengan begitu produk ini di kenal di luar daerah. Dengan menggunakan strategi ini pesanan dari luar daerah/kota mulai ada”.*²⁴

Hasil wawancara dengan Bapak J selaku UMKM Pasar Tugu sebagai berikut:

*“Dalam penjualan produk ini kami mulai memasarkan lewat sosial media yaitu WhatsApp, facebook dan juga instragram, dengan memasarkan melalui sosial media lebih banyak menjangkau ke luar daerah/kota. tidak hanya itu kami juga melakukan pemasaran dari mulut ke mulut dan teman terdekat juga, sehingga jaringan penjualan batik ini sudah lumayan luas”.*²⁵

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan secara langsung terhadap beberapa narasumber diatas, maka peneliti analisa bahwa strategi yang dilakukan para pelaku usaha kecil dan menengah ini sudah tepat, artinya perusahaan memperhatikan strategi pengembangan berikut dalam mengembangkan usahanya. Pada sisi produk dengan cara memasarkan produk sesuai tren yang ada dan pada sisi sistem distribusi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi khususnya melalui media social.

²⁴ Wawancara dengan Ibu F Pelaku UMKM di Pasar Tugu pada hari kamis 16 mei 2024.

²⁵ Wawancara dengan Bapak J Pelaku UMKM di Pasar Tugu pada hari kamis 16 mei 2024.

D. Analisis Strategi UMKM Dalam Pengembangan Usaha di Pasar Tugu Bandar Lampung Ditinjau dari Prinsip Etika Bisnis Islam

Analisis Strategi pengembangan usaha UMKM Pasar Tugu Bandar Lampung Ditinjau dari Prinsip Etika Bisnis Islam. Untuk memulai dan mengembangkan suatu usaha diperlukan adanya strategi yang tepat. Strategi yang digunakan UMKM Pasar Tugu ditinjau dari Prinsip Etika Bisnis Islam:

1. Unity (Kesatuan)

Konsep tauhid (dimensi vertikal) berarti Allah SWT telah menentukan batasan tertentu terhadap perbuatan manusia sebagai khalifah, agar memberikan manfaat pada seseorang tanpa harus mengorbankan hak-hak individu lainnya, dan hubungan horizontal dengan kehidupan sesama manusia dan alam secara keutuhan untuk menuju tujuan akhir yang sama. Dengan mengintegrasikan aspek religius dengan aspek kehidupan lainnya, seperti ekonomi, akan timbul perasaan di diri manusia bahwa ia akan selalu merasa direkam dalam setiap aktivitas kehidupannya. Termasuk aktivitas berekonomi sehingga dalam melaksanakan kegiatan bisnis tidak akan gampang menyimpang dari ketentuan yang telah disupport oleh tauhid untuk memperbaiki kesadaran manusia terhadap insting altruistic, baik kepada sesama manusia ataupun lingkungannya. Ini berarti, konsep tauhid mempunyai pengaruh terhadap diri seorang muslim.

Pada prinsip ini, UMKM Pasar Tugu sudah menerapkan prinsip tauhid menggunakan strategi *promotion* karena dalam prinsip ketauhidan ini semakin seseorang mendekati diri kepada Allah maka ia akan selalu merasa bahwa dirinya selalu diawasi oleh Allah, sehingga kecil

kemungkinan untuk berbuat kecurangan ataupun kebohongan dalam bisnisnya, sedangkan UMKM Pasar Tugu dalam mempromosikan produknya selalu jujur dan bersikap amanah untuk mendapatkan kepercayaan dari konsumen.

2. Prinsip *Equilibrium* (Keseimbangan)

Konsep keseimbangan dapat dipahami bahwa keseimbangan hidup di dunia dan di akhirat harus diterapkan oleh seorang muslim. Oleh karena itu, konsep keseimbangan berarti menyerukan kepada pengusaha muslim untuk bisa merealisasikan tindakan-tindakan (dalam bisnis) yang dapat menetapkan dirinya dan orang lain dalam kesejahteraan duniawi dan keselamatan akhirat. Dalam beraktivitas di dunia bisnis, Islam mengharuskan untuk berbuat adil, tak terkecuali kepada pihak yang tidak disukai. Pengertian adil dalam Islam diarahkan agar hak orang lain, hak lingkungan sosial, hak alam semesta, hak Allah dan Rasul-Nya berlaku sebagai stakeholder dari perilaku adil seseorang.

Pada prinsip ini, maka UMKM Pasar Tugu sudah menerapkan prinsip keseimbangan dengan strategi *price* karena pada prinsip keseimbangan ini penjual harus bersikap adil dalam mempromosikan barang dan melayani konsumen, tidak boleh membeda-bedakan dari segi apapun dan dalam proses transaksi UMKM Pasar Tugu tidak pernah memberikan harga yang berbeda kepada konsumen karena prinsip keadilan dituntut untuk memperlakukan secara sama sesuai dengan acuan yang adil dan sesuai kriteria yang rasional, objektif dan dapat

dipertanggung jawabkan. Maka dengan ini UMKM Pasar Tugu sudah menerapkan prinsip keseimbangan.

3. Prinsip *Free Will* (Kehendak Bebas)

Kebebasan merupakan bagian penting dalam nilai etika bisnis Islam, tetapi kebebasan itu tidak merugikan kepentingan kolektif. Kepentingan individu dibuka lebar. Tidak adanya batasan pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya dan bekerja dengan segala potensi yang dimilikinya. Penerapan konsep kehendak bebas dalam etika bisnis Islam ialah manusia memiliki kebebasan untuk membuat kontrak dan menepatinya atau mengingkarinya. Seorang muslim yang telah menyerahkan hidupnya pada kehendak Allah SWT akan menepati kontrak yang telah dibuatnya.

Pada prinsip ini, UMKM Pasar Tugu menerapkan prinsip kehendak bebas dengan menggunakan strategi *place* dan *process* dengan memberikan kebebasan konsumen untuk menawar harga barang, bahkan jika ada konsumen yang menawar harga barang pihak UMKM Pasar Tugu bersedia memberikan harga yang telah ditawarkan oleh konsumen. Sedangkan jika terjadi pembatalan pemesanan secara tiba-tiba dari konsumen maka pihak UMKM Pasar Tugu akan menerima dan tidak pernah memaksa konsumen untuk membeli produknya. Dengan ini maka UMKM Pasar Tugu telah menerapkan prinsip etika kehendak bebas dalam transaksi jual belinya.

4. Prinsip *Responsibility* (Tanggung Jawab)

Tanggung jawab individu begitu mendasar dalam ajaran-ajaran Islam. Terutama jika dikaitkan dengan kebebasan ekonomi. Penerimaan pada prinsip tanggung jawab individu berarti setiap orang akan di adili secara personal di hari kiamat kelak. Setiap individu mempunyai hubungan langsung dengan Allah dan ampunan harus diminta secara langsung dari Allah. Penerapan konsep tanggung jawab dalam etika bisnis Islam yaitu, jika perilaku seorang pengusaha muslim berperilaku secara tidak etis, ia tidak dapat menyalahkan tindakan pada persoalan tekanan bisnis ataupun pada kenyataan bahwa setiap orang juga berperilaku tidak etis. Ia harus memikul tanggung jawab tertinggi atas tindakannya sendiri.

Pada prinsip ini, UMKM Pasar Tugu telah menerapkan prinsip tanggung jawab dengan menggunakan strategi *product* dan *process* karena UMKM Pasar Tugu bisa menjamin sebagai penjual yang bertanggung jawab jika terjadi kerusakan atau kecacatan pada barang dan konsumen UMKM Pasar Tugu juga belum pernah menerima barang yang cacat dan barangnya pun sesuai permintaan konsumen. Dan dalam pengiriman barang UMKM Pasar Tugu selalu tepat waktu dan sejauh ini belum ada komplain terkait waktu pengiriman barang yang tidak sesuai estimasi karena pihak UMKM Pasar Tugu selalu tepat janji dan bisa memprediksi estimasi pengiriman barang, termasuk dalam menyikapi komplain konsumen UMKM Pasar Tugu menyikapinya dengan baik.

5. Prinsip *Benevolence* (Ihsan)

Pada prinsip ini berhubungan dengan sikap pedagang dalam melayani dan memperlakukan konsumen. Sikap sopan, ramah, murah hati dan sabar yang dimiliki pedagang terhadap konsumennya akan menjadikan daya tarik yang terkesan akan memberikan hal positif, tetapi jika sebaliknya sikap yang tidak sopan, tidak ramah, tidak sabar dan membedakan perlakuannya terhadap konsumen maka akan terlihat dan terkesan negatif bagi pedagang tersebut.

Pada prinsip ini, UMKM Pasar Tugu sudah menerapkan prinsip ihsan dengan menggunakan strategi *people* dan *physical evidence* karena bersikap baik dan melayani konsumen dengan baik dengan cara menjaga kualitas barang sebelum barang dikirim ke konsumen di periksa dulu agar barang yang dikirim sesuai permintaan konsumen dan menjalin komunikasi yang baik dengan konsumen dengan cara menanyakan terkait kualitas barang untuk kepuasan konsumen.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan bahwa Strategi porter melalui indikator *five forces porter* yang meliputi persaingan antar perusahaan sejenis, ancaman pendaatang baru, ancaman produk pengganti, kekuatan tawar menawar pembeli dan kekuatan tawar menawar pemasok masih termasuk dalam kategori cukup atau sedang,

UMKM Pasar Tugu dalam pengembangan usaha sudah sepenuhnya menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam yaitu prinsip tauhid, diterapkan dengan cara bersikap jujur hingga menjaga kualitas produk dengan baik. Prinsip keseimbangan, diterapkan dengan cara berlaku adil kepada konsumen tidak membedakan. Prinsip kehendak bebas diterapkan dengan cara memberi kebebasan pada konsumen untuk menawar harga barang dan tidak pernah memaksa konsumen untuk membeli produknya. Prinsip tanggung jawab, diterapkan dengan cara memberikan barang yang sesuai permintaan konsumen dan selalu tepat janji dalam proses pengiriman barang. Prinsip ihsan, diterapkan dengan cara memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen. Dalam menerapkan prinsip etika bisnis Islam UMKM Pasar Tugu menggunakan strategi emarketing 7p yaitu pada prinsip tauhid menggunakan strategi *promotion*, pada prinsip keseimbangan menggunakan strategi *price*, pada prinsip kehendak bebas menggunakan strategi *place* dan *process*, pada prinsip tanggung jawab menggunakan strategi *product* dan *process*, pada

prinsip ihsan menggunakan strategi *people* dan *physical evidence*. Maka dalam hal ini UMKM Pasar Tugu sudah sepenuhnya menerapkan prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam.

B. Saran

Melalui penelitian ini, penulis mengemukakan beberapa saran-saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pelaku UMKM Pasar Tugu di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung antara lain :

1. Bagi UMKM:
 - a. Meningkatkan kelengkapan persyaratan pembiayaan.
 - b. Meningkatkan kemampuan usaha dengan mengikuti pelatihan, seminar, dan workshop.
 - c. Membangun jaringan dan relasi dengan pihak bank dan masyarakat sekitar.
2. Bagi PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung:
 - a. Membuat strategi yang jelas dalam menanggulangi persaingan antar UMKM dalam memperoleh pembiayaan murabahah.
 - b. Melakukan sosialisasi dan edukasi kepada UMKM tentang pembiayaan murabahah.
 - c. Mempermudah proses pengajuan pembiayaan murabahah.
 - d. Memberikan pendampingan kepada UMKM dalam mengembangkan usahanya

DAFTAR PUSTAKA

- A, Adiwarmanto, dan Karim. *Bank Syariah*. Jakarta ; PT. Raja Grafindo Persada, 2010, 113.
- Agustin, Alfina. “Analisis Tingkat Kesehatan Keuangan Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Periode 2019 Dengan Menggunakan Metode RGEC (Studi Kasus PT. BPRS Bhakti Haji Malang, Periode 2019),” 2021.
- Aliyah, Atsna Himmatul. “Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat.” *Jurnal Ilmu Ekonomi* 3, no. 1 (2022): 64–72.
- All, Jainudin Basri. “Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum di Indonesia.” *Al-Manhaj: Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam* 4, no. 2 (2022): 378.
- Amalia, Eius. *Keadilan Distribusi Dalam Ekonomi Islam*. In Jakarta: Rajawali Pres, 2009 , 117.
- Amalia, Hanik. “Peran Pembiayaan Mudharabah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dalam Melakukan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm)(Studi Kasus Pada Baitul Maal Wat Tamwil UGT Sidogiri Pasuruan).” *Diss. Universitas Brawijaya*, 2019.
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Pers, 2013.
- Balya, Tonna. “Hegemoni Dan Kompetisi Global Di Era Teknologi Informasi Dan Komunikasi.” *Network Media* 4, no. 2 (2021): 103–14.
- Basri, Jainudin, Anggraini Kusuma Dewi, dan Gesang Iswahyudi. “Pembiayaan murabahah pada perbankan syariah dalam perspektif hukum di indonesia.” *AL-MANHAJ: Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam* 4, no. 2 (2022): 375–80.
- Candra, Vivi, dan et al. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Yayasan Kita Menulis, 2021.
- Damayanti, Ulfa. “Mekanisme Produk Talangan Umrah dengan Akad Ijarah di PT. Bank BNI Syariah KCP Rajabasa Bandar Lampung.” *Diss. IAIN Metro*, 2019.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga*. Jakarta: Balai Pustaka, 2002, 1092.

- Dona, Rahma. "Mekanisme Pembiayaan Mikro Dengan Akad Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar." *Batusangkar: Institut Agama Islam Negeri Batusangkar*, 2019.
- Ghozali, Mohammad, dan Luluk Wahyu Roficoh. "Kepatuhan syariah akad murabahah dalam konsep pembiayaan pada perbankan syariah di Indonesia." *At-Tahdzib: Jurnal Studi Islam Dan Muamalah* 6, no. 2 (2018): 40–57.
- Herawati, A., dan L. Listyawati. "Faktor Penentu Keputusan Nasabah Muslim dan Non Muslim Memilih Jasa Bank Syariah di Surabaya." *Jurnal Ilmu Administrasi* 14, no. 2 (2017): 205–21.
- Herman, Bahtiar, dan Mursalim Nohong. "Pengaruh jaringan usaha, inovasi produk, dan persaingan usaha terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)." *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Informatika)* 19, no. 1 (2022): 1–19.
- <https://www.bankmausyariah.co.id/>. Diunduh pada Mei 2024.
- Jaya, Tri Putra Ika. "Peran Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah KSPPS Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Studi pada BiMU Kota Bandar Lampung." *Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam* 5 (2022).
- Karamoy, Herman, dan Kurniawati Hilimi. "Analysis of the Implementation of Sfas No. 55 on the Allowance for Impairment Losses at PT. Bank Sulut Manado." *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 3, no. 2 (2015): 2590.
- Kementerian Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Badan Litbank dan Diklat Kementerian Agama RI, 2019, 275 & 29.
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia. *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Jakarta : Bank Indonesia 12 (2015).
- Lubis, Sukro. "Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Untuk Mengembangkan UMKM Di Pekanbaru." *Riau: UIN SUSKA RIAU*, 2023.
- Meilia, Maya, dan Andi Munandar. "Implementasi Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Nasabah Studi di Bank Syariah Mitra Agro Usaha Bandar Lampung." *Majalah Ilmiah BIJAK No 1*, 2019.
- Mufadhol, dan Mahrus Ali. "Analisis Strategi Persaingan Dalam Upaya Peningkatan Omzet Di Toko Mainan Nafa Toys Ponorogo." *Diss*, 2021.
- Narbuko, Cholid, dan Abu Achmadi. "Metodologi Penelitian." *Jakarta: Bumi Aksara* 83 (2021).

- Prasetyoningrum, Ari Kristin. "Etika bisnis Islam: implementasi pada umkm wirausahawan krupuk tayamum di desa sarirejo kec kaliwungu kab kendal." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 22, no. 01 (2019).
- Rachmawati, Diana Widhi. "Kinerja Keuangan PT Bank Muamalat Dilihat Dari Rasio Aktivitas." *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, Auditing, Dan Akuntansi* 2, no. 1 (2021).
- Ria Masita Tuljana. "Implementasi Akad Murabahah pada Pembiayaan Mikro dalam Pengembangan UMKM di BRI Syariah KCP Palopo." *Palopo: Institut Agama Islam Negeri Palopo*, 2021.
- Riyanto, Slamet, dan Aglis Andhita Hatmawan. "Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian di Bidang Manajemen, Teknik, Pendidikan Dan Eksperimen." *Yogyakarta: Deepublish* 4 (2020).
- Rosyida, Nurtantia. "Analisa Kebijakan Dalam Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Amanah Ummah." *Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam* 5, no. 1 (2018): 130–74.
- Saragih, Jantri Kristian. "Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk, dan Persaingan Usaha Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Era Revolusi Industri 4.0 (Studi Pada Kota Medan, 2021).," 2021.
- Siagian, Ade Onny, dan Yoyok Cahyono. "Strategi pemulihan pemasaran UMKM di masa pandemi COVID-19 pada sektor ekonomi kreatif." *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis* 3, no. 1 (2021): 206–17.
- Sigit Hermawan, S. E., dan S. E. Amirullah. "Metode penelitian bisnis: Pendekatan Kuantitatif & Kualitatif. Media Nusa Creative." *MNC Publishing*, 2021.
- Susilawati, Ririn, Moh Imsin, dan Khoirotun Nikmah. "Analisis Persaingan Usaha Dalam Etika Bisnis Islam Di Kabupaten Jombang." *Jurnal Ilmiah Akutansi* 2, no. 2 (2021): 120–27. <https://doi.org/10.30640/akuntansi45.v2i2.906>.
- Syauqoti, Roifatuz. "Aplikasi akad Murabahah pada lembaga keuangan syariah." *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 3, no. 1 (2018).
- Widjajaatmadja, Dhody Ananta Rivandi. "Rukun Dan Syarat Akad Pembiayaan Murabahah Dalam Bentuk Akta Otentik Di Bank Syariah." *Jurnal Aktualita* 1 (2018).

Yasyin, Sulchan. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Surabaya: Amanah, 1997, 443.

Yusticianti, Mega, Wardah Yuspin, dan Kelik Wardiono. “Akad Murabahah Dalam Perspektif Hukum Perikatan Indonesia (Studi Di Btn Kantor Cabang Syariah Yogyakarta).” *Diss. Universitas Muhammadiyah Surakarta*, 2017.

LAMPIRAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1590/In.28.1/J/TL.00/05/2024
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Hermanita (Pembimbing 1)
Rina El Maza (Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **TRI INTAN PURNAMA SARI**
NPM : 2003020044
Semester : 8 (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : **PERSAINGAN ANTAR UMKM DALAM PENGEMBANGAN USAHA MELALUI PEMBIAYAAN MURABAHAH (studi kasus PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung)**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 29 Mei 2024
Ketua Jurusan,



Muhammad Ryan Fahlevi M.M
NIP 19920829 201903 1 007

OUTLINE

PERSAINGAN ANTAR UMKM DALAM PENGEMBANGAN USAHA MELALUI PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus PT. BRPS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung)

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAS ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Persaingan Bisnis
 - 1. Pengertian Persaingan Bisnis
 - 2. Dampak Positif Adanya Persaingan Bisnis
- B. Pembiayaan Murabahah
 - 1. Pengertian Pembiayaan Murabahah

2. Dasar Hukum Murabahah
 3. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah
 4. Skema Pembiayaan Murabahah
- C. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
1. Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
 2. Karakteristik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Keabsahan Data
- E. Teknik Analisia Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Profil PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 1. Sejarah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 2. Dasar Hukum Berdirinya PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 3. Visi , Misi dan Motto PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 4. Struktur Organisasi PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
- B. Persaingan Antar UMKM Dalam Pengembangan Usaha Melalui Pembiayaan Murabahah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 1. Persaingan Penggunaan Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Usaha Pelaku UMKM PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 2. Hasil dan Pembahasan

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

PERSAINGAN ANTAR UMKM DALAM PENGEMBANGAN USAHA MELALUI PEMBIAYAAN MURABAHAH Studi Kasus PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

A. Wawancara

1. Wawancara dengan Manager Marketing PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 - a. Sejak kapan berdirinya PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?
 - b. Apa dasar hukum berdirinya PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung dalam melaksanakan kegiatan operasional?
 - c. Apa visi, misi dan motto PT. Mitra Agro Usaha Bandar Lampung ?
 - d. Bagaimana struktur organisasi yang ada di PT. Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
 - e. Apa saja produk penghimpunan dana PT. Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?
 - f. Apa syarat atau kualifikasi untuk menjadi nasabah UMKM di PT. Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?
 - g. Berapakah limit pinjaman bagi Nasabah UMKM di PT. Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?
 - h. Akad apa saja yang digunakan dalam pinjaman tersebut?
 - i. Berapa nominal rata-rata pinjaman , angsuran dan jangka waktu pengembalian para UMKM ke PT. Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?
 - j. Apakah terdapat nasabah yang macet dalam pembayaran?
 - k. Bagaimana penanggulangan apabila terdapat Nasabah macet dalam pembayaran dan apa konsekuensinya?
 - l. Berapa UMKM yang mengajukan pinjaman di PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?
2. Wawancara dengan UMKM Pasar Tugu Bandar Lampung
 - a. Sudah berapa lama Ibu/Bapak menjadi nasabah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?

- b. Mengapa Ibu/Bapak memilih PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung sebagai tempat untuk menyimpan dana?
- c. Berapakah pinjaman awal yang Ibu/Bapak ajukan dalam akad tersebut?
- d. Berapa jangka waktu yang telah diberikan dalam metode pembayaran?
- e. Berapa angsuran setiap kali pembayaran dalam pinjaman tersebut?
- f. Setelah mendapatkan pinjaman tersebut dari Pihak Bank , apa yang Ibu/Bapak lakukan atau usaha apa yang dilaksanakan?
- g. Bagaimana kondisi Ibu/Bapak sebelum dan sesudah melakukan pinjaman di PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung?

B. Dokumentasi

1. Buku-buku dan jurnal-jurnal yang berkaitan dengan penelitian
2. Brosur PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung
3. Data-data yang bersumber dari lokasi penelitian

Mengetahui,
Dosen Pembimbing



Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I.
NIP. 198401232009122005

Metro, 10 Juni 2024
Mahasiswa Ybs,



Tri Intan Purnama Sari
NPM. 2003020044



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1682/In.28/D.1/TL.00/06/2024
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PIMPINAN PT BPRS Mitra Agro
Usaha Bandar Lampung
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-1681/In.28/D.1/TL.01/06/2024, tanggal 05 Juni 2024 atas nama saudara:

Nama : **TRI INTAN PURNAMA SARI**
NPM : 2003020044
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada PIMPINAN PT BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di PT BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERSAINGAN ANTAR UMKM DALAM PENGEMBANGAN USAHA MELALUI PEMBIAYAAN MURABAHAH (STUDI KASUS PT. BPRS MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 05 Juni 2024
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-1681/In.28/D.1/TL.01/06/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **TRI INTAN PURNAMA SARI**
NPM : 2003020044
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di PT BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERSAINGAN ANTAR UMKM DALAM PENGEMBANGAN USAHA MELALUI PEMBIAYAAN MURABAHAH (STUDI KASUS PT. BPRS MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG)",
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 05 Juni 2024

Mengetahui,
Pejabat Setempat



Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

Bandar Lampung, 11 Juni 2024
05 Dzulhijjah 1445

Nomor : 048/mau-S/um/VI/2024
Lampiran :-
Perihal : Kesediaan Memberikan Izin Research

Kepada Yth,
Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan
Institut Agama Islam Negeri Metro
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A
Iringmulyo Metro Timur - Metro Lampung

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-NYA kepada kita semua agar diberi kesehatan dan kesuksesan dalam menjalankan aktivitas keseharian. Aamiin

Menindaklanjuti surat saudara nomor : B-1682/In.28/D.1/TL.00/06/2024 tanggal 05 Juni 2024 perihal Permohonan Izin Research/survey pada BPRS Mitra Agro Usaha, dengan ini kami sampaikan bahwa kami tidak keberatan untuk memberikan izin Research/survey kepada Mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan data sebagai berikut :

Nama	: TRI INTAN PURNAMA SARI
NPM	: 2003020044
Semester	: VIII (Delapan)
Jurusan	: S1 Perbankan Syariah
Judul Penelitian	: Persaingan Antar UMKM Dalam Pengembangan Usaha Melalui Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus PT BPRS MITRA AGRO USAHA BANDAR LAMPUNG)
Lokasi Penelitian	: BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya selama ini kami ucapkan terima kasih.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته
PT BPRS MITRA AGRO USAHA
Direksi


Sri Sumarti
Direktur



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-611/ln.28/S/U.1/OT.01/06/2024**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : TRI INTAN PURNAMA SARI
NPM : 2003020044
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 2003020044

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 10 Juni 2024

Kepala Perpustakaan



Dr. Assad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
NIP. 19750505 200112 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Tri Intan Purnama Sari
NPM : 2003020044
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Persaingan Antar UMKM dalam Pengembangan Usaha Melalui Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 25%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 14 Juni 2024
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Muhammad Ryan Fahlevi
NIP.199208292019031007



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Tri Intan Purnama Sari
Npm : 2003020044

Jurusan/Fakultas : PBS / FEBI
Semester / TA : VII / 2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Kamis 09 / 2023 /11	- Bimbingan outlen -	
2.	Kamis 30 / 2023 /11	- Bimbingan outlen	
3.	Kamis 14 / 2023 /12	- Bimbingan outlen ACC	
.	Catatan	Bimbingan Bab I	

Dosen Pembimbing,

Rina El Maza, S.H.I, M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,

Tri Intan Purnama Sari
NPM. 2003020044



KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Tri Intan Purnama Sari
NPM : 2003020044

Fakultas/Jurusan : FEBI/PBS
Semester/TA : VIII/2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		1. Bimbingan Apd 2. Bimbingan Outlen	
		1. Bimbingan Apd dan outlen	
		1. Bimbingan Apd 2. Bimbingan outlen 	

Dosen Pembimbing

Rina El Maza, S.II., M.S.I
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa

Tri Intan Purnama Sari
NPM. 2003020044



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Kl. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

NAMA : Tri Intan Purnama Sari
NPM : 2003020044

Fakultas/Jurusan : FEBI/PBS
Semester/TA : VIII/2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	30 Mei 2024	<ul style="list-style-type: none">- Bimbingan Bab 4- Masukkan indikatornya- Tambahkan pertanyaan penelitian	
	7 Juni 2024	<ul style="list-style-type: none">- Bimbingan Bab 4 dan 5 <p>Ada bab IV - V dpt dimasukkan Basyah K</p>	

Dosen Pembimbing

Rina El Maza, S.H., M.S.I
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa

Tri Intan Purnama Sari
NPM. 2003020044



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Tri Intan Purnama Sari
Npm : 2003020044

Jurusan/Fakultas : PBS / FEBI
Semester / TA : VI / 2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
4.	Kamis 21 / 12 / 2023	- Bimbingan Bab I - Jargon Terlalu Prolog - Mencari E-jurnal Penelitian Terdahulu	
5.	Selasa 9 / 01 / 2024	- Revisi bimbingan bab I - Data Pembiayaan Murabahah 2021 - 2023	
6.	Kamis 11 / 01 / 2024	- Bimbingan Bab II - Dalam satu paragraf minimal 5 baris - lanjut kebab III	

Dosen Pembimbing,

Rina El Maza, S.H.I, M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,

Tri Intan Purnama Sari
Npm. 2003020044



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Tri Intan Purnama Sari
Npm : 2003020044

Jurusan/Fakultas : PBS / FEBI
Semester / TA : VI / 2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
7.	17 / 1 / 2024	<ul style="list-style-type: none">- Bimbingan Bab III- Menambahkan pelaku UMKM dan pihak bank yang terkait- Wawancara 1-5 orang- Data Sekunder yang digunakan, Teknik pengumpulan data- Menambahkan nama sipelaku UMKM- Teknik Analisis data (diperbaiki)	
8.	24 / 1 / 2024	<ul style="list-style-type: none">- Wawancara 10 Informan (UMKM)- Menarasikan hasil wawancara tersebut.-	

Dosen Pembimbing,

Rina El Maza, S.H.I, M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,

Tri Intan Purnama Sari
NPM. 2003020044



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Tri Intan Purnama Sari
Npm : 2003020044

Jurusan/Fakultas : PBS / FEBI
Semester / TA : VI / 2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
8.	23 / 01 / 2024	Bab I - Dibuat Narasi wawancara - lembar bab I itu hanya 1-7 lembar saja - Bab III - Ace bab 1-iii dpt diseminan km.	 

Dosen Pembimbing,

Rina El Maza, S.H.I, M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,

Tri Intan Purnamasari
NPM : 2003020044

FOTO PENELITIAN



Foto 1. Wawancara dengan Ibu Agritia Gita Pratiwi Selaku PE. Manajer Operasional PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung



Foto 2. Wawancara dengn Bapak A selaku Nasabah UMKM Pasar Tugu Bandar Lampung



Foto 3. Wawancara dengan Ibu Su selaku Nasabah UMKM Pasar Tugu Bandar Lampung



Foto 4. Wawancara dengan Ibu Sa selaku Nasabah UMKM Pasar Tugu Bandar Lampung



Foto 5. Wawancara dengan Ibu D selaku nasabah UMKM Pasar Tugu Bandar Lampung



Foto 6. Wawancara dengan Ibu F selaku Nasabah UMKM Pasar Tugu Bandar Lampung

RIWAYAT HIDUP



Tri intan purnama sari lahir 9 januari 2002 dimetro.

Peneliti adalah sosok anak tengah dari lima bersaudara yang lahir dalam keluarga penuh cinta dan dukungan. perjalanan pendidikan peneliti dimulai dari TK Anggrek dan setelah itu peneliti melanjutkan pendidikan formalnya di:

1. SD Negeri 10 metro timur
2. SMP N 7 metro timur
3. SMK N 4 metro selatan

Pada tahun 2020, peneliti meneruskan pendidikan nya ke jenjang perguruan tinggi melalui jalur SPAN PTKIN di IAIN METRO. Peneliti berhasil diterima dan memilih mengambil jurusan perbankan syariah. Ditengah perjalanan kuliahnya peneliti memiliki cita-cita besar untuk menyelesaikan pendidikan kuliahnya. dengan predikat yang memuaskan, tepat waktu, dan yang pasti membuat orangtua sangat bangga. Peneliti yakin bahwa pendidikan adalah kunci untuk meraih impian dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan negara. Dengan tekad dan semangat peneliti berkomitmen untuk terus belajar dan tumbuh membuktikan bahwa setiap langkah yang diambil dalam pendidikan memiliki arti dan dampak besar dalam membangun masa depan nya.