

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

A. Tinjauan Pustaka

Di dalam penulisan karya ilmiah yang sederhana ini, peneliti menggunakan beberapa acuan atau rujukan yang dianggap relevan dan sesuai dengan tema skripsi sebelumnya yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama peneliti terdahulu	Judul Penelitian	Hasil	Penelitian Terdahulu	Pembeda
1	Rani Ernawati (jurusan ekonomi Islam fakultas syariah institut agama Islam negeri	<i>Analisis Akad Pembiayaan Mudharabah Pada Bmt Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (studi kasus pada KJKS-BMT Ummat</i>	Penelitian ini membahas tentang bagaimana realisasi akad pembiayaan mudharabah dan hasil dari penelitian ini bahwa akad pembiayaan mudharabah yang dilaksanakan dapat memberikan	Penelitian terdahulu ini lebih terfokus pada bagaimana pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap pendapatan masyarakat	Sementara penelitian ini lebih merinci pada pembiayaan murabahaha h dengan melihat beberapa aspek-aspek diantaranya

	walisongo, 2012)	<i>Sejahtera Abadi Rembang).(skripsi)</i>	perubahan pada tingkat pendapatan masyarakat sekitar, sebab melalui akad pembiayaan <i>mudharabah</i> ini para pedagang kecil yang memerlukan tambahan modal untuk mengembangkan usahanya dengan mudah mereka mendapatkan dengan cara mengajukan dengan cara mengajukan pembiayaan yakni pembiayaan <i>mudharabah</i> sehingga dengan adanya pembiayaan ini mereka tidak lagi meminjam	Penelitian terdahulu ini lebih terfokus pada sukses dan tidaknya sebuah pembiayaan dan bagaimana pengawasan kepada pihak BMT serta juga bagaimana aplikasi pembiayaan <i>murabahah</i> bisa sesuai dengan fatwa DSN MUI	apakah modal, lokasi berjualan dan jenis produk berpengaruh terhadap pendapatan.
--	---------------------	---	--	---	--

			<p>modal dari rentenir yang menggunakan sistem bunga yang melambung tinggi.</p> <p>Dalam penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif</p>		
2	<p>Nur aini (Institusi agama Islam negeri sunan ampel fakultas syariah dan ekonomi Islam, 2014)</p>	<p><i>Analisis produk pembiayaan murabahah pada bait mal wa al-tamwil (BMT) dalam meningkatkn pendapatan nasabah (studi kasus BMT mandiri ukhuwah persada jawa timur.(skripsi)</i></p>	<p>Dalam penelitian ini menggunakan data kualitatif dan pendekatan menggunakan pendekatan deskriptif dengan pola pikir induktif yang berpijat pada fakta-fakta khusus kemudian diteliti, dari penelitian ini menunjukkan bahwa akad pembiayaan murabahah yang dilaksanakan tidak sesuai dengan</p>	<p>Penelitian terdahulu ini lebih terfokus pada sukses dan tidaknya sebuah pembiayaan dan bagaimana pengawasan kepada pihak BMT serta juga bagaimana aplikasi pembiayaan murabahah bisa sesuai dengan fatwa</p>	<p>Sedangkan dalam penelitian ini lebih membahas tentang bagaimana pembiayaan murabahaha h berperan penting dalam mengembang kan usaha.</p>

			fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang <i>murabahah</i> karna disebabkan oleh produk di BMT Mandiri Ukhuwah persada menggunakan akad <i>murabahah</i> bil kalam.	DSN MUI	
3	Nurul Farida Damayanti (Fakultas Ekonomi dan Bisnis, 2014, Universitas Arlangga)	<i>Pengaruh Pembiayaan Dana Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Teladan Terhadap Kinerja Usaha Mikro di Pasar Semolowaru Surabaya.</i> (jurnal)	Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, hasil penelitian ini yaitu peningkatan kinerja Islam menunjukkan bahwa profit yang dihasilkan tiap bulan dan aset yang dihasilkan setiap tahun oleh pelaku mikro mengalami peningkatan sejalan	Penelitian terdahulu ini terfokus pada mencari hubungan antara pembiayaan dana BMT Teladan terhadap kinerja usaha mikro di Pasar Semolowaru Surabaya.	Dalam penelitian ini membahas tentang analisis pendapatan pedagang setelah melakukan pembiayaan <i>murabahah</i> di KJKS BMT-BIF

			dengan penemuan saparudin (2013, 173) yang menyatakan apabila pembiayaan mengalami peningkatan maka kinerja usaha kesejahteraan pengusaha kecil juga akan mengalami peningkatan.		
4	Fitriani Prastiawati & Emile Satia Darma (Fakultas Ekonomi, Universitas Muhamma diyah Yogyakarta, 2016)	<i>“Peran Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya dari Sektor Mikro</i>	Penelitian ini terfokus pada pembiayaan yang merupakan indikator yang bisa meningkatkan pendapatan untuk kebahagiaan anggota BMT yang menjadi acuan dalam penelitian ini yaitu penelitian Prastiani	Penelitian terdahulu terfokus pada pembiayaan syariah atau pembiayaan BMT yang bisa meningkatkan kesejahteraan anggotanya dengan	Penelitian ini terfokus pada pengaruh pendapatan anggota KJKS BMT BIF setelah melakukan pembiayaan <i>murabahaha</i> untuk meningkatkan

		<i>Pedagang Pasar Tradisional. (Jurnal)</i>	(2012) yang menyatakan bahwa pembiayaan syariah berpengaruh terhadap peningkatan kesejahteraan. Namun dalam penelitian ini peneliti tidak bisa membuktikan bahwa pembiayaan syariah bisa meningkatkan kesejahteraan anggota BMT. Teknik dan metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan <i>struktural equation model</i> (SEM).	memberikan pembiayaan bagi anggotanya yang bergerak di sektor mikro.	n pendapatan.
5	Fitra Ananda (Fakultas	<i>“Analisis Perkembangan Usaha Mikro</i>	Penelitian ini tentang perbedaan dan perkembangan	Penelitian terdahulu lebih terfokus	Sementara penelitian ini lebih

	<p>Ekonomi, Universitas diponegoro semarang, 2011).</p>	<p><i>dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan mudharabah dari BMT AT TAQWA Halmahera di Kota Semarang. (Skr ipsi)</i></p>	<p>UKM antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera yang meliputi modal, omset penjualan dan keuntungan. Pada penelitian ini yaitu menggunakan akad <i>mudharabah</i>, Penelitian ini menggunakan metode deskripsi kualitatif. Peneliti menyimpulkan bahwa terdapat perubahan atau peningkatan modal usaha setelah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa</p>	<p>mengenai pengaruh pembiayaan <i>mudharabah</i> terhadap modal, omset penjualan, dan keuntungan terhadap perkembangan usaha mikro dan kecil.</p>	<p>terfokus pada pembiayaan <i>murabahaha</i> yang meliputi dari segi modal, jenis produk dan lokasi berjualan pedagang terhadap pendapatan pedagang pasar tradisional.</p>
--	---	---	--	--	---

			<p>Halmahera sebesar 92% dan juga terdapat perbedaan obset penjualan setelah melakukan pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera yaitu meningkat sebesar 103%. Sedangkan untuk keuntungannya sendiri terdapat peningkatan sebesar 65% setelah melakukan pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang.</p>	
--	--	--	--	--

B. Kerangka Teori

1. *Baitul Mall WatTamwil (BMT).*

Pada zaman Rasulullah SAW secara umum, bank adalah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu : menerima simpanan uang,

meminjamkan uang, dan memberikan jasa pengiriman uang. Di dalam sejarah perekonomian umat Islam, pembiayaan yang dilakukan dengan akad yang sesuai dengan syariah telah menjadi tradisi bagi umat Islam sejak zaman Rasulullah SAW. Praktik-praktik perbankan seperti menerima titipan harta, meminjamkan uang untuk keperluan konsumsi dan keperluan bisnis lainnya, serta melakukan pengiriman uang telah lazim dilakukan pada zaman Rasulullah SAW, dengan demikian fungsi-fungsi utama perbankan modern yaitu menerima deposit, menyalurkan dana dan melakukan transfer dana telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan Islam, bahkan sejak zaman Rasulullah SAW. (Adiwarmanto Karim 2016:18).

Sebagaimana pada masyarakat Arab lainnya, mata pencaharian mayoritas penduduk Madinah adalah berdagang, sebagian lainnya bertani, beternak dan berkebun. Berbeda dengan di Makkah yang gersang dan tandus, sebagian dari tanah di Madinah yaitu relatif subur sehingga pertanian, perkebunan dan peternakan dapat dilakukan di kota ini. Kegiatan ekonomi yang relatif menonjol pada masa itu di mana untuk menjaga agar mekanisme pasar tetap berada di dalam bingkai etika dan moralitas Islam Rasulullah mendirikan Al-Hisbah. Al-Hisbah adalah sebuah institusi yang bertugas sebagai pengawas pasar (*market controller*). Rasulullah SAW juga membentuk *Baitul Maal* dan ini memegang peranan sangat penting bagi perekonomian termasuk di dalamnya yaitu melakukan

kebijakan yang bertujuan untuk kesejahteraan masyarakat. (P3EI 2011:98).

Seiring dengan berjalannya waktu dan semakin meluasnya kekuasaan Islam pada masa Umar Ibn Al-Khattab, pendapatan negara mengalami peningkatan yang signifikan, hal ini memerlukan perhatian khusus untuk mengelolanya agar dapat dimanfaatkan secara benar, efektif dan efisien. Setelah melakukan musyawarah dengan para pemuka sahabat, Khalifah Umar ibn Al-Khattab untuk mengambil keputusan untuk tidak menghabiskan harta *Baitul Mal* sekaligus tapi dikeluarkan secara bertahap sesuai dengan kebutuhan pada masa itu bahkan di antaranya disediakan dana cadangan dan lembaga yang dicetuskan oleh Rasulullah SAW menjadi lembaga yang reguler dan pemanen. (Adiwarman Karim 2014:59).

Baitul Maal Wattamwil (BMT) terdiri dua istilah yaitu *baitul maal* dan *baitut tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah kepada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit seperti zakat, infaq dan shodaqoh. Sedangkan *baitut tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial, usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berdasarkan syariah dan dalam kelembagaanya BMT didampingi dan didukung oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). (Heri Sudarsono 2007:107).

Menurut *ensiklopedi hukum islam*, *Baitul Maal* adalah lembaga keuangan negara yang bertugas menerima, menyimpan dan mendistribusikan uang negara sesuai dengan prinsip syariah. Sementara menurut Harun Nasution *Baitul Mal* biasa diartikan sebagai pembendaharaan (hukum atau negara). (Neni Sri Imaniyati 2010:71)

BMT adalah lembaga pendukung yang melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syariah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan dan materi maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban tugas ke-Islaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.

Dengan keadaan yang seperti inilah keberadaan BMT mempunyai peran menjauhkan masyarakat dari praktek-praktek ekonomi non-syariah, melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil, melepaskan ketergantungan dari rentenir dan menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata dan selain perannya, BMT juga mempunyai komitmen yang harus dijaga supaya konsisten terhadap perannya, dan komitmen tersebut di antaranya: menjaga nilai-nilai syariah di dalam operasi BMT, memperhatikan permasalahan-permasalahan yang berhubungan dengan pembinaan dan pendapatan usaha kecil, meningkatkan profesionalitas BMT dari waktu ke waktu dan ikut terlibat dalam memelihara kesinambungan usaha masyarakat.

Keterlibatan BMT dalam kegiatan ekonomi masyarakat akan membantu konsistensi masyarakat dalam memegang komitmen sebagai seorang nasabah maka BMT yang bertugas sebagai pengelola *zakat, infaq dan shadaqoh* juga harus membantu nasabah yang kesulitan dalam masalah pembiayaan kredit. (Heri Sudarsono 2007:109).

BMT memberikan kontribusi pada bergeraknya roda ekonomi kecil, sangat riil. BMT langsung masuk ke pengusaha kecil, namun demikian nilai-nilai strategis BMT, satu yang paling istimewa dari BMT yaitu BMT juga menjadi agen pengembangan dan penyantunan masyarakat kurang mampu. Kepada masyarakat yang benar-benar membutuhkan modal dan belum bisa mengembalikan plus bagi hasil, tak menghalangi mereka dalam menyalurkan dana. (Neni Sri Imaniyati 2010:95).

2. Pembiayaan *Murabahah*

Secara linguistik *murabahah* akar dari kata *ribh* yang berarti tumbuh dan berkembang dalam perniagaan sedangkan secara istilah ada banyak pendapat dari kalangan ulama antara lain: Ibnu Rasyd al Maliki mengatakan *murabahah* adalah jual beli komoditas dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian dan tingkat keuntungan yang diberikan. Sedangkan Al-Mawardi asy-Syafii menyatakan *murabahah* adalah seorang penjual mengatakan, saya penjual pakaian ini secara *murabahah*, di mana saya membeli pakaian ini dengan

harga 100 dirham dan saya menginginkan keuntungan 1 dirham atas setiap 10 dirham harga beli. (Dimyauddin Djuwaini 2010:104).

Sedangkan dalam buku Heri Sudarsono, *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Dalam akad *murabahah* penjual menyebutkan harga pembelian barang pada pembeli kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Pada perjanjian *murabahah* bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan atau di mark-up dan dengan kata lain penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*. (Heri Sudarsono 2007:71).

Dari beberapa definisi yang telah diuraikan dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah jual beli dengan dasar adanya informasi dari pihak penjual terkait dengan harga pokok pembelian dan tingkat keuntungan yang diinginkan. (Dimyauddin Djuwaini 2010:104).

Adapun Landasan syariah tentang pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut :

a) Al-Qur'an.

Ayat-ayat al-Qur'an yang secara umum membolehkan jual-beli diantaranya adalah firman Allah:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (*al-Baqarah:275*). (Antonio Syafii 2001:102).

Ayat ini menunjukkan bolehnya melakukan transaksi jual beli dan murabahah merupakan salah satu bentuk dari jual beli.

Dan firman Allah:

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

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 diantara kamu” (QS. An-Nisaa:29).

Dan firman Allah:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Rabbmu” (QS. Al-Baqarah:198).

Berdasarkan ayat diatas, maka *murabahah* merupakan upaya mencari rezki melalui jual beli.

b) Al-Hadist

Sedangkan menurut Al-Hadist dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah saw, bersabda ada tiga hal didalamnya yang mendapat suatu berkah antara lain jual beli secara tangguh, muqaradhah (*murabahah*). dan mencampurkan jenis tepung dengan gandum sebagai kebutuhan rumah tangga, bukan untuk diperjualbelikan. (HR Ibnu Majah). (Antonio Syafii 2011:102).

c) Syarat *murabahah*

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan

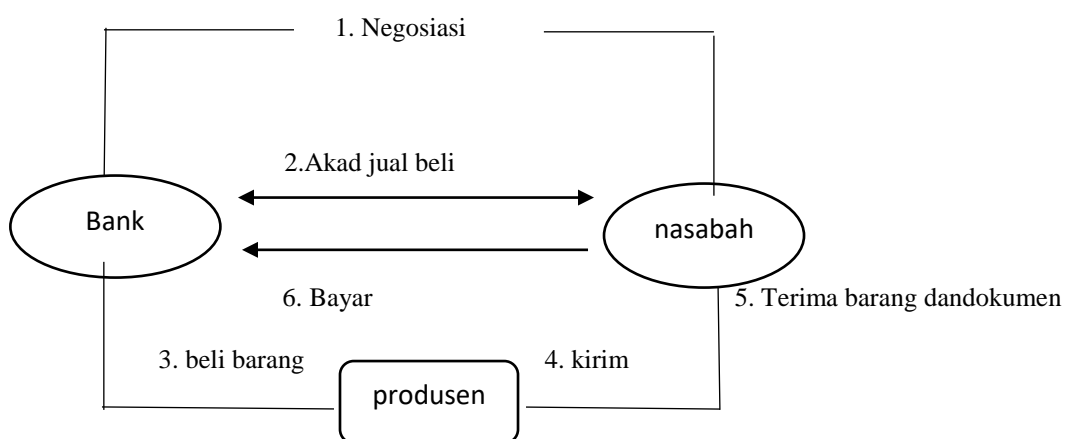
- 3) Kontrak harus bebas dari riba
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang yang sudah dibeli
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Secara prinsip jika syarat dalam a, d dan e tidak dipenuhi, maka pembeli memiliki pilihan ingin melanjutkan pembelian apa adanya, atau kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksediaan/ketidaksetujuan atas barang yang dijual, atau bisa juga dengan membatalkan kontrak. (Syafii Antonio 2001:102)

Dalam teknisnya perbankan yaitu bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran kemudian harga jual dicantumkan dalam dalam akad jual beli dan jika telah disepakat maka tidak dapat dirubah selama berlaku akad, dalam dunia perbankan akad *murabahah* lainnya dilakukan dengan cara dicicil setelah itu dalam transaksi ini bila sudah ada barang diserahkan segera kepada nasabah. (Heri Sudarsono 2007:72).

Sedangkan untuk kegiatan operasionalnya, norma-norma dasar dan landasan kerja pengawas yang digunakan BMT saat ini adalah peraturan perundang-undangan nomor 25 tahun 1992 tentang pengoperasian BMT. Secara umum skema pembiayaan murabahah di Perbankan Syariah dan di BMT adalah sebagai berikut:

Gambar 1.1



Dari skema diatas dapat dipahami bahwa bank syariah dan BMT telah melakukan akad *murabahah* dengan nasabah.

3. Pendapatan

Pendapatan adalah sejumlah uang yang diperoleh para pedagang dari hasil aktivitas penjualannya dalam melakukan kegiatan usaha dalam kurung waktu tertentu, menurut pendapat Winardi di dalam kamus ekonomi (1977) bahwa pendapatan adalah hasil berupa uang atau hasil materiil lainnya yang dicapai dari pada penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam PSAK No.23, bahwa pengertian dari pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi

yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal, dan di dalam akuntansi Pendapatan dapat timbul dari bermacam transaksi dan peristiwa- peristiwa ekonomi seperti penjualan barang, penjualan jasa, dan penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bagi hasil, royalti, dan dividen (laba).

Sedangkan menurut Badan Pusat Statistik (BPS), bahwa pendapatan itu adalah meliputi upah dan gaji atau jam kerja atas apa yang sudah dilakukan atau diselesaikan, upah lembur, semua bonus dan tunjangan, perhitungan waktu-waktu tidak bekerja, bonus yang dibayarkan tidak teratur, penghargaan dan nilai pembayaran yang sejenisnya.

4. Pasar Tradisional

Pasar adalah lembaga ekonomi tempat para pembeli dan penjual baik secara langsung maupun tidak langsung, dapat melakukan transaksi perdagangan barang dan atau jasa, sedangkan pelaku usaha adalah setiap orang perseorangan warga negara Indonesia atau badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan atau berkedudukan dalam wilayah kesatuan negara republik Indonesia yang melakukan kegiatan usaha di bidang perdagangan. (Tim Visi Yulistia 2014 :294).

Di dalam Peraturan Menteri Perdagangan R.I Nomor : 70/M-DAG/PER/12/2013 ketentuan umumnya bahwa pasar adalah area tempat

jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu baik yang disebut sebagai pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, *mall*, pusat perdagangan maupun sebutan lainnya.

Untuk usaha mikro, kecil dan menengah disingkat UMKM adalah kegiatan ekonomi yang berskala mikro kecil dan menengah sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang mengenai Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Sedangkan pasar tradisional adalah pasar yang dibangun oleh dan dikelola oleh pemerintah, pemerintah daerah, swasta, badan usaha milik negara dan badan usaha milik daerah termasuk kerjasama dengan swasta dengan tempat kerjasama termasuk toko, kios, los dan tenda yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan skala kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar.

Di dalam transaksi pasar untuk mencari kesetaraan atau keseimbangan dalam transaksi maka harus ada kesepakatan antara pembeli dan penjual mengenai komoditi dan harga yang diperdagangkan atau ditransaksikan, kesepakatan ini tidak akan terjalin dengan baik apabila persetujuan kedua belah pihak tidak mencapai titik temu antara pembeli dan penjual.

5. Jenis Produk

Banyak orang menganggap bahwa produk adalah suatu penawaran nyata tetapi bisa lebih dari itu, secara luas produk (*product*) adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan, termasuk barang fisik, jasa, pengalaman, acara,

orang, tempat, properti, organisasi, informasi dan ide. (Kotler Keller 2008:4)

Produk adalah semua barang yang diperjualbelikan di pasar dan apapun yang bisa ditawarkan kepada pembeli yang ada di pasar untuk memuaskan apa yang menjadi keinginan para konsumen dalam mendapatkan kebutuhannya, jenis produk yang ditawarkan di pasar oleh para pedagang disini yaitu para pedagang yang melakukan pembiayaan *murabahah* di BMT BIF Bugisan

6. Modal Pembiayaan

Modal merupakan suatu pengeluaran yang diharapkan dapat menghasilkan manfaat lebih dari satu tahun kemasanya yang akan datang. investasi/pengeluaran modal ini berkaitan dengan penggunaan dana (kas) untuk mendapatkan keuntungan operasional yang akan membantu memperoleh penghasilan atau mengurangi biaya-biaya yang akan datang, tujuan dari modal tersebut. (Gunawan Adisaputro 2011:317).

Menurut Bambang Riyanto di dalam bukunya Dasar-Dasar Pembelian Prusahaan mengatakan bahwa: modal adalah hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya kemudian modal ditekankan pada nilai, daya beli, atau kekuasaan memakai atau menggunakan yang terkandung dalam barang-barang modal.

Modal merupakan salah satu unsur yang paling penting dalam menjalankan aktivitas produksi, bagi para pedagang modal dijalankan

untuk kegiatan dalam usaha agar dapat terus berkembang dan bertahan hidup oleh arus globalisasi, modal biasanya digunakan untuk dapat mengembangkan usaha maupun memperluas pangsa pasar dari bisnis atau usaha yang sedang dijalankan tersebut.

7. Lokasi/Tempat Berjualan

Lokasi berjualan merupakan hal penting untuk berdagang, lokasi berjualan merupakan sesuatu yang tidak boleh dipisahkan dari pedagang, dikarenakan lokasi adalah petunjuk utama seorang konsumen mudah menjumpai pedagang. Kemudian lokasi juga merupakan salah satu penentu suksesnya para pedagang dalam menjajakan dagangannya, para pedagang sayur misalnya membutuhkan lokasi di pasar untuk menjajakan dagangannya begitupun dengan penjual hp membutuhkan tempat atau lokasi di *maul* agar bisa menawarkan barang dagangannya kepada konsumen yang datang . agar bisa mendapatkan lokasi/tempat yang layak untuk berdagang maka dibutuhkan uang dan sudah pasti engga ada yang didapatkan dengan tanpa uang/gratis, dalam hal ini pedagang juga harus membayar semuanya mulai dari lokasi itu sendiri sampai dengan kebutuhan yang menyertainya seperti air, listrik, security dan lain-lain.kemudian berbicara tentang harga biasanya menyesuaikan dengan lokasi yang pedagang dapatkan, jika semakin strategis dan bagus lokasi kita berjualan maka semakin tinggi juga harga yang ditawarkan dan semakin bagus pula kondisi tempat yang ditawarkan.

Menurut Swastha (2002:24). Lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan, faktor penting dalam pengembangan suatu usaha adalah letak lokasi terhadap daerah perkotaan, cara pencapaian dan waktu tempuh lokasi ketujuan, lokasi yang bagus adalah relatif untuk setiap jenis usaha yang berbeda. Sedangkan menurut Kotler (2008:51). Salah satu kunci menuju sukses adalah lokasi, lokasi dimulai dengan memilih komunitas, keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim politik dan sebagainya.

C. Penurunan Hipotesis

1. Pengaruh Lokasi terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional.

Lokasi atau tempat berjualan merupakan faktor-faktor yang menentukan keberhasilan suatu pedagang karena lokasi atau tempat berjualan yang bagus dan strategis akan mudah dijangkau konsumen dengan mudah, aman dan memiliki tempat parkir yang luas karna ini merupakan tambahan terhadap pendapatan pedagang. Dan di samping lokasi berjualan yang strategis perlu juga diperhatikan seperti arus lalu lintas, para pedagang harus juga memperhatikan letak atau posisi dari pesaing-pesaing di sekitarnya.

Dalam jurnal Chindramukti Saksono 2015 menyatakan bahwa: Lokasi usaha adalah lokasi beroperasi secara *de facto* atau di mana lokasi-lokasi usaha tersebut dilakukan dan lokasi atau tempat menurut fisik dibedakan menjadi dua yaitu lokasi permanen dan non permanen. Teori lokasi

dilakukan dengan memperhatikan faktor-faktor utama yang menentukan pemilihan lokasi kegiatan ekonomi baik pertanian, industri atau jasa. Di samping itu pada umumnya faktor yang dijadikan dasar perumusan teori adalah yang dapat diukur agar dapat menjadi lebih konkrit dan operasional, namun pada kenyataannya pemilihan lokasi tersebut tidak hanya ditentukan oleh faktor-faktor ekonomi saja. Tetapi juga oleh faktor sosial, budaya maupun kebijakan pemerintah.

Dalam jurnal Ida bagus Darsana dan Wuri Ajeng Chyntia: Setelah melakukan penelitian menyimpulkan bahwa secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Jimbran dengan Hasil uji t menghasilkan t_{hitung} sama dengan 3,257 dan t_{tabel} dengan tingkat keyakinan 5 persen sebesar 1.671 dikarenakan $T_{hitung} > t_{tabel}$ maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima.

2. Pengaruh Jenis Produk terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional.

Produk merupakan salah satu kunci inti dalam sebuah pemasaran dikarenakan produk adalah hasil dari karya sebuah perusahaan yang bisa ditawarkan/diperjual belikan pada suatu tempat/pasar dan bisa memuaskan keinginan para konsumen. Tanpa hadirnya suatu produk kegiatan jual-beli pedagang, perusahaan atau yang lainnya tidak akan terjadi.

Menurut Kotler dan Amstrong (1996:274) produk adalah : *A product as anything that can be offered to a market for attention, acquisition, use or consumption and that might satisfy a want or need.* Maksud dari Kotler dan Amstrong disini adalah produk adalah sesuatu barang atau jasa yang

dapat ditawarkan kepada suatu pasar untuk menarik minat, kebutuhan, konsumsi yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen. Seperti yang saya jelaskan di atas, produk merupakan faktor utama yang harus diperhatikan dalam proses pemasaran karena setiap produk memiliki daya jual yang berbeda dari segi kualitas dan juga dari segi harga yang ditawarkan.

Sedangkan menurut Stanton, (1996:222), bahwa produk itu: *A product is asset of tangible and intangible attributes, including packaging, color, price quality and brand plus the services and reputation of the seller.* Yang artinya disini suatu produk adalah kumpulan dari atribut-atribut yang nyata maupun tidak nyata, termasuk di dalamnya kemasan, warna, harga, kualitas dan merk ditambah dengan jasa dan reputasi penjualannya. Menurut teori ini, produk tidak hanya mengutamakan kualitas dari suatu barang atau jasa, tetapi terdapat beberapa faktor lain yang menyebabkan bertambahnya nilai jual suatu produk. Contohnya, jika terdapat 2 produk yang sama yaitu A dan B dengan harga produk A lebih mahal dari Produk B. Produk A memiliki kemasan yang menarik dari segi desain maupun warna, sedangkan produk B hanya dibungkus oleh kantong plastik putih yang tidak memiliki desain. Bisa saja, walaupun kedua produk tersebut memiliki fungsi dan kualitas yang sama kemungkinan besar para konsumen akan cenderung memilih produk A yang lebih mahal dari pada produk B. Hal ini disebabkan karena adanya penambahan nilai barang dari produk A karena memiliki kemasan yang menarik dimata konsumen.

Dalam jurnal Ida bagus Darsana dan Wuri Ajeng Chyntia: Menyatakan bahwa secara parsial jenis produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar jimbran, Nilai t_{hitung} berdasarkan analisis uji t adalah sebesar 2,367 dan t_{tabel} pada tingkat keyakinan 5 persen sebesar 1,697 artinya nilai $t_{hitung} >$ dari nilai t_{tabel} sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima.

3. Pengaruh Modal pembiayaan terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional.

Modal semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Dalam pengertian ekonomi, modal adalah barang atau uang yang bersama-sama dengan faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja untuk menghasilkan barang dan jasa baru, modal atau biaya adalah faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah atau besar. (Chindramukti Saksono:2015)

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal dalam penelitian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukan segala-

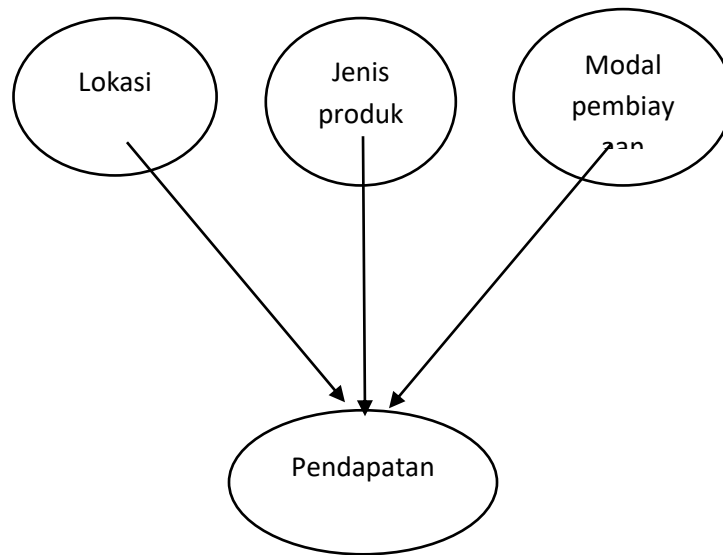
galanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. (Endang Puswowati 2014:31)

Didalam jurnal Candramukti Saksono menyatakan bahwa: Modal usaha berpengaruh yang signifikan terhadap tingkat pendapatan pengusaha penginapan dikawasan wisata kepulauan karimunjawa. Hal ini menunjukkan bahwa modal usaha yang besar akan menghasilkan pendapatan yang besar pula, maka hipotesis yang menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha dan dapat diterima. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh terhadap pendapatan secara parsial melalui uji t dan diperoleh nilai sebesar 5,432 dengan nilai sig. $0,000 < 0,05$. Hal ini mendukung hipotesis pertama yang menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Variabel modal usaha memiliki nilai koefisien regresi dengan tanda positif sebesar 0,273 artinya semakin baik modal usaha yang digunakan maka maka semakin tinggi pula pendapatan yang diperoleh.

4. Kerangka Pemikiran

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis usaha pedagang pasar Tradisional di kota Yogyakarta sesudah melakukan pembiayaan *murabahah* dari BMT BIF Bugisan. Dalam pembahasan penelitian ini, peneliti akan memaparkan kerangka berpikir yang menjadi acuan kerangka berfikir dalam melihat pengaruh variabel, kemudian untuk kerangka berfikir penelitian dapat dijelaskan dari gambar dibawah ini.

Gambar, 2.2



Skema Kerangka Pemikiran

Pada gambar di atas maka peneliti ingin mengkaji dan menguji apakah lokasi/tempat berjualan, jenis produk dan modal pembiayaan ada pengaruhnya terhadap dengan pendapatan pedagang di pasar Tradisional dan untuk mengujinya maka menggunakan data pendapatan perbulan.