



Prodi Ekonomi  
Syariah

## Ekobis: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Syariah

Journal homepage: <http://jurnal.ar-raniry.ac.id/index.php/ekobis>

Volume 3, No. 1  
Januari-Juni 2019  
Halaman: 13-24

# Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Pada Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro)

Dilla Marzani, Zaki Fuad, Azimah Dianah

Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, Indonesia

### INFO ARTIKEL

#### Riwayat Artikel:

Submit 4 April 2019

Revisi 3 Mei 2019

Diterima 2 Juni 2019

#### Kata Kunci:

Pembiayaan Murabahah

Perkembangan UMKM

### ABSTRACT

*This study aims to analyze the Influence of Murabahah Financing on the Development of Micro, Small And Medium Enterprises (MSMEs) of Lambaro Commercial Partner Sharia Cooperative customers. This research is quantitative research. This cooperative customer is used as a population with a sample of 73 customers. Simple linear regression analysis method is used as a data analysis method to determine the influence between independent variables of murabahah financing on dependent variables of MSME development. The results showed that murabahah financing has a positive effect on the development of MSMEs in the Lambaro Commercial Partner Sharia Cooperative.*

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) nasabah Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Nasabah koperasi ini dijadikan sebagai populasi dengan sampel 73 orang nasabah. Metode analisis regresi linear sederhana dijadikan sebagai metode analisis data untuk mengetahui pengaruh antara variabel independen pembiayaan murabahah terhadap variabel dependen perkembangan UMKM. Hasilnya menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM pada Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro.

## 1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan kekuatan ekonomi yang memegang peranan penting dalam membangun ekonomi rakyat. Diyakini, sektor ini akan tetap memainkan peran penting dalam perekonomian negara. Hampir dapat dipastikan sebagian besar rakyat Indonesia akan kehilangan pekerjaan dan pendapatan tanpa kehadiran UMKM. Hal ini dikarenakan 49,8 juta tenaga kerja terserap melalui UMKM yang jumlah penyerapannya mencapai 99,99% (Tanjung, 2017: 12).

UMKM juga mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan (Abduh, 2017: 12). Hal tersebut dapat dilihat dalam krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia yang ditandai dengan ketidakstabilan nilai mata uang, peningkatan inflasi, peningkatan suku bunga, kelangkaan bahan baku produksi, konflik multidimensi, dan ambruknya usaha-usaha berskala besar, dalam periode itu UMKM merupakan kelompok usaha yang terus tumbuh dan bahkan sangat membantu perekonomian nasional (Budiarto, Putero, Suyatna, dan Astuti, 2015: 5).

Di Indonesia peran UMKM selain berperan dalam pertumbuhan pembangunan dan ekonomi, UMKM juga memiliki peranan yang sangat penting dalam mengatasi masalah pengangguran. Tumbuhnya usaha mikro menjadikannya sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja dan pendapatan. Dengan banyak menyerap tenaga kerja berarti UMKM juga punya peran strategis dalam upaya pemerintah dalam memerangi kemiskinan dan pengangguran (Abduh, 2017:29).

Kontribusi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional yaitu berperan serta meningkatkan pendapatan negara. Hal ini dapat dilihat pada tabel 1 tentang kontribusi UMKM terhadap PDB (Produk Domestik Bruto) Nasional dari tahun 2015 sampai tahun 2017. Sejak tahun 2015 sampai 2017 kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional sebesar 99,99% dan lebih besar daripada kontribusi usaha besar yang besarnya 0,1%. Hal tersebut memperlihatkan bahwa UMKM berpengaruh besar terhadap

\* Corresponding author: Dilla Marzani

E-mail address: [dilla.marzani0204@gmail.com](mailto:dilla.marzani0204@gmail.com)

perekonomian Indonesia. Dengan demikian pemerintah sebaiknya dapat memperhatikan dan membuat kebijakan yang tepat agar UMKM dapat berkembang dengan pesat.

**Tabel 1**  
**Kontribusi UMKM Terhadap PDB dalam Persen**

Tahun	UMKM	Usaha Besar
2015	99,99	0,1
2016	99,99	0,1
2017	99,99	0,1

Sumber: data telah diolah kembali

Kontribusi UMKM yang lain yaitu dapat memberikan lapangan pekerjaan. Dari tabel 2 dapat dilihat penyerapan tenaga kerja memperlihatkan kenaikan dari 123.229.386 orang atau 96,71% tenaga kerja pada tahun 2015 menjadi 116.673.416 orang atau 97,02% pada tahun 2017. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan yang dapat membantu perekonomian dalam hal pengurangan jumlah kemiskinan, pemerataan distribusi pendapatan, pembangunan ekonomi daerah rata-rata per tahun.

**Tabel 2**  
**Tenaga Kerja Dan Pangsa UMKM serta Usaha Besar**  
**2015-2017**

Tahun	UMKM		Usaha Besar	
	Jumlah	Pangsa (%)	Jumlah	Pangsa (%)
2015	123.229.386	96,71	4.194.051	3,29
2016	112.828.610	97,04	3.444.746	2,96
2017	116.673.416	97,02	3.586.769	2,98

Sumber: telah diolah kembali

Menurut data Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, Aceh memiliki kontribusi UMKM yang terus meningkat. Pada tahun 2018 Usaha Mikro mencapai 65.227 unit atau (68%), sedangkan Usaha Kecil sebanyak 27.913 unit atau (29%), dan Usaha Menengah 2.362 unit atau (3%). Diperkirakan ditahun-tahun berikutnya UMKM akan terus mengalami peningkatan (Data UMKM, 2018).

Meskipun jumlah UMKM yang terus meningkat, namun sektor UMKM belum berkembang secara optimal dari segi produktivitas. Beberapa faktor yang menyebabkan belum berkembangnya UMKM di Aceh karena besarnya biaya transaksi akibat masih adanya ketidakpastian dan persaingan pasar yang tinggi. Selain itu, belum berkembangnya UMKM di Aceh juga di sebabkan oleh terbatasnya akses kepada sumber daya produktif terutama terhadap bahan baku dan permodalan, terbatasnya sarana dan prasarana serta informasi pasar, rendahnya kualitas dan kompetensi kewirausahaan sumber daya manusia, dan terbatasnya dukungan modal (Perkembangan UMKM di Aceh, 2018).

Salah satu cara menghadapi masalah yang dihadapi oleh UMKM adalah dengan memberikan pembiayaan. Menurut UU Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM pasal 1 ayat (11) menyatakan bahwa Pembiayaan adalah penyediaan dana oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat melalui bank, koperasi dan lembaga keuangan bukan bank, untuk mengembangkan dan memperkuat permodalan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, salah satunya LKMS.

Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang menjadi fokus penelitian ini adalah Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro. Koperasi menurut Mahmud Syaltut, sebagaimana dikutip oleh Dr. Hendi Suhendi yaitu suatu syirkah (kerja sama) yang baru ditemukan oleh para ulama yang besar manfaatnya, seperti memberi keuntungan kepada para anggota pemilik saham, membuka lapangan kerja bagi calon karyawannya, memberi bantuan keuangan dari sebagian hasil usahanya untuk mendirikan tempat (sarana) ibadah, sekolah, dan sebagainya. Jelaslah dalam koperasi ini tidak ada unsur kezaliman dan pemerasan, pengelolaannya demokratis dan terbuka serta membagi keuntungan dan kerugian kepada anggota sesuai dengan peraturan-peraturan yang berlaku.

Salah satu tugas Koperasi Syariah dalam memberikan fasilitas penyediaan dana untuk UMKM adalah dengan memberikan pembiayaan. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok koperasi, yaitu memberi fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang defisit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal yaitu:

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhannya (Antonio, 2001: 160).

Menurut UU Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008 Pasal 25: pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang

disamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk mudarabah dan musyarakah, transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah dan sewa beli atau ijarah *muntahiyah bit tamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk utang piutang *murabahah*, salam dan *istishna*, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *qard*, dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah (Andrianto dan Firmansyah, 2019: 305). Produk pembiayaan Koperasi Syariah yang sering digunakan untuk membantu pembiayaan UMKM adalah pembiayaan dengan prinsip *Murabahah*.

Menurut Harun (2017: 87) *murabahah* berasal dari kata *ribh* yang berarti tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Menjual barang secara *murabahah* berarti menjual barang dengan tambahan keuntungan tertentu. Menurut istilah *murabahah* adalah jual beli suatu barang, dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri dari harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang dan harga jual tersebut disetujui pembeli. Secara singkat jual beli *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan memberitahu harga perolehan barang (harga pokok) dan keuntungan yang ingin diperoleh penjual dan disepakati oleh pembeli.

Perkembangan UMKM dapat dilihat dari adanya perbedaan sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan. Apabila setelah menggunakan pembiayaan ada perkembangan pada UMKM berarti penggunaan pembiayaan tersebut berhasil, dan apabila tidak ada perkembangan pada UMKM berarti pembiayaan tersebut belum berhasil

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan Parwati (2018) dikatakan bahwa pengaruh pembiayaan *murabahah* dan mudarabah mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha kecil. Dikarenakan bahwa pembiayaan *murabahah* dan mudarabah mampu meningkatkan perkembangan usaha kecil sehingga dapat menguntungkan bagi nasabah usaha kecil.

Selanjutnya hasil analisis dan pembahasan Ratnasari (2017) dikatakan Secara parsial variabel pembiayaan *murabahah* berpengaruh positif tetap tidak signifikan terhadap perkembangan UMKM dikarenakan pembiayaan yang ada tidak dikelola secara efektif dan efisien. Variabel pendampingan juga berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap perkembangan UMKM karena pendampingan yang dilakukan sangat minim hanya pada beberapa anggota BMT saja. Sedang strategi pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM.

---

## 2. TINJAUAN TEORITIS

### **Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), dunia usaha di Indonesia dibagi menjadi usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Usaha mikro secara defenitif adalah usaha milik perseorangan sementara usaha besar adalah usaha yang lebih besar dari pada usaha menengah (Abduh, 2017: 11).

Menurut Tanjung (2017: 90), secara garis besar terdapat undang-undang ataupun peraturan yang membahas UMKM di Indonesia, peraturan tersebut adalah:

1. UU Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil.
2. Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan.
3. Peraturan Pemerintah Nomor 32 Tahun 1998 tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil.
4. Intruksi Presiden Nomor 10 Tahun 1999 tentang Pemberdayaan Usaha Menengah.
5. Keputusan Presiden Nomor 127 Tahun 2001 tentang Bidang/Jenis Usaha yang dicadangkan untuk Usaha Kecil dan Bidang/Jenis Usaha yang Tebuka untuk Usaha Menengah atau Besar dengan Syarat Kemitraan.
6. Keputusan Presiden Nomor 56 Tahun 2002 tentang Restrukturisasi kredit Usaha Kecil dan Menengah.
7. Peraturan Menteri Negara BUMN Per-05/MBU/2007 tentang Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan.
8. UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

### **Kriteria UMKM**

Menurut Tanjung (2017: 91), Kriteria UMKM dapat dikelompokkan berdasarkan jumlah aset dan omzet yang dimiliki masing-masing badan usaha sebagaimana rumusan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, sedangkan pengelompokan berdasarkan jumlah karyawan yang terlibat dalam sebuah usaha tidak dirumuskan dalam undang-undang tersebut. Kriteria UMKM yang di tentukan berdasarkan aset dan omzet adalah:

**Tabel 3**  
**Kriteria UMKM Berdasarkan Aset dan Omzet**

No	Uraian	Aset	Omzet
1	Usaha Mikro	Maksimum Rp 50 juta	Maksimum Rp 300 juta
2	Usaha Kecil	> Rp 50 juta - 500 juta	> Rp 300 juta – 2,5 milyar
3	Usaha Menengah	> Rp 500 juta -< 1 milyar	> Rp 2,5 milyar – 50 milyar

Sumber: Tanjung (2017)

Sementara itu, Badan Pusat statistik BPS merumuskan kriteria UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja:

**Tabel 4**  
**Kriteria UMKM Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja**

No	Kelompok UMKM	Jumlah Tenaga Kerja
1	Usaha Mikro	Kurang dari 4 orang
2	Usaha Kecil	5 sampai dengan 19 orang
3	Usaha Menengah	20 sampai dengan 99 orang

Sumber: Badan Pusat Statistik (2019).

### Ciri UMKM

Menurut Tanjung (2017: 95), ada beberapa ciri dan karakteristik dari UMKM yaitu:

#### a. Usaha Mikro

Usaha mikro umumnya dicirikan oleh beberapa kondisi, yaitu:

1. Belum melakukan manajemen/pencatatan keuangan, sekalipun yang sederhana, atau masih sangat sedikit yang mampu membuat neraca usahanya.
2. Pengusaha atau SDM-nya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SD, dan belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
3. Pada umumnya, tidak/belum mengenal perbankan, tetapi lebih mengenal rentenir atau tengkulak.
4. Umumnya, tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP.
5. Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki pada umumnya kurang dari 4 (empat) orang. Anggota dari suatu koperasi tertentu biasanya berskala mikro.
6. Perputaran usaha (*turnover*) umumnya cepat. Mampu menyerap dana yang relatif besar. Dalam situasi krisis ekonomi, kegiatan usahanya tetap berjalan, bahkan mampu berkembang karena biaya manajemennya relatif rendah.
7. Pada umumnya, pelaku usaha mikro memiliki sifat tekun, sederhana, serta dapat menerima bimbingan (asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat).

#### b. Usaha Kecil

Ciri-ciri usaha kecil diantaranya ditunjukkan oleh beberapa karakteristik berikut:

1. Pada umumnya, sudah melakukan pembukuan/manajemen keuangan, walaupun masih sederhana, tetapi keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dari keuangan keluarga dan sudah membuat neraca usaha.
2. SDM-nya sudah lebih maju dengan rata-rata pendidikan SMA dan sudah memiliki pengalaman usaha.
3. Pada umumnya, sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP.
4. Sebagian besar sudah berhubungan dengan perbankan, tetapi belum dapat membuat *business planing*, studi kelayakan, dan proposal kredit kepada bank sehingga masih sangat memerlukan jasa konsultan/pendamping.
5. Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki antara 5 sampai 19 orang.

### c. Usaha Menengah

Usaha menengah memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Pada umumnya, telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur, bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara bagian keuangan, pemasaran, dan produksi.
2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan pengauditan dan penilaian atau pemeriksaan, termasuk yang dilakukan oleh bank.
3. Telah melakukan pengaturan atau pengelolaan dan menjadi anggota organisasi perburuhan. Sudah ada program jamsostek dan pemeliharaan kesehatan.
4. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas, antara lain izin gangguan (HO), izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan, dan lain-lain.
5. Sudah sering bermitra dan memanfaatkan pendanaan yang ada di bank.
6. Kualitas SDM meningkat dengan penggunaan sarjana sebagai menejer.

### Permasalahan yang sering dihadapi oleh Usaha Kecil dan Menengah (UMKM)

Suakupon dkk (2014:10-11), seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang semakin meningkat maka UMKM juga mengalami beberapa permasalahan yang dihadapinya yakni:

#### a. Permasalahan teknik UMKM

Permasalahan teknik yang sering dihadapi oleh UMKM dapat dikategorikan dalam tiga jenis yaitu:

1. Permasalahan *basic*, meliputi aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia (SDM), aspek teknologi, aspek pembiayaan, aspek perjanjian dan lain-ain.
2. Permasalahan *intermediary*, meliputi akses informasi, akses pasar, akses pembiayaan, aspek kurangnya kewirausahaan dan lain-lain.
3. Permasalahan *Advance*, meliputi aspek pengembangan produk, akses pasar ekspor, aspek quality control dan lain-lain.

#### b. Permasalahan aksesibilitas UMKM.

Menurut Suakupon, Ismail, Sucipto, dan Purwengtyas (2014: 10-11), permasalahan aksesibilitas yang sering dihadapi oleh UMKM juga dapat di kategorikan dalam tiga kelompok yaitu:

1. *Scale Gap* yakni permasalahan kesenjangan antara besarnya pinjaman kredit UMKM yang diharapkan bank dengan maksimal kebutuhan kredit mikro yang relatif kecil, contoh: sulit cari nasabah potensial, kemampuan analisis bank kurang.
2. *Formalization Gap* yakni permasalahan kesenjangan antara persyaratan formal bank seperti izin-izin usaha, jaminn/agunan dalam bentuk sertifikat tanah, NPWP dengan kondisi umumnya yang ada pada UMKM, contoh : UMKM banyak yang belum memiliki izin usaha.
3. *Information Gap* yakni kesalahan kesenjangan informasi antara apa yang jadi persyaratan dan prosedur bank dengan apa yang UMKM ketahui pada umumnya, contoh: persyaratan/prosedur bank dan jaminan/agunan.

### Koperasi

Pengertian koperasi secara sederhana berasal dari kata "co" yang berarti bersama dan "operation" artinya bekerja. Jadi pengertian koperasi adalah kerjasama. Sedangkan pengertian umum, koperasi adalah suatu kumpulan orang-orang yang mempunyai tujuan sama. Diikat dalam suatu organisasi yang berasaskan kekeluargaan dengan maksud menyejahterakan anggota (Firdausy, 2018: 40).

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian Bab I Pasal 1 ayat (1) menjelaskan Koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi (Fahmi, 2016: 165).

Koperasi adalah suatu bentuk perusahaan yang didirikan oleh orang-orang tertentu, untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan tertentu, berdasarkan ketentuan dan tujuan tertentu pula (Idri, 2015: 245). Menurut Munker, koperasi adalah organisasi tolong-menolong yang menjalankan urus niaga secara kumpulan, yang berasaskan konsep tolong menolong (Idri, 2015:246).

## Koperasi Syariah

Koperasi menurut Mahmud Syaltut, sebagaimana dikutip oleh Dr. Hendi Suhendi adalah suatu syirkah (kerja sama) yang baru ditemukan oleh para ulama yang besar manfaatnya, yaitu memberi keuntungan kepada para anggota pemilik saham, membuka lapangan kerja bagi calon karyawannya, memberi bantuan keuangan dari sebagian hasil usahanya untuk mendirikan tempat (sarana) ibadah, sekolah, dan sebagainya. Jelaslah dalam koperasi ini tidak ada unsur kezaliman dan pemerasan, pengelolaannya demokratis dan terbuka serta membagi keuntungan dan kerugian kepada anggota sesuai dengan peraturan-peraturan yang berlaku.

Badan usaha masalah koperasi sebenarnya bukanlah persoalan baru dalam masyarakat Islam, sebab ia merupakan kelompok syirkah (kerjasama) dalam masalah usaha. Hal ini pernah terjadi pada masa Nabi Muhammad SAW. Usaha yang beranggotakan orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah disebut koperasi syariah (Mardani, 2015: 237).

## Fungsi dan Peran Koperasi Syariah

Adapun fungsi dan peran koperasi syariah menurut Sholihin (2013: 424) adalah:

- a) Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan anggota pada khususnya, dan masyarakat pada umumnya, guna meningkatkan kesejahteraan sosial ekonominya.
- b) Memperkuat kualitas sumber daya insani anggota, agar menjadi lebih amanah, profesional (*fathanah*), konsisten, dan konsekuen (*istikamah*) di dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi Islam.
- c) Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasarkan azas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi
- d) Sebagai mediator antara penyandang dana dan pengguna dana, sehingga tercapai optimalisasi pemanfaatan harta.
- e) Menguatkan kelompok-kelompok anggota sehingga mampu bekerja samamelakukan kontrol terhadap koperasi secara efektif.
- f) Mengembangkan dan memperluas kesempatan kerja.
- g) Menumbuh kembangkan usaha-usaha produktif anggota.

## Pembiayaan *Murabahah*

*Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dengan kata lain harga pokok yang ada (*historical cost*), ditambah dengan keuntungan yang diharapkan (*mark-up*) merupakan harga jual (Anshori, 2018: 53).

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 pengertian *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba (Anshori, 2018: 55).

Undang-Undang No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan syariah memberikan definisi tentang *murabahah*, dalam penjelasan pasal 19 ayat (1) menyatakan akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Dengan demikian, karakteristik dari jual beli dengan akad *murabahah* adalah sipenjual harus memberi tahu tentang modal atau harga pembelian barang dengan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya tersebut (Suadi, 2018: 193).

Menurut Harun (2017: 87), *murabahah* berasal dari kata *ribh* yang berarti tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Menjual barang secara *murabahah* berarti menjual barang dengan tambahan keuntungan tertentu. Menurut istilah *murabahah* adalah jual beli suatu barang, dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri dari harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang dan harga jual tersebut disetujui pembeli. Secara singkat jual beli *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan memberitahu harga perolehan barang (harga pokok) dan keuntungan yang ingin diperoleh penjual dan disepakati oleh pembeli.

## Landasan Syariah Pembiayaan *Murabahah*

Landasan Syariah dibolehkannya akad *murabahah* adalah:

- a. Al-Quran  
QS. Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَتُومُونَ إِلَّا كَمَا يُتَوْمُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kerasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba) maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”

Menurut Tafsir Al-Mukhtashar/Markaz Tafsir Riyadh, di bawah pengawasan Syaikh Dr. Shalih bin Abdullah bin Humaid (Imam Masjidil Haram), isi kandungan surat Al-baqarah ayat 275 di atas ialah Allah memperingatkan dari akibat buruk di dunia dan di akhirat dari memakan harta riba, yakni bunga dari hutang piutang atau jual beli. Allah mengabarkan bahwa orang-orang yang berinteraksi dengan riba akan bangkit dari kubur mereka di akhirat seperti orang yang kerasukan setan, hal ini akibat perkataan mereka bahwa jual beli sama dengan riba, keduanya halal. Maka Allah membantah mereka dengan menjelaskan perbedaan antara keduanya, Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, sebab dalam jual beli terdapat manfaat bagi manusia sedangkan riba mengandung kezaliman dan kebangkrutan.

Barangsiapa yang mematuhi larangan riba maka tidak ada dosa baginya, dan urusannya yang telah lalu kembali kepada kehendak Allah. Dan barangsiapa yang kembali berinteraksi dengan riba karena menganggapnya halal maka dia sungguh telah jauh dari kebenaran dan akan kekal di neraka selamanya. (Tafsir Quran Surat Al-Baqarah Ayat 275, 2019).

b. Hadis

Hadis Nabi Muhammad SAW Riwayat Ibnu Majah dengan sanad dhaif:

“Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw. Bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhadh (mudarabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual” (Antonio, 2001: 102).

c. Ijma para ulama

Mayoritas ulama tentang kebolehan jual beli dengan cara *murabahah* Kaidah fiqh: “pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya (Mardani, 2011: 81).

d. Fatwa-fatwa DSN-MUI tentang *Murabahah*

Menurut Sjahdeini (2014: 195), ada beberapa fatwa DSN-MUI berkenaan dengan akad *murabahah* yang harus dipedomani untuk menentukan keabsahan akad *murabahah* yaitu:

1. Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.
2. Fatwa DSN-MUI No. 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka dalam *Murabahah*.
3. Fatwa DSN-MUI No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*.
4. Fatwa DSN-MUI No. 23/DSN-MUI/III/2002 tentang Potongan Pelunasan dalam *Murabahah*.
5. Fatwa DSN-MUI No. 46/DSN-MUI/II/2005 tentang Potongan Tagihan *Murabahah* (*Khashm Fi al-Murabahah*)
6. Fatwa DSN-MUI No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Piutang *Murabahah* Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar.
7. Fatwa DSN-MUI No. 48/DSN-MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murabahah*.
8. Fatwa DSN-MUI No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad *Murabahah*.

### Tujuan Pembiayaan *Murabahah*

*Murabahah* tidak dapat digunakan sebagai modal pembiayaan (*mode of financing*) selain untuk tujuan nasabah memperoleh dana guna membeli barang/komoditas yang diperlukannya. Demikian ditegaskan oleh Maulana Taqi Usmani. Apabila untuk tujuan lain selain untuk membeli barang/komoditas, *murabahah* tidak boleh digunakan. Misalnya apabila nasabah

memerlukan dana untuk membeli kapas untuk bahan baku pabrik tenunnya, bank dapat menjual kapas tersebut berdasarkan *murabahah*. Apabila dana tersebut digunakan untuk keperluan-keperluan lain, misalnya untuk membayar harga barang/komoditas yang sebelumnya telah dibelinya (yaitu untuk *refinancing* dana milik nasabah yang telah digunakan untuk membeli barang/komoditas tersebut), atau untuk membayar tagihan rekening listrik atau membayar gaji pegawainya, *murabahah* tidak dapat digunakan karena *murabahah* mensyaratkan jual beli komoditas secara nyata (*a real sale of some commodities*), bukan semata-mata untuk memberi pinjaman (Sjahdeini, 2014: 205).

### Rukun Pembiayaan *Murabahah*

Menurut Shomad (2012: 163), rukun akad *murabahah* adalah:

- a. Ada penjual (*bai'*).
- b. Ada pembeli (*musytari*).
- c. *Shighat*, yaitu *ijab* dan *qabul*.

Namun ada pula ahli hukum islam yang merumuskan bahwa *murabahah* memiliki rukun, yakni :

- a. Ada penjual (*bai'*).
- b. Ada pembeli (*musytari*).
- c. Objek/barang (*mabi'*).
- d. Harga (*tsaman*).
- e. Ijab qabul (*shighat*).

### Syarat Pembiayaan *Murabahah*

Menurut Antonio (2001: 102), syarat-syarat dari *murabahah* adalah :

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat a, d, atau e, tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan :

- a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- c. Membatalkan kontrak.

### Manfaat Pembiayaan *Murabahah*

Menurut Antonio (2001: 107), diantara risiko yang harus diantisipasi antara lain:

- 1) *Default* atau kelainan, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- 4) Dijual, karena *bai'al-murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika demikian, risiko untuk *default* akan besar.



### 3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk kedalam penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif, dimana dalam penelitian ini peneliti akan berusaha untuk memecahkan permasalahan yang akan diteliti dengan menyajikan data, menganalisis dan menginterpretasikan. Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2011: 14).

Data kuantitatif adalah data yang bisa dihitung dengan menggunakan rumus dan yang diperoleh dari data dokumentasi dan data pemberian kuesioner kepada Nasabah Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro dan data lainnya yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan, sumber data yang digunakan merupakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Pengambilan data pada penelitian ini dilakukan dengan cara survei langsung ke masyarakat dan memberikan kuesioner kepada Nasabah Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro.

Populasi pada penelitian ini adalah nasabah Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro yang menggunakan jasa pembiayaan *murabahah*, yaitu sebanyak 275 nasabah. Agar sampel yang diambil dalam penelitian ini dapat mewakili populasi, maka dapat ditentukan jumlah sampel yang dihitung dengan menggunakan Rumus Slovin, yang menghasilkan jumlah sebesar 73,33 orang dan dibulatkan menjadi 73 orang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode *random sampling* (sampel acak), yaitu teknik pengambilan sampel yang setiap anggota populasinya memiliki kesempatan sama untuk menjadi anggota sampel (Nurdin dan Hartati 2019: 100).

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode angket/kuesioner. Skala pengukuran data yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala pengukuran likert. Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dalam penelitian, fenomena sosial ini telah ditetapkan secara spesifik oleh peneliti, yang selanjutnya disebut sebagai variabel penelitian.

Sebelum melakukan pengujian data, terlebih dahulu dilakukan uji kelayakan kuesioner penelitian dengan melakukan uji validitas dan reliabilitas. Selanjutnya, untuk memastikan bahwa data dalam penelitian ini layak untuk dianalisis, maka dilakukan Uji Asumsi Klasik yaitu Uji Normalitas. Penelitian ini menggunakan regresi linear sederhana. Pengujian regresi linear sederhana digunakan untuk menguji besarnya pengaruh antara satu variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y).

Persamaan regresi linear berganda dalam penelitian ini sebagai berikut:  $Y = a + b_1X_1 + \epsilon$

### 4. TEMUAN DAN PEMBAHASAN

#### Uji Validitas

Tabel 5  
Uji Validitas

Variabel	r hitung	r tabel	keterangan
<b>Pembiayaan <i>murabahah</i></b>			
PM1	0,718	0,2303	Valid
PM2	0,630	0,2303	Valid
PM3	0,721	0,2303	Valid
PM4	0,831	0,2303	Valid
PM5	0,724	0,2303	Valid
PM6	0,704	0,2303	Valid
<b>Perkembangan UMKM</b>			
PU1	0,618	0,2303	Valid
PU2	0,621	0,2303	Valid
PU3	0,696	0,2303	Valid
PU4	0,713	0,2303	Valid
PU5	0,569	0,2303	Valid
PU6	0,771	0,2303	Valid
PU7	0,679	0,2303	Valid

Sumber: Data primer diolah (2019)

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa setiap pernyataan dalam instrumen yang digunakan dinyatakan valid. Hal ini dapat diketahui dengan melihat setiap nilai  $r_{hitung} >$  nilai  $r_{tabel}$  (0,2303).

### Uji Reliabilitas

**Tabel 6**  
**Uji Reliabilitas**

Variabel	Jumlah Item	Cronbach Alpha	Keterangan
Pembiayaan <i>Murabahah</i> (X)	6	0,812	Reliabel
Perkembangan UMKM (Y)	7	0,794	Reliabel

Sumber: Data primer diolah (2019)

Berdasarkan di atas, diperoleh pengujian reliabilitas Variabel X nilai *Cronbach Alpha* sebesar 0,812  $>$  0,60 dan pada pengujian reliabilitas Variabel Y nilai *Cronbach Alpha* sebesar 0,794  $>$  0,60. Sehingga dapat kita simpulkan bahwa angket reliabel karena nilai *Cronbach Alpha* variabel X dan Y ini berada diatas nilai 0,60.

### Uji Asumsi Klasik

#### Uji Normalitas

**Tabel 7**  
**Kolmogorov-Sminorv**  
**One-Simple Kolmogorov-Sminorv Test**

		Unstandardized Residual
N		73
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.30094474
Most Extreme Differences	Absolute	.098
	Positive	.058
	Negative	-.098
Kolmogorov-Smirnov Z		.834
Asymp. Sig. (2-tailed)		.490

Sumber: Data primer diolah dengan SPSS 18

Berdasarkan uji normalitas di atas, menjelaskan bahwa, hasil pengujian normalitas dengan menggunakan metode *Kolmogorov-Smirnov* di atas menunjukkan bahwa nilai signifikan residual yang terbentuk adalah (asyp. Sig) 0,490 lebih besar dari taraf nyata 5% (0,05) sehingga dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal.

### Uji Hipotesis

#### Uji t (parsial)

**Tabel 8**  
**Uji t**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.257	.350		3.595	.001
	Pembiayaan <i>Murabahah</i> (X)	.700	.082	.713	8.565	.000

a. Dependent Variable: Perkembangan UMKM (Y)

Sumber: Data primer diolah (2019)

Dapat kita lihat bahwa setiap variabel bebas berpengaruh secara signifikan terhadap perkembangan UMKM. Hal ini dapat dilihat dari nilai  $t_{hitung} >$   $t_{tabel}$  (1,6666). Cara melihat  $t_{tabel}$  berdasarkan persamaan  $df = n - k$  ( $73 - 2$ ) = 71 dengan nilai signifikan  $\alpha = 0,05$  maka penelitian ini dinyatakan terdapat pengaruh yang signifikan antara pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan UMKM pada Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro dengan nilai  $t_{hitung}$  (8,565)  $>$   $t_{tabel}$  (1,6666). Sehingga pada hipotesis ini dinyatakan  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Tabel 9**  
**Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.713 <sup>a</sup>	.508	.501	.30306

a. Predictors: (Constant), Pembiayaan Murabahah (X)

b. Dependent Variable: Perkembangan UMKM (Y)

Sumber: Data primer diolah (2019)

Diketahui R square ( $R^2$ ) sebesar 0,508 dalam persentase 50,8%. Hal ini berarti bahwa variabel dependen perkembangan UMKM pada koperasi syariah mitra niaga lambaro dipengaruhi oleh variabel independen pembiayaan *murabahah*. Sedangkan sisanya sebesar 49,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diketahui oleh peneliti.

Hasil analisis yang dilakukan dalam penelitian ini dinyatakan terdapat pengaruh yang signifikan antara pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan UMKM pada Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro dengan nilai  $t_{hitung} (8,565) > t_{tabel} (1,6666)$  dengan nilai signifikan  $\alpha - 0,05$  sehingga pada hipotesis ini dinyatakan  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) diperoleh hasil yaitu sebesar 0,508 dalam persentase 50,8%. Hal ini berarti bahwa variabel dependen perkembangan UMKM pada koperasi syariah mitra niaga lambaro dipengaruhi oleh variabel independen pembiayaan *murabahah*. Sedangkan sisanya sebesar 49,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diketahui oleh peneliti.

Adanya pembiayaan *murabahah* di Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro dapat meningkatkan perkembangan UMKM pada nasabah Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro. Menurut nasabah semakin banyak pembiayaan *murabahah* yang diambil maka semakin tinggi perkembangan UMKM pada nasabah Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro, begitu juga sebaliknya apabila semakin sedikit pembiayaan *murabahah* yang diambil maka semakin rendah perkembangan UMKM pada nasabah Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro.

Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian yang di lakukan oleh Rifka Annisa (2016), Nurul Churoisah (2018), Indah Parwati (2018) dan Nurwahida (2018) yang mendapati bahwa pembiayaan *murbahah* mampu meningkatkan perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM). Namun beda halnya dengan hasil penelitian Dewi Ratnasari (2017) yang mendapati bahwa secara parsial variabel pembiayaan *murabahah* berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap perkembangan UMKM dikarenakan pembiayaan yang ada tidak dikelola secara efektif dan efisien.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan tentang Analisis Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Pada Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro), dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM pada Koperasi Syariah Mitra Niaga Lambaro. Hal ini dinyatakan berdasarkan hasil uji t yang menunjukkan nilai  $t_{hitung} (8,565) > t_{tabel} (1,6666)$  dengan nilai signifikan  $\alpha - 0,05$  dan Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) yang memperoleh hasil yaitu sebesar 0,508 dalam persentase 50,8% Sedangkan sisanya sebesar 49,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diketahui oleh peneliti.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abduh, T. (2017). *Strategi Internasionalisasi UMKM*. Makassar: CV Sah Media.
- Andrianto, & Firmansyah, A. (2019). *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*. Jawa Timur: Qiara Media Partner.
- Annisa, R. (2016). Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah Terhadap Perkembangan UMKM pada Nasabah BMT Hidayatul Muamalah Baturetno Wonogry. *Institut Agama Islam Negeri Surakarta*, Surakarta.
- Anshori, A. G. (2018). *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia (Konsep, Regulasi, dan Implementasi)*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Ascarya. (2007). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Depok: Raja Grafindo Persada.
- Bahri, S., & Zamzam, F. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Berbasis Sem-Amos*. Yogyakarta: Budi Utama.
- Biro Humas dan Protokol Pemerintahan Aceh. (2018). Perkembangan UMKM di Aceh. Diakses 16 Juli, dari

- <http://humas.acehprov.go.id/>
- Budiarto, R., Putero, S. H., Suyatna, H., & Astuti, P. (2015). *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Bungin, M. B. (2013). *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Jakarta: Prenadamedia Groub.
- Churoisah, Nurul. (2018). *Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Pada KSPPS BMT Al Amin Kudus*. Skripsi. (Semarang: Universitas slam Negeri Walisongo).
- Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Aceh. (2019). Data UMKM. Diakses 14 Juli, dari <https://diskop.acehprov.go.id/>
- Fahmi, I. (2016). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Fatihudin, D. (2015). *Metode Penelitian Untuk Ilmu Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*. Taman Sidoarjo: Zifatama.
- Firdausy, C. M. (2018). *Koperasi Dalam Sitem Perekonomian Di Indonesia*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Ghozali, Imam. (2012). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS*. Yogyakarta: Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gulo. (2010). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Grasindo.
- Harun. (2017). *Fiqh Muamalah*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- Idri. (2015). *Hadis Ekonomi, Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*. Jakarta: Kencana.
- Irianto, A. (2004). *Statistik*. Jakarta: Kencana.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Karim, A. A. (2014). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Rajagrafindo Prsada.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia (2018). *Sandingan Data UMKM 2012-2017*. Diakses 14 Juli. <http://www.depkop.go.id/data-umkm>
- Mardani. (2015). *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Mardani. (2011). *Ayat-ayat dan Hadist Ekonomi Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Muhamad. (2013). *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Muhamad. (2014). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Mustofa, I. (2016). *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Nurdin, I., & Hartati, S. (2019). *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya: Media Sahabat Cendikia.
- Nurwahida. (2018). "Pengaruh Pembiayaan Mikro Dengan Akad Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Bank BRI Syariah KC Denpasar Bali-Bali". *Jurnal Riset Manajemen*, Unisma.
- Parwati, Indah. (2018). *Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Kecil Nasabah BMT Mu'amalah Syari'ah Tebuireng Jombang*. *Jurnal Bisnis*. Vol. 6, No.2.
- Rachmawan Budiarto, S. H. (2015). *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Ratnasari, Dewi. (2017). *Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Pendampingan, Dan Strategi Pemasaran UMKM Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) BMT Kube Sejahtera Unit 020 Tlogoadi Sleman Yogyakarta*. Skripsi. (Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga).
- Sholihin, A. I. (2013). *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Shomad, A. (2012). *Hukum Islam Penormaan Prinsip syariah Dalam Hukum Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Sihotang, K. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya.
- Sjahdeini, S. R. (2014). *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana.
- Soemira, A. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Groub.
- Suadi, A. (2018). *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Penemuan dan Kaidah Hukum*. Jakarta: Prenadamedia Groub.
- Suangkupon, A., Ismail, N., Sucipto, A. N., & Purwengtyas, S. (2014). *Direktori Produk Kredit Dan Tabungan Perbankan: Se-Kalimantan Tengah Tahun 2014*. Kalimantan Tengah: Unit Akses Keuangan dan UMKM KPwBI Prov. Kalteng.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. (2015). *SPSS Untuk Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Suryani, & Hendryadi. (2015). *Metode Riset Kuantitatif : Teori dan Apikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana.
- Tafsirweb. (2019). *Quran Surat Al-Baqarah Ayat 275*. Diakses 15 Januari. <https://tafsirweb.com/1041-quran-surat-al-baqarah-ayat-275.html>
- Tanjung, M. A. (2017). *Koperasi dan UMKM Sebagai Fondasi Perekonomian Indonesia*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Yusuf, A. M. (2014). *Metode Penelitian : Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*. Jakarta: Kencana.