

PENGARUH PERAN PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) DI BNI SYARIAH CABANG MEDAN

Nailul Maulidatul Barakah

Mahasiswa FAI UISU

Nahar A. Abdul Ghani

Dosen Tetap FAI UISU

Eli Agustami

Dosen Tetap FAI UISU

Abstarct

Mudharabah financing is one of the products that is in great demand by the public, especially MSME actors, this is because through mudharabah financing it can develop the business results of MSMEs in the community, but in this study the authors saw that mudharabah financing during the last five years had decreased. It is interesting for the author to see the relevance of the influence of mudharabah financing on the development of Micro, Small and Medium Enterprises. Based on the problems above, the researcher wants to know more about "The Influence of the Role of Mudharabah Financing on the Empowerment of Micro, Small and Medium Enterprises at BNI Syariah Medan Branch, West Medan District, Medan City. Based on the background of the problem described above, it can be formulated the research question is whether there is an influence of the Role of Mudharabah Financing on Micro, Small and Medium Enterprises at BNI Syariah in 2016 – 2019. The research approach used is a quantitative research method. With a sample of 97 people. Based on the research, it can be concluded that there is an influence of the Role of Mudharabah Financing on the Empowerment of Micro, Small and Medium Enterprises at BNI Syariah Medan Branch, West Medan District, Medan City, this can be seen from the results of t-count greater than t-table or t-count $2.756 > t\text{-table } 1980$. Based on the determinant test, it shows that the development of MSMEs is influenced by the mudharabah financing variable by 60.4%, the rest is influenced by other factors.

Kata Kunci : Pembiayaan Mudharabah dan Pemberdayaan UMKM

Pendahuluan

Lembaga perbankan merupakan lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak kekurangan dana. Pada praktiknya, bank-bank penghimpun dana dari masyarakat berupa simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit. Sementara itu lembaga keuangan non bank melakukan aktifitas salah satu dari fungsi bank, yaitu melakukan penghimpunan dana saja dari masyarakat dan menyalurkannya

saja kepada masyarakat. “Perkembangan perbankan pada umumnya banyak yang menjalankan operasionalnya menggunakan prinsip syariah baik dengan melakukan konversi sistem perbankan dari konsep konvensional menjadi syariah, ataupun pembukaan cabang syariah oleh bank-bank konvensional, maupun pendirian BPRS (Bank Perkreditan Rakyat Syariah). Hal ini dilakukan karena bank syariah terbukti memiliki berbagai keunggulan. Hal tersebut sesuai dengan fatwa MUI yang telah memutuskan bahwa bunga bank adalah haram.”

Akad *mudharabah* dalam pembiayaan adalah akad kerja sama suatu usaha antara pihak pertama (*shahibul mal*, atau bank syariah) yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua (*mudharib*, atau nasabah) yang bertindak selaku pengelola dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam akad, sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh bank syariah kecuali pihak kedua melakukan kesalahan yang disengaja. “Kelebihan pembiayaan *mudharabah* yaitu berdampak langsung kepada pertumbuhan ekonomi yang ditandai dengan tumbuhnya peluang usaha kesempatan kerja dan peningkatan pendapatan penduduk.”

Dari data menunjukkan bahwa penghimpunan dana pada keuangan perbankan syariah mengalami fluktuasi dan penurunan yang dari tahun ke tahun yang semula Rp. 231.175 pada tahun 2016 menjadi Rp. 147.512 pada tahun 2019. Sedangkan penghimpunan dana masyarakat yang terbesar adalah dalam bentuk deposito *mudharabah* sebesar Rp. 141.329 pada tahun 2016 menjadi Rp. 84.732 pada tahun 2019. Kemudian diikuti oleh tabungan *mudharabah*, giro *wadiah* dan yang terakhir tabungan *wadiah*.

Melihat dari perkembangan disetiap produknya, produk deposito *mudharabah* merupakan produk yang mengalami penurunan signifikan dari tahun 2016 sampai tahun 2019 dibandingkan dengan produk lainnya, dari Rp. 141.329 pada tahun 2016 menjadi pada tahun 2019. Dilihat dari persepsi atau cara pandang masyarakat terhadap produk-produk perbankan syariah, deposito *mudharabah* merupakan pilihan produk yang banyak diminati dari pada produk-produk yang lain. Hal ini dikarenakan bagi hasil yang diberikan atau ditawarkan oleh produk deposito *mudharabah* lebih tinggi dibandingkan produk yang lainnya. “Banyaknya minat masyarakat terhadap produk *mudharabah* karena Landasan syariah pembiayaan *mudharabah* adalah fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *mudharabah* (*Qiradh*).”

Metode Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif adalah metode yang 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. Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *positivisme*, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Pembiayaan Mudharabah

1. Pengertian Mudharabah

Salah satu skim fiqh yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli Mudharabah. Transaksi Murabahah ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW, dan para sahabatnya. Menurut Syafi'i Antonio, Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul mal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan

pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Apabila kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian sipengelola, maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Menurut Sofyan S.Harahap Mudharabah adalah “akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dengan pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga lebih sebagai laba.”

Mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara *shahibul maal* (pemilik modal) dan *mudharib* (pengelola dana) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan dimuka. Jika usaha mengalami kerugian, maka seluruh kerugian ditanggung oleh pemilik dana, kecuali ditemukan adanya kelalaian atau kesalahan oleh pengelola dana.

“*Mudharabah* terdiri dari dua jenis, yaitu *mudharabah mutlaqah* (investasi tidak terikat) dan *mudharabah muqayyadah* (investasi terikat). *Mudharabah mutlaqah* adalah *mudharabah* dimana pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan investasinya. *Mudharabah muqayyadah* adalah *mudharabah* dimana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola dana mengenai tempat, cara dan objek investasi”.

Menurut Umer Chapra, yaitu “seorang pakar ekonomi dari Pakistan mengartikan mudharabah sebagai sebuah bentuk kemitraan di mana salah satu mitra disebut shahibul maal atau rubbul maal (penyedia dana) yang menyediakan sejumlah modal tertentu dan bertindak sebagai mitra pasif (mitra tidur), sedangkan mitra yang lain disebut mudharib yang menyediakan keahlian usaha dan manajemen untuk menjalankan venture, perdagangan, industri atau jasa dengan tujuan untuk mendapatkan laba.”

Berdasarkan pengertian di atas maka dapat dipahami bahwa akad *mudharabah* merupakan suatu transaksi pendanaan atau investasi yang berdasarkan kepercayaan. Kepercayaan merupakan unsur terpenting dalam akad *mudharabah*, yaitu kepercayaan dari pemilik dana kepada pengelola dana. Oleh karena kepercayaan merupakan unsur terpenting, maka *mudharabah* dalam istilah bahasa Inggris disebut *trust financing*.

Disimpulkan bahwa pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah adalah akad jual beli antara Bank Syariah dengan nasabah, dimana nasabah membutuhkan suatu barang dengan meminta bantuan pihak bank karena suatu alasan tertentu. Bank Syariah memperoleh keuntungan dari harga asal barang ditambahkan dengan keuntungan yang disepakati antara Bank Syariah dan nasabah dan memberitahukan kepada nasabah tentang harga asal barang.

Dalam *mudharabah*, pemilik dana tidak boleh mensyaratkan sejumlah tertentu untuk bagiannya karena dapat dipersamakan dengan riba yaitu meminta kelebihan atau imbalan tanpa ada faktor penyeimbang yang diperbolehkan syariah. Keuntungan yang dibagikan pun tidak boleh menggunakan nilai proyeksi (*predictive value*) akan tetapi harus menggunakan nilai realisasi keuntungan, yang mengacu pada laporan hasil usaha yang secara periodik disusun oleh pengelola dana dan diserahkan kepada pemilik dana.

Landasan Hukum Syariah Mudharabah

a) Alquran

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

“Apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah SWT...” (*al-Jumuah: 10*)

Ayat ini menunjukkan bolehnya melakukan transaksi jual beli dan salah satu bentuk transaksi jual beli yaitu pembiayaan Murabahah. Transaksi pembiayaan Murabahah menurut

ayat ini hukumnya halal, hal ini dikarenakan di dalam transaksinya terdapat suatu syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh pihak yang akan melakukan transaksi pembiayaan Murabahah, selain itu dalam transaksinya terdapat suatu proses untuk mendapatkan atau mengolah barang yang diperjual belikan yaitu dengan berlandaskan pada prinsip syariah dan tidak satu pihak pun dirugikan karena dilakukan dengan sama-sama suka.

b) Hadis

وَحَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ اللَّبِيبِ لَا أَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، صِهْبِيبُ (رواه ابن ماجه عن

Dari Shalih bin Suhaib r.a. bahwa Rasulullah saw. bersabda, “tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)

Berdasarkan hadis diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan Murabahah diperbolehkan dalam transaksi jual beli antara pihak bank dengan nasabah untuk memperoleh suatu barang atau jasa yang diperlukan dengan prinsip saling ridho tanpa adanya pemaksaan.

c) Ijma' Mudharabah

Ijma' dalam Mudharabah, adanya hadist riwayat yang menyatakan bahwa golongan dari para sahabat menggunakan harta anak yatim yaitu mudharabah, dan perbuatan tersebut tidak dilarang oleh sahabat lainnya. Sedangkan Mudharabah diqiyaskan dengan al-musaqah (menyuruh seseorang untuk mengelola kebun), selain di antara manusia, ada yang miskin dan ada pula yang kaya. sedangkan, banyak orang kaya yang tidak dapat mengusahakan hartanya. Di sisi lain, tidak sedikit orang miskin yang mau bekerja, tetapi memiliki modal, dengan demikian adanya mudharabah diharapkan dapat memenuhi kebutuhan manusia agar mereka saling bermanfaat serta saling menguntungkan.

Rukun dan Syarat Mudharabah

Hendi Suhendi menyatakan “bahwa para ulama berbeda pendapat dalam menentukan rukun dan syarat pembiayaan Mudharabah, dimana menurut ulama Malikiyah yaitu terdiri dari : Ra’sulmal (modal), al-amal (bentuk usaha), keuntungan, ‘aqidain (pihak yang berakad). Adapun menurut ulama Hanafiyah, rukun dan syarat Mudharabah adalah ijab dan qabul dengan lafal yang menunjukkan makna ijab dan qabul itu. Sedangkan menurut ulama Syafi’iyah rukun dan syarat Mudharabah ada enam yaitu : Pemilik dana (*shahibul mal*), Pengelola (*mudharib*), Ijab qabul (*sighat*), Modal (*ra’sul mal*), Pekerjaan (*amal*), keuntungan atau nisbah.”

“Adapun ketentuan umum pembiayaan Mudharabah :

- a. Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah sebagai pengelola modal harus diserahkan tunai dan dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang.
- b. Pembagian keuntungan antara pihak bank dengan nasabah ditentukan pada awal akad sesuai kesepakatan atau waktu yang telah ditentukan”.

Skema Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah digunakan oleh bank untuk memfasilitasi nasabah yang melakukan pembelian dalam rangka memenuhi kebutuhan akan barang konsumsi seperti rumah, kendaraan/alat transportasi, alat-alat rumah tangga, dan sejenisnya termasuk renovasi atau proses membangun, pengadaan barang dagangan, bahan baku atau bahan pembantu produksi,

serta barang modal seperti pabrik, mesin dan sejenisnya serta barang lainnya yang tidak bertentangan dengan syariah dan disetujui oleh bank.

Peranan dan Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Ada tiga alasan utama suatu negara harus mendorong usaha kecil yang ada untuk terus berkembang. Alasan pertama adalah karena pada umumnya usaha kecil cenderung memiliki kinerja yang lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kemudian alasan kedua, seringkali mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Hal ini merupakan bagian dari dinamika usahanya yang terus menyesuaikan perkembangan zaman. Untuk alasan ketiga, usaha kecil ternyata memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dibandingkan dengan perusahaan besar.

“Usaha kecil mikro dan menengah (UMKM) memainkan peranan penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di Negara-negara sedang berkembang (NSB) tetapi juga di negara-negara maju, di Negara maju UMKM sangat penting tidak hanya karena kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar”

“Berikut adalah peran penting Usaha Mikro menurut Departemen Koperasi tentang Undang-Undang Perkoperasian Tahun 2008 menyebutkan:

1. Sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi
2. Penyedia lapangan pekerjaan terbesar
3. Pemain penting dalam pembangunan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat
4. Pencipta pasar baru dan sumber ekonomi, serta
5. Kontribusinya terhadap neraca pembayaran.”

Tidak dapat dipungkiri bahwa Usaha Kecil dan Menengah memegang peranan penting dalam memajukan perekonomian suatu negara. Demikian halnya dengan Indonesia, sejak diterpa badai krisis finansial pada tahun 1996 silam, masih banyak usaha kecil menengah yang hingga saat ini masih mampu bertahan. Meskipun mereka sempat goyang oleh dampak yang ditimbulkan, namun dengan semangat dan jiwa yang kuat maka mereka secara perlahan-lahan mampu bangkit dari keterpurukan dan bermanfaat bagi masyarakat maupun negara.

“Arief Rahman menyebutkan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah berasaskan pada:

- a. Kekeluargaan.
- b. Demokrasi ekonomi.
- c. Kebersamaan.
- d. Efisiensi berkeadilan.
- e. Berkelanjutan.
- f. Berwawasan lingkungan.
- g. Kemandirian.
- h. Keseimbangan kemajuan, dan
- i. Kesatuan ekonomi nasional. Adapun tujuan usaha mikro, kecil dan menengah ialah menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.”

Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah berdasarkan UU No. 20 tahun 2008, digolongkan berdasarkan jumlah aset dan omset yang dimiliki oleh sebuah usaha.

Dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut. Sedangkan usaha mikro adalah usaha mikro produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung, dari usaha mikro usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Sedangkan usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

“Di dalam UU perkoperasian Tahun 2008 bahwa kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil jualan tahunan dengan kriteria sebagai berikut :

- a. Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300 juta.
- b. Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp.2.500.000,00, dan.
- c. Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp.100 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.”

“Kriteria UMKM dapat diketahui berdasarkan tabel berikut :

Rabel 2.1

Kriteria UMKM

No	Usaha	Kriteria	
		Aset	Omsett
1	Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta
2	Kecil	>50 juta - 500 juta	> 300 juta – 2,5 milyar
3	Menengah	>500 juta – 10 milyar	> 2,5 milyar – 50 milyar

Sumber : Dinas Perkoperasian, 2018”

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintahan seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Misalnya menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang, usaha kecil antara 5 sampai 19 pekerja, dan usaha menengah dari 20 sampai dengan 99 orang. Perusahaan-perusahaan dengan jumlah pekerja di atas 99 orang masuk dalam kategori usaha besar.

Usaha mikro kecil dan menengah merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang mandiri. Pentingnya kedudukan usaha mikro kecil dan menengah dalam perekonomian nasional bukan saja karena jumlahnya yang banyak, melainkan juga dalam hal

penerapan tenaga kerja. Disamping usaha mikro kecil dan menengah juga dapat menghasilkan devisa yang cukup besar melalui kegiatan ekspor komoditas tertentu dan memberikan kontribusi terhadap Product Domestic Bruto (PDB).

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional. Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya.

Dalam perspektif perkembangannya, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan penguatan kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang melibatkan banyak kelompok. “Berikut ini adalah klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menurut Sudaryanto adalah :

1. *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang labih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB)”(Sudaryanto dkk, 2014:37)

1. Karakteristik Usaha Mikro

Usaha kecil di Indonesia mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat serta sumber daya manusia yang besar merupakan variabel pendukung perkembangan dari usaha kecil tersebut akan tetapi perlu dicermati beberapa hal seiring perkembangan usaha kecil rumahan seperti: perkembangan usaha harus diikuti dengan pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuan akan menunjang keberlanjutan usaha tersebut, mengelola sistem produksi yang efisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan inovasi yang menjadikan pembeda dari pesaing merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut. “Dalam buku Pandji Anoraga diterangkan bahwa secara umum, sektor usaha memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Sistem pembukuan yang relatif administrasi pembukuan sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah admistrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di *up to date* sehingga sulit untuk menilai kerja usahanya.
- b. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
- c. Modal terbatas
- d. Pengalaman menejerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
- e. Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapakan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisieni jangka panjang.
- f. Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.

- g. Kemampuan untuk sumber dana dari pasar modal terendah, mengingat keterbatasan salam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana dipasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.”(Pandji Anoraga 2013:87)

“Adapun yang menjadi kriteria Usaha Kecil Menengah (UKM) menurut Soehardjono, adalah :

- 1) Bahan baku mudah diperoleh.
- 2) Menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan alih tekhnologi.
- 3) Keterampilan dasar umumnya sudah dimiliki secara turun-temurun.
- 4) Bersifat padat karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak.
- 5) Peluang pasar cukup luas, sebagian besar produknya terserap di pasar local/domestic dan tidak tertutup sebagian lainnya berpotensi untuk diekspor.
- 6) Melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat, secara ekonomis menguntungkan.”(Suhardjono, 2014:37)

Karakteristik yang dimiliki oleh usaha mikro menyiratkan adanya kelemahan-kelemahan yang sifatnya potensial terhadap timbulnya masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal terutama yang berkaitan dengan pendanaan yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas.

Kekuatan dan Kelemahan Usaha Mikro

“UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang menurut Soedjono (2014:87) adalah :

- a. Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia.
- b. Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru.
- c. Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar.
- d. Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri besar atau industri yang lainnya.
- e. Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.” (Soejodono, 2014:87)

“Kelemahan, yang sering juga menjadi faktor penghambat dan permasalahan dari Usaha Mikro terdiri dari 2 faktor :

1. Faktor Internal merupakan masalah klasik dari UMKM yaitu diantaranya :
 - a. Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia.
 - b. Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha Industri Kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mampu dalam mengakseskannya, khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja.
 - c. Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk Industri Kecil.

- d. Kendala permodalan usaha sebagian besar Industri Kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relatif kecil.
2. Faktor eksternal, merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih.” (Soejodono, 2014:87)

Dari kedua faktor tersebut muncullah kesenjangan diantara faktor internal dan eksternal, yaitu disisi perbankan, BUMN dan lembaga pendamping lainnya sudah siap dengan pemberian kredit, tapi UMKM mana yang diberi, karena berbagai ketentuan yang harus dipenuhi. Disisi lain UMKM juga mengalami kesulitan mencari dan menentukan lembaga mana yang dapat membantu dengan keterbatasan yang mereka miliki dan kondisi ini ternyata masih berlangsung meskipun berbagai usaha telah diupayakan untuk memudahkan bagi para pelaku UMKM memperoleh kredit.

Keunggulan dan Peluang Pengembangan Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah menurut Suseno memiliki beberapa keunggulan komparatif terhadap usaha besar. Keunggulan tersebut antara lain: “Dilihat dari sisi permodalan, pengembangan usaha kecil memerlukan modal usaha yang relatif kecil dibanding usaha besar. Disamping itu juga teknologi yang digunakan tidak perlu teknologi tinggi, sehingga pendiriannya relatif mudah dibanding usaha besar. Motivasi usaha kecil akan lebih besar, mengingat hidup matinya tergantung kepada usaha satu-satunya. Seseorang dengan survival motive tinggi tentu akan lebih berhasil dibandingkan seseorang yang motivasinya tidak setinggi itu”(Suseno H.G, 2015:11).

Selain itu Arief Rahmana, bahwa “adanya ikatan emosional yang kuat dengan usahanya akan menambah kekuatan para pengusaha kecil dalam persaingan. Memiliki kemampuan yang tinggi untuk menyesuaikan dengan pola permintaan pasar, bahkan sanggup melayani selera perorangan”(Arief Rahman, 27).

Berbeda dengan usaha besar yang umumnya menghasilkan produk masa (produk standar), perusahaan kecil produknya bervariasi sehingga akan mudah menyesuaikan terhadap keinginan konsumen. Disamping itu juga mempunyai kemampuan untuk melayani permintaan yang sangat spesifik yang bila diproduksi oleh perusahaan skala besar tidak efisien (tidak menguntungkan). Merupakan tipe usaha yang cocok untuk proyek perintisan. Sebagian usaha besar yang ada saat ini merupakan usaha skala kecil yang telah berkembang, dan untuk membuka usaha skala besar juga kadangkala diawali dengan usaha skala kecil.

Hal ini ditujukan untuk menghindari risiko kerugian yang terlalu besar akibat kegagalan jika usaha yang dijalankan langsung besar, sebab untuk memulai usaha dengan skala besar sudah barang tentu diperlukan modal awal yang besar juga. Gestation periode pendek sehingga quick yielding walaupun belum tentu high yielding. Periode waktu sejak memulai sampai dengan produksi relatif lebih cepat dibanding perusahaan besar sehingga otomatis lebih cepat menghasilkan. Akan tetapi karena modal yang ditanamkannya juga kecil, maka hasil yang diperoleh juga mungkin tidak besar.

Perdagangan bebas telah memberikan peluang kepada para pengusaha di dalam negeri untuk dapat menjual produknya ke luar negeri. Dengan dibukanya perdagangan bebas maka barrier/penghambat untuk masuk ke suatu negara menjadi tidak ada lagi. Dengan perkataan lain pergerakan barang dari suatu negara ke negara lain menjadi mudah tanpa adma penghabat. Disamping itu dengan adanya depresiasi rupiah, maka perdagangan luar negeri (ekspor) menjadi lebih terbuka dengan memanfaatkan persaingan harga.

Sebagai pelaku ekonomi UKM masih menghadapi kendala structural kondisional secara internal, seperti struktur permodalan yang relatif lemah dan juga dalam mengakses ke sumber-

sumber permodalan yang seringkali terbentur masalah kendala agunan (*collateral*) sebagai salah satu syarat perolehan kredit. Menurut Mulyadi “Rendahnya keterampilan teknis dari para pekerja berakibat pada sulitnya standarisasi produk”(Mulyadi Nitisemito, 2013:20).

Begitu juga penggunaan teknologi produksi yang sederhana mengakibatkan mutu produk yang dihasilkan bervariasi. Kalau hal ini terjadi, maka produk yang dikirim kemungkinan akan di klaim oleh konsumen. Hal ini akan sangat merugikan, apalagi jika produk ditolak oleh konsumen di luar negeri. Para pekerja umumnya keluarga, artinya dalam perekrutan pekerja lebih ditekankan kepada aspek kekeluargaan yaitu lebih mementingkan kedekatan hubungan dibandingkan dengan keahlian yang dimiliki.

Dalam manajemen tidak ada spesialisasi bahkan seringkali pemilik menangani sendiri, artinya dalam menjalankan perusahaan tidak terdapat job description yang jelas. Disamping itu tingkat perputaran tenaga kerja tinggi, hal ini akan mengakibatkan sulitnya menjadikan tenaga menjadi betul-betul ahli. Lemah dalam administrasi keuangan. Kondisi ini sering kali menjadi penyebab sulitnya perusahaan mengajukan kredit ke pihak ketiga, sebab para investor baru mau menanamkan uangnya kalau terjamin keamanannya, artinya uang yang ditanamkannya dijamin akan kembali dan sekaligus memperoleh keuntungan.

Lemahnya administrasi keuangan mengakibatkan sulitnya melakukan penilaian kelayakan. Banyak biaya di luar pengendalian terkait dengan lemahnya administrasi keuangan seringkali dijumpai tidak terdapat pemisahan yang jelas antara kekayaan perusahaan dan kekayaan pribadi sehingga membengkaknya prive direksi. Tidak memperhitungkan penyusutan atas aktiva tetap, tidak memperhitungkan tenaga keluarga. Kesulitan memperoleh ijin usaha. Birokrasi yang harus ditempuh UKM dalam mengurus perijinan seringkali cukup panjang sehingga menyebabkan lamanya waktu yang diperlukan untuk sampai memperoleh perijinan.

Dalam usaha kesempatan yang diperoleh tidak setiap saat, bahkan datangnya mungkin dalam waktu yang terbatas, sementara itu pengurusan untuk memperoleh perijinan kadangkala memakan waktu yang cukup lama. Kalau ini terjadi, maka kesempatan itu akan hilang begitu saja. Belum adanya/kurangnya perlindungan terhadap usaha kecil.

Sesuatu yang lemah mestinya dilindungi dari ancaman yang kuat. Karena tidak adanya perlindungan hukum, seringkali ruang gerak usaha kecil terpojok oleh usaha besar. Banyak perusahaan kecil gulung tikar karena terjunnya usaha besar ke bidang usaha yang digeluti usaha kecil. Atau karena tidak memiliki hak cipta maka produknya dihasilkan pihak lain sehingga usahanya tersingkirkan.

Dalam kemitraan dengan perusahaan besar seringkali terjadi pola yang bertentangan dengan yang seharusnya, dimana pengusaha kecil malah mensubsidi pengusaha besar. Kesulitan memperoleh kredit. Walaupun usaha kecil dan menengah yang sesungguhnya andal terhadap krisis, sulit untuk mendapat fasilitas karena terbentur pada aturan-aturan perkreditan yang kompleks dan dilematis bagi mereka dan bank pemberi kredit .

Berkaitan dengan lembaga pembina. Sebuah usaha kecil kadangkala dibina oleh lebih dari satu lembaga, yang masing-masing pembina memiliki tujuan yang berbeda karena berbeda kepentingan, sehingga usaha kecil harus menyelesaikan berbagai persoalan (sekali tepuk harus mampu merenggut beberapa nyawa). Atau bahkan pengusaha yang mulai berhasil waktunya habis hanya untuk melayani pembina dan menerima tamu baik untuk kepentingan pembinaan, pendataan ataupun studi banding.

Pola yang ada sekarang adalah masing-masing lembaga/institusi yang memiliki fungsi yang sama tidak berkoordinasi tapi berjalan sendiri-sendiri, apakah itu perbankan, BUMN,

departemen, LSM, perusahaan swasta. Disisi lain dengan keterbatasannya UMKM menjadi penopang perekonomian menjadi roda perekonomian menjadi kenyataan.

Berdasarkan tabel di atas diketahui masing-masing skor hasil penelitian maka penulis akan mengadakan analisis statistik, untuk mengetahui tingkat hubungan antara pembiayaan mudharabah (X) dengan perkembangan UMKM (Y). Selanjutnya bila variabel X dan Y dikorelasikan, titik-titik koordinat yang terdapat dalam diagram pencar akan bertendensi membentuk suatu garis linier, lihat hasil tabel-tabel aplikasi statistik dengan SPSS 20 for windows di bawah ini.

Tabel 5.10
Uji t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	25.874	3.335		7.759	.000
	X (Pembiayaan Mudharabah)	.255	.092	.272	2.756	.007

a. Dependent Variable: Y (Perkembangan UMKM)

Tabel di atas menunjukkan hasil koefisien korelasi untuk semua variabel. Maka dapat diketahui hasil korelasi tersebut baik dari samping (baris) maupun dari atas (kolom). Koefisien korelasi antara pembiayaan mudharabah (X) terhadap perkembangan UMKM (Y) = 2.756 dengan tingkat signifikansi = 0,000. Jika memperhatikan angka t yakni 7.759 dan tingkat signifikansi 0,000, maka keadaan ini menunjukkan adanya korelasi positif sangat kuat dan sangat signifikans.

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa uji t adalah 2.756 bila dibandingkan dengan t-tabel adalah 1.980 hal ini menunjukkan bahwa t-hitung $2.756 > t\text{-tabel } 1.980$, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan UMKM di BNI Syariah Cabang Medan.

1. Uji Determinan (R)

Selanjutnya penulis ingin melihat persentase pengaruh variable X terhadap variable Y. Untuk mengetahui seberapa persen pengaruh variable pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan UMKM di BNI Syariah dapat diketahui berdasarkan tabel berikut :

Tabel 5.11
Uji Determinan
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.272 ^a	.074	.604	2.77651

a. Predictors: (Constant), X

Pada bagian ini ditampilkan nilai R, R Square, Adjusted R Square dan Std. Error. Dimana nilai R Square yang menunjukkan variabel bebas X (Pembiayaan Mudharabah) terhadap Y (Perkembangan UMKM) adalah sebesar 0,604. R Square yang digunakan di sini adalah R Square yang disesuaikan (Adjusted R Square) yang merupakan indeks determinasi (64% pengaruh).

Pada model diatas, dimana variabel bebas X (pembiayaan mudharabah) dimasukkan, maka didapat adjusted r square sebesar 0,604. Hal ini menunjukkan bahwa variabel perkembangan UMKM dipengaruhi variabel pembiayaan mudharabah sebesar 60,4%%, sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

Penutup

Terdapat pengaruh Peran Pembiayaan *Mudharabah* Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah di BNI Syariah Cabang Medan, Kecamatan Medan Barat, Kota Medan, hal ini terlihat dari hasil t-hitung lebih besar dari t-tabel atau t-hitung $2.756 > t\text{-tabel } 1.980$. Berdasarkan uji determinan menunjukkan bahwa perkembangan UMKM dipengaruhi variabel pembiayaan mudharabah sebesar 60,4%, sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

Daftar Bacaan

A. Soemitra, (2019), *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana)

Adiwarman Karim. (2014). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi Keempat*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Antonio S, (2016) *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani)

Al-Hasan Ibnu Ali Ibnu Muhammad (Ibnu Majah), *Kitab at-Tijarah bab as-Syirkah wal Mudharabah*, hadis no. 2280.

Arif Rahman, (2017), *Pengembangan Sumber Daya Manusia*, (Jakarta : Bumi Aksara)

Badan Pusat Statistik (BPS), Keputusan Menteri Keuangan No 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994

Choirin Nikmah, Hari S, Ana M. (2014). *Analisis Implikasi Pembiayaan Syariah Pada Pedagang Kecil*.Jember

Dwi Suwiknyo. (2010). *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*. Yogyakarta:Pustaka Pelajar.

Departemen Agama RI, (2016), *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta ; Depag RI)

Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah, Propinsi Sumatera Utara, 2018

Fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Akad *Mudharabah (Qiradh)*.

- Heri Sudarsono. (2004). *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Heri Sudarsono, (2014) *Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta : Ekonisia)
- Hendi Suhendi, (2010), *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Rajawali Pers)
- Ilmi, Makhalul. (2002). *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*. Yogyakarta: UII Press
- Ismail, (2011), *Perbankan Syariah*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group)
- Kasmir, (2016) *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada)
- Lihat Definisi Bank dalam Pasal 1 angka 2 Undang-undang No 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-undang No 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.
- Latan, Hengki, Temalagi, Selva. (2013). *Analisis Multivariate Teknik dan Aplikasi Menentukan program IBM SPSS 20.0*. Bandung: Alfa Beta.
- M. Umer Chapra, (2018), *Islamic and Economic Challenge*, diterjemahkan oleh Ikhwan Abidin Basri, (Jakarta : PT. Bumi Aksara)
- M.Tambunan, (2013), Tambunan, S, *Pemberdayaan UKM di Indonesia*, (Banfung: Tarsito)
- Mahmud Junus, (2016), *Tarjamah al-Quran al-Karim* (Bandung: Alma'arif)
- Moh Nazir. (2004). *Metode Penelitian*, Bogo Ghalia Indonesia, cet IV.
- Muchdarsyah. (2000). *Manajemen Dana Bank*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Muhamad. (2015). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Mulyadi Nitisemito, (2013), *Prilaku Konsumen Dalam Perpspektif Kewirausahaan*, (Bandung : Alfabeta)
- Pandji Anoraga, (2013), *Usaha Sektor Riil*, (Jakarta : Offest)
- Sofyan S.Harahap,(2016), *Perbankan Syariah*, (Jakarta : LPEE Usakti)
- Sri Nurhayati dan Wasilah, (20-15) *Akuntansi Syariah di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat)
- Suhairi. (2015). *Fiqh Kontemporer*. Yogyakarta: Idea Press Yogyakarta.
- Supardi. (2005). *Metode Penelitian Ekonomi & BIsnis*. Yougyakarta: UII.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* Bandung : Alfabet.
- Sugiyono. (2010). *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Suhardjono, (2014), *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah*, (Yogyakarta: UPP. AMPYKPN)

- Soejodono, A. (2014), *Ekonomi Sekala Kecil/Menengah dan Koprasi*. (Jakarta Ghalia Indonesia)
- Suseno H.G. (2015), *Reposisi Usaha Kecil dan Menengah Dalam Perekonomian Nasional*. (Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma)
- Sudaryanto dkk, (2014), *Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas ASEAN*, Jurnal Pusat Kebijakan Ekonomi Makro, (Jakarta : Menkop)
- Tulus T.H. Tambunan. (2009). *UMKM di Indonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Undang-Undang No 10 tahun 1998 tentang perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7
- Undang-undang No 21 tahun 2008 BAB 1 tentang ketentuan umum perbankan syariah pasal 1
- Wiroso. (2005). *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press.
- Yusuf, A, Muri. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Gabungan Edisi Pertama, Cetakan Pertama*. Jakarta: Kencana.
- Zubaedi. (2007). *Wacana Pembangun Alternatif: Ragam Presfektif Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: Ar Ruzz Media.
- Tohar, M, (2014), *Pengembangan UMKM*, (Jakarta : Bumi Aksara)
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah
- Tulus Tambunan, (2015), *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia, Isu-Isu Penting*, (Jakarta : LP3ES)
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah