

Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan UMKM di Medan oleh BPRS Gebu Prima

Elna Sari Nasution¹ Ahmad Riadi Daulay²

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara, Indonesia^{1,2}

Email: elnasarinasion91@gmail.com¹ ahmadriadi@uinsu.ac.id²

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Medan yang difasilitasi oleh BPRS Gebu Prima. Dengan pendekatan kualitatif, penelitian ini mengumpulkan data melalui wawancara mendalam dengan 10 responden yang merupakan pelaku UMKM penerima pembiayaan. Hasil wawancara mengungkap bahwa pembiayaan mudharabah memberikan dampak positif pada berbagai aspek perkembangan UMKM, seperti peningkatan modal kerja, diversifikasi produk, dan perluasan pasar. Responden menyatakan bahwa pembiayaan ini membantu mereka mengatasi keterbatasan modal dan mengelola keuangan usaha secara lebih efektif. Salah satu responden, pemilik usaha makanan ringan, menyebutkan bahwa hasil keuntungan yang dibagi secara proporsional mendorong kepercayaan terhadap sistem syariah. Namun, ditemukan juga beberapa kendala, seperti kurangnya pendampingan usaha dari pihak BPRS dan kesulitan memenuhi persyaratan administrasi. Analisis menunjukkan bahwa efektivitas pembiayaan mudharabah bergantung pada faktor kepercayaan, komunikasi, dan pemahaman nasabah terhadap prinsip bagi hasil. Selain itu, pemberian pembiayaan yang disertai pelatihan usaha dinilai lebih berkontribusi terhadap keberlanjutan usaha dibandingkan hanya penyediaan dana. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pembiayaan mudharabah oleh BPRS Gebu Prima berpotensi besar mendukung pertumbuhan UMKM di Medan, meskipun diperlukan perbaikan dalam aspek pendampingan dan sosialisasi. Temuan ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi lembaga keuangan syariah dalam meningkatkan layanan pembiayaan berbasis syariah untuk pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Kata Kunci: Pembiayaan Mudharabah, UMKM, Perkembangan Usaha, BPRS Gebu Prima, Metode Kualitatif, Wawancara Responden

Abstract

This study aims to analyze the influence of mudharabah financing on the development of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Medan, facilitated by BPRS Gebu Prima. Using a qualitative approach, data was collected through in-depth interviews with 10 respondents who are MSME beneficiaries of mudharabah financing. The interview results revealed that mudharabah financing has a positive impact on various aspects of MSME development, such as increased working capital, product diversification, and market expansion. Respondents stated that this financing helps them overcome capital constraints and manage business finances more effectively. One respondent, a snack business owner, mentioned that profit-sharing encourages trust in the Islamic financial system. However, some challenges were identified, such as the lack of business mentoring from BPRS and difficulties in meeting administrative requirements. The analysis shows that the effectiveness of mudharabah financing depends on factors such as trust, communication, and the beneficiaries' understanding of the profit-sharing principle. Furthermore, financing accompanied by business training contributes more significantly to business sustainability compared to funding alone. This study concludes that mudharabah financing provided by BPRS Gebu Prima has great potential to support MSME growth in Medan, although improvements are needed in mentoring and socialization aspects. These findings are expected to serve as a reference for Islamic financial institutions in enhancing their sharia-based financing services to empower the community's economy.

Keyword: Mudharabah Financing, MSMEs, Business Development, BPRS Gebu Prima, Qualitative Method, Respondent Interviews



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung perekonomian Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pemerataan ekonomi. UMKM menyumbang lebih dari setengah Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menjadi salah satu sektor ekonomi yang paling tahan terhadap guncangan krisis ekonomi global. Di sisi lain, UMKM juga menghadapi berbagai tantangan, salah satunya adalah keterbatasan akses terhadap sumber pembiayaan yang berkelanjutan. Masalah ini sering kali menghambat perkembangan dan keberlanjutan usaha, terutama di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Dalam konteks ini, pembiayaan berbasis syariah seperti mudharabah dapat menjadi solusi yang relevan (Ilman & Yusril, 2020). Pembiayaan mudharabah menawarkan konsep kemitraan yang menekankan prinsip keadilan dan bagi hasil. Dalam skema ini, pemilik modal (shahibul mal) menyediakan dana, sementara pelaku usaha (mudharib) bertanggung jawab atas pengelolaan bisnis. Keuntungan yang dihasilkan dibagi berdasarkan kesepakatan, sementara kerugian yang terjadi ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal, kecuali jika kerugian tersebut disebabkan oleh kelalaian atau pelanggaran dari pihak pengelola. Konsep ini tidak hanya mendukung inklusivitas keuangan, tetapi juga mencerminkan nilai-nilai etis dalam bisnis yang selaras dengan prinsip syariah. Dengan demikian, pembiayaan mudharabah tidak hanya menjadi solusi bagi keterbatasan modal, tetapi juga mendukung pertumbuhan yang berkelanjutan (Rizal & Hanafi, 2021).

Medan, sebagai salah satu kota terbesar di Indonesia, memiliki potensi besar dalam pengembangan UMKM. Dengan jumlah penduduk yang besar dan beragam, kota ini menjadi pasar yang dinamis bagi berbagai jenis usaha. UMKM di Medan memainkan peran signifikan dalam mendukung perekonomian lokal, mulai dari sektor perdagangan, jasa, hingga industri kreatif. Namun, keterbatasan akses terhadap pembiayaan tetap menjadi salah satu hambatan utama yang dihadapi oleh para pelaku usaha di kota ini. Kehadiran BPRS Gebu Prima, salah satu lembaga keuangan syariah yang beroperasi di Medan, memberikan alternatif pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah, khususnya melalui skema mudharabah (Amiruddin & Suryadi, 2022). Melalui pembiayaan mudharabah, BPRS Gebu Prima telah membantu banyak pelaku UMKM di Medan untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperluas pasar, dan mengelola usaha mereka dengan lebih baik. Hasil wawancara dengan beberapa penerima pembiayaan menunjukkan bahwa tambahan modal yang diberikan telah memberikan dampak positif, baik dalam hal peningkatan pendapatan maupun pertumbuhan usaha. Misalnya, salah satu pelaku usaha di sektor makanan ringan melaporkan bahwa dengan adanya pembiayaan ini, ia mampu meningkatkan skala produksi dan menjangkau pasar yang lebih luas. Namun, beberapa tantangan tetap ada, seperti kesulitan dalam memenuhi persyaratan administrasi dan kurangnya pendampingan dalam pengelolaan usaha (Farid & Kurniawan, 2021).

Pendekatan kualitatif digunakan dalam penelitian ini untuk mengeksplorasi lebih dalam dampak pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan UMKM di Medan. Melalui wawancara mendalam dengan 10 responden, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi aspek-aspek spesifik yang dipengaruhi oleh pembiayaan, seperti peningkatan pendapatan, pengelolaan risiko, dan diversifikasi produk. Selain itu, penelitian ini juga mengkaji tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam mengakses dan memanfaatkan pembiayaan mudharabah. Dengan pendekatan ini, diharapkan penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih jelas tentang efektivitas dan kendala dari sistem pembiayaan ini (Luthfi & Ramadhan, 2020). Kehadiran BPRS Gebu Prima sebagai penyedia pembiayaan syariah di Medan memiliki relevansi yang tinggi dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal. Selain menawarkan skema pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah, lembaga ini juga berperan dalam memperluas inklusi keuangan di kalangan masyarakat yang selama ini kurang

terlayani oleh sistem keuangan konvensional. Namun, untuk mencapai efektivitas yang optimal, penting bagi lembaga keuangan seperti BPRS Gebu Prima untuk terus meningkatkan kualitas layanan dan memberikan pendampingan yang memadai kepada nasabah mereka (Hamzah & Zainal, 2021). Penelitian ini bertujuan untuk memberikan kontribusi baik secara akademis maupun praktis. Dari sisi akademis, penelitian ini diharapkan dapat menambah literatur mengenai pengaruh pembiayaan mudharabah dalam konteks pengembangan UMKM. Dari sisi praktis, temuan penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang konkret bagi BPRS Gebu Prima dan lembaga keuangan syariah lainnya dalam meningkatkan efektivitas program pembiayaan mereka. Selain itu, penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi pelaku UMKM lain yang ingin memanfaatkan pembiayaan syariah untuk mengembangkan usaha mereka (Syaifullah & Widodo, 2023).

Dalam penelitian ini, faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan pembiayaan mudharabah juga menjadi fokus utama. Faktor-faktor tersebut meliputi pemahaman nasabah terhadap prinsip-prinsip syariah, kepercayaan antara lembaga keuangan dan pelaku usaha, serta dukungan teknis yang diberikan oleh lembaga keuangan. Dengan menganalisis faktor-faktor ini, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai bagaimana pembiayaan mudharabah dapat dioptimalkan untuk mendukung perkembangan UMKM (Nuraini & Fitri, 2022). Kendala yang dihadapi dalam implementasi pembiayaan mudharabah menjadi salah satu isu penting yang akan dibahas dalam penelitian ini. Beberapa kendala yang telah diidentifikasi meliputi kurangnya pemahaman nasabah terhadap mekanisme pembiayaan, keterbatasan sumber daya manusia di lembaga keuangan, serta tantangan dalam memastikan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan usaha. Dengan mengkaji kendala-kendala ini, penelitian ini bertujuan untuk memberikan solusi yang dapat meningkatkan efektivitas dan keberlanjutan pembiayaan mudharabah di masa depan (Rahmawati & Azizah, 2020). Kesimpulannya, penelitian ini tidak hanya relevan dalam konteks pengembangan UMKM di Medan tetapi juga memiliki implikasi yang lebih luas untuk pengembangan keuangan syariah di Indonesia. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan data yang diperoleh melalui wawancara mendalam, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan UMKM. Temuan penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi pembuat kebijakan, lembaga keuangan syariah, dan pelaku UMKM dalam memanfaatkan pembiayaan syariah secara optimal (Hidayat & Maulana, 2023).

Tinjauan Teoritis

Pembiayaan mudharabah merupakan salah satu instrumen keuangan yang diterapkan dalam sistem ekonomi syariah. Dalam skema mudharabah, terdapat dua pihak yang terlibat, yaitu shahibul mal (pemilik modal) dan mudharib (pengelola usaha). Shahibul mal memberikan modal kepada mudharib untuk dikelola dalam usaha yang telah disepakati. Keuntungan dari usaha ini dibagi berdasarkan nisbah (rasio) yang telah disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik modal kecuali disebabkan oleh kelalaian pengelola. Mudharabah dapat diimplementasikan dalam berbagai sektor usaha, termasuk dalam pembiayaan untuk UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Dengan prinsip ini, pembiayaan mudharabah memberikan kesempatan bagi pengusaha UMKM untuk mendapatkan akses modal tanpa perlu membayar bunga, yang menjadi keunggulan utama dibandingkan dengan pembiayaan konvensional berbasis bunga (Ahmed, 2021). Penerapan mudharabah dalam ekonomi syariah berlandaskan pada prinsip bagi hasil yang adil, di mana pembagian keuntungan antara shahibul mal dan mudharib disepakati bersama. Proses ini didasarkan pada ketentuan dalam Al-Qur'an dan Hadis yang mendorong keadilan dalam setiap transaksi. Dalam

QS. Al-Baqarah: 275, dijelaskan bahwa transaksi yang dilakukan harus dilakukan dengan dasar saling ridha dan tidak merugikan salah satu pihak. Sistem ini berbeda dengan sistem konvensional yang berbasis bunga, yang cenderung membebani pihak peminjam dengan kewajiban pembayaran tetap tanpa mempertimbangkan keberhasilan atau kegagalan usaha. Oleh karena itu, pembiayaan mudharabah tidak hanya memberikan keuntungan finansial, tetapi juga menegakkan prinsip keadilan dan transparansi dalam kegiatan ekonomi (Bukhari & Salim, 2022).

Keberadaan pembiayaan mudharabah sangat relevan bagi UMKM, yang sering kali menghadapi kesulitan dalam memperoleh akses keuangan. UMKM sering terhalang oleh keterbatasan jaminan dan akses kepada lembaga perbankan yang umumnya hanya memberikan pinjaman kepada usaha besar atau menengah. Melalui mudharabah, UMKM dapat memperoleh dana yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha tanpa harus memberikan jaminan atau membayar bunga. Sebagai pengelola usaha, mereka hanya perlu memberikan laporan keuangan dan menunjukkan komitmen dalam menjalankan usaha dengan baik. Sistem bagi hasil ini memberikan fleksibilitas yang lebih besar bagi UMKM karena mereka hanya akan membayar sesuai dengan keuntungan yang diperoleh, tidak seperti sistem pinjaman konvensional yang mengharuskan pembayaran cicilan tetap (Yusuf & Hanafi, 2021). Salah satu tantangan terbesar dalam penerapan pembiayaan mudharabah adalah masalah kepercayaan antara shahibul mal dan mudharib. Keberhasilan skema ini sangat tergantung pada hubungan yang terjalin antara kedua pihak. Mudharib sebagai pengelola usaha harus memiliki integritas dan kemampuan untuk mengelola dana yang diberikan dengan baik, sementara shahibul mal harus mempercayakan modalnya kepada pengelola usaha tersebut tanpa memerlukan jaminan fisik. Risiko moral hazard dapat muncul apabila salah satu pihak tidak jujur dalam melaporkan hasil usaha atau gagal dalam menjalankan usahanya. Oleh karena itu, perlu ada mekanisme pengawasan yang baik, baik dari pihak lembaga keuangan yang menyalurkan dana maupun dari pihak-pihak terkait lainnya yang dapat mengurangi potensi risiko tersebut (Rahman & Aziz, 2022).

Sistem pembiayaan mudharabah juga memiliki dampak yang signifikan terhadap pengembangan UMKM, terutama dalam aspek peningkatan kapasitas produksi dan perluasan pasar. Pembiayaan ini memungkinkan UMKM untuk memperoleh modal yang dapat digunakan untuk membeli bahan baku, meningkatkan kualitas produk, atau bahkan memperluas jangkauan pasar. Sebagai contoh, UMKM yang menerima pembiayaan mudharabah dapat memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas, meningkatkan jumlah produksi, dan bahkan menambah jumlah tenaga kerja, yang pada akhirnya akan berdampak pada peningkatan pendapatan dan daya saing usaha tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah tidak hanya memberikan dukungan finansial, tetapi juga menciptakan peluang bagi UMKM untuk berkembang dan beradaptasi dengan tuntutan pasar (Hidayat & Mukhtar, 2022). Dalam konteks ekonomi makro, pembiayaan mudharabah turut berkontribusi pada inklusi keuangan yang lebih luas, terutama di kalangan pelaku UMKM. Salah satu tujuan utama ekonomi syariah adalah menciptakan distribusi kekayaan yang lebih merata dan mengurangi kesenjangan sosial. Pembiayaan mudharabah, dengan prinsip bagi hasil, memungkinkan pelaku UMKM yang tidak memiliki akses ke lembaga keuangan konvensional untuk mendapatkan modal usaha tanpa harus terjebak dalam sistem utang berbasis bunga. Ini membuka peluang bagi mereka untuk tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan. Selain itu, pembiayaan ini juga membantu mempromosikan keadilan dalam distribusi pendapatan, karena keuntungan dari usaha tidak hanya dinikmati oleh satu pihak, melainkan dibagi secara proporsional antara pemilik modal dan pengelola usaha (Amir & Maulana, 2021). Peran Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam pengawasan pembiayaan mudharabah sangat penting

untuk menjaga agar praktik pembiayaan ini sesuai dengan prinsip syariah. OJK sebagai lembaga pengawas keuangan syariah memiliki tugas untuk memastikan bahwa lembaga keuangan syariah yang menyediakan produk mudharabah tidak hanya mematuhi hukum syariah tetapi juga memenuhi standar tata kelola yang baik. Selain itu, Dewan Pengawas Syariah (DPS) di setiap lembaga keuangan syariah bertanggung jawab untuk memastikan bahwa setiap produk yang ditawarkan, termasuk pembiayaan mudharabah, sesuai dengan kaidah-kaidah fiqh muamalah. Pengawasan yang ketat dapat mengurangi risiko penyimpangan dan memastikan bahwa pembiayaan mudharabah memberikan manfaat yang optimal bagi semua pihak yang terlibat (Nurhadi & Sari, 2022).

Penerapan pembiayaan mudharabah juga mendorong pelaku UMKM untuk lebih profesional dalam mengelola usaha mereka. Pembiayaan ini tidak hanya memberikan modal, tetapi juga meningkatkan keterampilan manajerial UMKM, karena mereka harus menyusun rencana bisnis yang jelas dan transparan untuk memperoleh persetujuan pembiayaan. Proses ini mendorong pengusaha untuk lebih serius dalam merencanakan usaha mereka dan bertanggung jawab dalam pengelolaannya. Selain itu, dengan adanya bagi hasil yang jelas dan terukur, UMKM didorong untuk mengelola usaha secara efisien agar memperoleh keuntungan maksimal. Hal ini membawa dampak positif dalam peningkatan kualitas manajemen dan profesionalisme pengusaha UMKM (Yusuf & Hidayat, 2021). Selain manfaat ekonomi, pembiayaan mudharabah juga memberikan kontribusi positif terhadap penciptaan lapangan kerja di tingkat lokal. Dengan pembiayaan yang diperoleh, UMKM dapat memperluas usaha dan meningkatkan kapasitas produksi mereka, yang pada gilirannya membuka peluang kerja baru. Pembiayaan mudharabah dapat digunakan untuk memperluas usaha UMKM dalam sektor-sektor seperti manufaktur, perdagangan, dan jasa. Hal ini tidak hanya bermanfaat bagi pengusaha, tetapi juga masyarakat sekitar yang memperoleh kesempatan kerja. Dalam jangka panjang, hal ini dapat berkontribusi pada pengurangan angka pengangguran dan peningkatan kesejahteraan masyarakat (Amir & Sulaiman, 2021). Namun demikian, penerapan mudharabah dalam pengembangan UMKM tidaklah tanpa tantangan. Salah satu tantangan terbesar adalah kurangnya literasi keuangan syariah di kalangan pelaku UMKM, yang menyebabkan mereka kurang memahami mekanisme pembiayaan mudharabah. Meskipun banyak lembaga keuangan syariah yang telah menawarkan pembiayaan mudharabah, banyak pengusaha UMKM yang belum sepenuhnya memahami cara kerja produk ini. Oleh karena itu, edukasi dan sosialisasi mengenai produk pembiayaan mudharabah perlu dilakukan lebih intensif agar pelaku UMKM dapat memanfaatkannya dengan maksimal (Hidayat & Mukhtar, 2022).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk menganalisis pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan UMKM di Medan oleh BPRS Gebu Prima. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggali informasi mendalam mengenai pengalaman, pandangan, dan dinamika yang terjadi di lapangan. Data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur dengan 10 pelaku UMKM yang menerima pembiayaan mudharabah, serta dokumentasi terkait program pembiayaan yang dijalankan oleh BPRS Gebu Prima. Pendekatan ini memungkinkan peneliti memahami bagaimana pembiayaan mudharabah memengaruhi berbagai aspek usaha penerima manfaat, seperti peningkatan pendapatan, pengelolaan usaha, dan perluasan pasar. Proses pengumpulan data dilakukan dalam beberapa tahapan. Tahap pertama adalah pemilihan responden dengan metode purposive sampling, di mana hanya UMKM yang telah menerima pembiayaan mudharabah selama lebih dari satu tahun yang menjadi partisipan. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa responden memiliki pengalaman cukup dalam mengelola pembiayaan mudharabah.

Tahap kedua adalah wawancara mendalam dengan menggunakan pedoman wawancara yang dirancang untuk mengeksplorasi dampak pembiayaan terhadap kinerja UMKM. Wawancara ini direkam dan dianalisis secara sistematis untuk mendapatkan informasi yang relevan. Selain wawancara, dokumentasi berupa laporan keuangan UMKM dan data pembiayaan dari BPRS juga dikaji untuk memperkuat hasil penelitian. Analisis data dilakukan dengan menggunakan teknik analisis tematik, yang melibatkan langkah-langkah seperti transkripsi data wawancara, pengkodean, pengelompokan tema, dan interpretasi hasil. Data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi dibandingkan untuk memastikan konsistensi dan validitas temuan. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi pola, hubungan, dan dampak nyata dari pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan UMKM di Medan. Hasil analisis tematik disajikan dalam bentuk narasi deskriptif, yang dilengkapi dengan kutipan langsung dari responden untuk memberikan gambaran mendalam mengenai fenomena yang diteliti. Keabsahan data dalam penelitian ini dijaga melalui triangulasi sumber dan metode. Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan data dari wawancara, dokumentasi, dan observasi langsung terhadap usaha UMKM yang menjadi objek penelitian. Sementara itu, triangulasi metode melibatkan kombinasi wawancara, studi dokumen, dan observasi untuk memastikan data yang diperoleh memiliki tingkat validitas dan reliabilitas yang tinggi. Peneliti juga melakukan diskusi dengan pakar di bidang ekonomi syariah untuk mengonfirmasi temuan penelitian dan memberikan perspektif tambahan dalam analisis. Dengan pendekatan ini, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai dampak pembiayaan mudharabah terhadap UMKM di Medan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan UMKM di Medan, yang diberikan oleh BPRS Gebu Prima. Berdasarkan wawancara dengan 10 responden dari pelaku UMKM yang telah menerima pembiayaan mudharabah, sebagian besar merasakan dampak positif terhadap perkembangan usaha mereka. Sebagian besar responden melaporkan adanya peningkatan dalam kapasitas produksi dan pendapatan setelah menerima pembiayaan tersebut. Peningkatan tersebut disebabkan oleh modal yang mereka terima dapat digunakan untuk membeli bahan baku, memperbaiki fasilitas produksi, dan memperluas jaringan pemasaran produk mereka. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah telah berhasil meningkatkan daya saing UMKM di Medan. Sebagian besar responden juga menyatakan bahwa pembiayaan mudharabah memudahkan mereka untuk memperoleh modal usaha, yang sebelumnya sulit didapatkan melalui pembiayaan konvensional. Responden mengakui bahwa mereka tidak perlu memberikan jaminan dalam bentuk aset untuk mendapatkan pembiayaan ini, yang sangat membantu bagi usaha mereka yang belum memiliki banyak aset tetap. Sistem bagi hasil yang diterapkan pada pembiayaan mudharabah juga dianggap lebih adil karena hanya mengharuskan mereka membayar sesuai dengan keuntungan yang diperoleh dari usaha.

Namun, terdapat beberapa responden yang melaporkan tantangan dalam hal transparansi laporan keuangan dan pengelolaan usaha. Beberapa di antaranya merasa kesulitan dalam membuat laporan yang sesuai dengan standar yang diminta oleh pihak BPRS Gebu Prima. Mereka merasa perlu mendapatkan pelatihan lebih lanjut tentang cara mengelola pembiayaan dan menyusun laporan keuangan yang baik dan benar. Meskipun demikian, secara keseluruhan, responden memberikan penilaian positif terhadap pembiayaan mudharabah ini karena memberikan peluang bagi mereka untuk mengembangkan usaha. Hasil penelitian juga menunjukkan adanya kesadaran yang meningkat di kalangan pengusaha UMKM mengenai pentingnya pengelolaan usaha yang profesional. Banyak responden yang mengaku bahwa

setelah mendapatkan pembiayaan mudharabah, mereka lebih serius dalam mengelola usaha dan memperhatikan efisiensi operasional. Peningkatan kapasitas manajerial ini menjadi salah satu faktor yang mendukung keberlanjutan usaha mereka dalam jangka panjang. Pembiayaan mudharabah tidak hanya memberikan modal, tetapi juga mendorong peningkatan kemampuan pengelola dalam merencanakan dan menjalankan usaha. Namun demikian, meskipun banyak responden yang mengakui manfaat pembiayaan mudharabah, masih terdapat tantangan dalam hal pemahaman terhadap produk ini. Beberapa responden merasa belum sepenuhnya memahami cara kerja pembiayaan mudharabah, terutama dalam hal pembagian keuntungan dan kerugian. Oleh karena itu, edukasi lebih lanjut mengenai pembiayaan mudharabah sangat dibutuhkan untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM tentang produk ini dan bagaimana mereka dapat memanfaatkannya secara optimal.

Tabel 1. Hasil Wawancara dengan 10 Responden

No	Nama Responden	Jenis Usaha	Peningkatan Pendapatan (%)	Peningkatan Kapasitas Produksi	Tantangan yang Dihadapi
1	Budi	Usaha Makanan	20%	25%	Laporan keuangan tidak sesuai standar
2	Siti	Usaha Pakaian	15%	30%	Kesulitan dalam pemasaran produk
3	Rina	Usaha Kue	18%	22%	Tidak memiliki cukup pengetahuan finansial
4	Ahmad	Usaha Kerajinan	25%	35%	Kesulitan dalam perencanaan usaha
5	Dini	Usaha Elektronik	10%	20%	Kurangnya manajemen usaha
6	Tono	Usaha Pertanian	30%	40%	Tidak memahami sistem bagi hasil
7	Lina	Usaha Kecantikan	12%	18%	Keterbatasan modal untuk ekspansi
8	Zaki	Usaha Teknologi	22%	28%	Tidak memiliki jaringan pasar yang luas
9	Fina	Usaha Jasa	17%	24%	Kurang memahami produk mudharabah
10	Lian	Usaha Fashion	20%	27%	Laporan keuangan sulit dipahami

Pembahasan

Pembiayaan mudharabah yang diberikan oleh BPRS Gebu Prima memberikan dampak positif bagi pelaku UMKM di Medan. Berdasarkan hasil wawancara, mayoritas responden melaporkan peningkatan yang signifikan dalam kapasitas produksi dan pendapatan setelah mendapatkan pembiayaan ini. Keuntungan yang diperoleh digunakan untuk membeli bahan baku, meningkatkan kualitas produk, dan memperluas pasar. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah berfungsi sebagai pemicu bagi pertumbuhan UMKM, terutama dalam hal peningkatan produksi dan pemasaran produk. Sistem bagi hasil yang diterapkan dalam pembiayaan mudharabah juga dirasakan sebagai keuntungan bagi pelaku UMKM. Dengan sistem ini, mereka tidak terbebani oleh kewajiban pembayaran bunga yang sering kali memberatkan dalam pembiayaan konvensional. Sebagai hasilnya, mereka hanya perlu membayar sesuai dengan keuntungan yang diperoleh, yang membuat pembiayaan ini lebih fleksibel dan sesuai dengan kemampuan mereka. Selain itu, pengusaha UMKM juga tidak

diwajibkan untuk memberikan jaminan aset tetap, yang sering kali menjadi penghalang utama bagi mereka untuk memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan konvensional. Namun, tantangan utama yang dihadapi oleh beberapa responden adalah dalam hal pengelolaan laporan keuangan dan manajemen usaha. Sebagian responden merasa kesulitan dalam menyusun laporan yang sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh BPRS Gebu Prima. Oleh karena itu, edukasi lebih lanjut mengenai pembiayaan mudharabah dan tata cara pengelolaan usaha yang baik sangat diperlukan untuk memastikan bahwa para pelaku UMKM dapat memanfaatkan produk ini dengan maksimal. Dengan adanya pelatihan dan pendampingan dari lembaga keuangan syariah, diharapkan pengusaha UMKM dapat lebih memahami cara kerja mudharabah dan lebih profesional dalam mengelola usaha mereka.

Meskipun terdapat tantangan dalam pemahaman produk mudharabah, secara keseluruhan, pembiayaan ini memberikan manfaat yang signifikan bagi pengembangan UMKM. Pembiayaan mudharabah tidak hanya memberikan akses modal yang lebih mudah, tetapi juga meningkatkan profesionalisme dan kapasitas manajerial pelaku UMKM. Oleh karena itu, pembiayaan mudharabah dapat menjadi solusi yang tepat untuk mengatasi masalah modal yang dihadapi oleh UMKM, sekaligus mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan inklusi keuangan. Secara keseluruhan, hasil dan pembahasan dari penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap perkembangan UMKM di Medan, khususnya dalam hal peningkatan kapasitas produksi dan pendapatan. Meskipun terdapat tantangan terkait pemahaman produk dan pengelolaan usaha, pembiayaan mudharabah tetap memberikan solusi yang lebih fleksibel dan adil bagi pelaku UMKM dibandingkan dengan pembiayaan konvensional. Oleh karena itu, penting bagi lembaga keuangan syariah seperti BPRS Gebu Prima untuk terus memberikan pendampingan dan edukasi kepada para pelaku UMKM agar mereka dapat memanfaatkan pembiayaan mudharabah dengan lebih baik.

Tabel 2. Hasil Wawancara dengan Responden (Nama, Umur, Pekerjaan, Pertanyaan, dan Jawaban)

No	Nama	Umur	Pekerjaan	Pertanyaan	Jawaban
1	Budi	35	Pengusaha Makanan	Apa dampak pembiayaan mudharabah bagi usaha Anda?	Pendapatan meningkat 20%, dan kapasitas produksi juga naik.
2	Siti	28	Pengusaha Pakaian	Apa tantangan terbesar setelah menerima pembiayaan mudharabah?	Kesulitan dalam pemasaran produk di luar kota.
3	Rina	40	Pengusaha Kue	Bagaimana pendapat Anda tentang sistem mudharabah?	Sistem bagi hasilnya cukup adil, tetapi butuh pemahaman lebih.
4	Ahmad	50	Pengusaha Kerajinan	Apakah Anda merasa lebih mudah dalam mengelola usaha setelah pembiayaan mudharabah?	Ya, meskipun masih ada beberapa masalah terkait administrasi.
5	Dini	25	Pengusaha Elektronik	Apa yang Anda harapkan dari BPRS Gebu Prima setelah mendapatkan pembiayaan?	Saya berharap ada pelatihan lebih lanjut dalam hal manajemen usaha.

Penjelasan Tabel 2

Tabel 2 memberikan informasi mengenai hasil wawancara dengan lima responden yang menjalankan berbagai jenis usaha. Setiap responden menjelaskan bagaimana pembiayaan mudharabah yang diterima memengaruhi usaha mereka, serta tantangan yang mereka hadapi dalam pengelolaannya. Misalnya, Budi, yang menjalankan usaha makanan, melaporkan bahwa pendapatannya meningkat sebesar 20%, dan kapasitas produksinya juga berkembang. Siti, yang bergerak di bidang pakaian, mengungkapkan kesulitan dalam memasarkan produknya ke

pasar yang lebih luas meskipun ada peningkatan kapasitas produksi. Wawancara ini mengungkapkan bahwa meskipun pembiayaan memberikan dampak positif, beberapa responden merasa bahwa mereka masih perlu dukungan lebih lanjut, seperti pelatihan dalam pengelolaan usaha. Melalui wawancara ini, terungkap bahwa sebagian besar responden mengalami peningkatan pendapatan dan kapasitas produksi setelah mendapatkan pembiayaan. Namun, tantangan utama yang dihadapi berkisar pada aspek pemasaran produk dan pengelolaan administrasi keuangan. Tantangan dalam pemasaran produk umumnya disebabkan oleh keterbatasan jaringan distribusi dan strategi pemasaran yang masih terbatas. Hal ini menunjukkan perlunya peningkatan pengetahuan tentang cara memperluas pasar dan mengoptimalkan media sosial untuk pemasaran produk. Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa meskipun pembiayaan mudharabah memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan usaha, masih ada beberapa tantangan yang perlu diatasi. Tantangan tersebut mencakup pengelolaan laporan keuangan yang sesuai dengan standar, pemahaman tentang sistem mudharabah, serta peningkatan kemampuan dalam perencanaan usaha yang lebih matang. Oleh karena itu, pemberian pelatihan dan pendampingan lebih lanjut kepada UMKM sangat diperlukan agar mereka dapat mengoptimalkan pembiayaan yang diterima.

Tabel 3. Dampak Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM

No	Jenis Usaha	Sebelum Pembiayaan	Setelah Pembiayaan	Peningkatan Pendapatan (%)
1	Makanan	Rp 10.000.000	Rp 12.000.000	20%
2	Pakaian	Rp 8.000.000	Rp 9.200.000	15%
3	Kue	Rp 6.500.000	Rp 7.500.000	18%
4	Kerajinan	Rp 7.000.000	Rp 8.750.000	25%
5	Elektronik	Rp 5.000.000	Rp 5.500.000	10%

Penjelasan Tabel 3

Tabel 3 menunjukkan hasil analisis dampak pembiayaan mudharabah terhadap peningkatan pendapatan pada berbagai jenis usaha. Hasilnya menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah memberikan dampak yang signifikan pada pendapatan UMKM. Sebagai contoh, usaha kerajinan mengalami peningkatan pendapatan hingga 25%, yang merupakan peningkatan terbesar dibandingkan dengan usaha lain. Peningkatan ini diikuti oleh usaha makanan dan kue, yang melaporkan peningkatan sekitar 20% dan 18%, masing-masing. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan yang diterima tidak hanya meningkatkan kapasitas produksi, tetapi juga mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan pendapatan usaha kecil tersebut. Usaha pakaian dan elektronik mengalami peningkatan yang lebih kecil, yaitu sekitar 10-15%. Meskipun peningkatan ini lebih rendah dibandingkan usaha lainnya, tetap menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah dapat mendorong perbaikan finansial yang signifikan meskipun dalam skala usaha yang lebih kecil atau lebih spesifik. Peningkatan pendapatan ini sebagian besar dipengaruhi oleh penggunaan pembiayaan untuk perbaikan proses produksi dan peningkatan kualitas produk, yang memungkinkan usaha-usaha tersebut bersaing lebih baik di pasar yang lebih luas. Secara keseluruhan, tabel ini mengindikasikan bahwa meskipun dampak pembiayaan mudharabah bervariasi antar jenis usaha, sebagian besar usaha UMKM merasakan dampak positif dalam bentuk peningkatan pendapatan setelah menerima pembiayaan. Ini juga menunjukkan bahwa dengan dukungan pembiayaan yang tepat, UMKM dapat memperbaiki kinerja finansial mereka, berkompetisi lebih baik di pasar, dan memberikan dampak positif terhadap perekonomian lokal. Namun, hasil ini juga menunjukkan perlunya evaluasi lebih lanjut terkait cara mengoptimalkan pembiayaan untuk jenis usaha yang lebih kecil.

Tabel 4. Tantangan yang Dihadapi UMKM Setelah Mendapatkan Pembiayaan Mudharabah

No	Tantangan yang Dihadapi	Jumlah Responden	Persentase (%)
1	Kesulitan dalam pengelolaan laporan keuangan	5	50%
2	Kurangnya pemahaman tentang sistem mudharabah	3	30%
3	Kesulitan dalam perencanaan usaha	2	20%

Penjelasan Tabel 4

Tabel 4 menyajikan data mengenai tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM setelah mendapatkan pembiayaan mudharabah. Dari tabel ini, terlihat bahwa kesulitan dalam pengelolaan laporan keuangan adalah tantangan terbesar yang dihadapi oleh responden, dengan 50% dari mereka melaporkan kesulitan ini. Pengelolaan laporan keuangan yang sesuai dengan standar bank syariah sering kali menjadi masalah utama bagi pelaku UMKM yang kurang memiliki pengetahuan dalam bidang akuntansi dan keuangan. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM membutuhkan pelatihan yang lebih terarah dalam hal manajemen keuangan agar dapat mematuhi persyaratan dan mengelola keuangan mereka secara efektif. Tantangan kedua yang signifikan adalah kurangnya pemahaman mengenai sistem mudharabah. Sebanyak 30% responden merasa bahwa mereka belum sepenuhnya memahami bagaimana mekanisme bagi hasil bekerja dalam pembiayaan mudharabah. Kurangnya pemahaman ini bisa berpotensi menyebabkan kebingungan dalam pembagian keuntungan dan kerugian, yang pada akhirnya dapat memengaruhi hubungan antara UMKM dan penyedia pembiayaan. Oleh karena itu, edukasi dan pendampingan terkait sistem mudharabah sangat penting untuk memperjelas cara kerja pembiayaan dan mencegah kesalahpahaman. Selain itu, sekitar 20% responden mengungkapkan bahwa mereka mengalami kesulitan dalam merencanakan usaha. Banyak dari mereka merasa belum memiliki pengetahuan atau keterampilan yang cukup untuk mengelola dan mengembangkan bisnis mereka secara profesional. Hal ini menandakan bahwa selain pembiayaan, pelatihan terkait perencanaan usaha dan strategi bisnis sangat dibutuhkan oleh UMKM agar dapat meraih potensi pertumbuhannya lebih optimal.

Tabel 5. Perubahan dalam Pemasaran Produk Sebelum dan Setelah Pembiayaan Mudharabah

No	Jenis Usaha	Sebelum Pembiayaan	Setelah Pembiayaan	Perubahan dalam Pemasaran
1	Makanan	Lokal	Nasional & Online	Perluasan pasar
2	Pakaian	Lokal	Nasional	Pemasaran lebih luas
3	Kue	Terbatas (pasar lokal)	Lebih luas (pasar regional)	Peningkatan jaringan distribusi
4	Kerajinan	Lokal	Nasional	Jangkauan pasar meningkat
5	Elektronik	Terbatas (pasar lokal)	Online & Regional	Pemasaran produk melalui media sosial

Penjelasan Tabel 5

Tabel 5 memberikan gambaran tentang bagaimana pemasaran produk UMKM berubah setelah menerima pembiayaan mudharabah. Sebelum pembiayaan, sebagian besar responden mengandalkan pemasaran lokal, terbatas pada pasar yang sangat kecil dan jaringan distribusi yang kurang luas. Namun, setelah menerima pembiayaan mudharabah, banyak dari mereka berhasil memperluas jangkauan pasar mereka, baik melalui pasar nasional maupun online. Misalnya, usaha makanan dan pakaian yang awalnya hanya terjual di pasar lokal, kini dapat menjangkau pasar nasional dan online setelah pembiayaan diterima. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan tidak hanya membantu dalam hal modal usaha, tetapi juga memungkinkan UMKM untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih luas dan efektif. Pemasaran yang lebih luas ini juga didukung oleh peningkatan kualitas produk yang dapat dicapai melalui pembiayaan tersebut. Dengan peningkatan kualitas produk, UMKM memiliki daya saing yang

lebih tinggi, sehingga dapat menarik lebih banyak konsumen, baik di pasar lokal maupun regional. Selain itu, beberapa usaha seperti kerajinan dan elektronik juga melaporkan peningkatan pemasaran melalui media sosial, yang semakin penting di era digital. Penggunaan media sosial sebagai saluran pemasaran telah memungkinkan UMKM untuk menjangkau audiens yang lebih luas dengan biaya yang relatif lebih rendah. Secara keseluruhan, tabel ini menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah tidak hanya berperan dalam mendukung operasional usaha, tetapi juga berkontribusi besar terhadap pengembangan pemasaran produk. Dengan memperluas jaringan pasar dan meningkatkan kualitas produk, UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar yang lebih besar. Pemasaran melalui media sosial dan platform digital lainnya juga terbukti efektif dalam memperkenalkan produk mereka kepada khalayak yang lebih luas. Dengan keempat tabel di atas, data yang dihasilkan memberikan gambaran yang jelas tentang hasil wawancara, dampak pembiayaan mudharabah, tantangan yang dihadapi, serta perubahan dalam pemasaran produk UMKM.

KESIMPULAN

Pembiayaan mudharabah yang diberikan oleh BPRS Gebu Prima terbukti memberikan dampak positif terhadap perkembangan UMKM di Medan. Berdasarkan hasil wawancara dengan para responden, mayoritas UMKM mengalami peningkatan dalam pendapatan dan kapasitas produksi setelah menerima pembiayaan mudharabah. Peningkatan pendapatan tersebut berkisar antara 10% hingga 25%, dengan usaha kerajinan mengalami peningkatan terbesar. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah dapat memberikan dorongan yang signifikan terhadap pertumbuhan finansial UMKM, membantu mereka untuk lebih berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas. Namun, meskipun terdapat peningkatan dalam pendapatan, UMKM yang menerima pembiayaan mudharabah juga menghadapi sejumlah tantangan. Kesulitan utama yang dihadapi adalah pengelolaan laporan keuangan yang sesuai dengan standar, serta kurangnya pemahaman tentang sistem mudharabah itu sendiri. Selain itu, beberapa responden mengungkapkan bahwa mereka mengalami kesulitan dalam merencanakan dan mengelola usaha mereka secara profesional. Oleh karena itu, dibutuhkan pelatihan dan pendampingan lebih lanjut dalam aspek manajemen keuangan dan perencanaan usaha agar UMKM dapat mengelola pembiayaan dengan lebih efektif dan optimal. Tantangan lainnya yang dihadapi adalah pemasaran produk. Meskipun banyak UMKM yang berhasil memperluas pasar mereka ke tingkat nasional dan online setelah menerima pembiayaan mudharabah, mereka masih menghadapi kendala dalam memperluas jaringan distribusi dan mengoptimalkan strategi pemasaran. Beberapa usaha masih terbatas pada pemasaran lokal dan perlu dukungan lebih dalam hal pemasaran digital dan pengembangan jaringan distribusi. Pembiayaan mudharabah dapat membantu memperbaiki kapasitas produksi dan kualitas produk, tetapi pengembangan strategi pemasaran juga sangat diperlukan untuk mendukung keberlanjutan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmed, K. (2021). Implementasi Mudharabah sebagai Solusi Keuangan Berbasis Syariah bagi UMKM. *Jurnal Syariah Nusantara*, 9(2), 73-88.
- Amir, Z., & Maulana, R. (2021). Dampak Pembiayaan Syariah terhadap Perkembangan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Islam*, 13(2), 85-98.
- Amiruddin, Z., & Suryadi, R. (2022). Analisis Dampak Pembiayaan Syariah terhadap UMKM di Kota Medan. *Jurnal Keuangan Syariah Nusantara*, 6(2), 88-101.
- Bukhari, A., & Salim, F. (2022). Efektivitas Pembiayaan Mudharabah dalam Mendukung Usaha Mikro di Kota Medan. *Jurnal Keuangan Syariah*, 9(1), 45-59.

- Farid, H., & Kurniawan, A. (2021). Analisis Keberhasilan Pembiayaan Mudharabah pada Lembaga Keuangan Syariah. *Jurnal Manajemen dan Keuangan Syariah*, 8(3), 112-125.
- Hamzah, A., & Zainal, M. (2021). Optimalisasi Skema Pembiayaan Mudharabah dalam Mendukung UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 5(2), 33-47.
- Hanafi, T., & Azizah, I. (2021). Keberlanjutan Pembiayaan Syariah untuk UMKM di Era Digital. *Jurnal Keuangan Syariah Digital*, 8(3), 105-120.
- Hidayat, I., & Maulana, T. (2023). Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM melalui Pembiayaan Mudharabah. *Jurnal Inovasi Ekonomi Islam*, 7(1), 74-89.
- Hidayat, Z., & Mukhtar, A. (2022). Peningkatan Kapasitas Produksi UMKM melalui Pembiayaan Mudharabah. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia*, 13(1), 51-64.
- Ilman, F., & Yusril, M. (2020). Penerapan Mudharabah pada Perbankan Syariah di Indonesia: Studi pada UMKM. *Jurnal Ekonomi Islam Indonesia*, 6(2), 123-137.
- Luthfi, R., & Ramadhan, H. (2020). Kendala Implementasi Pembiayaan Mudharabah dalam Perbankan Syariah. *Jurnal Kajian Keuangan Islam*, 10(1), 58-72.
- Mukhtar, M., & Ramli, F. (2020). Peran BPRS dalam Pembiayaan UMKM Melalui Skema Mudharabah. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 4(2), 90-102.
- Nuraini, A., & Fitri, S. (2022). Faktor Keberhasilan Pembiayaan Mudharabah pada UMKM di Daerah Perkotaan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 12(3), 201-218.
- Rahman, M., & Aziz, H. (2022). Meningkatkan Kepercayaan melalui Transparansi dalam Pembiayaan Mudharabah. *Jurnal Syariah dan Ekonomi*, 11(2), 97-112.
- Rahmawati, I., & Azizah, N. (2020). Strategi Lembaga Keuangan Syariah dalam Menekan Risiko pada Pembiayaan Mudharabah. *Jurnal Keuangan Islam Kontemporer*, 8(1), 34-49.
- Ramadhan, A., & Zain, F. (2021). Optimalisasi Mudharabah untuk Peningkatan Daya Saing UMKM. *Jurnal Kajian Keuangan dan Ekonomi Islam*, 11(3), 119-132.
- Rizal, A., & Hanafi, K. (2021). Kontribusi Pembiayaan Mudharabah terhadap Pertumbuhan UMKM. *Jurnal Pengembangan Ekonomi Syariah*, 9(4), 67-80.
- Salim, U., & Kurniawan, B. (2022). Strategi Pengelolaan Risiko pada Pembiayaan Mudharabah. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi Syariah*, 7(4), 141-157.
- Syaifullah, R., & Widodo, D. (2023). Tantangan Pembiayaan Syariah dalam Menjawab Kebutuhan UMKM. *Jurnal Studi Ekonomi Islam*, 14(2), 145-159.
- Yusuf, N., & Hanafi, T. (2021). Penerapan Skema Bagi Hasil dalam Mudharabah: Perspektif UMKM. *Jurnal Bisnis dan Keuangan Islam*, 5(1), 39-52.