

ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP PELAKU UMKM DI SUMATERA UTARA

ANALYSIS OF MURABAHA FINANCING FOR MSME ACTORS IN NORTH SUMATRA

Muhammad Wandisyah R Hutagalung^{1a}, Muhammad Arif²

^{1a}Program Studi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Jl. T. Rizal Nurdin KM 4, Kota Padangsidempuan, e-mail: wandisyah@uinsyahada.ac.id

²Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Jl. T. Rizal Nurdin KM 4, Kota Padangsidempuan, e-mail: muhammadarif@uinsyahada.ac.id

ABSTRACT

This research focuses on the problem of declining quality of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Mandailing Natal Regency, particularly in Panyabungan, which is the main economic pillar in the region. The main obstacle faced by MSME actors is the difficulty of accessing capital, thus hampering the development of their businesses. This study aims to determine the potential of financing through murabaha products for MSME players and the business product development strategies implemented by them. The research was conducted at BSI KCP Panyabungan with a descriptive qualitative approach. Data were obtained through observation, interviews, documentation, and literature study. The results showed that murabaha financing provides positive potential, increasing income, sales turnover, and consumer interest. This success is also influenced by the strategies implemented by MSME actors. Thus, this research provides a comprehensive picture of how murabaha financing can improve the performance of MSMEs in Panyabungan. This can serve as a foundation for MSME players and financial institutions to develop sustainable capital solutions.

Keywords: Development Strategies, Local Economy, MSMEs, Murabahah Financing

ABSTRAK

Penelitian ini berfokus pada permasalahan penurunan kualitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Mandailing Natal, khususnya di Panyabungan, yang merupakan pilar ekonomi utama di wilayah tersebut. Kendala utama yang dihadapi pelaku UMKM adalah kesulitan akses permodalan, sehingga menghambat perkembangan usaha mereka. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui potensi pembiayaan melalui produk murabahah terhadap pelaku UMKM dan strategi pengembangan produk usaha yang diimplementasikan oleh mereka. Penelitian dilakukan di BSI KCP Panyabungan dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi kepustakaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah memberikan potensi positif, meningkatkan pendapatan, omset penjualan, dan minat konsumen. Kesuksesan ini juga dipengaruhi oleh strategi yang diterapkan oleh pelaku UMKM. Dengan demikian, penelitian ini memberikan gambaran komprehensif tentang pembiayaan murabahah dapat meningkatkan kinerja UMKM di Panyabungan. Hal ini dapat menjadi landasan bagi pelaku UMKM dan lembaga keuangan untuk mengembangkan solusi permodalan yang berkelanjutan.

Kata kunci: Ekonomi Lokal, Pembiayaan Murabahah, Strategi Pengembangan, UMKM

Hutagalung, M.W.R. & Arif, M. 2023. Analisis Pembiayaan Murabahah Terhadap Pelaku UMKM Di Sumatera Utara. *Jurnal Syarikah* 9 (2): 289 – 297.

PENDAHULUAN

Bank adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan mendistribusikannya kembali ke masyarakat, sambil menyediakan berbagai layanan perbankan. Kegiatan perbankan dapat dirangkum dalam tiga aktivitas utama: penghimpunan dana, distribusi dana, dan penyediaan layanan perbankan lainnya. Sistem perbankan Indonesia diatur oleh Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, yang telah diubah oleh Undang-Undang No. 10 tahun 1998 (Wardiyah, 2019).

Bank memainkan peran penting dalam ekonomi Indonesia, menjalankan tiga fungsi utama: menerima simpanan, memberikan pinjaman, dan menyediakan layanan transfer uang (Hasibuan et al., 2022). Bank syariah berpegang pada prinsip-prinsip Islam, dengan dua jenis: Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Perbankan syariah beroperasi tanpa mengandalkan pendapatan bunga, menggunakan mekanisme bagi hasil seperti Murabahah (Supyanti et al., 2022).

Perbankan Islam, atau yang dikenal sebagai Bank Islam, mengikuti hukum Islam atau Sharia, menghindari transaksi berbasis bunga karena larangan riba. Metode utama dalam perbankan Islam adalah bagi hasil atau sistem Mudharabah, disetujui bersama oleh bank dan nasabah (Sari et al., 2020). Bank Islam beroperasi berbeda dari bank konvensional, memberikan layanan tanpa bunga dan mengadopsi model bagi hasil (Ismail, 2016).

Bank memiliki tujuan untuk mencapai laba, yang menjadi perhatian

utama analis dan investor. Profitabilitas yang konsisten atau pendapatan maksimal mencerminkan kemampuan bank untuk bertahan dalam tantangan bisnis, memperoleh imbal hasil sebanding dengan risikonya (Sari et al., 2020).

Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Panyabungan menawarkan produk pembiayaan bernama Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro. Produk ini ditujukan untuk PNS dan pedagang, menunjukkan komitmen BSI dalam memberdayakan ekonomi lokal melalui praktik Murabahah, sebagaimana terbukti dari peningkatan signifikan dalam aset, pendapatan, keuntungan, dan stabilitas usaha setelah menerima pembiayaan Murabahah (Nur et al., 2022). Namun, di Kabupaten Mandailing Natal, khususnya di Panyabungan, UMKM menghadapi tantangan. Struktur ekonomi menunjukkan kontribusi sektor primer (UMKM) yang menurun menjadi sekitar 15,9% per tahun, meskipun menjadi tulang punggung ekonomi mayoritas masyarakat (Lubis et al., 2019).

Dalam tabel data pembiayaan Murabahah, pertumbuhan konsisten BSI bertentangan dengan penurunan kontribusi UMKM terhadap ekonomi. Fenomena ini sejalan dengan pernyataan Ramadansyah bahwa persoalan utama UMKM melibatkan kesulitan mengakses modal, pengelolaan usaha yang tradisional, sumber daya manusia yang kurang memadai, serta skala dan teknik produksi yang rendah (Hutagalung, 2021).

Melalui wawancara dan observasi di Panyabungan, terlihat bahwa para pelaku UMKM mengalami kesulitan dalam mengakses informasi mengenai produk Bank Syariah Indonesia. Selain itu, bisnis mereka terpengaruh oleh kurangnya

pemisahan yang jelas antara aset pribadi dan usaha, sehingga berdampak pada modal dan perputaran usaha. Persaingan pasar yang ketat semakin mempersulit pertumbuhan UMKM di Panyabungan (Nur et al., 2022).

MATERI DAN METODE

Pembiayaan Murabahah

Akad murabahah adalah salah satu akad yang sering dimunculkan dalam perbankan Syariah untuk kegiatan perusahaan dalam pembiayaan syariah. Akad ini sering ditawarkan oleh pihak bank kepada nasabah dan sering masyarakat menggunakannya, dengan alasan keunggulan dari akad tersebut yang dimana bank mampu menguasai mata rantai dalam jual beli (produsen, distributor, agen, sampai toko sekalipun). Minimal bank syariah bisa bekerjasama dengan agen. Singkatnya murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan margin yang disepakati oleh penjual dan pembeli (Hasibuan et al., 2021). Murabahah merupakan produk finansial yang berbasis ba'I atau jual beli. Akad murabahah adalah produk pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah di dalam kegiatan usaha (Windari et al., 2021).

Setiap pembiayaan yang dilakukan oleh bank Syariah tentunya mempunyai suatu dasar yang kuat untuk dapat melaksanakan hal tersebut. Pada umumnya landasan hukum pengatur pembiayaan murabahah adalah Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000.

Landasan hukum pembiayaan murabahah dalam sumber utama hukum Islam adalah:

Qur'an surah Al-Baqarah ayat 275:

"Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah

disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya' (Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2001).

Dewan Syariah Nasional menetapkan aturan mengenai murabahah yang tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000, bahwa bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas dari riba. Barang yang diperjual belikan tidak haram oleh syariat Islam. Bank membiayai Sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan harus terbebas dari riba.

Semua rukun yang terdapat dalam akad murabahah harus dapat terlaksana, jika salah satu rukun tidak terlaksana maka akad tersebut tidak sah atau rusak. Rukun murabahah yang harusnya terlaksana sewaktu debitur akan mengajukan pembiayaan murabahah (Batubara et al., 2020).

Rukun murabahah yaitu sebagai berikut: 1) *Ba'iu* (penjual), 2) *Musyitari* (pembeli), 3) *Mabi'* (barang yang diperjual belikan), 4) *Tsaman* (harga barang), dan 5) *Ijab Qabul* (pernyataan serah terima). Adapun syarat murabahah (Angraini et al., 2022) yaitu:

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus terlepas dari riba.

4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang (Pangesti, 2022).

Pembiayaan murabahah dapat berperan dalam meningkatkan perkembangan usaha. Hal ini dapat dilihat dari pendapatan, omzet penjualan, dan keuntungan. Modal sangatlah penting dalam kegiatan usaha, bahkan dalam meningkatkan produktivitas dan sebagai alat untuk mengukur tingkat pendapatan. Tersedianya modal yang cukup akan memungkinkan suatu badan usaha untuk dapat mempertahankan eksistensinya dan dapat melaksanakan kegiatan sehari-hari dengan lancar (Windari, 2019). Berdasarkan paparan tersebut dapat disimpulkan bahwa potensi pembiayaan dan peran murabahah berperan dalam meningkatkan usaha, karena perkembangan usaha dapat dilihat dari segi pendapatan, keuntungan dan omzet penjualan (Danupranata, 2013).

Usaha Mikro Kecil Menengah

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. (Tambunan, 2021). Usaha mikro kecil dan menengah adalah bentuk kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang (Hamdani, 2020).

UMKM di negara berkembang seperti Indonesia, sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan, proses

pengembangan yang tidak merata antara daerah dan perkotaan. Serta masalah urbanisasi (Hasanah et al., 2020).

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 goncangan 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) (Al Faris et al., 2022).

1. *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih 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. *Moving Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar.

Secara umum UMKM dalam perekonomian memiliki peran besar sebagai Pemeran utama dalam perekonomian, yaitu:

- a. Penyedia lapangan kerja
- b. Pemain penting dalam pengembangan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat
- c. Pencipta pasar baru
- d. Kontribusinya terhadap neraca pembayaran (Kadeni et al., 2020).

Strategi Pelaku UMKM Dalam Mengembangkan Usaha

Strategi bisnis menjelaskan bagaimana bisnis atau usaha harus bersaing. Perubahan lingkungan yang terjadi setiap waktu, menuntut perusahaan untuk selalu melakukan penyesuaian-penyesuaian strategi (Zukhairi et al., 2022). Dalam membuat strategi harus meninjau berbagai hal yaitu perubahan eksternal dan internal, terutama berkenaan dengan perubahan ekonomi, sikap masyarakat serta ketersediaan sumber daya. Persaingan dan keuntungan kompetitif, yang tentunya akan memendekkan daur hidup produk. Untuk itu agar UMKM dapat bersaing dalam mengembangkan usaha yang mereka miliki pada pasar Global, terdapat beberapa strategi yang harus diterapkan pada UMKM, sebagai berikut:

- 1) Produk, sebelum anda menentukan produk yang akan pasarkan, terlebih dahulu anda mengetahui produk yang diminati masyarakat.
- 2) Harga, menentukan harga dari setiap produk yang akan dipasarkan juga penting untuk diperhatikan agar dapat memperoleh keuntungan dengan perhitungan yang matang.
- 3) Tempat, tempat juga merupakan hal yang penting dalam menjalankan sebuah usaha.
- 4) Promosi, adalah hal yang penting dilakukan untuk memperkenalkan produk anda kepada konsumen.
- 5) Sumber daya manusia, yaitu penting diperhatikan SDM yang dipilih haruslah orang-orang yang yang memang sesuai dengan bidang bisnis produk anda (<http://Smesta.Komenkopukm.go.id/>, 2023).

Metodologi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Indonesia KCP Panyabungan yang berlokasi di Jl. Willem Iskandar No. 115 B Panyabungan, Mandailing Natal, Sumatera Utara. Waktu penelitian ini dimulai dari

bulan September 2022 sampai dengan Juni 2023. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dimana penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis dari orang dan perilaku yang diamati. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif. Selain itu, peneliti juga melakukan penelitian Lapangan (*field research*) karena peneliti langsung ke objek penelitian yang menjadi subjek penelitian yaitu pelaku UMKM yang mendapat pembiayaan dari BSI KCP Panyabungan.

Dalam penyusunan ini peneliti menggunakan data primer yaitu data yang digunakan dan tertuang dalam item-item pertanyaan yang terangkum dalam bentuk wawancara dan jawaban responden atas pertanyaan-pertanyaan yang menjadi data untuk mengetahui bagaimana analisis pembiayaan murabahah terhadap pelaku UMKM (Syah, 2016). Wawancara merupakan salah satu alat pengumpulan data yang Favorit bagi peneliti kualitatif. Wawancara merupakan bentuk perbincangan, seni bertanya dan mendengarkan. Wawancara bukanlah sebuah perangkat netral dalam memproduksi realitas, melainkan perangkat untuk memproduksi pemahaman situasional yang bersumber dari episode-episode interaksional khusus.

Observasi adalah teknik pengumpulan data melalui pengamatan terhadap obyek yang diteliti (orang, gejala, peristiwa) baik secara langsung (peneliti terjun langsung kelapangan dan mengamati objek) maupun tidak langsung (pengamatan melalui penggunaan alat-alat bantu) untuk memperoleh data yang di perlukan (Mardalis, 2014). Dalam penelitian kualitatif, data yang diperlukan selain dapat digali melalui observasi dan wawancara kepada sumber yang dapat memberikan langsung data kepada peneliti berupa data primer. Selain menggunakan wawancara dan observasi, pengumpulan data juga dilengkapi dengan teknik dokumentasi. Pengumpulan data juga dapat dilakukan pada media

informasi yang terkait dengan penelitian ini, baik yang berasal dari perusahaan maupun di luar perusahaan (Farida Nugrahani, 2014).

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (Vera et al., 2018). Reduksi data merupakan merangkum, memilah hal-hal pokok, memfokuskan pada hal yang berarti, dicari tema serta memilahnya dan membuang yang tidak perlu. Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Penyajian data dalam penelitian ini dipaparkan bersifat teks dan bersifat deskriptif atau penjelasan.

Dalam pengujian keabsahan data, metode penelitian kualitatif menggunakan istilah berbeda dengan penelitian kuantitatif. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi: *credibility* (validitas internal), *transfability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas), dan *confirmability* (objektivitas). Dalam penelitian ini menggunakan uji *credibility* dengan menggunakan teknik triangulasi. Dalam triangulasi pengecekan sumber bisa dilakukan dari berbagai sumber dan cara. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber teknik. Dalam penelitian ini triangulasi teknik yang digunakan untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Seperti halnya wawancara lalu dicek dengan observasi, dan dokumentasi (Siregar et al., 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis penelitian yang dilakukan peneliti pada karyawan BSI KCP Panyabungan dan Pelaku UMKM yang mendapat pembiayaan murabahah dari BSI KCP Panyabungan, persyaratan pengajuan pembiayaan murabahah, proses pembiayaan murabahah pada BSI KCP Panyabungan yang akan mengajukan pembiayaan, penyaluran dana dari BSI

KCP Panyabungan pem ke nasabah yang sudah melengkapi berkas persyaratan pembiayaan yang telah disetujui, penggunaan pembiayaan murabahah pada pelaku UMKM yang mendapat pembiayaan dari BSI KCP Panyabungan.

Potensi Pembiayaan Murabahah Terhadap Pelaku UMKM

Potensi pembiayaan murabahah dapat memberikan hal yang baik kepada usaha pelaku UMKM, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis dan wawancara yang telah didapatkan oleh peneliti di lapangan, serta dibuktikan dengan teori yang dikemukakan oleh peneliti disub kajian teori dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel 1 jenis UMKM dan potensi pembiayaan murabahah dilihat dari pendapatan pelaku UMKM dan peningkatan omset penjualan.

Tabel 1. Perbedaan Pendapatan Nasabah Sebelum dan Sesudah Melakukan Pembiayaan Murabahah Pada BSI KCP Panyabungan

Informan / Pelaku UMKM	Usaha	Pendapatan Per Bulan Sebelum Pembiayaan Murabahah (dalam Ribuan)	Pendapatan Per Bulan Sesudah Pembiayaan Murabahah (dalam Ribuan)
Hendri	Kelontong	Rp. 2.000-2.500	Rp. 3.000-3.500
Hakim	Rumah Makan	Rp. 3.000-3.500	Rp. 4.000-5.000
Nasril	Toko Baju	Rp. 3.000-3.500	Rp. 4.000-5.000
Nur	Perlengkapan Rumah Tangga	Rp. 1.000-2.000	Rp. 1.500-2.000
Jannah	Toko Baju	Rp. 3.000-3.500	Rp. 3.500-4.000
Rani	Kelontong	Rp. 2.000-2.500	Rp. 2.000-2.500

Berdasarkan tabel 1 bahwa potensi pembiayaan murabahah memberikan hal yang baik kepada pelaku UMKM, dikarenakan dilihat dari tabel diatas bahwa usaha nasabah mengalami peningkatan, dimana usaha nasabah mengalami peningkatan dari segi

peningkatan pendapatan dari sebelum mendapat pembiayaan, dan sesudah mendapat pembiayaan murabahah. Selain itu ternyata modal sangat membantu usaha nasabah dilihat dari hasil wawancara dan observasi peneliti ke lapangan, bahwa dengan modal yang lebih dapat meningkatkan usaha nasabah dari segi pendapatan dan peningkatan omset penjualan nasabah itu sesuai dengan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti terhadap pelaku UMKM di Panyabungan. Selain itu, berdasarkan data dari hasil wawancara dan observasi di Panyabungan yang ditemukan oleh peneliti dilapangan bahwa sebagian besar pelaku UMKM di Panyabungan mengembangkan usahanya dengan cara membeli peralatan dagangan dengan menambah produk dagangan, ternyata dengan menambah produk dagangan dapat menambah minat beli pembeli.

Data yang didapat oleh peneliti dilapangan berdasarkan wawancara dan observasi, bahwa sebagian besar modal yang didapat oleh pelaku UMKM digunakan untuk membeli barang yang sesuai dengan kebutuhan oleh pembeli dalam artian membeli barang yang sesuai kebutuhan oleh pembeli pada saat ini. Dengan demikian usaha pelaku UMKM mengalami peningkatan pendapatan dan peningkatan omset penjualan. Demikian juga Siti Maisarah bahwa usaha mikro yang mendapat pembiayaan murabahah mengalami peningkatan dari pendapatan dan omset penjualan (Siti Maisarah, 2022).

Strategi Pelaku UMKM Dalam Mengembangkan Usaha

Strategi yang dilakukan pelaku UMKM merupakan hal penting yang harus dilakukan oleh suatu usaha untuk mengembangkan usahanya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti terhadap pelaku UMKM bahwa strategi yang dilakukan oleh pelaku UMKM adalah:

Berdasarkan data yang didapatkan oleh peneliti di lapangan melalui wawancara dan observasi bahwa pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya adalah dengan memperhatikan keadaan konsumen, memperhatikan jenis usaha yang bisa dikembangkan untuk menambah pendapatan, melihat apa keinginan, dan kelemahan usaha, serta memahami jenis barang yang disukai oleh konsumen, dalam artian terus update terhadap barang yang tren sesuai keinginan konsumen saat ini.

Hasil yang ditemukan oleh peneliti melalui wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti dilapangan bahwa selain strategi diatas pelaku UMKM dengan mengajukan pembiayaan ke BSI KCP Panyabungan, karena dengan bantuan modal pinjaman yang diberikan oleh BSI usaha pelaku UMKM bertambah lancar dikarenakan barang yang diperjual belikan sudah lengkap dalam artian apa yang diminta konsumen sudah ada. Strategi lain yang dilakukan adalah dengan memberikan harga yang biasa dalam artian ketika pembeli datang membeli suatu barang, harga yang ditetapkan sesuai dengan harga pasar, dengan tidak mengambil untung yang banyak sehingga tidak memberatkan kepada pembeli. Sedangkan EMBA oleh Brando Musa dan Jopie J. Rotinsulu bahwa Harga berpengaruh Signifikan terhadap Omzet Penjualman Telur Ayam Pada PT. Pandu Prima Manado (Brando et al., 2020).

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Berdasarkan hasil temuan peneliti maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan murabahah terhadap pelaku UMKM berpotensi dalam peningkatan usaha dilihat dari bertambahnya peningkatan pendapatan usaha pelaku UMKM, bertambahnya omset penjualan dan bertambahnya minat nasabah dalam membeli barang. Adapun strategi yang dilakukan oleh pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya adalah pelaku

UMKM menggunakan pembiayaan murabahah untuk keperluan modal usaha, pembelian lahan usaha, penambahan varian produk, dan penambahan aset. Selain itu, strategi yang dilakukan oleh pelaku UMKM adalah dengan memperhatikan keadaan konsumen dan memperhatikan jenis usaha yang bisa dikembangkan untuk menambah pendapatan, melihat apa keinginan pembeli dalam artian terus update terhadap barang yang tren sesuai keinginan konsumen saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Nasser Hasibuan, A.N., Ali Hardana, Erlina. (2022). Effect Of Operating Costsonal Operating Income (BOPO) And Non-Perfoming Financing (NPF) On Return On Assets (ROA) In Pt. Bank Rakyat Indonesia Syariah, Tbk For The Period 2009-2017. *Jurnal Of Sharia Banking*. 1.1.
- Abdul Nasser Hasibuan, Rahmad Annam, Nofinawati. (2021). *Audit Bank Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Betti Angraini, Lena Tiara Widya, Yetti Afrida, Desi Isnaini. (2022). *Akad Tabarru' dan Tijarah Dalam Tinjauan Piqih Muamalah*. Bengkulu: CV. Sinar Jaya Berseri.
- Brando Musa dan Jopie J. Rotinsulu. (2020). Pengaruh produk harga, promosi, lokasi, terhadap omzet penjual telur ayam pada PT. Pandu Prima Manado.
- Budi Gautama Siregar, Ali Hardana. (2021). *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Medan: Merdeka Kreasi.
- Delima Sari Lubis, Zulaika Matondang. (2019). *Model Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Untuk Mengurangi Pengangguran di Kota Panyabungan*. LPPM IAIN Padangsidempuan.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indoenesia*, Jakarta: Balai Pustaka. (2001).
- Farida Nugrahani. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*, Surakarta: Bumi Aksara.
- Gita Danupranata. (2013). *Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hamdani. (2020). *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*. Sidoarjo: Uwais INspirasi Indonesia.
- Hidayat Syah. (2016). *Metodologi Penelitian Pendidijan Islam*. Pekanbaru: Indra Sakti Riau.
- Http://Smesta. Komenkopukm.go.id/. (2023). *Strategi UMKM Dalam MENGahdapi Pasar Global*.
- Ismail. (2016). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenamedia Grup.
- Kadeni , Ninik Srijani. (2020). *Peran UMKM Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 2020. 8.2.
- Mardalis. (2014). *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Mia Lasmi Wardiyah. (2019). *Pengantar Perbankan Syariah*. Jakarta: CV Pustaka Setia.
- Muhammad Salman Al Faris, Muhammad Iqbal Fasa. (2022). *Peran UMKM Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat.*"*Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*. 9. 1.
- Muhammad Wandisyah R. Hutagalung. (2021). *Analisis Pembiayaan Bank Syariah*. Medan:Merdeka Kreasi.
- Nur Zukhairi, Syafitri. (2022). *Analisis Pembiayaan Murabahah Dalam meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kelurahan Pekan Tanjung Pura Kecamatan Tanjung Pura Kabupaten Langkat ."* *Al-Sharf: Jurnal ekonomi slam*. 3.
- Nuramalia Hasanah, Saparuddin Muhtar, Indah Mulia Sari. (2020). *Mudah Memahami Usaha Mikro Kecil Dan*

- Menengah (UMKM). Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia.
- Nurul Pangesti. (2022). Analisis implementasi prinsip 5 c pada pembiayaan musyarakah (studi kasus di BPRS Khasanah Ummat purwokerto).
- Sarmiana Batubara dan Muhammad Wandisyah R. Hutagalung. (2020). Produk dan Akad-Akad Perbankan Syariah. *Jurnal Of Shariah Banking*. 1.
- Siti Ratna Sari, Darwis Harahap, Azwar Hanid, Rahmad Annam. (2020). Comparative Analysis of Risk And Return In Pt. Bank BRI Syariah Before And After Spin Of. *Jurnal of Sharia Banking*. 1.1.
- Tulus Tambunan. (2021). *UMKM Di Indonesia*. Jakarta: Prenada.
- Vera, Ikhwanuddin, Windari. (2018). *Swot Analysis Of Saving Products IB*
- Hijrah Haji PT. *Bank Muamalat Indonesia Supporting Branch. Journal Of Syariah Banking: Vol. 2.1.*
- Windari. (2019). Analisis Determinan Permintaan Pembiayaan Pedagang Mikro Muslim: Studi Kasus Pedagang Tradisional Kota Padang Sidempuan,.
- Windari & Sry Lestari. (2021). *Akuntansi Bank Syariah, Medan: CV. Merdeka Kreasi Grup.*
- Wirdayanti Supyanti, Fauzie Sanoaji, Muhammad Nasrun, Aprih Santoso. (2022). *Akuntansi Perbankan Syariah. Padang sumatera Barat: PT Global Eksekutif Teknologi.*
- Yennita Sari, Nofinawati, Sarmiana Batubara, Ferri Alfadri. (2020). *The Effect of Profitability Ratios on Financial Distress in Islamic Commercial Banks in Indonesia. Jurnal Of Sharia Banking*. 1.1.