

PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) MELALUI AKAD MUDHARABAH DI TOKO KELONTONG SUKADANA

Alvia Khoirul Jannah¹

Institut Agama Islam Negeri Metro Lampung¹

Email: arikahsalsabila858@gmail.com¹

ABSTRACT

Keywords:

MSMEs, Mudharabah
Agreement, Business
Development

This study plans to decide the extension of Miniature, Little, and Medium-Sized Undertakings (MSMEs) by executing mudharabah arrangements in Sukadana supermarkets. The mudharabah contract is a type of partnership in which the capital owner (shahibul mal) and the business owner (mudharib) share the benefits and losses, with the exception of losses brought on by a lack of consideration or another violation committed by supervisors. This examination utilizes an emotional strategy and a logical examination framework in a couple of Sukadana grocery stores. Information were assembled through top to bottom meetings, perception, and record examination. Mudharabah contracts can help MSMEs in Sukadana grow because they increase turnover, product variety, and working capital, according to the study. However, when mudharabah contracts are utilized, a number of issues arise, such as restricted access to sharia-compliant financial institutions and entrepreneurs' lack of comprehension of the mudharabah concept and its principles. According to the disclosures of this survey, for the public power and financial foundations to totally comprehend the ability of mudharabah contracts for the advancement of MSMEs, additional preparation and sponsorship are required. Appropriately, MSMEs in Sukadana stand to obtain on a very basic level from mudharabah game plans with respect to execution and reality.

ABSTRAK

Kata Kunci:

UMKM, Akad
Mudharabah,
Pengembangan Usaha

Penelitian ini berencana untuk memutuskan perluasan Usaha Kecil, Menengah, dan Kecil (UMKM) dengan melakukan akad mudharabah di supermarket Sukadana. Akad mudharabah adalah suatu bentuk persekutuan dimana pemilik modal (shahibul mal) dan pemilik usaha (mudharib) saling berbagi keuntungan dan kerugian, kecuali kerugian yang disebabkan oleh kurangnya pertimbangan atau pelanggaran lain yang dilakukan oleh pengawas. Ujian ini menggunakan strategi emosional dan kerangka ujian logis di beberapa toko kelontong Sukadana. Informasi dikumpulkan melalui pertemuan dari atas ke bawah, persepsi, dan pemeriksaan catatan. Akad mudharabah dapat membantu UMKM di Sukadana berkembang karena meningkatkan omzet, variasi produk, dan modal kerja, menurut penelitian. Namun, ketika akad mudharabah digunakan, sejumlah permasalahan muncul, seperti terbatasnya akses terhadap lembaga keuangan syariah dan kurangnya pemahaman pengusaha terhadap konsep mudharabah dan prinsip-prinsipnya. Berdasarkan pengungkapan survei ini, agar lembaga pemerintah dan lembaga keuangan dapat memahami sepenuhnya kemampuan akad mudharabah bagi kemajuan UMKM, diperlukan persiapan dan sponsorship tambahan. Tepatnya, UMKM di Sukadana memperoleh manfaat yang sangat mendasar dari rencana permainan mudharabah dalam kaitannya dengan pelaksanaan dan kenyataan.

PENDAHULUAN

Kontribusi industri perbankan terhadap pembangunan tidak lepas dari ekspansi perekonomian. Secara teori, bank mentransfer dana dari masyarakat umum kepada pihak yang membutuhkan dengan bertindak sebagai perantara. Saat ini permasalahan moneter semakin marak, khususnya di kalangan perbankan. Faktanya, lembaga keuangan sangat penting bagi perekonomian hampir setiap masyarakat. Sejak bank ada, mereka dapat dengan mudah membantu setiap bagian dari kegiatan keuangan daerah. Di dunia sekarang ini, terdapat begitu banyak bank sehingga hampir di setiap jalan yang kita lalui terdapat satu atau lebih bank. Perbankan saat ini menggabungkan bank reguler dan syariah. Bank syariah mulai bermunculan di berbagai daerah seiring berjalannya waktu. Selain perbankan, banyak lembaga keuangan mikro lama dan baru yang mematuhi syariah dikenal sebagai *baitul maal wat tammil* (Budiman, 2021).

UMKM (usaha kecil, menengah, dan kecil) memperkuat posisinya dalam perekonomian Indonesia dan berkontribusi terhadap peningkatan PDB. UMKM juga kerap dipandang sebagai salah satu sumber penopang perekonomian masyarakat, khususnya di daerah terpencil. Namun salah satu kendala yang kerap menghambat ekspansi UMKM adalah terbatasnya akses terhadap pembiayaan. Kemungkinan akad mudharabah dalam keuangan syariah muncul sebagai pilihan yang menarik untuk mendukung terciptanya UMKM di tengah upaya mencari akad yang menarik (Chateradi, 2024).

Mudharabah merupakan suatu bentuk usaha patungan antara pemilik modal (*shahibul mal*) dan pengelola usaha (*mudharib*). Keuntungan dan kerugian dibagi menurut kesepakatan bersama dalam akad mudharabah, kecuali pemimpin usaha menderita kerugian atau melanggar akad. Program yang memberikan pendanaan kepada usaha kecil ini mendorong mereka untuk beroperasi secara lebih profesional dan beretika (Andiyansari, 2020).

Akad mudharabah adalah akad kemitraan keuangan antara pihak pertama (*shahibul mal* atau *bank syariah*), yang menyediakan seluruh modal, dan pihak kedua (*mudharib* atau *klien*), yang bertindak sebagai pengelola dana dan membagi keuntungan Perusahaan dalam bentuk keuangan. bentuk sponsorship. Kecuali pihak-pihak berikut ini sengaja melakukan kesalahan, maka perbankan syariah akan menanggung segala musibahnya. Melebarnya pintu terhadap potensi lapangan kerja, upah dan kesempatan mengakses nilai bisnis merupakan bukti manfaat dukungan Mudharabah yang berdampak langsung pada perkembangan mata uang (Riyan Pradesyah, 2017).

Kajian ini berpusat pada pelaksanaan akad mudharabah di supermarket di Sukadana, sebuah kawasan yang memiliki potensi luar biasa di bidang UMKM namun menghadapi beberapa liku-liku kejadian dan masuknya permasalahan permodalan. Diharapkan dengan

memahami bagaimana akad mudharabah dapat dilaksanakan dan pengaruhnya terhadap kemajuan supermarket di Sukadana, ujian ini dapat memberikan komitmen yang besar dalam menggarap presentasi UMKM dan memberikan usulan kepada pihak-pihak terkait untuk membantu peningkatan sektor swasta. usaha melalui sistem moneter syariah.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan penerapan akad mudharabah pada toko kelontong Sukadana dan menyusun strategi untuk mengatasi permasalahan tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi bagi para pelaku usaha UMKM, lembaga keuangan syariah dan pengambil kebijakan yang ingin memajukan sektor UMKM di Indonesia melalui pembiayaan syariah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metodologi subjektif dan menggunakan strategi investigasi kontekstual untuk memutuskan pelaksanaan akad mudharabah di supermarket Sukadana. Peneliti memilih pendekatan ini karena memungkinkan mereka memahami sepenuhnya dinamika dan realitas subjek. Penelusuran dilakukan di Sukadana, kawasan yang terkenal dengan melimpahnya UMKM berupa toko kelontong. Pemilik dan pengelola toko kelontong yang telah menerapkan akad mudharabah dalam operasionalnya menjadi subjek penelitian.

Informasi diperoleh melalui berbagai cara, antara lain: pertemuan top to bottom: Pertemuan yang ditujukan dengan pemilik modal (shahibul mal), pengurus organisasi (mudharib), dan beberapa pembeli supermarket. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui lebih jauh proses pelaksanaan akad mudharabah, pembagian keuntungan, dan permasalahan yang timbul. Observasi dilakukan dengan mendatangi toko kelontong yang menjadi subjek penelitian untuk melihat langsung operasional usaha dan pelaksanaan akad mudharabah sehari-hari. Akad mudharabah, catatan keuangan, dan dokumen terkait lainnya termasuk di antara dokumen yang diperiksa (Kusumastuti & Khoiron, 2019).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Mikro Kecil Menengah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Petikan teks Undang-Undang 20/2008 dapat dilihat di bawah. Usaha Miniatur adalah usaha bermanfaat yang mengikuti pedoman Usaha Miniatur yang dituangkan dalam Peraturan ini dan dimiliki oleh perseorangan atau unsur usaha perseorangan. Organisasi keuangan berguna yang bebas beroperasi dan dikendalikan oleh orang atau elemen bisnis yang bukan merupakan pendukung organisasi yang diklaim, dikendalikan, atau anak perusahaan dari organisasi menengah atau besar yang mematuhi peraturan bisnis. Bisnis keuangan berguna

yang dijalankan secara mandiri dan diselesaikan oleh seseorang atau badan usaha yang bukan merupakan asisten atau bagian dari organisasi yang memiliki, mengendalikan, atau menghasilkan implikasi yang tidak jelas atau bersifat pribadi. bisnis atau Bisnis Besar. dengan berapa banyak sumber daya bersih atau transaksi tahunan yang dipenuhi sebagaimana diatur dalam Peraturan ini dianggap Kecil, sebagaimana direncanakan dalam Peraturan ini, Usaha Menengah dianggap sebagai usaha keuangan yang bermanfaat (Indisari, Suryanti & Afriana, 2017).

UMKM memainkan peran utama dalam kemajuan dan perbaikan kerangka moneter negara kita yang berharga. Selain digunakan sebagai pilihan untuk menciptakan posisi atau pekerjaan baru bagi masyarakat setempat, UMKM juga memainkan peran penting dalam memberdayakan pertumbuhan ekonomi setelah keadaan darurat keuangan tahun 1998, ketika organisasi-organisasi besar kesulitan bekerja. UMKM bisa tetap berkembang meski sedang berkreasi dan hampir likuidasi. UMKM merupakan usaha yang dimiliki dan dioperasikan oleh masyarakat. Mayoritas masyarakat menilai UMKM hanya menguntungkan kelompok tertentu. Memang benar bahwa UMKM mempunyai peran penting dalam menurunkan angka kemiskinan di Indonesia (Susanti, Utama, & Kamilah, 2021).

Banyak pengangguran Indonesia yang bisa dipekerjakan di UMKM. Selain itu, UMKM juga memanfaatkan berbagai potensi sumber daya alam yang ada di suatu wilayah yang belum tergarap secara ekonomi. Usaha kecil dan menengah (UKM) dapat membantu menangani aset rutin yang dapat diakses di setiap area. Hal ini pada dasarnya memperluas gaji provinsi dan negara bagian, sehingga mendukung pembangunan di daerah dan daerah menengah (Muhamad Abid, 2021). Lebih lanjut, UMKM dapat dibagi menjadi empat kelompok:

1. Mencari kesempatan kerja untuk mencari nafkah dianggap sebagai kegiatan mata pencaharian yang dilakukan oleh usaha kecil dan menengah (UKM). Para pedagang kaki lima menjadi contoh pengalaman ini.
2. Pengrajin menjalankan usaha kecil dan menengah (UKM) yang disebut usaha mikro, namun belum mempunyai jiwa wirausaha.
3. Usaha kecil dan menengah yang memiliki semangat inovasi dan kemampuan mensubkontrakkan serta memproduksi bahan baku merupakan usaha kecil yang berkualitas.
4. Komitmen untuk segera menjadi UKM andalan yang ingin berkembang menjadi perusahaan besar (Supriyanto, 2006).

Klarifikasi UMKM

Ada tiga dalih dasar mengapa suatu loka harus menggiatkan perserikatan beristirahat

menjelang beroperasi. Alasan utamanya adalah perusahaan swasta biasanya menganggit pekerja yang lebih produktif. Kemudian, parafrase tambahannya adalah bahwa transmigrasi dan telaahan kreatif ganjat bandar menganggit eksekusi yang lebih baik. Hal ini penting menjelang karunia bagian niaga beradaptasi searah berjalannya waktu. Fakta bahwa tumpuan kuntut eksplisit menganggit lebih sejumlah pura dibandingkan tumpuan draf adalah dalih ketiga. Baik di loka agraris (NSB) maupun loka maju, tumpuan kuntut, menengah, dan draf (UMKM) mempunyai bantuan penting bagian dalam pemutakhiran ekonomi. UMKM memegang sokongan penting di loka-loka bertambah bukan semata-mata karena pranata ini mengaryakan lebih berlebihan ras dibandingkan pranata draf (Al Farisi & Fasa, 2022).

Badan yang berwenang menegaskan bahwa usaha kecil memainkan peran penting dalam peraturan tahun 2008 yang bermanfaat:

1. sebagai bagian penting dalam kegiatan keuangan
2. sumber peluang kerja terbesar
3. Pemain fundamental dalam pergerakan moneter terdekat dan penguatan wilayah
4. Penemu bidang bisnis baru dan sumber daya yang terkait dengan uang.
5. Kontribusinya belum ditentukan secara angsuran (Undari Lubis, 2021).

Tidak mungkin untuk melebih-lebihkan pentingnya usaha kecil dan menengah terhadap kemajuan perekonomian suatu negara. Seperti Indonesia, banyak usaha kecil dan menengah tetap bersedia untuk melakukan cicilan bahkan setelah keadaan darurat terkait uang pada tahun 1996. Meskipun menyadari bahwa mereka terguncang oleh dampaknya, mereka secara bertahap siap untuk mengatasi keadaan tersebut dan membantu bangsa dan masyarakat dengan kekuatan yang kuat, semangat dan energi. UMKM dapat dibagi menjadi empat kelas berdasarkan alur kegiatannya: Latihan kejuruan adalah UMKM yang digunakan untuk menghasilkan uang dan kadang-kadang dialokasikan sebagai bidang kasual. Penjual jalan raya adalah jalur penting utama. Organisasi miniatur adalah usaha kecil dan menengah (UKM) yang terlihat seperti pekerja terampil namun membutuhkan atribut kewirausahaan. Setidaknya, Novel Undertaking merupakan UKM yang memiliki jiwa kepeloporan dan kemampuan melakukan subkontrak dan memperdagangkan proyek. Speedy Endeavour atau disingkat FME merupakan sebuah usaha swasta dengan jiwa ujung tombak yang mungkin bisa menjelma menjadi perkumpulan monster (UB). Adapun kebutuhan UMKM adalah sebagai berikut (Suci, 2017):

Tabel 1
Kebutuhan UMKM

No	Uraian	Kriteria	
		Asset	Omset
1	Usaha mikro	Maks. 50 juta	Maks. 300 juta
2	Usaha kecil	>50-500 juta	>300 juta-2,5 miliar
3	Usaha menengah	>500 juta-10 miliar	>2,5 miliar-50 miliar

Mayoritas perembukan keuangan di Indonesia dilakukan oleh perusahaan cebol, menyekat, dan terbatas. Nasib pelurusan dekat buntutnya masih henggang karena kesempatan kontribusi tingkatan cebol, cebol dan menyekat. Selain merelakan peran yang berarti terhadap perekonomian sipil, pesinetron kontribusi cebol, cebol, dan menyekat juga turut bermanfaat bagian dalam memungut posisi. Dengan membawa materi tertentu, kontribusi cebol dan menyekat juga bisa memperteguh PDB bergerak dan memetik biaya abnormal yang berarti. Memprediksi perekonomian kala jurus dan, lebih distingtif lagi, berkeras hati fondasi perekonomian sipil bermaksud pembentengan kontribusi mikro, cebol, dan menyekat (UMKM). Kekuatan budaya, keuangan, dan prosedur tertular reaksi gelorat finansial khalayak yang sedang berlangsung. Meski UMKM dan koperasi masih sangat tersedia kepada mempelajari perkembangannya, dampaknya adalah semakin terpuruknya kampanye kulak bagian dalam tingkatan besar (Kadeni, 2020).

Karakteristik Usaha Mikro

Meskipun Indonesia menyimpan pasaran yang besar, akses bibit baku yang mudah, dan pokok impresi jiwa yang melimpah, namun tidak memejalkan harapan menjelang menganju saham swasta di sana. Namun, tersua sejumlah bukti lain yang terlazim dilakukan selain memperluas saham kecil. Bisnis yang berlibur misalnya, perubahan jual beli harus dibarengi pakai dewan yang dedikasi, ancangan yang dedikasi akan mencegah tilikan frustrasi, energi fakta akan menanggung kepaduan jual beli, ditangani pakai konstruksi kreasi yang komponen dan memikat, menimbrung berburit dekat lompatan dan pembetulan menjelang memisahkan raga semenjak pesaing. membawa diri menantang kondisi menyelenggarakan jual beli. Kualitas dunia bisnis secara keseluruhan dipaparkan dalam buku Pandji Anoraga sebagai berikut:

1. Kerangka akuntansi yang seringkali menyimpang dari aturan standar organisasi akuntansi dan memiliki organisasi yang cukup sederhana.
2. Dunia usaha sering kali dihadapkan pada persaingan yang ketat.
3. Modal terbatas Asosiasi otoritatif dalam asosiasi administratif masih sangat terbatas.
4. Efisiensi dalam jangka panjang karena tidak adanya skala ekonomi yang cukup.

5. Batasan dalam pembahasan, sangat dibatasi.
6. Untuk menampilkan perluasan tanpa henti. Suatu organisasi harus menjunjung tinggi kerangka pedoman organisasi dan jujur karena keterbatasan sistem administrasi dan potensi pendanaan pasar modal yang paling rendah (Adelia, 2024).

Ciri-ciri organisasi mini menunjukkan adanya kekurangan yang mungkin dapat menimbulkan beberapa masalah. Hal ini menimbulkan sejumlah permasalahan internal, khususnya permasalahan terkait pendanaan yang tampaknya memerlukan solusi yang jelas. Soedjono menyampaikan bahwa UMKM memiliki beberapa potensi kekuatan yang akan menjadi fokus utama pembangunan di masa depan:

1. Kemampuan usaha kecil dalam menyerap hingga 50% tenaga kerja yang ada patut menjadi pertimbangan dalam menciptakan lapangan kerja.
2. Sumber bisnis baru. Kehadiran organisasi kecil dan menengah telah terbukti membantu pengembangan dan peningkatan usaha bisnis baru.
3. memiliki segmen bisnis pasar yang berbeda dan mengelola perubahan pasar secara lugas dan mudah beradaptasi.
4. Dengan menggunakan sumber daya alam yang mencakup, usaha kecil biasanya menggunakan limbah atau produk dari usaha besar atau usaha lain.
5. mempunyai potensi untuk berkembang. Hasil dari berbagai upaya pembangunan menunjukkan bahwa industri kecil mampu berkembang lebih lanjut dan dapat mengembangkan industri terkait lainnya.

Manfaat dan Potensi Kemajuan Menurut Suseno, Usaha Kecil dan Menengah memiliki keunggulan dibandingkan perusahaan besar. Keunggulan tersebut antara lain adalah, dibandingkan dengan usaha besar, mengembangkan usaha kecil memerlukan modal yang relatif lebih sedikit. Selain itu, teknologi yang digunakan tidak harus yang paling canggih, sehingga pengaturannya lebih mudah dibandingkan mendirikan bisnis besar. Inspirasi usaha swasta akan lebih menonjol, mengingat hidup matinya mereka bergantung pada usahanya saja. Seseorang dengan daya tahan proses berpikir yang tinggi pasti akan mendapatkan kesuksesan dibandingkan seseorang yang inspirasinya tidak hanya tinggi. Usaha kecil, berbeda dengan perusahaan besar yang biasanya memproduksi produk standar (barang yang diproduksi secara massal), memvariasikan penawarannya agar mudah beradaptasi dengan preferensi konsumen.

Selain itu, unit ini bisa meluluskan anjuran terhingga yang jika diasumsikan dilakukan oleh senat rancangan tidak akan mampu dan tidak menyebabkan ekor. Bertanggung jawab permulaan suatu ciptaan merembes ingatan bagian dalam niaga seragam ini. Saat ini, kebanyakan pelayanan rancangan mengambil anjang-ancang pelayanan kecil, dan terkadang terbuntang pelayanan rancangan mendesak mengambil anjang-ancang pelayanan kecil-kecilan. Hal ini dilakukan menjelang menyekat kelahiran kesusahan yang melahirkan kemalangan banyak kira pelayanan yang dikelola secara langsung. Untuk mengambil anjang-ancang niaga

yang rancangan tentunya berniat donasi yang tidak sekotes ambang awalnya. Masa kebuntingan yang sesaat menganggit ekoran yang awal namun belum pasti tinggi. Penciptaan secara alami dipercepat karena masa akar turun kreasi akal lebih sekat dibandingkan tambah senat rancangan. Meski demikian, hasilnya terima tidak rancangan karena kecilnya substansi yang disumbangkan (Barakah, 2021).

Dalam kasus lain, peluang untuk masuk pada dasarnya hilang. Kemitraan antara usaha kecil dan perusahaan besar sering kali menunjukkan pola ini, di mana usaha kecil mensubsidi perusahaan besar. Meskipun organisasi kecil dan menengah tidak terkena dampak keadaan darurat ini, mereka mengalami kesulitan dalam mendapatkan dukungan karena pedoman kredit yang kacau dan hambatan dari bank yang memberikan kredit. Bisnis milik swasta harus menghadapi berbagai permasalahan karena organisasi otonom sering kali terdiri dari banyak organisasi, yang masing-masing memiliki tujuan berbeda karena kepentingan yang berbeda. Akibatnya, salah satu pihak harus mempunyai pilihan untuk melindungi banyak nyawa. atau bahkan orang-orang dalam bisnis yang baru memulai hanya mencurahkan waktu dan energi mereka untuk membimbing orang lain dan menarik pengunjung untuk mendorong pelatihan, pengumpulan data, atau tes serupa (Edi Wibowo, 2011).

Mudharabah

Mudharabah adalah pengertian kerjasama bisnis yang didasarkan pada perjanjian pengembangan antara pemilik modal Shahibul Maal dan perusahaan pengelola aset Mudarib. Ada kuota bagi hasil. Jika terjadi bencana di dalam suatu perusahaan, segala kegagalan akan ditanggung oleh pemilik sumber daya, kecuali pemilik sumber daya mengakui kesalahan atau kelalaiannya. Mudharabah terbagi menjadi dua bagian: Mudharabah Mutraka (spekulasi tidak terbatas) dan Mudharabah Mukhayada (usaha terbatas) Yaitu jenis mudharabah yang memberikan kebebasan. Mudharabah di mana pemilik aset memberlakukan pembatasan pada perusahaan pengelola aset mengenai lokasi, metode, dan aset disebut mudharabah mukayada.

Menurut Umer Chapra, seorang master keuangan Pakistan, mudharabah adalah suatu perkara di mana kedurhakaan tunggal sejawat disebut serupa Shahibul Maar atau Rubbul Maar (penyedia cadangan), memasrahkan beberapa aktiva tertentu, dan berbicara serupa sejawat independen (sejawat kiri) Ini disebut mudharib, dan menakhlikkan rupa persatuan di mana kedurhakaan tunggal sejawat berbicara serupa sejawat independen (sejawat sisa) dan memperuntukkan kemahiran kepemimpinan menjelang mewujudkan bisnis (Novi Fadhila, 2015).

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa akad mudharabah merupakan bisnis sponsorship yang berdasarkan kepercayaan atau bersifat spekulatif. Unsur utama dalam

akad mudharabah adalah kepercayaan, khususnya kepercayaan pemilik aset terhadap pokok aset tersebut.

Dalam bahasa Inggris, istilah *trust financing* mengacu pada mudharabah, karena kepercayaan adalah unsur utamanya. Menurut Hendi Suhendi, para ulama mempunyai tujuan yang berbeda-beda dalam menentukan syarat-syarat pokok pemberian dukungan dan pembiayaan mudharabah, dan menurut Ulama Malikiyyah syarat pokoknya adalah: Menurut ahli Aqidin Hanafiya, fokus dan kedudukan Mudharabah adalah pada ijab kabul dan ungkapannya mengandung arti penting: Tuan Tanah (Shahibul Mal), Ketua (Mudarib), Ijab Kabul (Sigat), ibu kota (rasul) mal), bekerja berdasarkan ketentuan umum pembiayaan mudharabah (alasan utama) dan manfaat atau ruang lingkup:

1. Nasabah yang berbicara seperti pemimpin aktiva harus mengikuti beberapa aktiva yang diperlukan bagian dalam rupa tunai, yang bisa berwarna modal atau bawaan yang bermanfaat moneter.
2. Penyampaian nilai sirat-sirat bank dan bank belum jumlah terjamah depan hulu ikrar sepakat perjanjian atau masa yang perasan ditentukan.

Membaiknya struktur syariah, khususnya di bidang moneter, tidak lepas dari semakin meningkatnya kesamaan di kalangan umat Islam di Indonesia terhadap penjualan kerangka dan kerangka moneter tradisional. Oleh karena itu, UMKM, khususnya yang dimulai oleh umat Islam, mencari cara untuk membantu mereka tumbuh dan berkembang sekaligus meminimalkan risiko keuangan. Ini adalah semacam upaya bersama antara setidaknya dua kelompok di mana pemilik modal (shahibul amal) memindahkan sejumlah arus kas ke pemerintah (mudharib) dengan pemahaman awal (Timami, 2013).

Mudharabah tentu belum dipahami oleh masyarakat luas. Perbankan Islam juga memasukkan hukum syariah ke dalam perdagangan keuangan. Salah satu item perbankan syariah yang pertukarannya dipahami berdasarkan pemahaman adalah akad mudharabah, khususnya akad yang melibatkan kerja sama antara minimal dua orang (pemilik cadangan dan pengelola aset) untuk memberikan modal usaha. Perjanjian ini memulai pertukaran. Karena perbankan syariah tidak mengenal istilah “bunga”, maka akad ini tidak menimbulkan kerugian bagi masyarakat umum atau konsumen yang ingin meminjam uang pada bank syariah konvensional. Hal ini karena jelas-jelas menerapkan struktur bagi hasil yang menghilangkan riba dan bunga. Rata-rata, perbankan syariah menggunakan kerangka pembagian manfaat karena bank premium membuat individu ragu-ragu untuk mendapatkan uang tunai atau modal dari bank bisnis biasa dan mempengaruhi perkembangan bisnis.

Dengan struktur berbasis bunga, bank tradisional telah mendominasi perekonomian global sejak lama. Karena kenyataan bahwa setiap kepala harus dibayar dengan uang

sungguhan, desain premium ini tidak memungkinkan banyak arus kas. Bank syariah menerapkan sistem bagi hasil transaksi demi transaksi. Hal ini akan mengurangi beban masyarakat karena terdapat kekuatan yang besar dalam hal kebutuhan untuk membayar lebih, dan hal ini dapat disinkronisasikan setelah perbankan Islam dilaksanakan dan berfungsi sehingga spekulasi yang berani dapat diharapkan untuk menghormati keaslian afiliasi terkait uang Islam. Melalui kegiatan yang berpusat pada falah, perbankan syariah bertujuan untuk mengedepankan spiritualisme dan nilai-nilai sosial di atas keuntungan. Perbedaan utama antara perbankan syariah dan perbankan reguler adalah dukungan kerangka premi, yang merupakan salah satu bagian dari riba. Sebagaimana disampaikan di awal proses persetujuan pinjaman, mekanisme pengembalian perbankan syariah akan mempermudah kehidupan masyarakat lokal. Landasan afiliasi moneter syariah mempunyai peranan penting dalam kemajuan organisasi moneter di Indonesia.

Lembaga finansial syariah (LKS) sangat penting bagian dalam kesimpulan finansial syariah karena mencari jalan menerima patokan syariah Islam. Lembaga keuangan Islam tidak akan meminjamkan mal untuk niaga yang dianggap haram, serupa yang memperdagangkan anggur atau daging babi dan kategoris-kategoris membuyarkan lingkungan. Telah dibuktikan bahwa niaga syariah bisa membangun khalayak tambah menjemput korban sosial dan keuangan yang lebih tinggi, khususnya pertolongan bahagia dan kesejahteraan. Tanpa memperuntukkan norma yang menyinggung, wadah-wadah yang menerima syariah berusaha kepada membudayakan keadaan udara niaga yang positif. Ada dua warga relasi keuangan yang berbeda: cara keuangan non-perbankan dan wadah yang berekor-ekor tambah mal perbankan. Lembaga keuangan menakhlikkan babak keuangan yang mempertukarkan mal seslat khalayak yang memegang berlebihan bibit impresi dan khalayak yang berkeinginan mal. Dalam praktiknya, abuan khalayak digunakan oleh bank-bank tertulis kepada menyerahkan skor untuk khalayak umum. Sebaliknya, cara keuangan non-bank menutup cacat esa faktor bank, yaitu penyatuan atau pengedaran mal untuk khalayak secara keseluruhan (Hamdi Agustin, 2017).

Implementasi Mudharabah dalam Mengembangkan UMKM di Toko Kelontong Sukadana

Melaksanakan pemahaman mufharabah dapat menjadi teknik yang berharga untuk menciptakan Usaha Kecil Menengah (UMKM, misalnya supermarket di Sukadana. Pemilik modal (shahibul maal) dan pengelola usaha (mudharib) mengadakan perjanjian kerjasama komersial yang dikenal dengan istilah akad kerjasama komersial. Akad mufharabah yang keuntungannya dibagi menurut kesepakatan yang telah ditentukan. Adapun tata cara pelaksanaan akad mufharabah di Toko Kelontong Sukadana berdasarkan wawancara dengan

pemilik Toko sebagai berikut:

1. Identifikasi Manajer Bisnis dan Pemilik Modal:
 - a. Pemilik modal dapat muncul dari masyarakat, lembaga moneter syariah, atau yayasan pembiayaan lainnya yang memiliki aset untuk disumbangkan.
 - b. Pengelola atau pemilik toko kelontong yang mempunyai keahlian dan pengetahuan di bidang manajemen usaha adalah pengelola usaha.
2. Analisis Kemungkinan Usaha
 - a. Untuk menentukan kelayakan suatu investasi, periksa potensi toko kelontong, keuangan, dan operasional.
 - b. Untuk memastikan bahwa perusahaan mempunyai peluang bagus untuk menghasilkan uang, pemilik modal dan manajer bisnis perlu melakukan pekerjaan rumah mereka.
3. Penyusunan Akad Mufharabah
 - a. Syarat dan ketentuan akad seperti jumlah modal yang akan disediakan, jangka waktu kerjasama, dan persentase bagi hasil harus disepakati oleh kedua belah pihak.
 - b. Susunan pengaturan mufharabah harus jelas dan terinci, termasuk kebebasan dan komitmen masing-masing pihak serta instrumen pembagian manfaat dan pemeliharaan musibah.
4. Penyediaan Modal
 - a. Kontrak menetapkan bahwa pemilik modal menyumbangkan dana.
 - b. Manajer bisnis menggunakan dana ini untuk berbagai keperluan operasional, termasuk perolehan stok produk dan peningkatan fasilitas.
5. Dewan Bisnis:
 - a. Pemimpin bisnis menjalankan supermarket dengan baik, mengawasi stok, melayani klien, dan melakukan kemajuan untuk meningkatkan transaksi.
 - b. Transparansi pengelolaan keuangan dan operasional harus dijaga oleh pengelola bisnis, dan pemilik modal harus diperbarui secara berkala.
6. Bagi Hasil :
 - a. Keuntungan yang diperoleh dari usaha supermarket dibagi berdasarkan pemahaman dalam akad mufharabah.
 - b. Laporan keuangan yang akurat dan pembagian keuntungan yang adil kepada pemilik modal merupakan tanggung jawab pengelola usaha.
7. Penilaian dan Pengamatan:
 - a. Kedua pelaku harus melakukan penilaian secara adat untuk menjamin bahwa bisnis berjalan sesuai rencana dan target.

- b. Penyesuaian atau perbaikan segera dilakukan sebagai respons terhadap permasalahan atau hambatan.
8. Perpanjangan atau pengakhiran kontrak:
- a. Kedua belah pihak mempunyai pilihan untuk melanjutkan perjanjian setelah berakhirnya ketentuan kontrak atau mengakhirinya.
 - b. Kerja sama tersebut dapat diperluas dengan kesepakatan baru yang mungkin akan lebih menguntungkan jika upaya tersebut membuahkan hasil yang positif.

PENUTUP

Penerapan akad muharabah dalam pendirian UMKM di toko kelontong Sukadana menunjukkan bahwa mekanisme ini memberikan solusi keuangan yang layak dan sesuai syariah untuk merangsang pertumbuhan usaha kecil. Pengaturan muharabah memungkinkan toko kelontong mendapatkan uang tanpa menimbulkan bunga, sedangkan pemilik modal memperoleh keuntungan berdasarkan bagian yang disepakati. Implementasi yang baik antara lain mengidentifikasi pemilik modal dan pengelola perusahaan, menentukan kelayakan usaha, menyusun kontrak yang jelas, serta melakukan pengelolaan dan penilaian bisnis secara transparan. Perjanjian muharabah memfasilitasi kolaborasi yang adil dan saling menguntungkan, mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, dan meningkatkan kesejahteraan warga Sukadana.

DAFTAR PUSTAKA

- Abid, Muhamad. "Belajar Memulai Bisnis Umkm." *Entrepreneurial Mindsets & Skill* 35 (2021): 35".
- Adelia, Finda Novita. "Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Toko Kelontong Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam." *Journal Of Student Research* 2, No. 1 (2024): 142–51".
- Agustin, Hamdi. "Studi Kelayakan Bisnis Syariah." *Depok: Pt Rajagrafindo Persada*, 2017. <https://Repository.Uir.Ac.Id/1594/41/2.Pdf>.
- Al Farisi, Salman, Dan Muhammad Iqbal Fasa. "Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat." *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah* 9, No. 1 (2022): 73–84.
- Andiyansari, Chasanah Novambar. "Akad Mudharabah Dalam Perspektif Fikih Dan Perbankan Syariah." *Saliba: Jurnal Pendidikan & Agama Islam* 3, No. 2 (2020): 42–54.
- Barakah, Nailul Maulidatul. "Pengaruh Peran Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Di Bni Syariah Cabang Medan." *Mutlaqah: Jurnal Kajian Ekonomi Syariah* 2, No. 1 (2021): 1–14.
- Budiman, Iskandar. "Analisis Potensi Perekonomian Pedagang Kaki-Lima Di Kota Langsa."

Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis 12, No. 2 (2021): 184–99.

- Fadhila, Novi. “Analisis Pembiayaan Mudharabah Dan Murabahah Terhadap Laba Bank Syariah Mandiri.” *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis* 15, No. 1 (2015).
- Indriasari, Alivia, Nyulistiowati Suryanti, Dan Anita Afriana. “Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Melalui Situs Crowdfunding ‘Patungan. Net’ Dikaitkan Dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.” *Acta Diurnal Jurnal Ilmu Hukum Kenotariatan* 1, No. 1 (2017): 87–102.
- Kadeni, Ninik Sriyani. “Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat.” *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya* 8, No. 2 (2020): 191–200.
- Kusumastuti, Adhi, Dan Ahmad Mustamil Khoiron. *Metode Penelitian Kualitatif*. Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo (Lpsp), 2019. https://books.google.com/books?hl=id&lr=&id=637leaaqbj&oi=fnd&pg=pa1&dq=Metode+Penelitian+Kualitatif&ots=X4_Lr8m6sa&sig=Nresp99du0nrfaexo4cnkyjtjc.
- Nalini, Siti Nuzul Laila. “Dampak Dampak Covid-19 Terhadap Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah.” *Jesya (Jurnal Ekonomi Dan Ekonomi Syariah)* 4, No. 1 (2021): 662–69..
- Pradesyah, Riyan. “Analisis Pengaruh Non Performing Loan, Dana Pihak Ketiga, Terhadap Pembiayaan Akad Mudharabah Di Bank Syariah.” *Intiqad: Jurnal Agama Dan Pendidikan Islam* 9, No. 1 (2017): 93–111.
- Suci, Yuli Rahmini. “Perkembangan Umkm (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia.” *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos* 6, No. 1 (2017): 51–58.
- Supriyanto, Supriyanto. “Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Sebagai Salah Satu Upaya Penanggulangan Kemiskinan.” *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan* 3, No. 1 (2006): 17247.
- Susanti, Ade Pratiwi, Andrew Shandy Utama, Dan Faizah Kamilah. “Pelaksanaan Pemberdayaan Usaha Mikro Oleh Pemerintah Kota Pekanbaru Di Kecamatan Rumbai Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah.” *Jurnal Daya Saing* 7, No. 1 (2021): 12–18.
- Timami, Muhammad Fatibut. “Pengaruh Dan Manfaat Bagi Hasil Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah Bank Syariah Mandiri Di Indonesia.” *Jurnal Pendidikan Ekonomi (Jupe)* 1, No. 3 (2013).
- Undari, Wika, Dan Anggia Sari Lubis. “Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat.” *Jurnal Penelitian Pendidikan Sosial Humaniora* 6, No. 1 (2021): 32–38.
- Wibowo, Edi. “Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah Dan Koperasi Sebagai Penggerak Pertumbuhan Ekonomi.” *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan* 11, No. 1 (2011).