



ANALISIS TINGKAT PENGETAHUAN PELAKU UMKM KECAMATAN KUANTAN TENGAH TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK SYARIAH KCP TELUK KUANTAN

Yelmita Delpi ¹, Putra Prayuda ², Meri Yuliani ³

Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Islam Kuantan Singingi

Jl. Gatot Subroto Km 7, Kebun Nenas, Teluk Kuantan, Kabupaten Kuantan Singingi

E-mail: yelmitadelpi18@gmail.com, Putraprayuda12@gmail.com,
meriyuliani6@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the level of knowledge of Micro, Small, and Medium Enterprises (UMKM) in Kuantan Tengah District regarding the murabahah financing product offered by Bank Syariah KCP Teluk Kuantan. UMKM play a strategic role in the regional economy, yet they still face challenges in accessing financing. This study used a qualitative descriptive method with a survey technique of 44 respondents selected through purposive sampling. The results indicate that the majority of UMKM have a low level of knowledge about murabahah financing. Only four of the 15 indicators fall into the "sufficient" category, while the rest fall into the "poor" category. Factors influencing knowledge include education level, customer experience, sources of information, and length of business. This study emphasizes the importance of more intensive education and outreach from Islamic banks and local governments to improve Islamic financial literacy among UMKM

Keywords: UMKM, Murabahah Financing, Financial Literacy

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat pengetahuan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Kuantan Tengah terhadap produk pembiayaan murabahah yang ditawarkan oleh Bank Syariah KCP Teluk Kuantan. UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian daerah, namun masih menghadapi kendala akses terhadap pembiayaan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik survei terhadap 44 responden yang dipilih melalui purposive sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mayoritas pelaku UMKM memiliki tingkat pengetahuan yang masih rendah terhadap pembiayaan murabahah. Hanya 4 dari 15 indikator yang termasuk dalam kategori "cukup", sedangkan sisanya termasuk kategori "kurang". Faktor-faktor yang memengaruhi pengetahuan antara lain tingkat pendidikan, pengalaman menjadi nasabah, sumber informasi, serta lama usaha. Penelitian ini menekankan pentingnya edukasi dan sosialisasi yang lebih intensif dari pihak bank syariah dan

pemerintah daerah untuk meningkatkan literasi keuangan syariah di kalangan pelaku UMKM.

Kata Kunci : UMKM, Pembiayaan Murabahah, Literasi Keuangan

1. PENDAHULUAN

Salah satu sektor penopang perekonomian nasional yaitu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Hal ini terlihat dalam kontribusinya secara signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja. Tantangan utama yang dihadapi pelaku usaha adalah keterbatasan akses terhadap sumber pembiayaan. Oleh karena itu, keberadaan lembaga keuangan, termasuk perbankan syariah sangat penting dalam mendukung pengembangan sektor UMKM.

Bank syariah sesuai dengan namanya adalah bank yang di dasarkan kepada prinsip syariah hadir sebagai alternatif lembaga keuangan yang menawarkan produk-produk pembiayaan berbasis prinsip syariah, salah satunya adalah pembiayaan murabahah. Berdasarkan data Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia (LPKSI) 2022, komposisi pembiayaan murabahah di perbankan syariah adalah sebesar 47,88% dari total pembiayaan. Dengan demikian, produk pembiayaan murabahah menjadi salah satu pilihan utama bagi para nasabah dalam pembiayaan. Murabahah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan nasabah lalu menjualnya kepada nasabah dengan harga yang disepakati, termasuk margin keuntungan yang telah ditetapkan. Pembiayaan murabahah dianggap sesuai dengan kebutuhan UMKM karena bersifat transfaran, mudah dipahami, dan tidak mengandung unsur riba.

Di Kecamatan Kuantan Tengah, Kabupaten Kuantan Singingi, Provinsi Riau, jumlah pelaku UMKM tergolong tinggi yaitu 4.748 yang tersebar dalam berbagai sektor usaha. Dengan adanya Bank Syariah KCP Telukkuantan menjadi peluang bagi UMKM untuk mendapatkan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah. Namun, masih sedikit diketahui sejauh mana pelaku UMKM di wilayah ini memahami dan mengetahui secara rinci tentang produk pembiayaan murabahah, baik dari segi akad, proses, maupun keuntungannya.

Oleh karena itu, penelitian ini menjadi penting untuk menganalisis secara mendalam tingkat pengetahuan pelaku UMKM di Kecamatan Kuantan Tengah terhadap pembiayaan murabahah yang di tawarkan oleh Bank Syariah KCP Telukkuantan. Sebagai upaya untuk memberikan kontribusi terhadap pengembangan literasi keuangan syariah dan optimalisasi pembiayaan kepada sektor UMKM.

2. TINJAUAN PUSTAKA

a. Konsep Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga

pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah (Andrianto dan Firmansyah, 2019: 305).

Berdasarkan Undang-Undang Perbankan Syariah UU No 21 tahun 2008 pasal 25 : Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang disamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah dan sewa beli atau ijarah muntahiyah bit tamlil, transaksi jual beli dalam bentuk utang piutang murabahah, salam dan istisna, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk qord, dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah

Murabahah merupakan akad jual beli dengan margin keuntungan tetap yang disepakati sejak awal dan harus bersifat transparan (Antonio, 2001:128). Akad ini banyak digunakan dalam pembiayaan perbankan syariah karena dianggap minim risiko dan mudah diterapkan. Pembiayaan dengan akad murabahah adalah pembiayaan berupa transaksi jual beli barang sebesar harga perolehan barang ditambah margin keuntungan yang disepakati para pihak (penjual dan pembeli). Besar margin keuntungan dinyatakan dalam bentuk nominal rupiah atau persentase dari harga pembeliannya. Contoh pembelian dengan murabahah: akad Pembiayaan pemilikan rumah, pembiayaan kendaraan bermotor, pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi serta pembiayaan multiguna (Andrianto dan Firmansyah, 2019: 338).

Menurut Karim (2004:192), murabahah juga memberikan kepastian harga bagi nasabah, berbeda dengan sistem konvensional yang sering terpengaruh fluktuasi suku bunga pasar. Inilah yang menjadikan murabahah populer di kalangan pelaku UMKM.

b. Tingkat Pengetahuan

Pengetahuan merupakan hasil dari tahu, dan ini terjadi setelah orang melakukan pengindraan terhadap suatu objek tertentu. Pengindraan terjadi melalui pancaindra manusia, yaitu indera penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa, dan raba. Sebagian besar pengetahuan diperoleh melalui mata dan telinga. Pengetahuan tidak hanya mencakup informasi yang diperoleh secara formal (seperti dari pendidikan), tetapi juga informasi yang diterima secara informal (seperti dari pengalaman atau media) (Notoatmodjo, 2010: 20).

Notoatmodjo (2012: 23) menyatakan bahwa pengetahuan terdiri atas enam tingkatan, yaitu tahu (know), memahami (comprehension), aplikasi (application), analisis (analysis), sintesis (synthesis), dan evaluasi (evaluation). Sementara Wawan dan Dewi (2011:21) menekankan pentingnya indikator dalam menilai pemahaman seseorang, termasuk pemahaman faktual, aplikasi, dan analisis. Menurut Slameto (2010:54), tingkat pengetahuan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti motivasi belajar, lingkungan, usia, dan tingkat pendidikan. Dalam konteks pelaku UMKM, pengalaman dan interaksi langsung dengan produk pembiayaan turut membentuk pengetahuan yang lebih baik.

Tingkat pengetahuan seseorang dapat diukur melalui beberapa indikator yang mencerminkan sejauh mana informasi atau pemahaman yang dimiliki yaitu (1) Pemahaman Dasar (Knowledge of Facts), mengetahui dan mengenali informasi-

informasi dasar, seperti definisi, istilah, dan prinsip umum. Misalnya, mengetahui apa itu pembiayaan murabahah. (2) Pemahaman Aplikasi (Application Knowledge), mampu menjelaskan atau menerapkan konsep ke dalam situasi nyata. Contohnya, memahami bagaimana cara kerja akad murabahah dalam produk pembiayaan di bank syariah. (3) Pemahaman terhadap Keuntungan dan Risiko (Analytical Knowledge), menunjukkan kemampuan untuk menganalisis manfaat dan risiko dari suatu konsep atau produk. Misalnya, bisa menjelaskan kelebihan dan kekurangan pembiayaan murabahah dibandingkan produk lainnya.

c. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Pasal 1 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang kemudahan, pelindungan, dan pemberdayaan koperasi dan usaha mikro, kecil, dan menengah yaitu: Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung aupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.

Tabel 2.1
Kriteria UMKM berdasarkan asset dan omset yang dimiliki

No	Uraian	Aset	Omset
1.	Usaha mikro	Maksimum Rp. 50 Juta	Maksimum Rp. 300 Juta
2.	Usaha kecil	>Rp. 50 Juta – Rp. 500 Juta	> Rp. 300 Juta – Rp. 2,5 Milyar
3.	Usaha menengah	>Rp. 500 Juta – 1 Milyar	> Rp. 2,5 Milyar – Rp. 50 Milyar

Sumber : Undang – Undang Nomor 20 Tahun 2008

d. Penelitian Terdahulu

Salah satunya adalah penelitian oleh Ficha Melina dan Marina Zulfa (2022) yang berjudul Analisis Tingkat Pemahaman Masyarakat terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Bank Syariah di Kota Pekanbaru. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa masyarakat Kota Pekanbaru memiliki tingkat pemahaman yang cukup baik terhadap produk murabahah, yaitu sebesar 77,03%, yang tergolong dalam kategori “cukup paham” hingga “paham”. Pemahaman ini diukur dari

beberapa aspek seperti kemampuan menjelaskan, memberi contoh, menyimpulkan, dan membandingkan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik random sampling terhadap 384 responden masyarakat umum.

Selanjutnya, penelitian oleh Suharta, Umi Khusnul Khotimah, dan rekan (2021) dalam jurnal An Nawawi meneliti tingkat pemahaman nasabah terhadap akad murabahah serta pengaruhnya terhadap minat investasi di Bank Syariah Mandiri dan BTN Syariah Cabang Serang. Hasilnya menunjukkan bahwa pemahaman nasabah sangat tinggi, yakni 97,4% di Bank Syariah Mandiri dan 95,2% di BTN Syariah. Selain itu, sebagian besar nasabah menyatakan bahwa pemahaman yang baik berpengaruh terhadap minat mereka untuk berinvestasi di bank syariah. Penelitian ini juga menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode kuesioner terhadap 100 nasabah bank.

Adapun penelitian oleh Muhammad Ikbal dan Chaliddin (2022) dalam jurnal Al-Hiwalah lebih bersifat konseptual yang membahas tentang akad murabahah dalam perspektif Islam. Penelitian ini tidak menyajikan data kuantitatif lapangan, melainkan menggunakan pendekatan studi literatur untuk menjelaskan pengertian, syarat, kelebihan, dan praktik akad murabahah dalam perbankan syariah. Penulis menyatakan bahwa meskipun akad murabahah banyak digunakan, pengetahuan masyarakat terhadap konsep ini masih tergolong rendah, sehingga diperlukan sosialisasi dan edukasi yang lebih masif.

Dari ketiga penelitian tersebut, dapat diidentifikasi beberapa persamaan dan perbedaan. Ketiganya sama-sama membahas murabahah, namun berbeda dari sisi metode dan objek kajian. Dua penelitian pertama menggunakan pendekatan kuantitatif lapangan, sedangkan yang ketiga menggunakan pendekatan kualitatif kepustakaan. Objek pada penelitian pertama adalah masyarakat umum, sedangkan yang kedua adalah nasabah bank, dan yang ketiga bersifat umum dan teoritis.

Kebaruan (novelty) dari penelitian ini terletak pada fokus wilayah penelitian yang berbeda, yakni Kecamatan Kuantan Tengah, yang belum banyak dikaji sebelumnya. Selain itu, penelitian ini secara khusus menargetkan pelaku UMKM sebagai objek, bukan masyarakat umum atau nasabah bank seperti pada penelitian sebelumnya. Fokus pada UMKM penting karena mereka memiliki karakteristik yang berbeda dalam memahami dan mengakses produk pembiayaan syariah. Penelitian ini juga dapat membuka celah kontribusi baru dalam melihat pengaruh pemahaman terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah, khususnya di wilayah yang belum terjangkau literasi keuangan syariah secara merata.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode survei dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Metode penelitian deskriptif merupakan metode yang digunakan oleh penulis untuk menemukan variabel penting yang berkaitan dengan masalah. Metode penelitian deskriptif juga digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Sugiyono, 2011; 147). Metode penelitian tersebut digunakan untuk mengetahui gambaran tingkat pengetahuan pelaku UMKM di Kecamatan

Kuantan Tengah terhadap pemberian murabahah di Bank Syariah KCP Teluk Kuantan.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM yang berada di Kecamatan Kuantan Tengah, yang berjumlah sebanyak 4.748 unit usaha, mencakup usaha mikro, kecil, dan menengah dari berbagai sektor. Untuk menentukan sampel, digunakan teknik purposive sampling , yaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. Kriteria yang digunakan antara pelaku lain: UMKM yang telah menjalankan usaha minimal satu tahun dan berdomisili tetap di Kecamatan Kuantan Tengah. Berdasarkan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan 15%, diperoleh jumlah sampel sebanyak 44 responden. Pemilihan jumlah ini dinilai cukup representatif untuk memberikan gambaran umum mengenai pengetahuan pelaku UMKM terhadap produk murabahah.

Metode utama pengumpulan data adalah melalui penyebaran angket atau kuesioner kepada responden. Angket disusun dalam bentuk pertanyaan tertutup dan terbuka, yang bertujuan menggali sejauh mana pengetahuan responden terhadap produk murabahah. Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Kuantan Tengah, Kabupaten Kuantan Singingi, Provinsi Riau. Lokasi ini dipilih karena memiliki jumlah pelaku UMKM yang cukup besar dan menjadi calon nasabah pemberian syariah.

Data yang diperoleh dari angket dianalisis dengan teknik analisis deskriptif kualitatif. Jawaban responden, baik dalam bentuk pilihan maupun narasi terbuka, diklasifikasikan dan dideskripsikan berdasarkan kategori-kategori tertentu, seperti tingkat pemahaman, pengalaman penggunaan, dan persepsi terhadap pemberian murabahah. Data kemudian diinterpretasikan secara mendalam untuk memperoleh gambaran yang utuh mengenai pengetahuan pelaku UMKM terhadap produk tersebut. Selanjutnya metode analisis data menggunakan rumus persentase yaitu:

$$P = F \times 100\%$$

$$N$$

Keterangan:

P = Angka persentase

N = Banyaknya individu

F = Frekuensi yang dicari

Menurut Arikunto (2010) pengetahuan seseorang dapat diketahui dan diinterpretasikan dengan skala yang bersifat kualitatif, yaitu:

- a. Baik, bila subyek menjawab benar 76%-100% seluruh pertanyaan.
- b. Cukup, bila subyek menjawab benar 56%-75% seluruh pertanyaan.

Kurang, bila subyek menjawab benar <56% seluruh pertanyaan

5. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

a. Gambaran Umum UMKM di Kecamatan Kuantan Tengah

Kecamatan Kuantan Tengah merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Kuantan Singingi yang memiliki jumlah pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terbesar dibandingkan kecamatan lainnya. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi, Industri dan Perdagangan Kabupaten Kuantan Singingi, jumlah UMKM di Kecamatan Kuantan Tengah mencapai 4.748 unit usaha. Angka ini mencakup 3.250 usaha mikro, 1.250 usaha kecil, dan 248 usaha menengah. Jumlah tersebut menunjukkan bahwa Kuantan Tengah menjadi pusat aktivitas ekonomi rakyat di Kabupaten Kuantan Singingi.

Keberagaman jenis UMKM yang tersebar di wilayah ini menunjukkan dinamika ekonomi yang cukup aktif. UMKM berperan besar dalam menyerap tenaga kerja lokal serta meningkatkan pendapatan masyarakat. Dalam konteks pembiayaan, pelaku UMKM di Kecamatan Kuantan Tengah memiliki kebutuhan akses modal yang cukup tinggi untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha mereka. Oleh karena itu, produk-produk pembiayaan syariah seperti murabahah menjadi alternatif penting yang dapat menunjang keberlanjutan dan ekspansi bisnis mereka, terutama dengan adanya layanan dari lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah KCP Teluk Kuantan.

Tabel 4.1
Data Jumlah UMKM di Kecamatan Kuantan Tengah

No	Jenis Usaha			Total
	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah	
1	3.250	1.250	248	4.748

Sumber : Dinas Koperasi Industri dan Perdagangan Kabupaten Kuantan Singingi

b. Deskripsi Umum Responden

Penelitian ini melibatkan 44 orang pelaku UMKM di Kecamatan Kuantan Tengah. Karakteristik responden digambarkan berdasarkan beberapa variabel sebagai berikut:

No	Variabel	Kategori	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Usia	<30 Tahun	4	9,1
		31-40 Tahun	18	40,9
		41-50 Tahun	12	27,3
		>50 Tahun	10	22,7
2	Jenis Kelamin	Laki-laki	18	40,9
		Perempuan	26	59,1
3	Pendidikan Terakhir	SD	4	9,1
		SMP	14	31,8
		SMA/SMK	20	45,5
		Sarjana (D3/S1)	6	13,6
4	Jenis Usaha	Kuliner	15	34,1
		Pakaian/aksesoris	10	22,7
		Jasa	8	18,2
		Kerajinan tangan	6	13,6

		Pedagang eceran	5	11,4
5	Lama usaha berjalan	<1 Tahun	6	13,6
		1-3 Tahun	18	40,9
		>3 Tahun	20	45,5
6	Omzet perbulan	<1 Juta	7	15,9
		1 – 5 Juta	25	56,8
		>5 Juta	12	27,3
7	Pernah mendengar bank syariah	Ya	34	77,3
		Tidak	10	22,7
8.	Pernah menjadi nasabah murabahah	Ya	12	27,3
		Tidak	32	72,7

c. Hasil Kuesioner/Angket

Benar (B) : jika pernyataan tersebut menurut anda benar

Salah (S) : jika pernyataan tersebut menurut anda salah

n : jumlah responden

No	PERTANYAAN	B (n/%)	kategori
1	Murabahah adalah akad jual beli barang dimana bank (penjual) membeli barang yang dibutuhkan nasabah (pembeli), kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati di awal.	12 (27,27%)	Kurang
2	Dalam pembiayaan murabahah, nasabah wajib membayar uang muka (down payment) kepada bank.	32 (72,73%)	Cukup
3	Keuntungan bank dalam pembiayaan murabahah bersifat tetap dan disepakati di awal, tidak akan berubah meskipun terjadi perubahan suku bunga pasar	12 (27,27%)	Kurang
4	Nasabah hanya perlu memberitahu bank barang apa yang ingin dibeli, lalu bank akan langsung menyetujui pembiayaan tanpa perlu meninjau usaha nasabah.	32 (72,73%)	Cukup
5	Jika nasabah melunasi pembiayaan murabahah lebih cepat dari jangka waktu yang disepakati, maka akan ada diskon pelunasan (potongan margin) yang diberikan bank	12 (27,27%)	Kurang
6	Dalam murabahah, bank harus membeli barang dari pihak ketiga terlebih dahulu dan memiliki barang tersebut sebelum menjualnya kepada nasabah	12 (27,27%)	Kurang
7	Harga jual barang dalam muabahah (harga beli bank + keuntungan) harus disampaikan secara transparan kepada nasabah di awal transaksi	12 (27,27%)	Kurang
8	Jika nasabah terlambat membayar angsuran murabahah, bank akan mengenakan denda berupa bunga berbunga (kompon)	32 (72,73%)	Cukup
9	Pembiayaan murabahah dapat digunakan untuk tujuan konsumtif maupun produktif (modal usaha/investasi)	32 (72,73%)	Cukup
10	Jaminan (agunan) dalam pembiayaan murabahah diperlukan untuk memastikan nasabah memenuhi kewajibannya, bukan syarat sah akadnya	12 (27,27%)	Kurang

11	Murabahah pada BSI KCP Teluk Kuantan dapat digunakan untuk membeli asset produktif seperti mesin usaha, kendaraan operasional, atau stok barang dagangan.	12 (27,27%)	Kurang
12	Salah satu perbedaan utama murabahah dengan kredit konvensional adalah dalam murabahah ada transaksi jual beli barang secara fisik atau non fisik (hak kepemilikan) bukan sekedar pinjaman uang	12 (27,27%)	Kurang
13	Murabahah tidak boleh digunakan untuk membiayai usaha yang haram atau bertentangan dengan syariah	12 (27,27%)	Kurang
14	Jika ada kerusakan barang yang dibeli melalui murabahah sebelum diserahkan kepada nasabah, maka itu adalah tanggung jawab bank	12 (27,27%)	Kurang
15	Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Teluk Kuantan memiliki produk pembiayaan murabahah khusus untuk umkm	12 (27,27%)	Kurang

- a. Baik, bila subyek menjawab benar 76%-100% seluruh pertanyaan.
- b. Cukup, bila subyek menjawab benar 56%-75% seluruh pertanyaan.
- c. Kurang, bila subyek menjawab benar <56% seluruh pertanyaan.

d. Analisis Tingkat Pengetahuan Pelaku UMKM

Untuk mengukur tingkat pengetahuan responden terhadap pembiayaan murabahah, digunakan 15 pertanyaan yang meliputi pemahaman definisi, prinsip dasar, mekanisme akad, hak dan kewajiban nasabah serta karakteristik khusus dari produk murabahah.

Berdasarkan hasil rekapitulasi angket :

Kategori cukup : 4 pertanyaan

Kategori kurang : 11 pertanyaan

Dengan demikian, sebagian besar pelaku UMKM memiliki tingkat pengetahuan pada kategori “Kurang” terhadap pembiayaan murabahah

e. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengetahuan Pelaku UMKM Terhadap Produk Murabahah

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat pengetahuan pelaku UMKM terhadap produk murabahah:

1. Tingkat Pendidikan: Responden dengan pendidikan tinggi (SMA/SMK dan Sarjana) cenderung memiliki pengetahuan yang lebih baik dibandingkan dengan yang berpendidikan rendah (SD/SMP).
2. Pengalaman Menjadi Nasabah: Responden yang pernah menjadi nasabah BSI menunjukkan tingkat pengetahuan yang lebih baik karena telah berinteraksi langsung dengan produk dan petugas bank.
3. Sumber Informasi: Sebagian besar responden memperoleh informasi dari media sosial dan keluarga/teman, namun sangat sedikit yang mendapatkan informasi langsung dari bank syariah. Hal ini menunjukkan minimnya sosialisasi resmi dari pihak bank.

4. Usia dan Lama Usaha: Pelaku usaha yang lebih lama menjalankan usaha (>3 tahun) umumnya memiliki pengalaman keuangan yang lebih banyak, sehingga lebih mudah memahami konsep pembiayaan murabahah.
5. Minat terhadap Produk Syariah: Beberapa responden menyatakan belum tertarik atau menganggap prosedur bank syariah rumit. Hal ini menjadi penghalang tersendiri terhadap peningkatan pengetahuan mereka.

f. **Pembahasan**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun sebagian besar pelaku UMKM telah mengenal istilah Bank Syariah dan bahkan sebagian kecil pernah menjadi nasabah, tetapi tingkat pengetahuan tentang murabahah masih berada pada tingkat kurang . Ini menunjukkan perlunya edukasi yang lebih terstruktur dan intensif mengenai akad murabahah.

Faktor pendidikan dan pengalaman sangat mempengaruhi pemahaman responden. Semakin tinggi pendidikan, semakin baik pula daya serap informasi yang diperoleh, khususnya mengenai konsep keuangan syariah. Selain itu, mereka yang mendapatkan informasi dari seminar, pelatihan UMKM, atau petugas bank memiliki pemahaman yang jauh lebih baik dibandingkan mereka yang hanya bergantung pada media sosial atau teman.

Minat terhadap produk syariah pun menjadi penentu. Sebagian pelaku usaha merasa tidak membutuhkan pembiayaan, sehingga enggan mencari informasi lebih lanjut. Sebagian lagi menganggap bank syariah kurang familiar dan lebih memilih lembaga keuangan konvensional.

Kondisi ini menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan syariah di kalangan UMKM masih memerlukan perhatian khusus, baik dari pihak perbankan syariah, pemerintah daerah, maupun lembaga pendidikan. Dibutuhkan strategi edukasi melalui pendekatan langsung kepada UMKM dengan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami, serta menggunakan kanal informasi yang sering mereka akses.

5. **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap 44 pelaku UMKM di Kecamatan Kuantan Tengah, dapat disimpulkan bahwa secara umum tingkat pengetahuan pelaku UMKM terhadap produk pembiayaan murabahah di Bank Syariah KCP Teluk Kuantan masih tergolong rendah (kategori kurang). Hal ini tercermin dari hasil kuesioner di mana hanya 4 dari 15 pertanyaan yang berada pada kategori cukup, dan 11 lainnya termasuk dalam kategori kurang. Mayoritas responden belum memahami secara utuh mengenai definisi, mekanisme, hak dan kewajiban dalam akad murabahah, serta karakteristik khusus produk tersebut.

Secara keseluruhan, kondisi ini menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah, khususnya mengenai akad murabahah, masih perlu ditingkatkan di kalangan pelaku UMKM. Diperlukan strategi edukasi yang lebih intensif dan mudah dipahami, baik dari pihak Bank Syariah KCP Teluk Kuantan maupun instansi terkait seperti pemerintah daerah, melalui pendekatan yang komunikatif dan penggunaan media yang sering diakses oleh UMKM. Dengan peningkatan pemahaman ini, diharapkan pelaku UMKM dapat lebih optimal dalam

memanfaatkan pembiayaan syariah untuk mendukung dan mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafii. 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani
- Andrianto dan Firmansyah, Anang. 2019 . *Manajemen Bank Syariah: Implementasi Teori dan Praktek*. Surabaya : CV. Penerbit Qiara Media.
- Arikunto, S. 2010. Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik (Edisi Revisi). Jakarta: Rineka Cipta.
- Ikbal, M., & Chaliddin. (2022). Akad murabahah dalam Islam. *Al-Hiwalah: Sharia Economic Law*, 1(2), 143–156.
- Karim, Adiwarman A. 2004. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Melina, F., & Zulfa, M. (2022). Analisis tingkat pemahaman masyarakat terhadap produk pembiayaan murabahah bank syariah di Kota Pekanbaru. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 5(2), 338–351.
- Notoatmodjo. 2010 . *Ilmu Perilaku Kesehatan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Notoatmodjo. 2012. *Promosi Kesehatan dan Ilmu Perilaku*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Setiadi, N. J. 2008 . *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan dan Keinginan Konsumen*. Jakarta: Kencana.
- Suharta, Khusnul Khotimah, U., Hidayat, & Ramadhan, T. (2021). Tingkat pemahaman nasabah tentang akad murabahah dan pengaruhnya terhadap minat berinvestasi di bank syariah. *An Nawawi: Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam*, 1(2), 145–162.
- Slameto. 2010. Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya. Jakarta: Rineka Cipta. *Perilaku Manusia*. Yogyakarta: Nuha Medika.
- Wawan, A., dan Dewi, M. . 2011 . *Teori dan Pengukuran Pengetahuan, Sikap, dan Perilaku Manusia*. Yogyakarta: Nuha Medika.