

Mudharabah sebagai Alternatif Pembiayaan yang Potensial untuk Peningkatan Pengembangan pada UMKM

Ita Marianingsih¹, Hoirur Rosiki²

^{1,2} Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
itamarianingsihp@gmail.com¹, hoirurrosiki@gmail.com²

ABSTRACT

Mudharabah is a form of contract or agreement between two parties, namely investors (owners of capital) and entrepreneurs (managers of capital). In this contract, investors will provide capital and entrepreneurs known as business managers will use this capital to develop their businesses. The profit generated will be shared according to the agreement between the two parties, while the loss will be borne by the owner of capital (investor) but if negligence is caused by the manager of capital (entrepreneur), the loss will be borne by the manager of capital. Through mudharabah, MSMEs can get access to greater capital to develop their business. Even though there are risks for investors, on the other hand, business managers can execute their vision and develop their business with lower risk. This study uses descriptive qualitative, namely using literature studies cited from relevant books and websites. The purpose of this study is to encourage MSME actors to continue to improve the quality of their work so that they can become a forum for reducing unemployment in Indonesia and so they can compete in the global market. Lack of funds for MSMEs has become commonplace, but mudharabah is here as an alternative financing for development of MSMEs, so it is hoped that MSME actors will be smart in managing existing capital with this mudharabah financing.

Keywords: Mudharabah, MSME

ABSTRAK

Mudharabah merupakan salah satu bentuk kontrak atau perjanjian antara dua pihak, yaitu investor (pemilik modal) dan entrepreneur (pengelola modal). Dalam kontrak ini, investor akan menyediakan modal dan entrepreneur yang dikenal sebagai pengelola usaha akan menggunakan modal tersebut untuk mengembangkan usahanya. Keuntungan yang dihasilkan akan dibagi sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak, sementara kerugian akan ditanggung oleh pemilik modal (investor) namun jika kelalaian diakibatkan oleh pengelola modal (entrepreneur) maka kerugian ditanggung pengelola modal. Melalui mudharabah, UMKM bisa mendapatkan akses ke modal yang lebih besar untuk mengembangkan usahanya. Meskipun ada risiko bagi investor, di sisi lain, pengelola usaha bisa mengeksekusi visinya dan mengembangkan usahanya dengan risiko yang lebih rendah. Kajian ini menggunakan deskriptif kualitatif yaitu menggunakan studi literatur yang dikutip dari buku serta web yang relevan. Tujuan dari kajian ini untuk mendorong pelaku UMKM agar terus meningkatkan kualitas kerjanya agar bisa menjadi wadah untuk mengurangi pengangguran di Indonesia dan agar bisa bersaing di pasar global. Kekurangan dana bagi pelaku UMKM sudah menjadi hal yang lumrah namun mudharabah di sini hadir sebagai

alternatif pembiayaan untuk pengembangan pada UMKM maka diharapkan bagi pelaku UMKM untuk pintar mengelola permodalan yang ada dengan pembiayaan *mudharabah* ini.

Kata kunci: *Mudharabah*, UMKM

PENDAHULUAN

Era 4.0 memiliki dampak yang begitu besar pada masyarakat di dunia, salah satunya ialah pada industri keuangan. Kemajuan teknologi menjadikan segala aktivitas menjadi lebih mudah hal ini memaksa masyarakat untuk mengikuti pergerakan teknologi agar tidak tertinggal dan mampu bersaing di kancah nasional maupun internasional. Salah satu tantangan yang dihadapi lembaga keuangan ialah cara mengembangkan produk untuk memudahkan nasabah dalam bertransaksi di lembaga keuangan. Bank Indonesia mengupayakan untuk menstimulus lembaga keuangan untuk melakukan inovasi agar selalu berkembang (Ridwan, Muhammad: 2004).

Untuk meningkatkan perekonomian dan keuangan syariah pemerintah memiliki peranan yang sangat besar karena pertumbuhan perekonomian memiliki pengaruh pada keberhasilan pembangunan negara. LKS dalam beberapa tahun terakhir mengalami peningkatan yang sangat pesat dengan ditandainya banyaknya unit usaha syariah dan badan usaha Syariah. Adanya lembaga keuangan syariah menjadi solusi bagi masyarakat untuk menghindari riba. Lembaga keuangan syariah saat ini sudah menyebar di banyak wilayah dan selalu memegang erat ajaran Islam. Lembaga keuangan syariah mempunyai masalah hati lebih banyak jika dibandingkan dengan motornya seperti halnya pada penyimpanan dana lebih unggul daripada konvensional. (Masduki, Ali: 2009).

Usaha kecil dan menengah mempunyai peranan penting dalam bidang ekonomi yang berguna untuk menstabilkan lingkungan usaha yang kondusif sehingga bisa menciptakan UMKM yang dijalankan oleh pribadi ataupun kelompok. Pada era kontemporer ini tidak sedikit bentuk *syirkah* yang dikelola oleh lembaga keuangan syariah melalui pembiayaan *mudharabah*. Pembiayaan *mudharabah* ini dinilai sangat bagus karena produk ini memberikan dampak positif bagi kelompok usaha mikro untuk menyalurkan dana pada masyarakat. Upaya untuk memperbaiki kekurangan pada struktur permodalan UMKM melalui akad *mudharabah* sebagai penggerak perputaran ekonomi. Pola yang digunakan akad *mudharabah* ini mengarah pada sektor riil karena menghubungkan langsung pada pemilik modal dengan pengelola modal yang disetor akan tumbuh dan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi. (Antonio Syafi'i: 2001).

Otoritas jasa Keuangan mencatat bahwa UMKM mengalami kenaikan yang sangat besar menjelang akhir tahun 2020 dan diprediksi pada tahun 2021 juga akan mengalami pertumbuhan yang signifikan. Seiring bertumbuhnya UMKM tidak lepas dari berbagai macam problematiknya. Problematik yang paling mendasar terkait dengan modal atau pendanaan maka dibutuhkan peran pemerintah untuk menetralkan kekurangan dana tersebut. LKS di sini menjadi solusi bagi pelaku UMKM sebab lembaga keuangan syariah dengan pembiayaan *mudharabah* mampu menjadi

penyangga bagi pelaku UMKM. Dari latar belakang tersebut maka penulis mengangkat tema kajian pembiayaan *mudharabah* sebagai alternatif pada UMKM karena penulis ingin mengkaji lebih lanjut bagaimana produk *mudharabah* menjadi alternatif pendanaan bagi pelaku UMKM. Fokus kajian pada tulisan ini adalah pembiayaan *mudharabah* sebagai pembiayaan yang potensial untuk peningkatan pengembangan pada UMKM, bagaimana LKS dengan produk *mudharabah*-nya mampu menopang pendanaan pada UMKM.

METODE PENELITIAN

Pada kajian ini metode penelitian yang digunakan ialah bersifat kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Metode deskriptif berisi tentang pembahasan setiap tahapan yang dilakukan tanpa melakukan pengujian sebuah teori. (Setiawati, Retnasari & Fitriawati, 2018). Metode penelitian deskriptif kualitatif pada kajian ini dilakukan dengan menggunakan sumber data sekunder yaitu studi literatur (literatur *review*). Sumber data yang didapat dari literatur *review* ini ialah dengan mengumpulkan data berupa jurnal, buku-buku, majalah, web, dan sebagainya yang berkaitan dengan tema kajian. (Lexy: 2013). Data yang didapat dari sumber tersebut kemudian dipilih materinya sesuai dengan yang dibutuhkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Mudharabah

Pembiayaan *mudharabah* adalah perjanjian yang berupa kontrak kerja sama antara dua pihak atau lebih di mana ada pihak yang menjadi pemilik modal dan pihak yang lain sebagai pengelola modal. Profit sesuai dengan kesepakatan antara pemilik modal dan pengelola modal dan apabila mengalami kerugian maka tanggung pihak yang lalai misalnya pemilik modal yang lain maka ia yang mengganti dan sebaliknya (Arifin, Zainul: 2009).

Persentase bagi hasil dari akar ini ialah 50%:50%, 60%:40%, 70%:30%, 90%:10%, yang terpenting ialah kesepakatan di awal dan yang tidak boleh yaitu 0%:100% sebab yang demikian ini merugikan salah satu pihak. Ada dua macam *mudharabah* yaitu *mudharabah muqayyadah* dan *mudharabah mutlaqah*. Pada jenis *mudharabah mutlaqah* tidak terdapat batasan, tidak ada batasan di sini Allah terkait waktu berbisnis, jenis usaha dan tempat usaha, berbeda dengan *mudharabah muqayyadah* yang terdapat batasan dalam kerja samanya mulai dari jenis bisnis waktu berbisnis serta tempat berbisnis.

Mudharabah adalah solusi Syariah untuk menghindari riba selain riba yang jelas diharamkan dalam Alquran aspek ekonomi terhadap penyerahan risiko usaha akan ada salah satu pihak yang dirugikan dan pihak yang satu melanggar norma keadilan (Karim, Adiwarmam: 2010)

Prediksi *mudharabah* berdasarkan kumpulan asas ekonomi syariah ialah sebagai berikut:

Pasal 238

- a. Harta yang ada pada *mudhori* yang diberikan oleh *shahibul maal* merupakan modal.
- b. *Mudharib* adalah wakil dari *shahibul mal* dalam menggunakan modal yang telah diterima.
- c. Keuntungan menjadi milik bersama.

Pasal 239

- a. *Mudharib* memiliki hak untuk menjual barang kembali dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.
- b. *Mudharib* memiliki hak untuk menjual barang dengan harga tinggi atau rendah dengan tunai atau dicicil.
- c. *Mudharib* memiliki hak menerima pembayaran dengan pengalihan hutang.
- d. *Mudharib* dilarang menjual barang dengan jangka waktu yang tidak biasa dilakukan oleh pedagang.

Dalam pasal 240 tidak boleh menyedekahkan menghibahkan serta meminjamkan harta kerja sama tanpa mendapat izin dari *shahibul mal*. Pada pasal 241 *mudharib* memiliki hak untuk memberikan kuasa pada orang lain sebagai wakilnya untuk menjual atau membeli barang ketika telah disepakati dalam akad.

Pasal 242:

- a. *Mudhorib* memiliki hak atas keuntungan sebagai imbalan yang telah disepakati dalam kontrak kerja sama.
- b. *Shahibul mal* tidak berhak memiliki keuntungan jika usahanya rugi. Pasal 252 kerugian usaha ataupun kerusakan barang dibebankan kepada *shahibul maal* selama kelalaian bukan dilakukan oleh pihak *mudharib*.

Pasal 253 akad *mudharabah* akan berakhir jika pemilik modal meninggal dunia atau gila.

Pasal 254:

- a. Pemilik modal berhak menagih pada pihak lain yang memiliki hutang dengan bukti-bukti yang ada pada *mudharib* yang meninggal dunia atau gila.
- b. Kerugian yang diakibatkan oleh *mudharib* yang meninggal dunia dibebankan pada pemilik modal.

Faktor-faktor yang menjadi sebab batalnya akad *mudharabah* yaitu:

1. Syarat tidak terpenuhi
2. *Mudharib* dengan sengaja melakukan kelalaian maka harus bertanggung jawab jika mengalami kerugian

3. *Mudharib* atau *sohibul mal* yang meninggal dunia atau gila maka akan berakhir.

Faktor-faktor tersebut menjadikan batalnya akad *mudharabah* dan tidak bisa dilanjutkan lagi meskipun sebelumnya sudah disepakati antara kedua belah pihak. Resolusi kerja sama atas *mudharabah* harus mengutamakan sifat jujur kepercayaan serta kerelaan dari *shahibul mal* untuk dikelola hartanya oleh *mudharib* begitu pun sebaliknya. Kesepakatan antara kedua belah pihak bukan karena ada unsur pemaksaan melainkan atas dasar suka sama suka serta mengutamakan kaidah Islam artinya prosedurnya harus sesuai dengan ajaran syariat Islam (Sudarsono, Hari: 2003).

Pembiayaan *mudharabah* ialah kesepakatan atas suatu sindikasi (perkongsi), di mana di dalamnya ada dua pihak. Pihak pertama adalah *shohibul mal*, *shohibul mal* adalah seseorang yang memiliki harta atau modal. Pihak yang kedua ialah *mudharib*, *mudharib* ialah orang yang mengelola modal dari *shahibul mal*. Bagi hasil dari akad *mudharabah* ini tergantung kesepakatan keduanya yakni *shohibul mal* dan *mudharib*. Jika terjadi kerugian pihak *shohibul mal* harus menggantinya akan tetapi jika kelalaian dari *mudharib* maka dari yang harus mengganti rugi kerugiannya (Kasmir: 2004).

Pembiayaan *mudharabah* ini terdapat dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang ditetapkan oleh DSN-MUI Nomor 07/DSN-MUI/IV/2000 yang isinya mencakup:

Pertama Pembiayaan

1. Pembiayaan *mudharabah* merupakan pembiayaan yang dialokasikan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) pada pihak yang membutuhkan modal untuk membuka usaha yang produktif.
2. Dalam akad *mudharabah* ini Lembaga Keuangan Syariah (LKS) sebagai *shahibul mal* yang membiayai 100% (nasabah) untuk mengelola suatu usaha.
3. Untuk prosedur pengembalian dana jangka waktu bisnis serta keuntungan ditentukan oleh lembaga keuangan syariah dan nasabah yang ditetapkan di awal kontrak.
4. *Mudharib* memiliki hak untuk mengelola usaha apa saja asalkan sesuai dengan prinsip syariah sedangkan dan beberapa keuangan syariah tidak memiliki hak untuk mengelola namun lembaga keuangan syariah memiliki wewenang untuk mengawasi dan membina *mudharib* (Tarsidin: 2010).
5. Untuk dana yang disediakan oleh *shahibul mal* harus dibayar dengan tunai dan dinyatakan dengan jelas.
6. Lembaga keuangan syariah sebagai pengelola dana menanggung segala kerugian namun apabila kerugian dilakukan oleh *mudharib* maka *mudharib* yang akan menanggung kerugiannya.
7. Pada prinsipnya pembiayaan *mudharabah* tidak terdapat jaminan namun demi berlangsungnya suatu usaha yang produktif maka lembaga keuangan syariah meminta jaminan kepadamu dari agar dia tidak lalai. Jaminan ini bisa dicairkan

apabila *mudharib* melakukan pelanggaran atau kelalaian yang telah tertuang di kontrak.

8. Lembaga keuangan syariah atau LKS memiliki hak dan wewenang untuk mengatur tentang prosedur pembiayaan, kriteria pengusaha serta mekanisme pembagian profit keuntungan dan dalam hal ini LKS harus dan tetap memperhatikan fatwa DSN-MUI.
9. Lembaga keuangan syariah sebagai penyedia dana tidak memiliki kewajiban atau melakukan pelanggaran kontrak kerja sama dan *mudharib* sebagai pengelola modal memiliki hak untuk mendapatkan ganti rugi atau biaya yang telah dirugikan (Tarsidin: 2010).

Kedua Rukun dan Syarat Pembiayaan

1. Penyedia modal atau *shahibul maal* dalam hal ini lembaga keuangan syariah dan pengelola modal atau *mudharib* harus sama-sama cakap hukum
2. Ijab dan *qobul* yang harus diucapkan dengan jelas oleh *shahibul maal* dan *mudharib* dengan memperhatikan hal sebagai berikut:
 - a. Aktivitas kerja sama yang meliputi permintaan dan penawaran menunjukkan tujuan akad atau kontrak
 - b. Penawaran serta permintaan dilakukan di awal yakni ketika kontrak
 - c. Akad ditulis dalam perjanjian kerja sama melalui konsistensi atau menggunakan cara-cara kontemporer.
3. Modal adalah kekayaan finansial yang berupa uang atau barang yang diberikan oleh *shahibul maal* sebagai penyedia dana kepada pengelola modal yakni *mudharib* untuk tujuan usaha dan harus memenuhi syarat sebagai berikut:
 - a. Modal harus jelas nilainya
 - b. Modal dapat berbentuk aset kekayaan uang atau benda yang bernilai
 - c. Modal harus tunai ketika diserahkan kepada *mudharib* bukan berbentuk hutang, untuk pembayarannya sesuai dengan yang tertuang pada awal akad
 - d. Hasil dari *mudharabah* adalah kelebihan modal yang didapat dari usaha.
4. Syarat untuk *mudharabah* harus memenuhi beberapa hal:
 - a. Hasil untuk kedua belah pihak bukan untuk satu pihak saja
 - b. Bagi hasil keuntungan dan besarnya harus diketahui oleh kedua belah pihak ketika kontra dan jika ada perubahan bagi hasil maka harus sesuai dengan kesepakatan antara keduanya yaitu *shahibul maal* dan *mudharib*
 - c. Pemilik modal harus menanggung kerugian dari akad *mudharabah*, namun jika kelalaian dilakukan dengan sengaja oleh *mudharib* maka ia harus menanggung kerugian
5. Kegiatan usaha yang dilakukan oleh *mudharib* merupakan perimbangan (*muqabil*) modal yang telah disediakan oleh *shahibul maal* serta harus melalui beberapa aturan:
 - a. Kegiatan usaha sepenuhnya dilakukan oleh *mudharib*, *shahibul maal* tidak memiliki wewenang untuk ikut campur akan tetapi memiliki hak dan kewajiban untuk mengawasi

- b. *Shahibul maal* dilarang menghalangi atau mencampuri urusan kegiatan usaha *mudharib* sehingga menghalangi tercapainya tujuan
- c. Pengelola dana tidak boleh menyalahi syariat Islam dalam menjalankan bisnisnya, kegiatan usahanya harus mematuhi peraturan yang berlaku (Ascara: 2011).

Ketiga ketentuan hukum pembiayaan

1. Perjanjian *mudharabah* dapat dibatasi pada periode tertentu
2. Kontrak tidak boleh disangkutpautkan dengan suatu perkara yang akan terjadi di masa depan yang belum pasti kebenarannya akan terjadi
3. Tidak ada ganti rugi dalam perjanjian *mudharabah* ini sebab akad *mudharabah* ini sebenarnya amanah namun jika terjadi kecurangan disengaja maka kerugian ditanggung oleh pihak terkait
4. Apabila terjadi perselisihan yang tidak bisa diselesaikan oleh kedua belah pihak secara kekeluargaan maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah (Masdawi: 2012).

Berdasarkan fatwa DSN MUI nomor 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *mudharabah*, akad *mudharabah* (bagi hasil) ialah suatu perjanjian kerja sama antara kedua belah pihak atau lebih di mana pihak kesatu sebagai pemilik aset yang disebut dengan *sohibul maal* dan pihak yang lain sebagai pengelola aset atau *mudharib*. Bentuk dari konsep kapitalis (*direct financing*) menjadi konsep kontemporer (*indirect financing*) merupakan konsep kapitalisme dari Mbah yang ada pada perbankan syariah. Mekanisme dari akad *mudharabah* ini ialah pihak perbankan syariah atau LKS menerima dana dari pihak ketiga yang nantinya akan menjadi sumber dana bagi bank syariah atau LKS. Semua dana yang terkumpul berbentuk tabungan *mudharabah* dan tenggang waktunya berbeda dan dengan dana yang sudah terkumpul maka pihak perbankan bisa melakukan transaksi lain dengan dana yang ada. Dalam konsep penyaluran dana untuk dan pembiayaan yang bersifat produktif. Jadi hasil dari penyaluran dana ini akan mendapatkan keuntungan dan kemudian dibagi hasil dengan pihak ketiga (Soemitra, Andri: 2009).

Penerapan pembiayaan *mudharabah* pada perbankan syariah dapat disimpulkan bahwa bank bukan pemilik dana melainkan hanya lembaga intermediasi keuangan dari para nasabah. Intermediasi keuangan merupakan upaya yang dilakukan oleh bank sebagai mediator yang tugasnya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat sesuai dengan kebutuhan. Jadi posisi bank syariah sangat tidak memungkinkan jika terjun langsung ke lapangan untuk membuka usaha-usaha dengan konsep *mudharabah* dan hal ini juga tidak ada regulasi dari bank syariah untuk melakukan hal tersebut (Hidayanto: 2003).

Pembiayaan *mudharabah* ialah hal terpenting bagi perbankan alasan pentingnya *mudharabah* dalam perbankan ini karena beberapa hal:

1. Produk *mudharabah* dengan skema *profit and loss sharing* (PLS) seharusnya paling banyak diaplikasikan kan atau paling laku di perbankan syariah karena

membagi risiko antar nasabah dan perbankan serta pembiayaan *mudharabah* ini seharusnya berada pada kondisi ideal perekonomian.

2. Yang menjadi tolak ukur dan catatan serius dibalik melambungnya pertumbuhan bank syariah ialah proporsi ke dikonsumsi dengan capaian 55% dari keseluruhan total pembiayaan bank syariah pada nasabah. Konsep pembiayaan seperti tersebut tidak sehat dan harus melakukan inovasi agar menjadi pembiayaan sektor produktif
3. Perbankan syariah harus mempunyai pedoman dan mempunyai komitmen tinggi untuk meningkatkan nilai bagi hasil atau pembiayaan *mudharabah*, hal ini menjadi rangka untuk meningkatkan ekonomi publik.
4. Pembiayaan *mudharabah* seharusnya paling unggul dari produk yang lain sebab pembiayaan *mudharabah* merupakan produk yang dapat mempercepat pertumbuhan ekonomi masyarakat serta meningkatkan kesejahteraan karena secara *general* pembiayaan *profit and loss sharing* atau *revenue sharing* tersalur ke sektor riil (Sjahdeini, Remy: 2014).

UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Namun, masih banyak tantangan yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia, dan faktor kegagalan bisa sangat mempengaruhi kesinambungan usaha.

Beberapa faktor kegagalan UMKM di Indonesia antara lain:

1. Kurangnya modal atau akses terhadap pembiayaan: UMKM sering kali mengalami kendala dalam memperoleh modal usaha, karena minimnya jaminan dan pengalaman usaha. Hal ini dapat menyebabkan kesulitan dalam pengembangan usaha atau menjalankan operasional sehari-hari.
2. Kurangnya keterampilan dan pengetahuan manajemen: UMKM sering kali dijalankan oleh pemilik usaha yang tidak memiliki latar belakang pendidikan manajemen atau pemahaman tentang tata kelola bisnis. Hal ini dapat menyebabkan kurangnya visi jangka panjang dan strategi bisnis yang konsisten.
3. Tidak terakomodasi dalam regulasi: Regulasi yang rumit dan birokrasi yang panjang sering kali menjadi kendala bagi UMKM untuk memperoleh izin dan memenuhi persyaratan peraturan pemerintah terkait dengan usahanya.
4. Aksesibilitas yang buruk: Lokasi yang terisolasi dan infrastruktur yang kurang canggih seperti jaringan internet, transportasi, dll, menjadi hambatan bagi UMKM untuk terhubung dengan pelanggan atau pemasok.
5. Tantangan dalam pemasaran: Seringkali UMKM mengalami kesulitan dalam pemasaran karena produk yang kurang inovatif, kurangnya dana untuk promosi dan kurangnya jaringan dalam industri tertentu.

Dalam rangka meningkatkan keberhasilan UMKM, pemerintah dan pemangku kepentingan terkait perlu berkomitmen untuk membangun ekosistem yang mendukung dan memfasilitasi pertumbuhan usaha kecil. Beberapa upaya yang dapat dilakukan antara lain menyediakan akses modal yang mudah dan terjangkau, pelatihan dan pendidikan manajemen kewirausahaan, menyederhanakan regulasi dan memfasilitasi pembiayaan, serta meningkatkan infrastruktur dan aksesibilitas untuk usaha kecil dan menengah.

***Mudharabah* sebagai Alternatif Pembiayaan untuk Peningkatan Pengembangan UMKM**

UMKM memiliki peranan yang sangat penting dalam perekonomian di Indonesia dan memiliki daya saing yang relatif tinggi untuk meningkatkan perekonomian secara mikro. Peran pemerintah sangat dibutuhkan untuk berperan aktif dalam mengembangkan UMKM karena UMKM sendiri merupakan sektor yang berpotensi untuk memberikan sumbangan dalam jumlah besar pada PDB, salah satu langkah pemerintah untuk mengembangkan UMKM ialah dengan cara memberikan kemudahan kepada pelaku UMKM untuk melakukan akses bantuan modal usaha, seperti yang disampaikan oleh Sri Winarni bahwasanya strategi untuk mengembangkan UMKM ialah dengan meningkatkan aksesibilitas kredit perbankan.

Peranan perbankan syariah saat ini ialah membantu sektor UMKM dan hal ini merupakan kecondongan serta dukungan pada UMKM seperti yang disampaikan oleh direktur direktorat perbankan syariah Bank Indonesia. Peranan perbankan syariah untuk meningkatnya pelaku UMKM, perbankan syariah menjalin kontrak kerja sama dengan jenis usaha yang belum *bankable*, linkage program jam adalah salah satu solusi untuk memperluas layanan pendanaan dengan lembaga keuangan mikro. Program yang menjadi layanan perbankan syariah yang menjadi akses bagi sektor UMKM yaitu:

Mudharabah

Ialah bentuk kerja sama antara dua orang atau lebih dan untuk profitnya dibagi sesuai dengan kesepakatan para pihak terkait dan untuk kerugian yang ditanggung oleh pemilik modal, namun jika terjadi kelalaian atau kecurangan oleh si pengelola modal maka kerugian ditanggung si pengelola modal.

Musyarakah

Konsep ini tidak jauh berbeda dengan *mudharabah* untuk keuntungan dibagi sesuai kesepakatan dan untuk kerugian dibagi sesuai ekuitas masing-masing. Perbedaannya ialah ada campur tangan pengelolaan manajemennya oleh pemilik modal (Soemitra, Andri: 2009). Dari 2 jenis usaha tersebut layanan perbankan syariah memiliki potensi yang sangat tinggi untuk membantu pelaku usaha UMKM dan salah satu produk keunggulan perbankan syariah ialah *mudharabah* karena *mudharabah* orientasinya berdasarkan untung rugi maka produk ini sangat cocok untuk pendanaan UMKM. Jadi bisa ditarik kesimpulan bahwasanya pembiayaan

mudharabah dari perbankan syariah memiliki pengaruh yang sangat signifikan untuk mendukung aktivitas ekonomi dan industri.

Mudharabah merupakan salah satu bentuk kontrak syariah antara dua belah pihak, yaitu investor yang menyediakan modal dan pengusaha (*mudharib*) yang akan mengelola modal tersebut. Dalam praktiknya, *mudharabah* kerap dijadikan sebagai alternatif pembiayaan pada sektor UMKM karena dinilai dapat memberikan manfaat bagi kedua belah pihak.

Beberapa hal yang menjadikan *mudharabah* menjadi alternatif pembiayaan yang potensial bagi UMKM antara lain:

1. Tidak ada bunga: Prinsip *mudharabah* tidak menggunakan sistem bunga seperti pada pembiayaan konvensional. Ini menjadi solusi bagi pengusaha yang ingin menghindari riba.
2. Memperkecil risiko: Dalam *mudharabah*, investor menanggung seluruh risiko investasi, sementara pengusaha bertanggung jawab atas pengelolaan dan produktivitas usaha tersebut. Ini menjadi solusi bagi pengusaha yang relatif tidak memiliki banyak modal namun memiliki ide serta pengelolaan bisnis yang bagus.
3. Mendorong kemandirian: Konsep *mudharabah* mendorong pengusaha untuk menjadi mandiri dan memiliki tanggung jawab yang besar dalam mengelola modal yang diserahkan oleh investor.
4. Memberikan manfaat sosial: Konsep *mudharabah* juga mengedepankan keuntungan yang bersifat saling menguntungkan dan mendorong pihak-pihak yang terlibat untuk saling membantu. Sehingga investor kecil seperti masyarakat dari kalangan menengah dan sumber daya manusia yang tidak memiliki modal besar namun tertarik untuk berinvestasi dan merasakan hasilnya.

Dalam praktiknya, *mudharabah* sebenarnya sudah banyak diterapkan oleh beberapa lembaga keuangan syariah di Indonesia. Dalam rangka memperkuat pembiayaan bagi UMKM dan mendorong pertumbuhan sektor ekonomi, lembaga-lembaga tersebut terus berupaya meningkatkan porsi pembiayaan melalui *mudharabah*. Dalam jangka panjang, hal ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengusaha yang membutuhkan modal namun terbatas, serta untuk investor yang ingin berinvestasi. Melalui *mudharabah*, UMKM bisa mendapatkan akses ke modal yang lebih besar untuk mengembangkan usahanya. Meskipun ada risiko bagi investor, di sisi lain, pengelola usaha bisa mengeksekusi visinya dan mengembangkan usahanya dengan risiko yang lebih rendah. Bagi hasil atau keuntungan yang dihasilkan dari kontrak *mudharabah* biasanya dibagi berdasarkan kesepakatan atau persentase yang telah ditentukan sebelumnya. Perlu ditekankan bahwa persentase ini tidak harus sama besar, karena tergantung pada banyak faktor seperti misalnya jumlah modal, risiko, dan peran masing-masing pihak.

KESIMPULAN

UMKM memiliki peranan yang sangat penting dalam mendorong perekonomian suatu negara, UMKM juga menjadi wadah untuk mengurangi pengangguran di Indonesia. UMKM mengalami pertumbuhan yang sangat pesat di era revolusi 4.0 ini. Peran pemerintah sangat dibutuhkan di dalamnya sebab pendanaan merupakan problematik utama bagi pelaku UMKM. Bank syariah hadir dengan produk *mudharabah*-nya untuk mendanai UMKM dengan prinsip bagi hasilnya dengan tujuan agar UMKM mampu bertahan dan bersaing di kancah nasional maupun internasional. Suatu negara dikatakan makmur apabila terdapat 2% wirausahawan sedangkan yang tercatat di Indonesia para pelaku UMKM masih -2% jadi ini merupakan PR bagi pemerintah untuk lebih meningkatkan potensi UMKM di Indonesia dan pemerintah juga harus melakukan regulasi ke depannya dan membantu untuk mempermudah akses pendanaan agar UMKM dapat berkembang pesat dan menjadi solusi bagi negara untuk menciptakan lapangan pekerjaan baru dan mengurangi pengangguran.

Dalam praktiknya, *mudharabah* sebenarnya sudah banyak diterapkan oleh beberapa lembaga keuangan syariah di Indonesia. Dalam rangka memperkuat pembiayaan bagi UMKM dan mendorong pertumbuhan sektor ekonomi, lembaga-lembaga tersebut terus berupaya meningkatkan porsi pembiayaan melalui *mudharabah*. Dalam jangka panjang, hal ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengusaha yang membutuhkan modal namun terbatas, serta untuk investor yang ingin berinvestasi. Melalui *mudharabah*, UMKM bisa mendapatkan akses ke modal yang lebih besar untuk mengembangkan usahanya. Meskipun ada risiko bagi investor, di sisi lain, pengelola usaha bisa mengeksekusi visinya dan mengembangkan usahanya dengan risiko yang lebih rendah. Bagi hasil atau keuntungan yang dihasilkan dari kontrak *mudharabah* biasanya dibagi berdasarkan kesepakatan atau persentase yang telah ditentukan sebelumnya. Perlu ditekankan bahwa persentase ini tidak harus sama besar, karena tergantung pada banyak faktor seperti misalnya jumlah modal, risiko, dan peran masing-masing pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Syafi'i, Muhammad. (2001). Bank Syariah dari Teori ke Praktik. Gema Insani Press.
- Arifin, Zainul. (2009). Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah. Jakarta: Azkia Publisher.
- Ascara. (2011). Akad dan Produk Bank Syariah. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Hidayanto. (2003). Lembaga Keuangan Syariah dan Arbitrase Muamalat Indonesia. Al Mawarid. Edisi 10.
- Karim, Adiwarmanto. (2010). Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasim. (2004). Pemasaran Bank. Jakarta: Prenada Media.

- Masdawi. (2012). *Fiqih Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Masduki, Ali. (2019). Ini Tantangan Perbankan di Era Revolusi 4.0 diakses pada tanggal 30 Juni melalui <http://-tantangan-perbankan-di-era-revolusi-industri-4.0>
- Nur Hayati, Sri dan Wasilah. 2009. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salembu Empat.
- Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen BMT*. Yogyakarta: UII Press.
- Sjahdeni, Remy. 2014. *Perbankan Syariah: Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana.
- Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Sudarsono, Hari. 2003. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Tarsidin. 2010. *Bagi Hasil: Konsep dan Analisis*. Jakarta. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi.