

**PENGARUH KONTRIBUSI PEMBIAYAAN MURABAHAH DAN MUDHARABAH  
PERBANKAN SYARIAH TERHADAP PENGEMBANGAN MICRO BUSINESS  
PERFORMANCE DI KOTA MEDAN**

***THE EFFECT OF SHARIA BANKING MURABAHA AND MUDHARABAH FINANCING  
CONTRIBUTION ON THE DEVELOPMENT OF MICRO BUSINESS PERFORMANCE IN MEDAN  
CITY***

**Nurselina Nasution<sup>1a</sup>, Tuti Anggraini<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Jl. l. William Iskandar Ps. V, Medan Estate, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20371

<sup>2</sup>Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Jl. l. William Iskandar Ps. V, Medan Estate, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20371

aKorespondensi E-mail: [debbynadillah18hrp@gmail.com](mailto:debbynadillah18hrp@gmail.com)

**ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji dampak pembiayaan murabahah dan mudharabah terhadap perkembangan kinerja usaha mikro di kota Medan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat ditentukan dengan menggunakan analisis regresi linier sederhana. Populasi penelitian ini terdiri dari 30 nasabah pembiayaan murabahah dan 19 nasabah pembiayaan mudharabah. Sehingga sampel penelitian terdiri dari seluruh populasi nasabah pembiayaan murabahah dan mudharabah. Teknik pengumpulan data menggunakan angket dan dokumentasi untuk memperoleh data jumlah nasabah dan tentang perkembangan *micro business performance*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah dan mudharabah berpengaruh positif signifikan terhadap perkembangan *micro business performance* di Kota Medan

Kata kunci: Bisnis Mikro, Mudharabah, Murabahah, Pembiayaan.

**ABSTRACT**

*The purpose of this study was to examine the impact of murabahah and mudharabah financing on the development of micro business performance in the city of Medan. This study uses quantitative methods. The effect of independent variables on variables was determined using simple linear regression analysis. The population of this study consisted of 30 customers of murabahah financing and 19 customers of mudharabah financing. So that the research sample consists of the entire population of murabahah and mudharabah financing customers. Data collection techniques using questionnaires and documentation to obtain data on the number of customers and the development of micro business performance. The results showed that murabahah and mudharabah financing had a significant positive effect on the development of micro business performance in the city of Medan.*

Keywords: *Financing, Micro Enterprises, Mudharabah, Murabaha.*

---

*Nasution, N, & Anggraini, T. 2022. Pengaruh Kontribusi Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Micro Business Performance Di Kota Medan. NISBAH: Jurnal Perbankan Syariah 8 (2). 103 - 114*

---

## 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 mengalirkannya 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 mengalirkannya 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, atau membuka pembukaan cabang syariah oleh bank-bank konvensional. 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 Murabahah merupakan salah satu bentuk produk pembiayaan yang berbasiskan jual beli, dalam perbankan syariah Akad murabahah merupakan perjanjian antara nasabah dan bank dimana transaksi jual belidimana bank membeli produk sesuai permintaan nasabah, kemudian produk tersebut dijual kepada nasabah dengan harga lebih tinggi sebagai profit bank, dalam hal ini nasabah mengetahui hargaawal barang tersebut dan perolehan laba bank (Adiwarman A. Karim, 2016). Kelebihan pembiayaan mudrabahah dan mudharabah yaitu berdampak langsung kepada pertumbuhan ekonomi yang ditandai dengan tumbuhnya peluang usaha kesempatan kerja dan peningkatan pendapatan penduduk.

Dari data yang diperoleh penulis dari Bank BSI Cabang Aksara menunjukkan bahwa penghimpunan dana pada keuangan perbankan syariah mengalami fluktuasi dan penurunan yang dari tahun ke tahun yang semula Rp. 247.221 pada tahun 2019

menjadi Rp. 445.123 pada tahun 2020. Sedangkan penghimpunan dana masyarakat yang terbesar adalah dalam bentuk deposito mudharabah sebesar Rp. 445.123 pada tahun 2020 menjadi Rp. 340.887 pada tahun 2021. 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 2019 sampai tahun 2021 dibandingkan dengan produk lainnya. 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).” Banyak permasalahan dan kendala dalam menjalankan usaha itu sendiri. Salah satunya adalah tidak jauh dari permodalan, yang mana modal menjadi salah satu pokok utama dalam menjalankan usaha. Primana menegaskan hal tersebut dalam Nurika (2014), memaparkan permasalahan utama yang dihadapi UMKM saat ini, selain masalah produksi, pemasaran, jaringan dan teknologi, yaitu akses permodalan dan peluang usaha yang semakin meningkat. Hadirnya lembaga keuangan mikro syariah yang dapat menyediakan dana yang terjangkau untuk membiayai pengusaha (Muhammad Syafi'i Antonio, 2015). Namun, persepsi publik tentang LKM Islam untuk urusan administrasi telah terlalu lama, sehingga biaya LKM lebih tinggi daripada lembaga keuangan tradisional. Hal ini membuat masyarakat enggan berbisnis dengan lembaga keuangan mikro syariah. Dari uraian di atas, peneliti tertarik untuk

mengetahui pengaruh kontribusi pembiayaan murabahah dan mudharabah perbankan syariah terhadap pengembangan kinerja bisnis mikro di Kota Medan.

## MATERI DAN METODE

### 1. Pembiayaan Murabahah

Menurut Azharuddin Latif (2020) Murabahah mengharuskan penjual buat memberi memahami pembeli mengenai harga pembelian produk, termasuk jumlah laba yg dibubuhi ke porto. Secara bahasa murabahah berasal dari kata *ar-ribh* yang berarti keuntungan dalam perniagaan. Menurut istilah fuqaha' murabahah adalah menjual barang dengan harga awal (harga beli) dengan tambahan keuntungan yang diketahui (Edwin Nasution, 2017). Murabahah mengharuskan penjual buat memberi memahami pembeli mengenai harga pembelian produk, termasuk jumlah laba yg dibubuhi ke porto. Murabahah didefinisikan sang Al-Marghinani menjadi barang apapun dalam harga pembelian ditambah jumlah permanen menjadi laba, sedangkan Ibn Qudamah & pakar aturan Hambali beropini bahwa itu merupakan porto kapital ditambah laba yg diketahui, menggunakan pengetahuan mengenai porto kapital yg dibutuhkan. Akibatnya, penjual akan menyatakan, "Biaya kapital aku pada transaksi ini merupakan satu, atau pembelian barang aku merupakan 100, & aku menjualnya menggunakan porto ini ditambah laba sepuluh. Dimulai dengan pendapat fuqaha, ini sah secara hukum dan tidak terbantahkan. Pada prinsipnya, mayoritas ulama menerima keumuman ayat "Allah telah mengotorisasi jual beli, tetapi melarang riba." menetapkan Murabahah sebagai metode jual beli. Namun, ada ketidaksepakatan di antara Hanbali tentang murabahah. Menurut ulama Hanbali, ada dua jenis murabahah..

Pertama, jika diketahui keuntungan penuh, seperti ketika penjual mengatakan, "Dari modal saya 100 dirham, saya tambahkan keuntungan 1 dirham," ini dapat diterima tanpa perbedaan pendapat di kalangan ulama Hanabali.

Berbeda dengan Ibnu Hazm yg menyatakan bahwa murabahah merupakan suatu jenis jual beli yg batil lantaran penerapannya memerlukan penjelasan mengenai laba yg disebutkan pada nash, yg terdapat pada nash hanyalah jual beli tanpa syarat untuk menyebutkan laba. Namun, apabila tidak terdapat jual beli pada suatu negara, kecuali dengan menyebutkan secara jelas tentang modal (capital) & laba tambahan, ini diperbolehkan (murabahah). dirundingkan antara bank & nasabah Penjual mengungkapkan harga pembelian barang pembeli secara akad murabahah, lalu menerapkan sejumlah laba tertentu. Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud Murabahah merupakan praktik menjual barang dengan mengkonfirmasi harga beli pada pembeli & membebaskan harga yg lebih tinggi pada pembeli sebagai keuntungan (Masyhuri, 2016). Murabahah merupakan akad yg dibolehkan secara syar'i yg didukung sang para Sahabat terkemuka, Tabi'in, & ulama berbagai mazhab. Landasan hukum akad murabahah ini adalah:

#### a. Al-Quran

##### 1) Firman Allah:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۗ

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

#### b. Assunnah

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرَّةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَ

خَطُّ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ. (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَهَ

"Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran secara tangguh, muqaradhah (nama lain dari mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk dijual" (HR. Ibnu Majah).

c. Al-Ijma

Transaksi ini sudah dipraktekkan di berbagai kurun dan tempat tanpa ada yang mengingkarinya, ini berarti para ulama menyetujuinya (Ash-Shawy, 1990., hal. 200.).

d. Kaidah Fiqh, yang menyatakan:

الأَصْلُ فِي المُعَامَلَاتِ الإِبَاحَةُ إِلاَّ أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."

2. Pembiayaan Mudharabah

Salah satu skim fiqih yang paling populer yang digunakan adalah jual beli Mudharabah. Menurut Syafii Antonio (2017), Mudharabah adalah perjanjian kerjasama bisnis antara dua pihak, dimana pihak pertama (Shahibul Mall) menyediakan seluruh (100%) modal dan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha mudharabah dibagi menurut akad, tetapi pemilik modal menanggung kerugian kecuali kerugian tersebut disebabkan oleh kelalaian pengelola. Pengelola bertanggung jawab atas kerugian yang disebabkan oleh kelalaian atau kelalaian. Menurut Sayid Sabiq (2015), mudharabah adalah akad jual beli untuk mendapatkan keuntungan dengan menjual barang, dengan margin keuntungan (margin) yang disepakati antara penjual dan pembeli, yang membayar dengan harga lebih tinggi. Mudharabah adalah akad

kerjasama bisnis antara Shahibul Maal (Modal Pemilik) dan Mudharib (Pengelolaan Dana) dengan tarif bagi hasil sesuai kesepakatan sebelumnya (Siti Najma, 2016). Apabila usaha mengalami kerugian, maka seluruh kerugian tersebut menjadi tanggungan pemilik usaha (modal), kecuali terjadi pembatasan waktu atau pemulihan kerugian. Mudharabah diklasifikasikan menjadi dua jenis: mutlaqah (investasi tidak terdaftar) dan muqayyadah (investasi terdaftar) (investasi terikat). Sedangkan menurut istilah DSN MUI, Mudharabah adalah akad (kerjasama bisnis) antara dua pihak di mana salah satu pihak memberikan modal untuk pembangunan dan keuntungan dibagi antara keduanya menurut ketentuan yang disepakati bersama (Majelis Syariah Nasional MUI, 2016). Mudharabah hukumnya boleh berdasarkan dalil-dalil berikut:

a. Al-Quran

Ayat-ayat Al-Quran yang secara umum membolehkan jual beli, diantaranya adalah:

1) Firman Allah

إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِن ثُلُثِي اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَائِفَةٌ مِّنَ الَّذِينَ مَعَكَ ۗ وَاللَّهُ يُفَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ۗ عَلِمَ أَن لَّنْ نُحْصِيهِ فَتَابَ عَلَيْكُمْ ۖ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ ۗ عَلِمَ أَن سَيَكُونُ مِنكُمْ مَّرْضَىٰ ۖ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ ۖ وَآخَرُونَ يُقْبَلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ۖ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ ۗ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَاقْرَأُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا ۗ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِن خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا ۖ وَأَعْظَمَ أَجْرًا ۖ وَأَسْتَغْفِرُوا لِلَّذِينَ يَسَّرَ اللَّهُ لَكُمْ إِذَا تَقَرُّوا بِاللَّهِ ۗ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَّحِيمٌ

"Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi yang berperang di

- jalan Allah..*”(QS. al-Muzzammil: 20)
- 2) Assunnah
- أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَاتُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ. (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَهَ)
- “Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah)
- 3) Ijma
- Paraulama telah berkonsensus atas bolehnya *mudharabah*. (*Bidayatul Mujtahid*, karya Ibnu Rusyd (2/136)) Diriwatkan, sejumlah sahabat menyerahkan (kepada orang, *mudharib*) harta anak yatim sebagai *mudharabah* dan tak ada seorangpun mengingkari mereka. karenanya, hal itu dipandang sebagai *ijma*“.
- 4) Qiyas.
- Transaksi *mudharabah* diqiyaskan kepada transaksi *musaqah*.
- 5) Kaidah fiqih
- الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا
- “Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

*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. Berdasarkan pengertian di atas maka dapat dipahami bahwa akad *mudharabah* merupakan suatu transaksi investasi atau investasi yang didasarkan pada kepercayaan. Kepercayaan merupakan unsur terpenting dalam akad *mudharabah*, yaitu kepercayaan dari pemilik dana kepada pengelola dana (Sri Nurhayati dan Wasilah, 2018). Lantaran agama sangat penting, *mudharabah* jua dikenal menjadi *trust financing* pada bahasa Inggris. Pembiayaan *mudharabah* dalam bank syariah ditetapkan menjadi akad jual beli antara Bank Syariah menggunakan nasabah, dimana nasabah tadi membutuhkan suatu barang & meminta donasi pada pihak bank lantaran alasan eksklusif.

Bank Syariah menerima laba menurut harga awal barang ditambah laba yg disepakati antara Bank Syariah & nasabah tentang harga orisinil barang. Dalam *mudharabah*, pemilik dana nir boleh membatasi jumlah eksklusif atas bagiannya lantaran bisa disamakan menggunakan *riba*, yaitu meminta kelebihan atau ketidakseimbangan yg diperbolehkan sang syariah (Yusak Lasmana, 2019). (Yusak Lasmana, 2019). Keuntungan yang dibagikan tidak boleh menggunakan nilai perkiraan (*predictive value*) tetapi harus menggunakan nilai realisasi, yang mengacu pada laporan hasil usaha yang disusun oleh pengelola dana dan diserahkan kepada pemilik dana.

### 3. Pengembangan *Micro Business Performance*

Ada tiga alasan utama suatu negara harus mendorong kinerja bisnis mikro yang ada untuk terus berkembang. Alasan pertama, mereka umumnya lebih baik dalam menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Alasan kedua adalah bahwa peningkatan produktivitas seringkali didorong oleh investasi dan perubahan teknologi. Ini adalah bagian dari dinamika bisnis yang selalu berubah. Ketiga, kinerja perusahaan mikro lebih fleksibel

dibandingkan perusahaan besar (Rindrayani, 2017). Usaha kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran kunci dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi baik di negara berkembang maupun negara maju. UMKM sangat penting dan bukan hanya karena mereka melakukan sebagian besar pekerjaan dibandingkan dengan perusahaan 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. Pemain penting dalam pembangunan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat
3. Pencipta pasar baru dan sumber ekonomi, serta 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. Usaha mikro, kecil dan menengah berasaskan pada kekeluargaan, demokrasi ekonomi, kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan dan kesatuan ekonomi nasional. Tujuan UMKM adalah untuk memperluas dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan (Malikah, 2014). Kriteria UKM menurut UU No. 20 Tahun 2008

dikategorikan berdasarkan aset dan perputaran usaha. Dari usaha menengah atau besar yang memenuhi standar hukum untuk usaha kecil. 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 bisnis mikro merupakan bisnis mikro produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan bisnis yg bukan merupakan anak perusahaan & yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung ataupun tidak langsung yang memenuhi kriteria bisnis mikro, kecil, atau besar (Mas'adi, Ghufroon, 2020). Di dalam UU perkoperasian Tahun 2008

Pasal 6, kriteria penetapan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah kekayaan bersih atau kekayaannya tidak termasuk tanah dan bangunan untuk usaha atau peredaran tahunan dengan kriteria sebagai berikut:

- a. kurang dari atau sama dengan Rp. .50 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan memiliki omzet tahunan kurang dari atau sama dengan Rp300 juta.
- b. Usaha Kecil dan Menengah dengan nilai aset di atas Rp 50 juta, maksimal Rp 500 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset tahunan di atas Rp.2.500.000,00, dan.
- c. Usaha Menengah adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500 juta dan kurang dari Rp100 miliar dan omzet tahunan lebih dari Rp2,5 miliar tetapi kurang dari Rp50 miliar.

Tabel. 1 Kriteria UMKM dapat diketahuiberdasarkan tabel berikut:

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

Sumber : Dinas Perkoperasian, 2022

Selain nilai moneter, banyak instansi pemerintah, termasuk Kementerian Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), menggunakan jumlah pegawai untuk membedakan ukuran usaha kecil. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro memiliki hingga 4 karyawan tetap, usaha kecil memiliki 5 hingga 19 karyawan, dan usaha menengah memiliki 20 hingga 99 karyawan. Perusahaan dengan lebih dari 99 karyawan dianggap perusahaan besar. Di Indonesia, pelaku ekonomi utama adalah usaha mikro, kecil dan menengah. Kemampuan usaha mikro, kecil dan menengah untuk berkembang secara mandiri sangat penting bagi masa depan pembangunan. 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. Walaupun krisis ekonomi nasional saat ini telah memberikan dampak yang besar terhadap perekonomian, bisnis dan politik nasional, serta semakin mempengaruhi kegiatan usaha skala besar, UMKM dan koperasi masih relatif mampu menopang operasinya. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan kelompok perusahaan terbesar dalam hal

pembangunan. Selain itu, kelompok tersebut telah menunjukkan ketahanan terhadap berbagai jenis guncangan dari krisis ekonomi. Alhasil, menjadi sumber kekuatan bagi kelompok UKM yang mencakup banyak kalangan. Menurut Rahmawati (2019), klasifikasi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah :

- a. *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) atau diklaim pula menggunakan sektor informal merupakan Usaha Mikro, Kecil, & Menengah (UMKM) yg dimanfaatkan menjadi peluang kerja seperti pedagang kaki lima.
- b. Usaha Mikro, merupakan Usaha Mikro, Kecil & Menengah (UMKM) menggunakan sifat pengrajin namun nir mempunyai sifat kewirausahaan.
- c. *Small Dynamic Enterprise* (SDE) merupakan Usaha Mikro, Kecil, & Menengah (UMKM) menggunakan jiwa kewirausahaan yg bisa mendapat pekerjaan subkontrak & ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise* (FME) merupakan Usaha Mikro, Kecil, & Menengah (UMKM) yg berjiwa wirausaha yg akan tumbuh sebagai bisnis besar.

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, yaitu menganalisis data dengan menggambarkan atau menjelaskan data yang dikumpulkan tanpa menarik kesimpulan yang dapat digeneralisasikan atau bermaksud untuk membuat generalisasi yang digunakan (Duwi Priyatno, 2014). Metode penelitian kuantitatif didefinisikan sebagai metode penelitian yang didasarkan pada filosofi positivis, di mana populasi atau sampel tertentu diselidiki, data dikumpulkan dengan menggunakan alat penelitian, dan analisis kuantitatif dilakukan untuk tujuan pengujian hipotesis yang diberikan. Lokasi penelitian ini adalah BSI Syariah Cabang Aksara yang berada diAksara Medan. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 30 nasabah pembiayaan murabahah,

sedangkan populasi untuk pembiayaan mudharabah berjumlah 19 nasabah pada tahun 2022. Untuk total populasi secara keseluruhan adalah 49 orang dengan jumlah deskripsi responden sebagai berikut:

Tabel 1.2 Deskriptif Responden

No	Jenis pembiayaan	Jenis Kelamin	
		P	L
1	Murabahah	16	14
2	Mudharabah	11	8
<b>Total</b>		<b>27</b>	<b>22</b>

Untuk menentukan jumlah sampel dalam penelitian ini menggunakan sampling jenuh. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil, kurang dari 30. Istilah sampel jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Analisis regresi linier sederhana digunakan untuk memprediksi atau menguji pengaruh satu variabel bebas atau variabel independen terhadap pengaruh variabel dependen. Analisis ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel pembiayaan murabahah (X1) terhadap perkembangan Micro Business Performance (Y) dan seberapa besar pengaruh variabel pembiayaan mudharabah (X2) terhadap perkembangan Micro Business Performance (Y):

$$Y = a + bX + e$$

Keterangan :

- Y = Variabel terikat
- A = Konstanta regresi
- bX = nilai turunan atau peningkatan variabel bebas

Tabel 1.3 Hasil Uji Regresi Linear Sederhana Murabahah Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-13,624	1,461		-9,323	,000
Murabahah	1,645	,082	,966	20,057	,000

Berdasarkan nilai konstanta pada tabel di atas, -13,624 menyatakan bahwa jika tidak tersedia pembiayaan murabahah maka tingkat perkembangan kinerja usaha mikro adalah -13,624. Hasil pembiayaan murabahah sebesar 1,645 menunjukkan bahwa dengan meningkatnya pembiayaan murabahah maka perkembangan kinerja usaha mikro nasabah sebesar 1,645 jika pembiayaan murabahah menurun maka perkembangan micro businessperformance nasabah juga diprediksi mengalami penurunan sebesar 1,645.

Tabel 1.4 Hasil Uji Regresi Linear Sederhana Mudharabah Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	38,891	3,316		11,72	,000
Mudharabah	-1,326	,190	-,861	-6,983	,000

Tabel 1.5 Uji Normalitas Pembiayaan Murabahah One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
<b>N</b>		<b>31</b>
<b>Normal Parameters a,b</b>	Mean	<b>,000000</b>
	Std. Deviation	<b>1,98348819</b>
<b>Most Extreme Differences</b>	Absolute	<b>,070</b>
	Positive	<b>,070</b>
	Negative	<b>-,060</b>
<b>Test Statistic</b>		<b>,070</b>
<b>Asymp. Sig. (2-tailed)</b>		<b>,200<sup>c,d</sup></b>

Hasil dari uji normalitas pembiayaan murabahah adalah sebesar 0,200 hal ini menunjukkan bahwa residual berdistribusi normal, karena nilai signifikan yang dihasilkan lebih besar dari 0,05 maka H0 diterima sehingga dapat dikatakan bahwa residual berdistribusi normal.

Tabel 1.6 Uji Normalitas Pembiayaan Mudharabah One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Mudharabah	Micro Business Performance
<b>N</b>		19	19
<b>Normal Parameters a,b</b>	Mean	17,42	15,79
	Std. Deviation	1,216	1,873
<b>Most Extreme Differences</b>	Absolute	,209	,192
	Positive	,194	,192
	Negative	-,209	-,124
<b>Test Statistic</b>		,209	,192
<b>Asymp. Sig. (2-tailed)</b>		,028 <sup>c</sup>	,063 <sup>c</sup>

Uji normalitas pembiayaan mudharabah menunjukkan sebesar 0.063 hal ini bahwa residual berdistribusi normal, karena nilai signifikan yang dihasilkan lebih besar dari 0,05 maka H0 diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa

residual berdistribusi normal. Tabel 1.7 Uji Heteroskedastisitas pembiayaan Murabahah

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	,657	1,567		,419	,678
Murabahah	-,165	,134	-,374	-1,229	,229
<b>Micro Business Performance</b>	<b>,146</b>	<b>,079</b>	<b>,563</b>	<b>1,850</b>	<b>,075</b>

Pembiayaan murabahah menunjukkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Hal ini karena nilai signifikansi semuanya melebihi 0,05. Hasil yang ditunjukkan oleh tabel tersebut menunjukkan 0,229 artinya tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

Tabel 1.8 Uji Heteroskedastisitas Pembiayaan Mudharabah

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1,683	3,316		,000	1,000
<b>Mudharabah</b>	<b>,000</b>	<b>,190</b>	<b>,000</b>	<b>,000</b>	<b>1,000</b>

Pembiayaan mudharabah menunjukkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Hal ini karena nilai signifikansi semuanya melebihi 0,05. Hasil yang ditunjukkan oleh tabel tersebut menunjukkan 1,000 artinya tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

Tabel 1.9 Uji Parsial (T) Pembiayaan Murabahah

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-	1,461		-	,000
	13,624			9,323	
<b>Murabahah</b>	<b>1,645</b>	<b>,082</b>	<b>,966</b>	<b>20,057</b>	<b>,000</b>

Nilai signifikansi Pembiayaan Murabahah lebih kecil dari 0,05 yaitu sebesar 0,000 hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan Murabahah mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *micro business performance*.

Tabel 2.0 Uji Parsial (T) Pembiayaan Mudharabah

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	38,891	3,316		11,729	,000
Mudharabah	-1,326	,190	-,861	6,983	,000

Nilai signifikansi Pembiayaan Mudharabah lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,000 hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan Mudharabah mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *micro business performance*.

Berdasarkan hasil dari penelitian ini maka analisis data yang telah diolah menggunakan software SPSS 23.0 adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap *Micro Business Performance*

Dapat diketahui dari hasil uji hipotesis melalui uji t bahwa pembiayaan murabahah mempunyai pengaruh terhadap perkembangan kinerja bisnis mikro. Hal tersebut dijelaskan dengan hasil yang ditunjukkan oleh nilai signifikansi pembiayaan murabahah yakni 0,000, yang mana nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05. Selain itu dilihat dari analisis regresi sederhana nilai pembiayaan murabahah sebesar konstanta -13,624 menyatakan bahwa jika tidak ada pembiayaan murabahah maka tingkat perkembangan kinerja usaha mikro sebesar -13,624. Hal ini berarti jika pembiayaan murabahah meningkat maka kinerja usaha mikro juga ikut meningkat sebesar 1.645. Dan sebaliknya, jika

pembiayaan murabahah menurun maka usaha mikro performance diprediksi mengalami penurunan sebesar 1,645. Dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini pengaruh pembiayaan murabahah mempunyai pengaruh yang positif terhadap perkembangan *micro business performance*. Karena pembiayaan murabahah mampu meningkatkan perkembangan *micro business performance* sehingga dapat menguntungkan bagi para nasabah *micro business performance* yang kekurangan permodalan. Dengan demikian variabel pembiayaan murabahah dapat dijadikan alat untuk meningkatkan perkembangan *micro business performance*. Pada dasarnya *micro business performance* ini mempunyai maksud dan tujuan untuk mengadakan pembiayaan dan penyediaan model usaha dengan sistem syaria'ah.

Pembiayaan tersebut dilakukan untuk membantu para pengusaha kecil yang kekurangan modal. Dengan memberikan pembiayaan murabahah ini nasabah bisa mengembangkan usaha-usahanya. Pembiayaan murabahah sendiri yakni penyediaan barang oleh Bank yang mana pihak pembeli harus mengembalikan sejumlah pokok ditambah keuntungan tertentu yang telah disepakati. Sedangkan sebagai produk pembiayaan, Bank dapat mengembangkan produk murabahah sehingga masyarakat yang ada disekitar supaya bisa lebih mengetahui bagaimana manfaat dari produk murabahah tersebut. Karena masih banyak masyarakat yang belum faham mengenai produk murabahah sehingga masyarakat yang kekurangan modal belum menjadi anggota dari bank syariah. Disisi lain produk yang dipilih oleh nasabah bank kebanyakan pembiayaan murabahah yang bersifat konsumtif, oleh karena itu dengan

adanya pengembangan produk dan sosialisasi diharapkan banyak nasabah yang memilih produk pembiayaan produktif. Karena pembiayaan produktif ini ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti yang sangat luas seperti pemenuhan kebutuhan modal untuk meningkatkan volume penjualan dan produksi.

## 2. Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan *Micro Business Performance*

Dari hasil analisis regresi linier sederhana diperoleh nilai regresi pembiayaan mudharabah sebesar -1,326 hal ini menunjukkan bahwa jika pembiayaan mudharabah meningkat maka perkembangan kinerja bisnis mikro akan mengalami penurunan sebesar -1,326. Dan sebaliknya, jika pembiayaan mudharabah menurun maka perkembangan bisnis mikro juga diprediksi mengalami peningkatan sebesar -1,326.

Sedangkan hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai signifikansi pembiayaan mudharabah lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,000 hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap perkembangan kinerja usaha mikro. Penelitian Sahany (2015), yang menyatakan bahwa ada hubungan atau pengaruh positif antara pembiayaan mudharabah dengan perkembangan UMKM. Yang menunjukkan dari hasil uji t pada pembiayaan murabahah yaitu  $t$ -hitung  $>$   $t$ -tabel sebesar  $5,194 > 2,160$  sehingga variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen dan signifikansi layak  $0,000 < 0,05$  sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Sedangkan pembiayaan Mudharabah memiliki hasil uji t  $t$ -hitung sebesar  $2,568 > t$ -tabel  $2,160$  dan signifikansi sebesar  $0,023 < 0,05$  sehingga  $H_2$  ditolak dan  $H_3$  diterima. Dapat dikatakan bahwa pengaruh

pembiayaan mudharabah memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan kinerja usaha mikro. Karenakan bahwa pembiayaan mudharabah mampu meningkatkan perkembangan kinerja usaha mikro sehingga dapat menguntungkan bagi nasabah. Bank BSI cabang Aksara dalam menjalankan prinsip operasionalnya yakni salah satunya dengan sistem bagi hasil, yang mana sistem ini meliputi tata cara pembagian hasil usaha, antar pemodal dengan pengelola dana. Pembagian hasil tersebut dilakukan antara bank dengan pengelola dana, dan antara dana bank dengan pengelola dana. Serta profit akan dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama. Dalam penyertaan tersebut, bank hanya akan berperan sebagai anggota pasif, karena segala manajemen operasionalnya akan dikelola oleh mudharib. Yang termasuk dalam jenis transaksi penyertaan modal salah satunya mudharabah. Mudharabah sendiri yakni kerja sama usaha antara pihak Bank (Shahibul maal) dengan nasabah (Mudharib) yang seluruh modalnya berasal dari bank. Nisbah bagi hasil akan disepakati bersama kedua belah pihak. Sejauh ini produk mudharabah Bank BSI Cabang Aksara ini perlu dikembangkan lebih lanjut, supaya bertambah lebih banyak nasabahnya.

## KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Berdasarkan hasil penelitian di atas maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

### 1. Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan *Micro Business Performance*

Dari hasil uji hipotesis yang diuji melalui uji t menunjukkan murabahah punya hubungan positif terhadap perkembangan micro business performance. Hal tersebut dijelaskan dengan nilai signifikansi pembiayaan murabahah yakni  $0,000 > 0,05$ . Jadi, dalam penelitian ini pengaruh

pembiayaan murabahah mempunyai pengaruh yang positif terhadap perkembangan micro business performance. Dengan demikian variabel pembiayaan murabahah dapat dijadikan alat untuk meningkatkan perkembangan micro business performance. Karena pembiayaan Murabahah mampu meningkatkan perkembangan micro business performances sehingga dapat menguntungkan bagi para nasabah yang kekurangan permodalan. Sebagai produk pembiayaan, bank dapat mengembangkan produk murabahah sehingga masyarakat yang ada disekitar supaya bisa lebih mengetahui bagaimana manfaat dari produk murabahah tersebut. Karena banyak yang belum faham mengenai produk murabahah sehingga masyarakat yang kekurangan modal belum menjadi anggota dari bank. Disisi lain produk yang dipilih oleh nasabah kebanyakan pembiayaan murabahah yang bersifat konsumtif, oleh karena itu dengan adanya pengembangan produk dan sosialisasi diharapkan banyak nasabah yang memilih produk pembiayaan produktif.

2. Pengaruh Pembiayaan Mudharabah terhadap Perkembangan *Micro Business Performance*

Diketahui terdapat pengaruh mudharabah terhadap Micro Business Performance. Dari hasil analisis regresi linier sederhana diperoleh nilai regresi pembiayaan mudharabah (X<sub>2</sub>) sebesar -1,326. Nilai koefisien tersebut menunjukkan bahwa apabila variabel pembiayaan mudharabah mengalami peningkatan maka perkembangan micro business performance akan mengalami penurunan sebesar -1,326. Sedangkan hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa nilai signifikansi mudharabah lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,000 hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah memiliki

pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan micro business performance. Dapat disimpulkan bahwa pengaruh pembiayaan mudharabah mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan kinerja usaha mikro.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim. 2016. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada, 2016).
- Ah Azharuddin Latif. 2020. *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah pada Perbankan Syariah di Indonesia*.
- Dewan Syariah Nasional MUI dan Bank Indonesia. 2016. *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*. Jakarta; CV. Gaung Persada.
- Edwin Nasution. 2017. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Malikah, Anik. 2014. *Analisis Pembiayaan dengan Sistem Syariah dan Pembinaan Hubungan Kerja Terhadap Peningkatan Pendapatan Pengusaha Kecil*, Malang: Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Malang.
- Mas'adi, Ghufron A. 2020. *Fiqh Muamalat Kontekstual*. Jakarta: PT Raja Grafindo persada
- Masyhuri. 2016. *Teori Ekonomi dalam Islam*, Yogyakarta: Kreasi Wacana
- Priyatno, Duwi. 2014. *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*. Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET
- Rahmawati, Yuke. 2019. *Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Tangerang Selatan: UIN JAKARTA PRESS
- Rindrayani, dkk. 2017. *Pengaruh Penerapan Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan Usaha Industri Kerajinan Mamer/Onyx di Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung*. Jakarta: LIPI