

**PERAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) MUMTAZ  
MAJENANG TERHADAP PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO  
KECIL DAN MENENGAH (UMKM)**



**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:  
**NURUL ROZIATUN**  
NIM. 2017201126

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
UIN PROF. K.H. SYAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
2024**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurul Roziatun

NIM : 2017201126

Jenjang : S.1

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Program Studi : Ekonomi Syari'ah

Judul Skripsi : Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mumtaz Majenang Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk

Purwokerto, 25 Juni 2024

Saya yang menyatakan,



**Nurul Roziatun**

**NIM. 2017201126**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi Berjudul

**PERAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) MUMTAZ MAJENANG  
TERHADAP PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH  
(UMKM)**

Yang disusun oleh Saudara **Nurul Roziatun NIM 2017201126** Program Studi **S-1 Ekonomi Syariah** Jurusan **Ekonomi dan Keuangan Syariah** Fakultas **Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto**, telah diujikan pada hari **Kamis, 04 Juli 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Rahmini Hadi, S.E., M.Si.

NIP. 19701224 200501 2 001

Sekretaris Sidang/Penguji

Shofiyulloh, M.H.I.

NIP. 19870703 201903 1 004

Pembimbing/Penguji

Siti Ma'sumah, S.E., M.Si., CRA., CRP., CIAP

NIP. 19830510 202321 2 033

Purwokerto, 04 Juli 2024

Mengesahkan

Dekan,



**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.**

NIP. 19730921 200212 1 004

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam UIN Prof. KH.

Saifuddin Zuhri

di-

Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

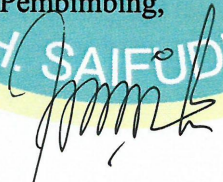
Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Nurul Roziatun NIM 2017201126 yang berjudul:

**PERAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) MUMTAZ MAJENANG  
TERHADAP PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN  
MENENGAH (UMKM)**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (S.E.).

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Purwokerto, 25 Juni 2024  
Pembimbing,

  
Siti Ma'sumah, S.E., M.Si., CRA., CRP., CIAP  
NIP. 19830510 202321 2 033

## MOTTO

“Bekerja keraslah, bermimpilah lebih besar dan jadilah yang terbaik karena masa depan adalah milik mereka yang menyiapkan hari ini.”

*“Do Something today that your future self will thank you for.”* – Sean Patrick Flanery

*“Succes Isn’t Given It’s earned.”*



# PERAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) MUMTAZ MAJENANG TERHADAP PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)

Oleh: Nurul Roziatun  
NIM. 2017201126  
Email: [nurulroziatun@gmail.com](mailto:nurulroziatun@gmail.com)

## ABSTRAK

Pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah memiliki hubungan yang sangat erat dengan upaya pemberdayaan masyarakat miskin yang merupakan pelaku utama usaha tersebut. BMT Mumtaz sebagai salah satu Lembaga keuangan Mikro syariah hadir sebagai wujud perkembangan aspirasi masyarakat yang menginginkan kegiatan perekonomian dengan berdasarkan prinsip syariah, dapat mengeluarkan masyarakat kecil dari kemiskinan dan dari jeratan rentenir. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mumtaz dalam pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah dan bagaimana hambatan dan tantangan BMT Mumtaz dalam pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mumtaz dalam pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah dan untuk mengetahui bagaimana hambatan dan tantangan BMT Mumtaz dalam pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah.

Penelitian ini menggunakan teori peran BMT, teori Nurul Huda dan Mohamad Heykal. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yang bersifat kualitatif dengan analisis deskriptif untuk menjelaskan mengenai peranan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Dengan menggunakan teknik pengumpulan data observasi, dan wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peran BMT Mumtaz dalam pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah sudah cukup maksimal, hal ini dibuktikan dengan pertama, pembiayaan usaha dalam hal ini BMT Mumtaz memberikan modal usaha kepada nasabah. Kedua pendampingan dan pembinaan usaha, dalam hal ini BMT Mumtaz memberikan pendampingan/pembinaan secara edukatif seperti mengembangkan jiwa wirausaha kepada nasabah, mengurangi praktek riba, meningkatkan kesejahteraan masyarakat kecil dan peningkatan kualitas sumber daya manusia. Ketiga pemasaran produk dan jasa dalam hal ini BMT Mumtaz membantu proses pemasaran yang bertujuan menjaga kelancaran usaha penerima pembiayaan. Namun, ada beberapa problematika yang harus dihadapi oleh BMT Mumtaz. Meskipun demikian, BMT Mumtaz tetap memiliki strategi dalam menghadapi problematika tersebut. Dengan memberikan pendampingan secara edukatif dan mempermudah pelayanan pembiayaan di BMT Mumtaz maka dapat mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah.

**Kata kunci:** *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT), **Pemberdayaan, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).**

# **THE ROLE OF BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) MUMTAZ MAJENANG IN EMPOWERING MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES**

**Nurul Roziatun**  
**2017201126**

E-mail: [nurulroziatun@gmail.com](mailto:nurulroziatun@gmail.com)

Study Program of Islamic Banking Islamic Economic and Business Faculty  
State Islamic University (UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto)

## **ABSTRACT**

Empowerment of micro, small and medium enterprises has a very close relationship with efforts to empower poor communities who are the main actors in the business. BMT Mumtaz as one of the Islamic Microfinance Institutions is present as a manifestation of the development of community aspirations who want economic activities based on sharia principles, can free small communities from poverty and from the clutches of loan sharks. The formulation of the problem in this study is how is the role of Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mumtaz in empowering micro, small and medium enterprises and what are the obstacles and challenges of BMT Mumtaz in empowering micro, small and medium enterprises. The purpose of this study is to determine the role of Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mumtaz in empowering micro, small and medium enterprises and to determine the obstacles and challenges of BMT Mumtaz in empowering micro, small and medium enterprises.

This study uses the theory of the role of BMT, the theory of Nurul Huda and Mohamad Heykal. This type of research is field research, which is qualitative with descriptive analysis to explain the role of Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) in empowering Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). By using observation data collection techniques, interviews and documentation.

The results of this study indicate that the role of BMT Mumtaz in empowering micro, small and medium enterprises has been quite optimal, this is proven by first, business financing in this case BMT Mumtaz providing business capital to customers. Second, business assistance and coaching, in this case BMT Mumtaz provides educational assistance/coaching such as developing an entrepreneurial spirit for customers, reducing usury practices, improving the welfare of small communities and improving the quality of human resources. Third, product and service marketing in this case BMT Mumtaz helps the marketing process which aims to maintain the smooth running of the recipient's business. However, there are several problems that must be faced by BMT Mumtaz. Nevertheless, BMT Mumtaz still has a strategy in dealing with these problems. By providing educational assistance and facilitating financing services at BMT Mumtaz, it can develop micro, small and medium enterprises.

**Keywords: Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), Empowerment, Micro Small and Medium Enterprises**

## PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

### Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	Ša	Š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥ	<u>H</u>	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	<u>S</u>	es (dengan garis di bawah)
ض	d'ad	<u>D</u>	de (dengan garis di bawah)
ط	Ṭa	T	te (dengan garis di bawah)
ظ	Ža	<u>Z</u>	zet (dengan garis di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka



Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

**Konsonan Rangkap kaarena Syaddah ditulis rangkap.**

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

**Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h.**

حكمة	Ditulis	Hikmah
جزية	Ditulis	Jizyah

(ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h

كرامة الأولياء	Ditulis	Karâmah al-auliya'a
----------------	---------	---------------------

- b. Bila ta'marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t

زكاة الفطر	Ditulis	Zakât al-fitr
------------	---------	---------------

**Vokal pendek**

َ	<i>fathah</i>	Ditulis	A
ِ	<i>Kasrah</i>	Ditulis	I
ُ	<i>dammah</i>	Ditulis	U

### Vokal panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	Ā
	جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
2.	Fathah + ya' mati	Ditulis	A
	تسى	Ditulis	<i>Tansā</i>
3.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	<i>Karīm</i>
4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	U
	فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

### Vokal rangkap

1.	Fathah + ya' mati	Ditulis	<i>Ai</i>
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	<i>Au</i>
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

### Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
الشكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

### Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah* ditulis dengan menggunakan huruf awal "al"

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur'ân</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyâs</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis sesuai dengan huruf *syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya

السماء	Ditulis	<i>as-Samá</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

### Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

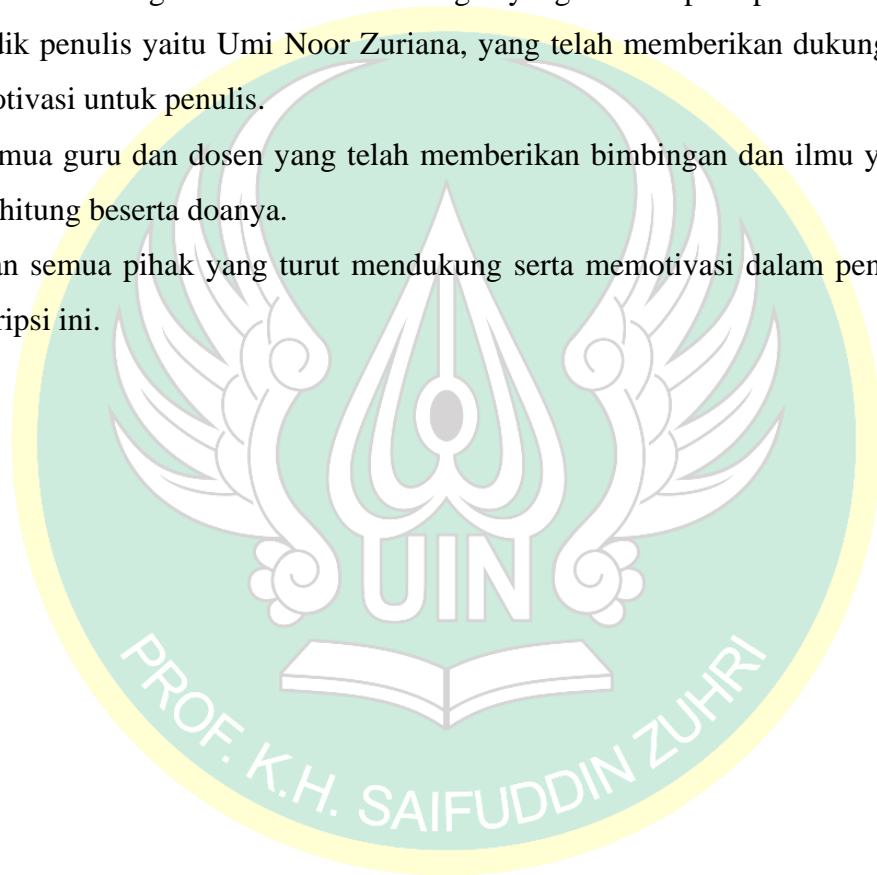
ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawí al-furúḍ</i>
السنة اهل	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>



## **PERSEMBAHAN**

Dengan rasa syukur atas limpahan rahmat dan karunia yang diberikan oleh Allah SWT, karya skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Allah SWT yang telah melimpahkan kehidupan, kesehatan, hidayah dan kesempatan untuk terus belajar hingga menyelesaikan skripsi ini.
2. Orang tua penulis yaitu Bapak Darya dan Ibu Kuryanti tercinta yang selalu mengiringi langkah penulis dengan untaian doa serta senantiasa memberikan bantuan sekaligus motivasi dan dukungan yang besar kepada penulis.
3. Adik penulis yaitu Umi Noor Zuriana, yang telah memberikan dukungan dan motivasi untuk penulis.
4. Semua guru dan dosen yang telah memberikan bimbingan dan ilmu yang tak terhitung beserta doanya.
5. Dan semua pihak yang turut mendukung serta memotivasi dalam pengerjaan skripsi ini.



## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim, Alhamdulillahirrabil'alamin*, puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT atas segala karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah ini dalam bentuk skripsi dengan judul Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mumtaz Majenang Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Lantunan sholawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, sang pembawa rahmat bagi seluruh alam yang senantiasa kita nantikan *syafa'atnya* di *yaumul qiyaamah* kelak. Semoga kita termasuk umat Nabi Muhammad SAW yang senantiasa mengikuti perintah dan sunnah-Nya.

Dengan terselesainya penelitian ini pastinya tidak lepas dari dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Dan penulis hanya dapat mengucapkan terimakasih banyak atas bantuan, bimbingan, dan saran dari berbagai pihak. Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., sebagai Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Bapak Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., selaku Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Bapak Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, M.M., selaku Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Bapak Prof. Dr. H. Sunhaji, M. Ag., selaku Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Bapak Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Bapak Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Bapak Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M.Pd., selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

8. Bapak Dr. H. Chandra Warsito, M. Si., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Bapak Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Ibu Dewi Laela Hilyatin, M.S.I., selaku Sekertaris Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Bapak H. Sochimim, Lc., M. Si., selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
12. Ibu Siti Ma'sumah, S.E., M.Si., CRA., CRP., CIAP sebagai Dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktunya, memberikan arahan dan motivasi, serta membimbing dengan penuh rasa sabar dan penuh perhatian, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
13. Segenap Dosen dan Staff Administrasi Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
14. Segenap staf Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, atas kemudahan yang diberikan selama pengumpulan literatur-literatur.
15. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, yang telah mengajarkan dan membekali ilmu pengetahuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini
16. Untuk semua pengurus BMT Mumtaz Majenang yang telah menerima dan mengizinkan saya untuk meneliti tugas akhir skripsi saya.
17. Orang tua penulis yaitu Mamah Kuryanti dan Bapak Darya yang selalu memberikan dukungan dan do'a serta motivasi yang tiada hentinya untuk sang putri yang kini tengah berjuang menempuh pendidikan, hingga dapat terselesaikannya skripsi ini. Dan tiada kata yang pantas selain beribu-ribu

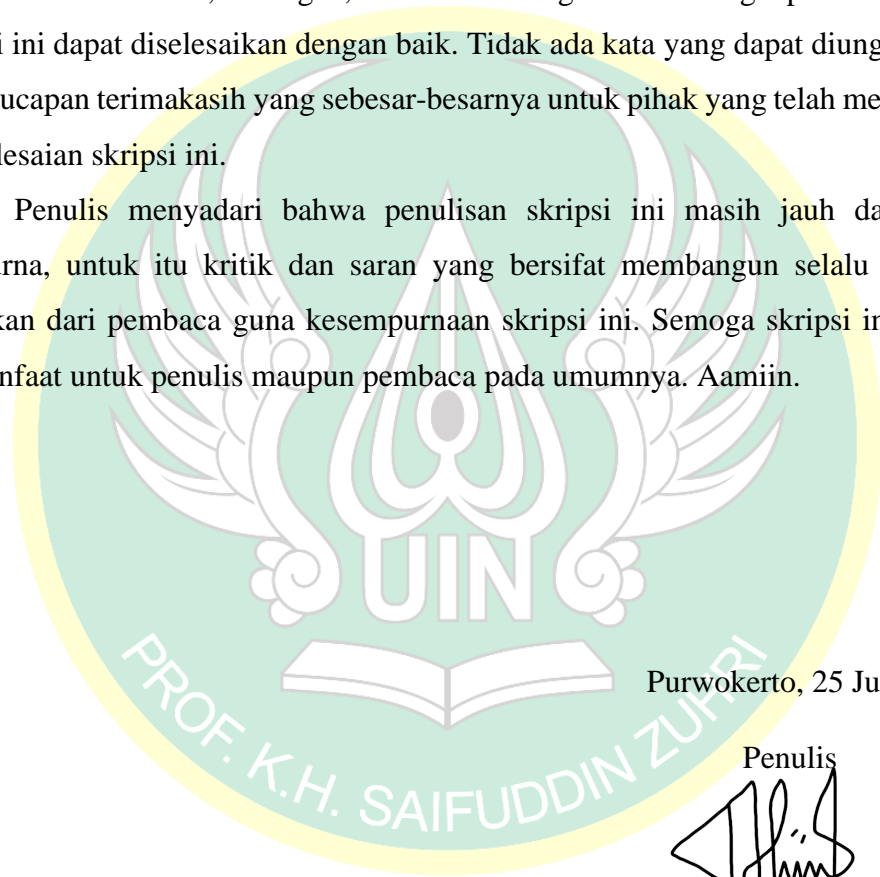
terima kasih atas segala pengorbanan, limpahan kasih sayang, nasehat, dan kesabarannya dalam merawat penulis hingga sekarang ini. Semoga Allah selalu menyayangi memberkahi dan melindungi kalian.

18. Adik penulis yaitu Umi Noor Zuriana terima kasih atas dukungan yang telah diberikan, perhatian, dan do'a yang diberikan. Sehingga penulis mendapatkan kekuatan untuk menyelesaikan skripsi ini.
19. Kepada seseorang yang tak kalah penting kehadirannya yaitu pemilik NIM 2017302137 terimakasih telah berkontribusi banyak dalam penulisan skripsi ini. Yang menemani, meluangkan waktu, tenaga, pikiran, maupun materi kepada saya. Terimakasih telah menjadi sosok rumah yang selalu ada dan menjadi bagian dari perjalanan hidup saya.
20. Teman-teman Ekonomi Syariah 2020 dan yang paling luar biasa teman-teman ESC yang telah memberikan tawa disetiap canda, memberikan pengalaman. pengalaman luar biasa yang sulit dilupakan, para sahabat seperjuanganku dari awal masuk kuliah hingga saat sekarang ini, terimakasih atas kebersamaan, canda tawa, dan perhatiannya. Semoga kita semua sukses di dunia maupun di akhirat aamiin.
21. Teman-teman KKN, terima kasih untuk setiap canda tawa, kebersamaan, kerjasama yang telah diciptakan selama 40 hari di Desa Dawuhan. Semoga Allah selalu menjaga tali silaturahmi diantara kita.
22. Sahabat-sahabat penulis di kelas Ekonomi Syariah C 2020 (Anifah, Anisa Nur Aeni, Sekar Cahya Ningsih), serta sahabat-sahabat penulis yang lainnya (Desiyani, Devi Wulandari, Murni Cania, Ani, Mei Sugesti) yang selalu saling mengingatkan, memotivasi dan berbagi pengalaman maupun ilmu pengetahuan dalam pengerjaan skripsi
23. Keluarga besar Kost Putri Astana Batari, Ibu Shindy dan Bapak Kusman, terimakasih telah menjadi ibu dan bapak selama penulis berada di Purwokerto
24. Semua pihak yang telah memberikan kontribusinya terhadap penyelesaian skripsi ini baik moril maupun materil yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.
25. Terakhir, untuk diri saya sendiri Nurul Roziatun atas segala kerja keras dan

semangat sehingga tidak pernah menyerah dalam mengerjakan tugas akhir skripsi ini. Terimakasih kepada diri saya sendiri yang sudah kuat melewati lika-liku kehidupan hingga sekarang. Saya bangga pada diri saya sendiri. Kedepannya untuk raga yang tetap kuat, hati yang selalu tegar, mari bekerjasama untuk lebih berkembang lagi menjadi pribadi yang lebih baik dari hari ke hari.

Selama penyusunan skripsi ini banyak sekali hambatan yang penulis alami, namun karena bantuan, dorongan, doa dan bimbingan dari berbagai pihak akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Tidak ada kata yang dapat diungkapkan selain ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya untuk pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun selalu penulis harapkan dari pembaca guna kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk penulis maupun pembaca pada umumnya. Aamiin.



Purwokerto, 25 Juni 2024

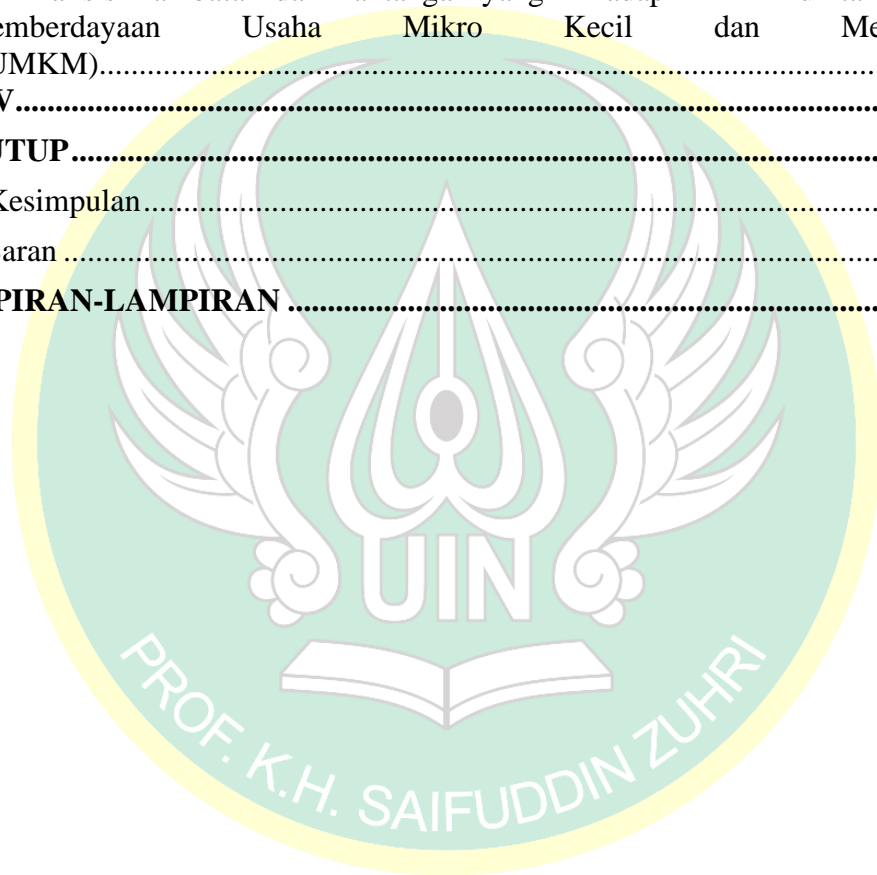
Penulis  
  
Nurul Roziatun



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA .....</b>	<b>viii</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>xii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I.....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A.Latar Belakang Masalah .....	1
B.Definisi Operasional .....	7
C.Rumusan Masalah.....	8
D.Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
<b>BAB II .....</b>	<b>10</b>
<b>LANDASAN TEORI.....</b>	<b>10</b>
A.Pengertian Peran .....	10
B.Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) .....	11
C.Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) .....	25
D.Pemberdayaan Masyarakat.....	30
E.Pemberdayaan Dalam Prespektif Islam .....	36
F. Kajian Pustaka.....	38
<b>BAB III.....</b>	<b>43</b>
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>43</b>
A.Jenis Penelitian .....	43
B.Lokasi dan Waktu penelitian .....	43
C.Subjek dan Objek Penelitian.....	43
D. Sumber Data .....	44
E.Teknik Pengumpulan Data.....	44

F. Teknik Analisis Data.....	45
G. Uji Keabsahan Data.....	47
<b>BAB IV .....</b>	<b>48</b>
<b>PEMBAHASAN .....</b>	<b>48</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	48
B. Pembahasan .....	56
1. Peran BMT Mumtaz Majenang dalam Memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) .....	56
2. Analisis Hambatan dan Tantangan yang Dihadapi BMT Mumtaz Dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	82
<b>BAB V.....</b>	<b>84</b>
<b>PENUTUP.....</b>	<b>84</b>
A. Kesimpulan.....	84
B. Saran .....	85
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>88</b>



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Ekonomi yang sehat yaitu ekonomi yang terus berkembang tanpa satu tahun atau bahkan satu triwulan pun mengalami penurunan. Kesempatan kerja yang terbuka lebar dan keseimbangan nilai berjalan beriringan dengan perkembangan ini. Neraca perdagangan dan neraca pembayaran juga mengalami surplus yang teratur. Perekonomian seperti ini diperkirakan dapat memberi manfaat bagi masyarakat dari generasi ke generasi dengan membawa keadilan dan kemakmuran (Rahardja, 2008).

Meningkatnya angka kemiskinan menunjukkan bahwa partisipasi aktif masyarakat dalam proses pembangunan masih perlu ditingkatkan. Untuk menjadi subjek pembangunan, individu perlu menggunakan hak mereka untuk terlibat dalam perencanaan yang rasional. Masyarakat memerlukan dukungan finansial dan mental agar dapat mencapai tujuan mereka. Hal ini menggarisbawahi pentingnya memberdayakan ekonomi masyarakat, yang pada akhirnya akan membentuk pola ekonomi yang berbasis pada kepentingan ekonomi rakyat.

Pemerintah menghadapi tantangan yang signifikan dalam upaya mengurangi kemiskinan, yang tidak bisa ditangani secara efektif tanpa kolaborasi dengan sektor swasta. Kerjasama yang erat diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Dalam menanggulangi kemiskinan, kontribusi sektor swasta dan kewirausahaan sangatlah penting. Sebagai contoh, krisis mata uang pada tahun 1998 hampir menggulingkan pemerintah Indonesia saat itu, namun berkat upaya dari sektor usaha mikro, krisis tersebut berhasil diatasi (Mashruri, 2016).

Lembaga keuangan dan institusi keuangan sangat penting bagi perekonomian karena mereka bertindak sebagai perantara dalam penyaluran antara penabung dan pemberi dana kepada pengguna dana lainnya. Lembaga keuangan biasanya berfungsi sebagai lembaga intermediasi keuangan atau proses pengumpulan uang dari unit surplus ekonomi, termasuk dunia usaha, pemerintah, dan masyarakat, untuk membiayai entitas ekonomi lainnya (Soemitra, 2009).

Namun penting untuk diingat bahwa dampak positif lembaga keuangan mikro terhadap kesejahteraan sosial ekonomi masyarakat kurang mampu hanya dapat dipertahankan jika lembaga keuangan mikro tersebut memiliki kinerja keuangan dan jangkauan (*outreach*) yang baik. Sejumlah penelitian mengenai lembaga keuangan mikro (LKM) berkonsentrasi pada penilaian kinerja dan keberlanjutan (*sustainability*) LKM dengan menilai indikator-indikator keuangan mereka (seperti profitabilitas dan tingkat pembayaran kembali atau *repayment rate*), jangkauan, dan mekanisme pinjaman (Arsyad, 2008).

Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) merupakan lembaga keuangan syariah non perbankan yang bersifat informal yang melakukan kegiatan menghimpun dan menyalurkan uang masyarakat yang berkarakter keuntungan. Alasan disebut informal karena organisasi ini didirikan oleh kelompok swadaya masyarakat yang membedakan antara badan lain dan organisasi keuangan seperti bank. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) merupakan organisasi ekonomi kerakyatan yang berkonsentrasi pada pengembangan bisnis inovatif dan melakukan investasi guna meningkatkan perekonomian pengusaha mikro berdasarkan prinsip syariah dan asas kolaborasi.

BMT (Baitul Maal wat Tamwil) atau yang Setara dengan Badan Usaha Mandiri Terintegrasi adalah Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang menggunakan bagi hasil untuk menciptakan dan mengembangkan usaha mikro dan kecil dalam rangka meningkatkan kualitas, meningkatkan keterampilan, dan memenuhi kebutuhan masyarakat yang kurang mampu. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) yaitu sebuah badan usaha independen dan teregulasi yang Investasi dan kegiatannya mendukung usaha kreatif dan meningkatkan standar kegiatan ekonomi pengusaha kecil dan menengah dengan mendorong tabungan dan menyediakan pendanaan. Selanjutnya, Baitul Maal Wat Tamwil juga dapat menerima titipan zakat, infak, dan sedekah, serta mendistribusikannya sesuai dengan aturan dan amanatnya Baitul Maal Wat Tamwil adalah lembaga keuangan atau ekonomi syariah non bank yang sifatnya informal. Disebut informal karena didirikan oleh oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga

keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya Berdasarkan pengetahuan tersebut, BMT memiliki ciri-ciri utama sebagai berikut:

1. Berorientasi bisnis, bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan finansial baik bagi anggota maupun lingkungan hidup, serta mengupayakan keuntungan bersama
2. Meski bukan lembaga sosial, namun dapat dimanfaatkan untuk mendayagunakan sedekah, zakat, dan infaq demi kebaikan masyarakat
3. Berkembang dari bawah melalui keterlibatan masyarakat sekitar
4. kepemilikan kolektif golongan masyarakat kecil bawah dan kecil dalam lingkungan BMT itu sendiri, bukan kepemilikan perseorangan atau pihak luar (Djazuli & Janawari, 2002).

Sejauh ini, kinerja sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) cukup baik, bahkan berkontribusi terhadap pertumbuhan dan kebangkitan perekonomian negara. Ketika krisis muncul, perekonomian juga didorong oleh sektor ini. Sebagai pionir bank syariah di Indonesia sejak 2005 Bank Muamalat telah mempromosikan program pembiayaan untuk UMKM. Melalui program aliansi, Bank Muamalat bekerja sama dengan sekelompok lembaga keuangan mikro syariah bernama Baitul Mall Wat Tamwil (BMT) sebagai teknik penyaluran pembiayaan. BMT milik Bank Muamalat tercatat sekitar 3.043 saat pertama kali dibuka di seluruh Indonesia kala itu. Melalui program linkage jaringan BMT juga dapat dimanfaatkan sebagai perpanjangan pihak bank umum syariah dalam memberikan layanan pembiayaan bagi usaha kecil dan mikro (Fidela et al., 2020).

Program Linkage merupakan strategi utama Karena UMKM memiliki kondisi biaya tinggi, risiko tinggi, persyaratan hukum, sulit dijangkau, dan sulit dievaluasi, bank syariah sangat sulit memenuhi persyaratan UMKM (skala kecil, agunan terbatas, tidak berbadan hukum, lokasi terpencil, dan administrasi yang buruk). Sebagai perantara antara sektor UMKM dan Bank Syariah, kehadiran LKMS dalam bentuk BMT sangatlah penting. Hal ini disebabkan karena ciri-ciri BMT yaitu lokasinya yang berada di tengah masyarakat kecil atau pedesaan serta kemampuannya dalam menyediakan layanan simpanan, pembiayaan, pembayaran, dan deposito dengan fokus penekanan pada layanan UMKM, sangat sesuai dengan

kebutuhan masyarakat UMKM. BMT dapat mengelola pendanaan yang dipercayakan kepadanya sebagai perpanjangan tangan dari bank syariah, sehingga bank syariah tidak takut mengambil resiko yang besar (Hamidah, 2015).

Keunggulan dan kekurangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan ciri khas yang melekat pada usaha tersebut. Berikut keunggulan UMKM:

1. Daya tahan: Karena bisnis mereka adalah satu-satunya sumber pendapatan keluarga mereka, pemilik usaha kecil sangat termotivasi untuk membuatnya tetap berjalan. Oleh karena itu, pemilik usaha kecil dapat dengan mudah menyesuaikan diri dengan lingkungan bisnis yang terus berubah.
2. Padat karya: Usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia pada umumnya bersifat padat karya. Usaha kecil memanfaatkan kemampuan sumber daya manusia sebagai pengganti mesin sebagai alat produksi dalam proses produksinya.
3. Keterampilan khusus: Banyak produk dasar yang dihasilkan oleh usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia memerlukan keterampilan khusus, meskipun pelatihan formal tidak terlalu diperlukan. Biasanya keterampilan unik ini diwariskan dari satu generasi ke generasi berikutnya. Produk-produk UMKM di Indonesia juga menggunakan teknologi sederhana yang berbiaya rendah.
4. Jenis produk: Barang-barang yang dibuat oleh usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia biasanya mencerminkan kekhasan daerah dan kekhasan budaya masyarakat masing-masing. contohnya seperti ukiran kayu dan kerajinan bambu atau rotan .
5. Keterkaitannya dengan sektor pertanian: Di Indonesia, UMKM masih banyak bergantung pada sektor pertanian. Hal ini bertujuan agar biaya produksi yang rendah dapat dikeluarkan ketika mengolah produk pertanian dalam jumlah besar dalam skala kecil.

Baitul Maal Wat Tamwil, faktanya bisa menjadi cara yang bermanfaat bagi pemilik usaha mikro dan kecil untuk mengembangkan usahanya tanpa harus mengutamakan keuntungan seperti diungkapkan Muhammad Akbar dkk dalam jurnalnya peran Baitul Maal Tanwil Nadhatul Ulama dalam memberikan

pembiayaan usaha ekonomi terhadap nasabahnya, dimana BMT NU Kecamatan Pringsewu memberikan pembiayaan kepada nasabah pengelola dana yang tidak mengutamakan keuntungan, dari hasil penelitian BMT NU juga sangat berperan dalam membantu para masyarakat kecil yang ingin membuka usaha yaitu mulai dari merintisnya usaha nasabah sehingga usaha tersebut dapat berkembang, selain itu BMT NU mengadakan pelatihan nasional dimana dapat mengurangi pengangguran pendidikan maupun nonpendidikan yaitu dengan memberikan motivasi kepada masyarakat kecil dan memberikan bantuan modal, selain itu juga mengajarkan kepada nasabah agar menghindari praktik riba dalam menjalani suatu bisnis (Akbar et al., 2023). Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada fokus penelitian. Penelitian sebelumnya hanya berfokus pada peran BMT terhadap pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah sedangkan peneliti menekan pada peran BMT terhadap pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah dan mengeksplorasi hambatan serta tantangan yang dihadapi BMT dalam upaya pemberdayaan tersebut.

Sesuai dengan penjelasan sebelumnya dapat kita lihat bahwa peran BMT dalam memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah sangat penting. Karena pembiayaan pada sektor usaha mikro dapat membantu dan mendukung pemulihan perekonomian nasional, bahkan pada perekonomian itu sendiri. Mengingat fakta dan fenomena yang terjadi saat ini, memunculkan sebuah pertanyaan Seberapa besar kontribusi BMT terhadap pemberdayaan unit usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sesuai dengan fungsi dan tujuannya. Oleh karena itu penulis tertarik untuk mengkaji apakah BMT Mumtaz ikut berperan dalam pemberdayaan UMKM masyarakat sekitar.

Program BMT Mumtaz Majenang diantaranya adalah:

1. Penggalangan simpanan/tabungan untuk menolong diri sendiri dan pemilik pengusaha Kecil/Mikro.
2. Pengembangan usaha kecil melalui fasilitas pembiayaan/kredit, pembangunan jaringan, pendampingan manajemen, untuk modal usaha.

**Tabel 1.1**  
**Laporan Perkembangan BMT Mumtaz Majenang**

<b>Bidang Organisasi</b>	<b>Jumlah Orang</b>		
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Anggota penabung	1.300	1.377	1.444
Anggota Pembiayaan	112	65	45

*Sumber: BMT Mumtaz Majenang*

Adapun alasan yang melatarbelakangi keputusan penulis memilih BMT Mumtaz Majenang sebagai objek penelitian adalah karena penulis menemukan sejumlah kelebihan dan kekurangan yang berbeda dengan BMT lainnya. Adapun salah satu kelebihannya adalah BMT Mumtaz dapat melakukan pemberian bantuan mengenai pemasaran produk/jasa dengan menghubungkan antara anggota pembiayaan yang membutuhkan bahan pokok dengan penjual bahan baku dan bekerjasama dengan organisasi bisnis untuk mempromosikan hasil usaha anggota pembiayaan kepada khalayak/masyarakat yang lebih luas. Kelemahan yang ada di BMT Mumtaz ialah kurangnya sumber daya manusia (SDM) atau dalam artian sumber daya manusia yang terbatas dan beberapa nasabah yang melakukan pembiayaan terlambat pembayaran bagi hasil dan pihak BMT memberikan jangka waktu sampai nasabah tersebut dapat melakukan pembayaran.

Berdasarkan latar belakang dan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **“PERAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) MUMTAZ MAJENANG TERHADAP PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)”**



## **B. Definisi Operasional**

Penelitian menelaah terkait istilah kata yang akan dipahami tanpa perlu di tafsirkan secara berbeda untuk mengomunikasikan tujuan, arah, dan pencapaian penelitian, meliputi:

### **1. Pembiayaan**

Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi berdasarkan prinsip syariah, baik yang dilakukan oleh perorangan maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan mengacu pada dana yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana (Puspitarini & Utami, 2021). Dana tersebut harus digunakan secara bertanggung jawab, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak (Ilyas, 2015).

### **2. Pembinaan**

Pembinaan mempunyai arti memperbaharui dan menyempurnakan usaha, tindakan, dan kegiatan yang dilaksanakan secara berdaya dan berhasil guna memperoleh hasil yang baik atau juga bisa disebut sebagai suatu proses yang mendukung manusia dalam mewujudkan potensi dirinya dan mengembangkannya, agar memperoleh kebahagiaan pribadi dan kemanfaatan sosial (Ahmad, 2004). Dapat disimpulkan bahwa pembinaan adalah suatu usaha atau tindakan yang dilakukan dalam rangka memperbaiki apa yang ada saat ini menuju yang lebih baik. Pembinaan dapat dilakukan secara sadar, terencana, terarah, teratur, dan bertanggung jawab dan dapat dilaksanakan baik dalam pendidikan formal maupun non formal. Guna mencapai kemampuan manusia yang optimal dan pribadi yang mandiri pembinaan diberikan dalam rangka memperkenalkan, menumbuhkan, membimbing, dan mengembangkan pengetahuan dan keterampilan. (Fatimah, 2008).

### **3. Pemasaran Produk/ Jasa**

Pemasaran produk atau jasa merupakan merupakan tindakan pemberian bantuan kepada penerima pembiayaan usaha yang berhubungan dengan

pemasaran produk/ jasa. Kegiatan dapat berbentuk menghubungkan antara penerima pembiayaan yang membutuhkan bahan pokok dengan penjual bahan baku dan bekerja sama dengan organisasi bisnis untuk mempromosikan hasil usaha penerima pembiayaan kepada khalayak/masyarakat yang lebih luas, pemasaran produk/jasa ini bertujuan untuk membantu proses pemasaran sehingga menjaga kelancaran usaha penerima pembiayaan tersebut (Ritonga, 2019).

#### 4. Hambatan dan Tantangan

Hambatan dan tantangan merupakan suatu hal yang bersifat negatif yang dapat menghambat atau menghalangi kegiatan yang dilakukan Hambatan dan tantangan ini ini menjadi sebuah rintangan dalam melakukan kegiatan tertentu (Suyedi, 2019).

### **C. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mumtaz dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)?
2. Bagaimana Hambatan dan Tantangan Baitul Mal wat Tamwil (BMT) Mumtaz dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)?

### **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### 1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah penulis paparkan diatas, berikut tujuan dari penelitian tentang peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) dalam pemberdayaan usaha mikro kecil menengah (UMKM) (studi kasus pada BMT Mumtaz Majenang) ialah:

- a. Untuk mengetahui peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mumtaz dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).
- b. Untuk mengetahui apa saja hambatan dan tantangan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mumtaz dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

#### 2. Manfaat Penelitian

- a. Manfaat Teoritis

Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan partisipasi dalam ilmu pengetahuan umum pada khususnya mengenai masalah peran lembaga keuangan mikro syariah terhadap pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah. Selain itu, dalam penelitian diharapkan memberikan kontribusi bagi para akademika di Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Prof KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

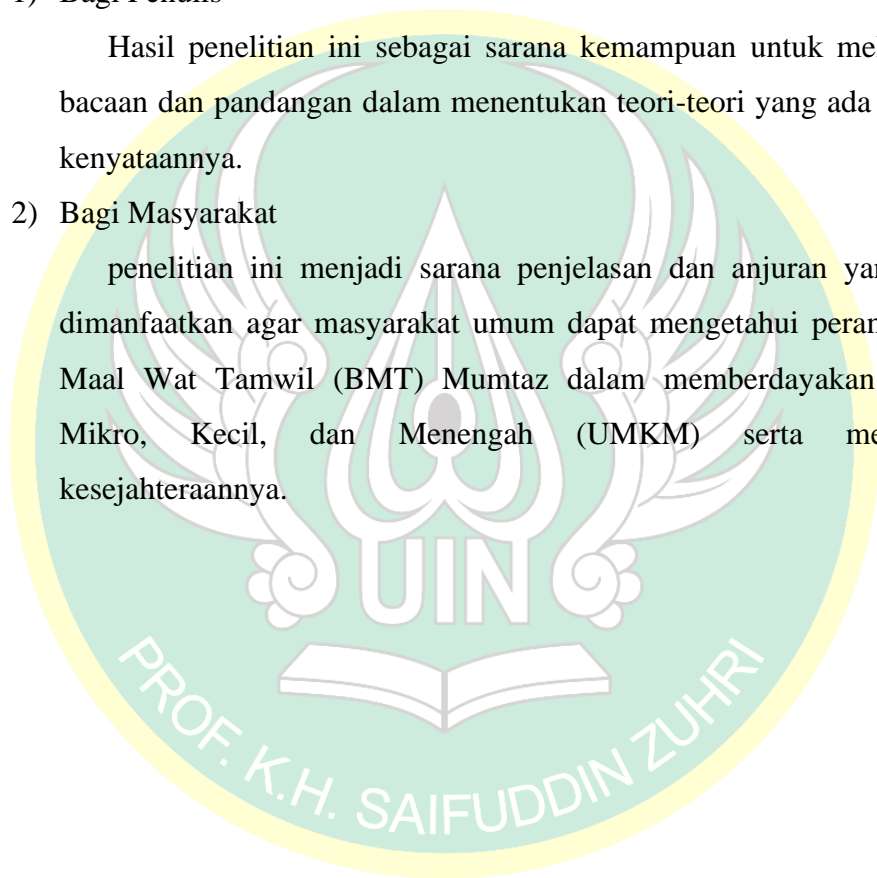
b. Manfaat Praktis

1) Bagi Penulis

Hasil penelitian ini sebagai sarana kemampuan untuk meluaskan bacaan dan pandangan dalam menentukan teori-teori yang ada dengan kenyataannya.

2) Bagi Masyarakat

penelitian ini menjadi sarana penjelasan dan anjuran yang bisa dimanfaatkan agar masyarakat umum dapat mengetahui peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mumtaz dalam memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta menjamin kesejahteraannya.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pengertian Peran**

Pengertian peran dalam Kamus Bahasa Indonesia, yaitu suatu yang diharapkan dimiliki oleh yang memiliki kedudukan dalam masyarakat (salim, 2003). Peran adalah bentuk dari perilaku yang diharapkan dari seseorang pada situasi sosial tertentu. yang di artikan dengan peran adalah perilaku yang diharapkan dari seseorang dalam suatu status tertentu, maka perilaku peran adalah perilaku yang sesungguhnya dari orang yang melakukan peran tersebut, hakikatnya peran juga dapat dirumuskan sebagai suatu rangkaian perilaku tertentu yang ditimbulkan oleh suatu jabatan tertentu.

Peran adalah sesuatu yang diharapkan dimiliki oleh orang yang memiliki kedudukan dalam masyarakat. Sedangkan peranan yaitu bagian dari tugas utama yang harus dilakukan. Seseorang dikatakan berperan apabila dia telah melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, peran dan kedudukan adalah dua hal yang tidak dapat dipisahkan karena yang satu tergantung pada yang lain dan sebaliknya. Maka hal itu dia menjalankan suatu peran. Setiap orang mempunyai macam-macam peranan yang berasal dari pola-pola pergaulan hidupnya. Hal itu sekaligus berarti bahwa peranan menentukan apa yang diperbuatnya bagi masyarakat serta kesempatan-kesempatan apa yang diberikan masyarakat kepadanya (Soekanto, 2013).

Menurut Soejono Soekanto bahwa peran itu mencakup tiga hal :

1. Peran meliputi norma-norma yang dihubungkan dengan posisi atau tempat seseorang dalam masyarakat. Peranan dalam arti ini merupakan rangkaian peraturan-peraturan yang membimbing seseorang dalam kehidupan kemasyarakatan.
2. Peran adalah suatu konsep perihal yang dapat dilakukan oleh individu dalam masyarakat sebagai organisasi.
3. Peran juga dapat dikatakan sebagai perikelakuan individu yang penting struktur sosial masyarakat

Dalam melaksanakan suatu peranan tertentu kita harapkan oleh masyarakat agar

menggunakan cara-cara yang sesuai dengan yang mereka harapkan keadaan semacam ini disebut sebagai *prescribed role* (peranan yang dianjurkan). Tetapi adakalanya orang-orang yang diharapkan ini tidak berperilaku menurut cara-cara yang konsisten dengan harapanharapan sipemberi peran. Keadaan seperti ini disebut sebagai *enated role* (peran nyata) yaitu keadaan sesungguhnya dari seorang dalam menjalankan peranan tertentu. Peran nyata ialah pola-pola perilaku yang betul-betul dilaksanakan oleh para individu dalam menjalankan peran mereka (Soemardjan & Soemardi, 1964).

Dari beberapa pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa peran adalah suatu prilaku atau tindakan yang diharapkan oleh sekelompok orang dan atau lingkungan untuk dilakukan oleh seseorang individu, kelompok, organisasi, badan atau lembaga yang karena status atau kedudukan yang dimiliki akan memberikan pengaruh pada sekelompok orang atau lingkungan tersebut. Berdasarkan penjelasan tersebut apabila dihubungkan dengan BMT dapat diartikan bahwa, peran merupakan tindakan berupa serangkaian usaha-usaha dan kegiatan yang dijalankan BMT karena kedudukan sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil dalam upaya pengentasan kemiskinan.

## **B. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)**

### **1. Teori dan Konsep Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)**

Baitul Maal wat Tamwil secara *definitive* yaitu balai usaha mandiri terintegrasi, yang isinya berintikan konsep Baitul Maal wat Tamwil yang beroperasi terutama sepenuhnya berdasarkan ide syariah. Dan kegiatannya mengembangkan usaha produktif dan berinvestasi dalam mengembangkan kualitas kegiatan ekonomi para pengusaha makro dan kecil (Sahil, 2019). BMT karena panggilan tersebut mengandung makna yang mencakup kemampuan penting, yaitu:

- a. Baitul Tamwil (perbaikan perumahan untuk harta benda), menggabungkan kegiatan untuk menumbuhkan perusahaan yang efisien dan melakukan investasi dalam meningkatkan keuangan yang memuaskan para pemasar

mikro dan kecil melalui, antara lain, mendorong meminimalisir kegiatan dan membantu pembiayaan kegiatan ekonomi. Dalam nuansa ini, BMT memainkan fitur yang identik dengan Koperasi Jasa Keuangan (KJKS).

- b. Baitul Maal (rumah harta), menerima titipan zakat, anggaran infaq dan sedekah serta mengoptimalkan penyalurannya sesuai dengan pedoman dan amanat.

Kemampuan penting dari keberadaan BMT adalah sebagai saluran penyalur penggunaan harta ibadah, seperti zakat, wakaf, infaq dan sedekah, serta dapat tampil sebagai kelompok yang bergerak dalam pembiayaan yang efisien seperti lembaga keuangan. Dalam fitur ini, dapat dipahami bahwa selain berfungsi sebagai kelompok ekonomi, BMT juga memiliki kemampuan sebagai kelompok ekonomi. Sebagai kelompok ekonomi, BMT bertugas menghimpun anggaran dari jaringan (kontributor BMT) yang menitipkan anggarannya untuk disimpan di dalam BMT dan menyalurkannya kepada kontributor BMT yang dibiayai melalui KPR. Sedangkan kelompok ekonomi, BMT berhak melakukan olah raga ekonomi, bersama-sama dengan menangani kegiatan yang terkait dengan industri jual beli, selain pertanian.

Berikut ini adalah gambaran dari keseluruhan bentuk BMT dalam faktor-faktor di bawah ini:

- a. Tujuan BMT: untuk meningkatkan kepuasan tinggi perusahaan komersial ekonomi untuk kesejahteraan kontributor khususnya dan masyarakat pada umumnya.
- b. Visi BMT: menjadi kelompok ekonomi yang sehat, sehat dan tangguh, diimbangi dengan menumbuhkan ibadah yang memuaskan para kontributor sedemikian rupa sehingga mampu berperan sebagai wakil hamba Allah SWT. mensejahterakan kehidupan para kontributor khususnya dan umat manusia pada umumnya.
- c. Misi BMT: menciptakan gerakan pembebasan kontributor dan masyarakat dari belenggu rentenir, perangkap kemiskinan, dan sistem keuangan riba, gerakan pemberdayaan untuk meningkatkan kemampuan dalam kegiatan ekonomi aktual dan pendiriannya menuju tatanan ekonomi yang kaya dan

unggul. dan gerakan keadilan untuk membangun bentuk masyarakat sipil yang sederhana dan kaya. pembangunan dan kemakmuran dalam keadilan terutama didasarkan sepenuhnya pada syariah dan keagungan Allah SWT.

d. Latar belakang pembentukan dan ciri BMT:

- 1) Sebagian masyarakat dianggap tidak *bankable*, sehingga sulit mendapatkan pendanaan, ketika pendanaan tersedia sumber dananya mahal
- 2) Berorientasi bisnis, mencari keuntungan bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi untuk anggota dan lingkungannya
- 3) Bertujuan untuk menawarkan pendanaan yang cepat dan murah untuk pengembangan usaha anggota
- 4) Bukan lembaga sosial namun digunakan untuk mempermudah pelaksanaan wakaf, sadaqah, infaq, dan zakat untuk kesejahteraan orang banyak
- 5) Dikembangkan dari bawah berdasarkan peran serta masyarakat dan sekitarnya
- 6) Dimiliki bersama oleh masyarakat yang berada di lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik perseorangan dari luar masyarakat itu (Arafat, 2020).

e. Dalam menjalankan usahanya BMT menggunakan tiga prinsip:

1) Prinsip bagi hasil

Dalam prinsip bagi hasil ini terjadi bagi hasil antara BMT dengan nasabah.

2) Sistem jual beli

Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli dimana dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut dengan ditambah *mark-up*. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana.

3) Sistem *Non Profit*

Sistem ini merupakan pembiayaan kebajikan atau *qardhul hasan*. Dengan system ini nasabah hanya mengembalikan pokok pinjamannya saja (Sudarsono, 2004).

f. BMT merupakan lembaga keuangan berbasis masyarakat yang menganut syariah. Beberapa fungsi BMT:

- 1) Mengembangkan dan meningkatkan ekonomi masyarakat khususnya masyarakat kecil
- 2) Meningkatkan produktivitas usaha dengan membantu pemilik usaha kecil yang membutuhkan pembiayaan
- 3) Meningkatkan kualitas dan kuantitas kegiatan usaha disamping meningkatkan kesempatan kerja dan meningkatkan penghasilan masyarakat
- 4) Mengarahkan perkembangan ekonomi masyarakat
- 5) menggerakkan, mendukung, dan mengembangkan potensi kemampuan masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Indraswari, 2018).

Secara umum, terdapat tiga fungsi BMT yang banyak dijalankan. Yang pertama fungsi sebagai jasa keuangan yaitu kegiatan jasa keuangan yang dikembangkan oleh BMT berupa penghimpunan dan penyaluran dana melalui kegiatan pembiayaan dari dan untuk anggota ataupun non-anggota, kedua sebagai lembaga sosial atau pengelola zakat, infak dan sedeqah (ZIS) yaitu fungsi sebagai lembaga sosial tentu ada pada sebuah BMT. BMT tidak hanya bertindak sebagai lembaga profit tetapi juga sebagai lembaga nonprofit. Dana sosial BMT biasa didapatkan dari lembaga seperti dana zakat, infak, sedeqah yang dikumpulkan nasabah untuk diberdayakan oleh BMT tersebut. Dan yang ketiga pemberdaya sektor riil yaitu Penyaluran dana kepada sector riil merupakan sebuah keunggulan dari BMT. Penyaluran kepada sector riil akan berdampak luas dan *continue* dalam pengembangan kesejahteraan masyarakat. Pemberdayaan sector riil biasa dilakukan dengan mendorong nasabah untuk menciptakan usaha baru atau mengembangkan usaha yang sudah ada (Hertanto et al., 2000).



g. Peran BMT di masyarakat:

1) Menjauhkan masyarakat melakukan praktik nonshariah

Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti pentingnya sistem ekonomi islam. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara transaksi yang islami, misalnya bukti transaksi, dilarang mencurangi timbangan, jujur terhadap konsumen.

2) Melakukan pembinaan dan pendanaan kepada pengusaha kecil

BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha- usaha nasabah atau masyarakat umum.

3) Melepaskan ketergantungan kepada rentenir

masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana.

4) Menjamin keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata

Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan (Huda & Heykal, 2010).

h. BMT memiliki gagasan-gagasan penting, yaitu sebagai berikut:

1) Selalu bertakwa dan khawatir kepada Allah SWT melalui penerapan gagasan syariah dan muamalah Islami dalam gaya hidup yang sebenarnya,

2) Integrasi (*kaffah*) dimana nilai-nilai agama menonjolkan untuk mengarahkan dan mengedarkan etika dan moral yang bersifat dinamis, proaktif, progresif, jujur dan menonjolkan laki-laki atau perempuan yang mulia

3) Keluarga (koperasi),

4) Kebersamaan

5) Kemerdekaan

6) Profesionalisme

7) Istiqomah, konsisten, nonstop/nonstop tanpa henti dan pantang menyerah.

Setelah mencapai satu tingkat, perkuat ke tingkat berikutnya, dan paling sederhana dengan harapan Allah.

Kendala yang dihadapi oleh BMT dalam pengembangan BMT adalah:

- a. Akumulasi kebutuhan dana masyarakat belum bisa dipenuhi oleh BMT. Hal ini menjadikan nilai pembiayaan dan jangka waktu pembayaran kewajiban dari nasabah cukup cepat. Dan pembiayaan yang diberikan oleh BMT belum tentu memadai untuk modal usaha masyarakat.
- b. Meskipun BMT sudah banyak dikenal di masyarakat, tetapi masyarakat masih berhubungan dengan rentenir. Karena masyarakat menginginkan pelayanan yang cepat, meskipun mereka harus membayar bunga yang cukup tinggi. Hal itu disebabkan masih banyak BMT yang seperti rentenir, yang artinya BMT belum mampu memberikan pelayanan yang memadai dalam jumlah dana dan waktu.
- c. Beberapa BMT cenderung menghadapi masalah yang sama, misalnya nasabah yang bermasalah. Kadang ada satu nasabah yang tidak hanya bermasalah di satu tempat, tetapi di tempat lain juga bermasalah. Oleh karena itu, perlu upaya dari masing-masing BMT untuk melakukan koordinasi dalam rangka mempersempit gerak nasabah yang bermasalah.
- d. BMT cenderung menghadap BMT lain sebagai pesaing yang harus dikalahkan, bukan sebagai mitra atau partner dalam upaya untuk mengeluarkan masyarakat dari permasalahan ekonomi yang dihadapi. Sehingga menyebabkan tingkat persaingan yang tidak islami bahkan akan mempengaruhi pola pengelolaan BMT.
- e. BMT lebih mementingkan menjadi baitul tamwil dari pada baitul mal. Dimana BMT lebih banyak menghimpun dana yang digunakan untuk bisnis daripada untuk mengelola zakat, infak dan sadaqah (Al-Arif, 2011).

## 2. Payung Hukum BMT

BMT berkembang dari kelompok ekonomi biasa (KSM/PHBK/LSM/Asosiasi) menjadi kelompok ekonomi semi formal (Koperasi Jasa Keuangan Syariah). BMT diselimuti dalam bentuk kelompok ekonomi yang layak dalam perangkat ekonomi nasional karena BMT memiliki kebebasan untuk memilih di antara penggunaan payung kejahatan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) di bawah kendali kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah atau melalui pemilihan badan hukum sebagai LKM (Lembaga Keuangan Mikro). di bawah UU no. 1 thn 2013.

Namun perkoperasian menjadi landasan tindak pidana bagi BMT, maka perangkat operasional akan berjalan sesuai dengan mekanisme operasional KJKS. Jika BMT memilih badan kejahatan Lembaga Keuangan Mikro (LKM), jika BMT dapat dikategorikan sebagai salah satu lembaga keuangan mikro syariah di bawah pengelolaan Otoritas Jasa Keuangan. Lembaga Keuangan Mikro (LKM) mengabdikan diri untuk memberikan penawaran peningkatan usaha komersial dan pemberdayaan jaringan melalui ketersediaan penawaran konsultasi peningkatan usaha komersial selain pinjaman keuangan mikro atau pinjaman kepada kontributor dan masyarakat secara keseluruhan, berurusan dengan simpanan, sekarang tidak lagi hanya mencari pendapatan.

Berbagai pedoman yang mengacu pada lembaga keuangan mikro meliputi: Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (UU LKM), Peraturan Pemerintah Nomor 89 Tahun 2014 tentang Suku Bunga Pinjaman atau Pengembalian Pembiayaan dan Luas Cakupan Usaha Lembaga Keuangan Mikro, Peraturan OJK ( POJK) Nomor 14/POJK.05/2014 tentang Perizinan Berusaha Dan Kelembagaan Keuangan Mikro, POJK Nomor 13/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Lembaga Keuangan Mikro, dan POJK Nomor 14/POJK.05/2014 tentang Pembinaan dan Pengawasan Lembaga Keuangan Mikro. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) yang telah terpasang dan telah berfungsi sejak tanggal 8 Januari 2015 sebelum berlakunya UU LKM, pada saat itu sudah tidak lagi tetapi telah memperoleh izin usaha niaga sesuai dengan pedoman hukum yang berlaku dan pedoman. Kemudian pedoman tersebut mensyaratkan bahwa izin usaha harus diterima lebih awal untuk

setidaknya 1 tahun melalui penegasan LKM kepada OJK paling lambat tanggal 8 Januari 2016. Badan kejahatan BMT biasanya berbentuk koperasi dimana AD/ART pengesahan melalui menteri koperasi dan usaha kecil dan menengah dengan maksud untuk memperoleh izin usaha niaga, LKM perlu memasang perangkat lunak ke tempat kerja OJK/tempat kerja setempat/direktorat lembaga keuangan mikro yang sesuai dengan lingkungan wisma LKM, melalui ungkapan dan situasi yang menyenangkan serta persyaratan yang diatur dalam PJOK Nomor 12/POJK.05/2014 tentang Perizinan Usaha dan Keuangan Mikro Kelembagaan.

Sebelum berlakunya UU LKM, karena pada tanggal 8 Januari 2015 Baitul maal wa Tamwil (BMT) telah memperoleh izin usaha sebagai koperasi dan tidak selalu diwajibkan untuk memperoleh izin usaha komersial dari OJK sesuai dengan pedoman hukum dan pedoman yang mengatur koperasi.

Syarat dan ketentuan dengan maksud untuk mendirikan LKM, BMT diperlukan untuk memenuhi setidaknya tabungan keuangan penting, tabungan keuangan wajib, dan hibah (koperasi) dengan ketersediaan paling sedikit 50% untuk keperluan modal usaha, dengan:

- a. Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah), bagi LKM yang memiliki asuransi sekitar usaha desa/kelurahan;
- b. Rp 100.000.000,00 (seratus juta rupiah), bagi LKM yang memiliki asuransi di sekitar perusahaan komersial kecamatan;
- c. Rp 500.000.000,00 (5 ratus juta rupiah), untuk LKM dengan asuransi di sekitar perusahaan komersial kabupaten/kota

Sedangkan arahan OJK tentang BMT sebagai LKMS diatur dalam hal pembiayaan, antara lain:

- a. LKM wajib melakukan penelitian kelayakan penyaluran pembiayaan; Menentukan pembiayaan bagi hasil yang paling banyak dilaksanakan melalui LKM,
- b. Transparansi sebagian besar bagi hasil kepada OJK setiap empat bulan (paling lambat pada minggu penutupan bulan April, Agustus, dan Desember),

- c. Pemberitahuan kepada OJK, dalam rangka meningkatkan pendapatan bagi hasil pembiayaan,
- d. Tidak selalu diperbolehkan untuk digunakan untuk pembiayaan bagi hasil pembiayaan LKM melewati pembiayaan bagi hasil yang telah diketahui OJK,
- e. LKM harus jelas untuk sebagian besar konsekuensi pembiayaan ke jaringan,
- f. LKM diharuskan untuk menawarkan pembatasan pembiayaan yang paling besar kepada setiap nasabah dalam waktu apa pun,
- g. LKM diminta untuk mengevaluasi tingkat kepuasan yang tinggi dari pembiayaan yang dialokasikan,
- h. LKM diwajibkan untuk membuat penyisihan penghapusan pembiayaan.

Ketentuan minimal yang dilayani melalui LKM sebesar Rp. 50.000,00 (lima puluh ribu rupiah) dan selanjutnya berbagai ketentuan pembatasan pemberian pinjaman paling banyak, yaitu:

- a. Paling banyak 10% (sepuluh persen) dari modal LKM untuk nasabah organisasi,
  - b. Sebesar 5% (5 persen) dari modal LKM untuk 1 (satu) nasabah.
3. Landasan, Asas dan Tujuan BMT

Menurut Undang-Undang perkoperasian nomor 25 tahun 1992, dijelaskan bahwa landasan umum kelembagaan koperasi adalah Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 serta berdasarkan atas asas kekeluargaan. Atas dasar tersebut. BMT yang berbadan hukum sama dengan koperasi juga memiliki landasan dan asas yang sama. Secara ideologis, keberadaan BMT mendapat justifikasi sebagai wujud dari Ekonomi Pancasila. Hal ini menjelaskan bahwa pada landasan BMT tercermin pada aspek dan ketuhanan (Amalia, 2009).

Sebagai wujud dari pembangunan ekonomi pancasila, BMT memiliki tujuan untuk memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta turut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur. Pada perkembangan selanjutnya BMT diharapkan dalam melaksanakan kegiatannya dapat mengembangkannya sesuai dengan kebutuhan real di lapangan, dengan dasar mengacu kepada kegiatan penggalangan dan penghimpunan dana,

pemberian pembiayaan kepada anggotanya, pengelolaan jasa simpan pinjam, dan mengembangkan usaha di sektor real guna menunjang usaha.

#### 4. Prosedur Pendirian BMT

Sebelum memulai tingkat pemesanan BMT didirikan, ada banyak hal yang ingin dipertimbangkan. Salah satunya adalah lokasi tempat- tempat kegiatan keuangan Tahapan-tahapan penyelenggaraan BMT dapat didefinisikan sebagai berikut:

- a. Adanya keinginan untuk menjadi inisiator, motivator yang sudah mengetahui BMT. Pemrakarsa berusaha untuk meningkatkan komunitas sobat dengan menjelaskan tentang BMT dan fungsinya dalam mengangkat pertimbangan manusia. Jika mungkin ada cukup bantuan, sangatlah penting untuk berdiskusi dengan para pemimpin jaringan lingkungan yang berpengaruh, baik formal maupun kasual
- b. P3B (Panitia Persiapan Pendirian) mengupayakan modal awal atau modal insentif sebesar Rp. 10.000.000,00 menjadi Rp. 30.000.000,00 agar BMT mulai beroperasi dengan kebutuhan modal tersebut. Modal awal ini dapat berasal dari orang, perusahaan, yayasan, BAZIS, pemerintah lingkungan, dan aset yang berbeda
- c. P3B (Panitia Persiapan Pendirian) juga dapat mencari modal awal (SPK/Simpanan Pokok Khusus beserta saham) dari kurang lebih 20-empat puluh empat orang di sekitar untuk mendapatkan *crowdfunding*. Untuk wilayah kota mencapai Rp. 20 sampai 35 juta rupiah, bahkan untuk daerah perdesaan SPK antara 10-20 juta. Masing-masing pendiri harus membuat dedikasi untuk peran masing-masing
- d. Jika ada calon investor pendiri, bisa dipilih *lean control* (3 sampai 5 pendiri) yang akan menjadi pendiri dalam mengarahkan regulasi BMT. Kontrol mewakili pemilik modal BMT
- e. P3B (Panitia Persiapan Pendirian) atau kontrol, jika mungkin sudah ada, muncul untuk dan memilih calon pengawas BMT
- f. Keabsahan peraturan perusahaan niaga yang perlu diatur sebagai:
  - 1) KSM/LKM melalui pengiriman surat ke PINBUK

- 2) Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSP) atau Koperasi Serbaguna Syariah (KSU) dengan menghubungi pimpinan instansi/dinas/pemberi kerja koperasi dan membina pemasar kecil di dalam ibu kota kabupaten/kota. Pelatihan calon manajer juga harus dilakukan melalui satu supervisor dengan menghubungi tempat kerja PINBUK terdekat.
- g. Melaksanakan pelatihan pusat tempat kerja dan file administrasi penting
- h. Melaksanakan kegiatan usaha BMT komersial

Sangatlah penting untuk memperhatikan bentuk organisasi BMT setelah tatanannya ditetapkan, dengan kata lain perlu menyertakan kerangka pendiri, kerangka pengawasan, penyumbang BMT, dan kerangka kendali dengan berikut:

- 1) Pendiri BMT adalah orang-orang yang mendasarkan BMT dan memiliki hak prerogatif yang paling luas dalam menentukan arah dan peraturan BMT. Dalam kemampuan ini, kerangka pendirian merupakan salah satu sistem di dalam BMT yang berhak untuk mengubah anggaran dasar atau bahkan membubarkan BMT
- 2) Kerangka pengawasan merupakan kerangka hukum untuk memutuskan peraturan operasional BMT. Peraturan operasional tersebut antara lain meliputi pemilihan kerangka kendali, penelaahan dan pengecekan pembukuan BMT, dan pemberian rekomendasi kepada kerangka kendali mengenai operasional BMT. Pihak-pihak yang dapat dimasukkan ke dalam kerangka pengawasan ini adalah para penyumbang kerangka pendirian, para penyerta modal awal yang telah berpartisipasi abadi, dan para penyumbang BMT yang' diangkat kembali dan diputuskan melalui kerangka pendirian atas gagasan kerangka pengawasan
- 3) Anggota BMT adalah orang-orang yang secara resmi mendaftarkan diri sebagai kontributor BMT dan dinyatakan generik melalui kerangka kontrol. Selain berhak memperoleh atau menanggung kerugian yang diterima melalui BMT, penyumbang juga berhak memilih dan dipilih sebagai penyumbang dalam rangka pengawasan. Kontributor BMT dapat mencakup pendiri dan kontributor tetap yang mendaftar setelah BMT

menjadi terpasang dan dioperasikan

- 4) Kerangka pengurus adalah kerangka yang mengelola BMT dan dipilih dari dan melalui penyumbang kerangka pengawasan (frame pendiri dan perwakilan anggota). Sebagai pengawas BMT, kerangka kendali ini umumnya memiliki bentuk organisasinya sendiri.

#### 5. Kegiatan Usaha BMT

Baitul Maal Wat Tamwil sebagai kelompok keuangan mikro syariah yang mengedepankan fitur menghimpun dan mengeluarkan anggaran. Awalnya, anggaran BMT diperkirakan akan diperoleh melalui para pendiri dalam bentuk tabungan keuangan penting yang unik. Sebagai anggota lengkap, pendiri juga memberikan kontribusi modal, kontribusi wajib, dan tagihan keuntungan tabungan keuangan sukarela. Diinvestasikan dari modal pendirian yang didanai dan tempat kerja instalasi dengan peralatan dan perlengkapan kontrol. Kecuali sudah mendapatkan keuntungan yang cukup, modal juga berdampak pada overlay harga bulanan, atau yang biasa disebut dengan harga operasional BMT. Selain modal dari pendiri, modal juga dapat bersumber dari lembaga kemasyarakatan seperti BAZ, LAZ, dan sebagainya.

Dalam rangka meningkatkan dana bagi hasil bagi para kontributor BMT, juga diterima dari simpanan modal dalam bentuk simpanan wajib dan simpanan sukarela. Mekanisme bagi hasil BMT kepada kontributor, khususnya kontributor yang memiliki tabungan sukarela, menuntut pencapaian perusahaan komersial dari investasinya karena BMT adalah hasil akhir dari bisnis dalam bentuk modal yang harus diberikan kepada kontributor, anggota perusahaan komersial, pembeli, dan sebagainya. Angkat bola dalam menggalang dana kontributor juga ingin diterapkan melalui pengelola BMT dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan yang besar bagi penyumbang dana dan pengelola. Dan dari pendapatan ini, supervisor juga dapat mengalokasikannya untuk menutup harga operasional antara lain gaji pekerja, listrik, air dan harga operasional lainnya, selain menawarkan imbalan yang menarik bagi penabung sukarela.

Beberapa kategori simpanan juga perlu didefinisikan sebagai menarik sebagai layak melalui pengawas BMT dalam memilih bola dengan maksud untuk



menarik kontributor atau kontributor potensial untuk membuat sejumlah besar tabungan keuangan sukarela. Klarifikasi ini dapat didukung dengan menunjukkan berkah pembiayaan/pinjaman dalam jumlah besar kepada pemasar kecil. Hasil akhirnya: tingkat pendapatan, kelayakan karena jika menyeteror di BMT anggaran dapat aman dan bermanfaat untuk jaringan, dan dapat lebih bermanfaat dengan prinsip bagi hasil dan terlepas dari faktor riba. Dalam memastikan anggarannya, BMT biasanya menggunakan evaluasi kelayakan usaha komersial dan agunan (*collateral*).

Dalam operasionalnya, BMT melakukan berbagai jenis kegiatan perusahaan komersial seperti ekonomi dan non-ekonomi. Macam- macam perusahaan BMT yang terkait dengan keuangan dapat berupa:

a. Setelah memperoleh modal awal berupa simpanan keuangan penting yang unik, simpanan keuangan penting, dan simpanan wajib sebagai modal sah BMT, maka BMT memobilisasi anggaran dengan mengembangkannya di berbagai tabungan keuangan sukarela (suatu bentuk tabungan keuangan pilihan) terutama didasarkan sepenuhnya pada penyelesaian mudarabah dari kontributor dalam bentuk:

- 1) Tabungan biasa
- 2) Deposito pendidikan
- 3) Tabungan haji
- 4) Tabungan keuangan umroh
- 5) Tabungan kurban
- 6) Tabungan Idul Fitri
- 7) Simpanan walimah
- 8) Simpan aqiqah
- 9) Deposito perumahan (pembuatan dan perbaikan)
- 10) Deposito berjangka murabah (seperti deposito 1, tiga, 6, 12 bulan

Sedangkan yang selanjutnya disebut akad *wadi'ah* (titipan tidak lagi proporsional akibatnya), antara lain:

- 1) Simpan *yad al-amanat*: setoran anggaran zakat, infaq dan sedekah untuk

diperkenalkan kepada orang-orang yang berhak.

2) Simpanan *yad ad-damanat*: panggilan untuk deposit yang dapat ditarik setiap saat melalui depositary.

b. Selanjutnya diberikan pembiayaan usaha mikro dan kecil/ kegiatan skor kredit, bersama-sama dengan Selanjutnya diberikan pembiayaan usaha mikro dan kecil/ kegiatan skor kredit, bersama-sama dengan:

1) Pembiayaan *murabahah*, khususnya pembiayaan keseluruhan penggunaan mekanisme bagi hasil

2) Pembiayaan *musyarakah*, khususnya pembiayaan antara lain menggunakan mekanisme bagi hasil

3) Pembiayaan *murabahah*, khususnya kepemilikan objek positif yang dibayar pada saat jatuh tempo

4) Pembiayaan *bay' bi saman ajil*, khususnya kepemilikan benda positif dengan mekanisme biaya angsuran

5) Pembiayaan *Qardh al-Hasan*, yakni pinjaman tanpa imbalan tambahan selain biaya administrasi

BMT dapat meningkatkan bisnis dalam bidang dan kegiatan yang terkait dengan keuangan. Namun dalam perkembangan usaha niaga di dalam kawasan yang sebenarnya, BMT perlu membantu dan memfasilitasi usaha pencapaian usaha niaga di antara para kontributor secara kolektif untuk jenis usaha yang sama, sekarang tidak boleh lagi bersaing dengan yang lain. Ada beberapa jenis kegiatan untuk membantu zona kontributor BMT yang sebenarnya ingin dikembangkan, antara lain:

a. Mengumpulkan catatan dan mengatur ulang catatan tentang berbagai jenis kegiatan efisien tingkat lanjut untuk membantu perusahaan kecil dan perusahaan bisnis anggota di sekitarnya

b. Mencari catatan biaya dan melambangkan kegiatan periklanan dan pemasaran yang kuat sehingga barang-barang yang diproduksi melalui kontributor dan perusahaan komersial dapat ditawarkan dengan harga terjangkau dan memenuhi lukisan sulit dari semua kerabat kontributor yang melukis untuk kegiatan tersebut (Soemitra, 2009).

### C. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha mikro, kecil, dan menengah menjadi *representasi* utama kewirausahaan di Indonesia. Faktor penting lainnya yang mempengaruhi masa depan perekonomian Indonesia adalah kemampuan usaha mikro, kecil, dan menengah untuk melakukan ekspansi sendiri. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan hal yang krusial dan strategis dalam mengantisipasi masa depan perekonomian. Pada tahun 1999, GDP (*Gross Domestic Product*) Indonesia menunjukkan kontribusi yang jelas sebesar 60% dari UMKM, dimana 42% berasal dari usaha kecil dan mikro dan 18% dari usaha menengah. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang kuat dan mandiri dengan tingkat daya saing tinggi yang berperan utama bagi produksi dan distribusi bahan baku, kebutuhan pokok serta modal untuk siap menghadapi persaingan bebas (Aziz & Utami, 2020).

Usaha mikro, kecil dan menengah merupakan perusahaan ataupun usaha yang dimiliki oleh Warga Negara Indonesia (WNI), memiliki total aset tidak lebih dari Rp.600 juta (di luar area perumahan dan perkebunan). UMKM termasuk sub sektor ekonomi yang banyak menyerap tenaga kerja dan banyak diminati oleh masyarakat kota. UMKM juga berperan dalam perekonomian nasional sangat vital, karena UMKM masih bisa *survive* di tengah perkembangan dan krisis ekonomi yang melanda Indonesia (Maulana, 2018).

Sedangkan menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998, UMKM didefinisikan sebagai kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan yang tidak sehat. Sedangkan definisi yang digunakan oleh Biro Pusat Statistik (BPS) lebih mengarah pada skala usaha dan jumlah tenaga kerja yang diserap. Usaha kecil menggunakan kurang dari lima orang karyawan, sedangkan usaha skala menengah menyerap antara 5-19 tenaga kerja (Statistik nd).

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang

berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang (Muslimin, 2002).

Dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 menjelaskan ciri-ciri usaha mikro, kecil dan menengah adalah sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak sebesar Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Selain itu, hasil akhir dari pendapatan tahunan tidak selalu lebih besar dari Rp. 300.000.000,00 (3 ratus juta rupiah).
2. Usaha Kecil adalah usaha komersial yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dan paling banyak Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Sedangkan pendapatan per tahun berkisar Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (miliar 5 ratus juta rupiah).
3. Usaha Menengah adalah usaha komersial yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Untuk penghasilan tahunan di atas Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Terlepas dari uraian di atas, masih banyak kendala yang membuat UMKM sulit berkembang. UMKM di Indonesia kurang mendapatkan perhatian dari pemerintah, sehingga UMKM sulit berkembang dan kalah besaing dengan

produk-produk import dari luar negeri. Padahal UMKM itu sendiri berpotensi sangat besar dan berpeluang untuk memasuki pasar baik regional maupun internasional, menjadi unit usaha kecil yang modern dan kompetitif, sehingga UMKM bisa bersaing di pasar domestik maupun internasional. Penyebab sulit berkembangnya UMKM di Indonesia ada dua pandangan yang berbeda yaitu:

1. Pandangan Kultural, yang menyebutkan bahwa Usaha kecil (ekonomi rakyat) kurang berkembang pesat karena adanya nilai-nilai atau tradisi suatu kelompok masyarakat yang memang tidak mampu mendinamisasi keadaan masyarakat. Karena ketidak sanggupannya inilah yang membuat UMKM tidak bisa berkembang dan kurang diminati oleh masyarakat. Banyak UMKM yang hidup di bawah rata-rata bahkan hidup dalam kemiskinan karena tidak sanggup beradaptasi dengan masyarakat. Sifat malas dan tidak memiliki etos kerja menyebabkan timbulnya kemiskinan yang tinggi, karena dengan menganggur tidak akan memperoleh pendapatan, sehingga kemiskinan semakin banyak. Solusi yang bisa ditawarkan adalah perlu adanya suatu usaha yang dapat membangkitkan semangat orang-orang agar mau bekerja, diantaranya dengan terciptanya lapangan kerja yang mampu menampung skilnya dan upah yang memadai, sehingga bisa memenuhi kebutuhannya.
2. Pendekatan Struktural, disebutkan bahwa UMKM sulit berkembang disebabkan oleh struktur sosial-ekonomi masyarakat yang timpang, yang menyebabkan adanya sekelompok tertentu yang sulit bahkan UMKM tidak bisa mengembangkan usahanya. Karena pengaruh struktur perekonomian Indonesia yang tidak menentu ini dan seringnya terjadi resesi, menyebabkan banyaknya pengangguran yang tinggi akibat terjadinya kenaikan biaya produksi sedangkan selera pasar menurun karena terjadinya inflasi, maka perusahaan banyak yang melakukan PHK. Untuk mengatasi masalah perekonomian yang seperti ini harus di rombak struktur sosial-ekonomi masyarakat secara signifikan. Termasuk dalam struktur sosial-ekonomi yang berhubungan dengan pelaku ekonomi, kekuasaan, dan sebagainya.

UMKM jika dilihat secara mendalam sudah berkembang pesat dan menyumbang sebagian besar GDP Indonesia. Namun seiring perubahan waktu

banyak terjadi perubahan secara struktural yang terlihat pada pergeseran dalam distribusi pendapatan dan tenaga kerja di antara sektor-sektor ekonomi yang ada. Perkembangan ekonomi modern semakin menggeser perekonomian tradisional. Pokok permasalahan yang dihadapi UMKM di bedakan menjadi dua, Faktor Eksternal:

1. Pengakuan dan jaminan keberadaan UMKM. Unit usaha ekonomi rakyat yang pengelolaannya secara tradisional seharusnya mendapat perlakuan yang selayaknya dari unit usaha yang di kelola secara modern. UMKM seharusnya mendapat fasilitas yang sama seperti usaha besar, begitu juga dalam peletakan lokasi UMKM juga harus di tempatkan di tempat yang strategis di daerah khalayak ramai seperti pasar swalayan.
2. Data persebaran UMKM yang tidak jelas. Keterbatasan data persebaran ini menghambat upaya pembinaan maupun penyuluhan yang diberikan pihak swasta, pemerintah maupun masyarakat. Sehingga UMKM sulit berkembang karena tidak adanya informasi yang jelas mengenai pangsa pasar, kualitas produk, manajemen keuangan usahanya dan lain sebagainya.
3. Alokasi kredit sebagai pembiayaan yang timpang. Tidak meratanya distribusi pendanaan antar wilayah, antar sektor, antar golongan, dan antar desa-kota. Hambatan birokratis yang tidak bisa dihadapi UMKM dalam memperoleh kredit dan dipersulit dalam perizinan maupun pengembangannya. Oleh sebab itu, persyaratan untuk memperoleh kredit harus disederhanakan agar UMKM tidak sulit dalam meminjam modal.
4. Produk yang dihasilkan UMKM memiliki ciri dan karakteristik sebagai produk fashion dan kerajinan tangan life time yang pendek. Padahal selera konsumen selalu berubah-ubah, oleh sebab itu perlu adanya inovasi desain produk yang sesuai dengan pangsa pasar dan sesuai dengan selera konsumen perlu dilakukan dalam periode yang cepat, karena keterlambatan mengantisipasi keinginan pasar bisa menghambat daya dukung perkembangan UMKM.
5. Rendahnya nilai tukar komoditi yang dihasilkan usaha rakyat. Produk industri rakyat selalu dinilai berkualitas rendah. Hal ini adalah pandangan keliru dan

bisa menghambat perkembangan UMKM karena belum tentu pola produksi tradisional akan menghasilkan produk yang bermutu rendah. Banyak sekali hasil produk industri kerajinan rakyat yang mampu bersaing dengan di pasar internasional. Rendahnya nilai tukar UMKM ini disebabkan karena rendahnya modal yang diperlukan sehingga dijual dengan system ijon seperti dalam produk pertanian.

6. Terbatasnya akses pasar bagi UMKM yang ingin memperluas pangsa pasarnya dan ingin mengembangkan usahanya. Hal ini disebabkan oleh modal besar domestik maupun asing yang menerobos segmentasi pasar yang sebelumnya dikuasai pengusaha dalam negeri termasuk UMKM.
7. Pungutan-pungutan atau biaya siluman yang tidak proporsional. Ketidaksiapan birokrasi yang berhubungan langsung dengan UMKM menyebabkan permasalahan dalam pengembangan UMKM.

Faktor Internal:

1. Terbatasnya penguasaan asset produksi terutama permodalan. Karena dalam pengembangan usaha yang luas tentunya juga akan membutuhkan dana yang besar dalam usahanya.
2. Rendahnya sumber daya manusia. Yang dimaksudkan di sini adalah keterampilan yang dimiliki oleh pekerja masih sangat rendah, yang meliputi keterampilan teknik produksi dan manajemen usaha. Rendahnya keterampilan pekerja ini dapat dilihat dari rendahnya pendidikan para pekerja.
3. Hambatan konsentrasi sumber daya ekonomi rakyat (pekerja). Hal ini para pekerja kebanyakan masih terkonsentrasi di daerah pedesaan pada sector pertanian, padahal di sector pekerjaan lain sangat terbuka luas kesempatan untuk bekerja, misalnya saja perdagangan.
4. Kelembagaan usaha rakyat belum berperan secara optimal. UMKM perlu mendapatkan fasilitas dalam mengembangkan usahanya. Perlu adanya koordinasi antar usaha dalam bekerjasama untuk mencapai tujuan bersama.

Karakteristik UMKM:

1. Mempunyai skala kecil, baik dalam hal modal, penggunaan tenaga kerja maupun orientasi pasar

2. Banyak berlokasi di pinggiran kota besar, daerah kota-kota kecil, atau pedesaan.
3. Status kepemilikan usaha milik pribadi atau keluarga.
4. Sumber tenaga kerja diambil dari lingkungan sosial budaya (geografis dan etnis) yang direkrut baik melalui pihak ketiga atau melalui pola pemagangan
5. Pola kerja sering kali paruh waktu (*part time*), atau sebagai usaha sampingan dari kegiatan Lainnya
6. Memiliki administrasi yang sederhana serta kemampuan terbatas dalam mengadopsi teknologi, dan pengelolaan usaha.
7. Struktur permodalan sangat terbatas dan kekurangan modal kerja serta sangat bergantung pada sumber modal individu dan lingkungan pribadi
8. Strategi perusahaan sangat dipengaruhi oleh kondisi lingkungan yang sering berubah secara cepat (Pramiyanti, 2008).

#### **D.Pemberdayaan Masyarakat**

##### **1. Pengertian Pemberdayaan Masyarakat**

Chamber 1995 mengemukakan bahwa Konsep pembangunan ekonomi yang dikenal dengan “pemberdayaan masyarakat” memadatkan nilai-nilai masyarakat guna menciptakan paradigma baru dalam pembangunan yang berkelanjutan, berpusat pada masyarakat, partisipatif, dan memberdayakan, lebih jauh Chamber menjelaskan bahwa konsep pembangunan dengan model pemberdayaan masyarakat tidak hanya semata-mata memenuhi kebutuhan dasar (*basic need*) masyarakat tetapi lebih sebagai upaya mencari alternatif pertumbuhan ekonomi lokal (Noor, 2011).

Pemberdayaan masyarakat adalah upaya untuk memberikan daya (*empowerment*) atau penguatan (*strengthening*) kepada masyarakat. Pemberdayaan masyarakat juga diartikan sebagai kemampuan individu yang bersenyawa dengan masyarakat dalam membangun keberdayaan masyarakat yang bersangkutan sehingga bertujuan untuk menemukan alternatif-alternatif baru dalam pembangunan masyarakat (Mardikanto, 2014). Sedangkan menurut Fahrudin, pemberdayaan masyarakat adalah upaya untuk



memampukan dan memandirikan masyarakat yang dilakukan dengan upaya sebagai berikut:

- a. *Enabling*, yaitu menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang. Titik tolaknya adalah pengenalan bahwa setiap manusia, setiap masyarakat memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu dengan cara mendorong (*encourage*), memotivasi dan membangkitkan kesadaran (*awareness*) akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya.
- b. *Empowering*, yaitu meningkatkan kapasitas dengan memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat. Perkuatan ini meliputi langkah-langkah nyata seperti penyediaan berbagai masukan (input) serta pembukaan akses kepada berbagai peluang yang dapat membuat masyarakat menjadi makin berdayaan.
- c. *Protecting*, yaitu melindungi kepentingan dengan mengembangkan sistem perlindungan bagi masyarakat yang menjadi subjek pengembangan. Dalam proses pemberdayaan harus dicegah yang lemah menjadi bertambah lemah, oleh karena kekurangan berdayaan dalam menghadapi yang kuat. Melindungi dalam hal ini dilihat sebagai upaya untuk mencegah terjadinya persaingan yang tidak seimbang serta eksploitasi yang kuat atas yang lemah (Fahrudin, 2012).

## 2. Tujuan Pemberdayaan Masyarakat

Menurut Mardikanto, terdapat enam tujuan pemberdayaan masyarakat, yaitu:

- a. Perbaikan kelembagaan (*better institution*). Dengan perbaikan kegiatan/tindakan yang dilakukan, diharapkan akan memperbaiki kelembagaan, termasuk pengembangan jejaring kemitraan usaha.
- b. Perbaikan usaha (*better business*). Perbaikan pendidikan (semangat belajar), perbaikan aksesibisnisilitas, kegiatan dan perbaikan kelembagaan, diharapkan akan memperbaiki bisnis yang dilakukan.

- c. Perbaiki pendapatan (*better income*). Dengan terjadinya perbaikan bisnis yang dilakukan, diharapkan akan dapat memperbaiki pendapatan yang diperolehnya, termasuk pendapatan keluarga dan masyarakatnya.
- d. Perbaiki lingkungan (*better environment*). Perbaikan pendapatan diharapkan dapat memperbaiki lingkungan (fisik dan sosial), karena kerusakan lingkungan seringkali disebabkan oleh kemiskinan atau pendapatan yang terbatas.
- e. Perbaiki kehidupan (*better living*). Tingkat pendapatan dan keadaan lingkungan yang membaik, diharapkan dapat memperbaiki keadaan kehidupan setiap keluarga dan masyarakat.
- f. Perbaiki masyarakat (*better community*). Kehidupan yang lebih baik, yang didukung oleh lingkungan (fisik dan sosial) yang lebih baik, diharapkan akan terwujud kehidupan masyarakat yang lebih baik pula.

3. Prinsip-Prinsip Pemberdayaan Masyarakat:

Terdapat empat prinsip yang sering digunakan untuk suksesnya program pemberdayaan, yaitu prinsip kesetaraan, partisipasi, keswadayaan atau kemandirian, dan berkelanjutan. Adapun penjelasan terhadap prinsip-prinsip pemberdayaan masyarakat tersebut adalah sebagai berikut:

a. Prinsip Kesetaraan

Prinsip utama yang harus dipegang dalam proses pemberdayaan masyarakat adalah adanya kesetaraan atau kesejajaran kedudukan antara masyarakat dengan lembaga yang melakukan program-program pemberdayaan masyarakat, baik laki-laki maupun perempuan. Dinamika yang dibangun adalah hubungan kesetaraan dengan mengembangkan mekanisme berbagai pengetahuan, pengalaman, serta keahlian satu sama lain. Masing-masing saling mengakui kelebihan dan kekurangan, sehingga terjadi proses saling belajar.

b. Partisipasi

Program pemberdayaan yang dapat menstimulasi kemandirian masyarakat adalah program yang sifatnya partisipatif, direncanakan, dilaksanakan, diawasi, dan dievaluasi oleh masyarakat. Namun, untuk sampai pada

tingkat tersebut perlu waktu dan proses pendampingan yang melibatkan pendamping yang berkomitmen tinggi terhadap pemberdayaan masyarakat.

c. Keswadayaan atau kemandirian

Prinsip keswadayaan adalah menghargai dan mengedepankan kemampuan masyarakat daripada bantuan pihak lain. Konsep ini tidak memandang orang miskin sebagai objek yang tidak berkemampuan (*the have not*), melainkan sebagai subjek yang memiliki kemampuan sedikit (*the have little*). Mereka memiliki kemampuan untuk menabung, pengetahuan yang mendalam tentang kendala-kendala usahanya, mengetahui kondisi lingkungannya, memiliki tenaga kerja dan kemauan, serta memiliki norma-norma bermasyarakat yang sudah lama dipatuhi. Semua itu harus digali dan dijadikan modal dasar bagi proses pemberdayaan. Bantuan dari orang lain yang bersifat materil harus dipandang sebagai penunjang, sehingga pemberian bantuan tidak justru melemahkan tingkat keswadayaannya.

d. Berkelanjutan

Program pemberdayaan perlu dirancang untuk berkelanjutan, sekalipun pada awalnya peran pendamping lebih dominan dibanding masyarakat sendiri. Tapi secara perlahan dan pasti, peran pendamping akan makin berkurang, bahkan akhirnya dihapus, karena masyarakat sudah mampu mengelola kegiatannya sendiri (Najiati, 2005).

4. Ciri-ciri atau unsur-unsur pokok pola pemberdayaan ekonomi masyarakat:

- a. Mempunyai tujuan yang hendak dicapai
- b. Mempunyai wadah kegiatan yang terorganisir
- c. Aktivitas yang dilakukan terencana, dan harus sesuai dengan sumber daya dan kebutuhan setempat
- d. Pada tahap pemberdayaan ada perubahan sikap pada masyarakat sasaran
- e. Memberikan penekanan khusus pada peningkatan partisipasi masyarakat dan mendorong lebih banyak keterlibatan masyarakat dalam perekonomian, khususnya dalam kewirausahaan

- f. Ada keharusan membantu masyarakat khususnya masyarakat lapisan bawah (Bariadi et al., 2005).

#### 5. Strategi Pemberdayaan Masyarakat

Terdapat tiga strategi utama pemberdayaan masyarakat dalam praktik perubahan sosial, yaitu tradisional, *direct action* (aksi langsung), dan transformasi yang dijelaskan sebagai berikut:

- a. Strategi tradisional

Strategi ini menyarankan agar masyarakat mengetahui dan memilih kepentingan terbaik secara bebas dalam berbagai keadaan. Dengan kata lain semua pihak bebas menentukan kepentingan bagi kehidupan mereka sendiri dan tidak ada pihak lain yang mengganggu kebebasan setiap pihak

- b. Strategi *direct-action*

Strategi ini membutuhkan dominasi kepentingan yang dihormati oleh semua pihak yang terlibat, dipandang dari sudut perubahan yang mungkin terjadi. Pada strategi ini, ada pihak yang sangat berpengaruh dalam membuat keputusan.

- c. Strategi transformatif

Strategi ini menunjukkan bahwa pendidikan massa dalam jangka panjang dibutuhkan sebelum pengidentifikasian kepentingan diri sendiri (Hikmat, 2006).

#### 6. Tahapan Pemberdayaan Masyarakat

Pemberdayaan masyarakat memiliki tujuh tahapan atau langkah yang dilakukan, yaitu sebagai berikut:

- a. Tahap Persiapan. Pada tahapan ini ada dua tahapan yang harus dikerjakan, yaitu: pertama, penyimpanan petugas, yaitu tenaga pemberdayaan masyarakat yang bisa dilakukan oleh *community woker*, dan kedua penyiapan lapangan yang pada dasarnya diusahakan dilakukan secara *non-direktif*.

- b. Tahapan pengkajian (*assessment*). Pada tahapan ini yaitu proses pengkajian dapat dilakukan secara individual melalui kelompok-kelompok dalam masyarakat. Dalam hal ini petugas harus berusaha mengidentifikasi

masalah kebutuhan yang dirasakan (*feel needs*) dan juga sumber daya yang dimiliki klien.

- c. Tahap perencanaan alternatif program atau kegiatan. Pada tahapan ini petugas sebagai agen perubahan (*exchange agent*) secara partisipatif mencoba melibatkan warga untuk berfikir tentang masalah yang mereka hadapi dan bagaimana cara mengatasinya. Dalam konteks ini masyarakat diharapkan dapat memikirkan beberapa alternatif program dan kegiatan yang dapat dilakukan.
- d. Tahap pemformalisasi rencanaaksi. Pada tahapan ini agen perubahan membantu masing-masing kelompok untuk merumuskan dan menentukan program dan kegiatan apa yang mereka akan lakukan untuk mengatasi permasalahan yang ada. Di samping itu juga petugas membantu untuk memformalisasikan gagasan mereka ke dalam bentuk tertulis, terutama bila ada kaitannya dengan pembuatan proposal kepada penyandang dana.
- e. Tahap pelaksanaan (*implementasi*) program atau kegiatan. Dalam upaya pelaksanaan program pemberdayaan masyarakat peran masyarakat sebagai kader diharapkan dapat menjaga keberlangsungan program yang telah dikembangkan. Kerja sama antar petugas dan masyarakat merupakan hal penting dalam tahapan ini karena terkadang sesuatu yang sudah direncanakan dengan baik melenceng saat di lapangan.
- f. Tahap evaluasi. Evaluasi sebagai proses pengawasan dari warga dan petugas program pemberdayaan masyarakat yang sedang berjalan sebaiknya dilakukan dengan melibatkan warga. Dengan keterlibatan warga tersebut diharapkan dalam jangka waktu pendek biasanya membentuk suatu sistem komunitas untuk pengawasan secara internal dan untuk jangka panjang dapat membangun komunikasi masyarakat yang lebih mandiri dengan memanfaatkan sumber daya yang ada.
- g. Tahap Pemutusan Hubungan tingkat pemutusan hubungan kerja adalah tingkat pemutusan secara resmi anggota keluarga dengan jaringan tujuan. Pada level ini, usaha tersebut diharapkan bisa langsung dihentikan. Dengan cara ini jaringan yang berdaya telah mampu mengubah dirinya

sendiri sehingga seseorang dapat mempertahankan gaya hidup yang lebih tinggi dengan mengubah situasi sebelumnya yang selama ini kurang mampu menjamin kelayakan tempat tinggal bagi dirinya dan rumah tangganya (Soekanto, 1987).

#### **E. Pemberdayaan Dalam Perspektif Islam**

Berbicara mengenai pemberdayaan tidak dapat dilepaskan dari persoalan kemiskinan sebagai objek dari pemberdayaan itu sendiri. Ide mendasar di balik pemberdayaan adalah untuk mengubah masyarakat dari masyarakat yang tidak memiliki mobilitas menjadi masyarakat yang berdaya secara ekonomi, sosial, dan budaya. Sementara itu, ada beberapa perspektif mengenai kemiskinan. Namun demikian, ada 2 (dua) kriteria dasar dalam persoalan kemiskinan:

1. kemiskinan secara ekonomi. Dalam hal ini, kemiskinan dapat dipahami dengan indikator gejala rendahnya pendapatan (modal) masyarakat, rendahnya tingkat pendidikan, gizi buruk, dan faktor-faktor lain yang sangat mempengaruhi kemampuan memenuhi kebutuhan masyarakat.
2. kemiskinan yang dipengaruhi oleh pola perilaku masyarakat, berbagai jenis penyimpangan sosial, pola pikir pasrah (menerima segala sesuatu apa adanya) sebelum mencoba, rasa rendah diri yang kompleks, gaya hidup boros, dan rasa malas. Namun sikap ini mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap rendahnya kemampuan masyarakat untuk melakukan perubahan dalam dirinya sendiri. Melihat kenyataan tersebut, kita tarik sebuah benang merah dalam menilai adanya kebijakan makroekonomi yang tidak tepat sehingga menghambat pemerataan pembangunan berdasarkan gagasan keadilan sosial (Sulasih, 2021).

Untuk mencapai “pemberdayaan menuju keadilan sosial”, dua hal mendasar yang harus dipenuhi:

1. Pemahaman kembali Islam sebagai konsep yang mendorong kemajuan sosial. Pemahaman umat Islam terhadap agama saat ini sangat individual, statis, dan gagal menangkap esensi dan semangat Islam.
2. Gagasan pemberdayaan berkaitan dengan perubahan sosial budaya.

Dari sudut pandang Islam, kemiskinan bukanlah hukuman atau kutukan Tuhan. Namun hal ini disebabkan oleh persepsi masyarakat yang salah terhadap distribusi pendapatan (rezeki) yang diberikan. Disebutkan dalam surat 43 ayat 32 Alquran. Kesenjangan standar hidup manusia merupakan sebuah rahmat sekaligus “peringat” bagi kelompok manusia yang lebih “berdaya” untuk mendukung kelompok yang kurang mampu dalam masyarakat mereka sendiri. Pemahaman seperti inilah yang harus ditanamkan di kalangan umat Islam, sikap empati dan simpati terhadap orang lain harus di pupuk sejak awal. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam ayat 7 surat al-Hasyr:

مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَى فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ ۚ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۙ

Artinya: “Apa saja harta rampasan (fai-i) yang diberikan Allah kepada Rasul Nya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota Maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul kepadamu, Maka terimalah. dan apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah amat keras hukumannya”. (QS. Al-Hasyr: 7). (RI, 1990)

Kedua ayat di atas menunjukkan bahwa menunjukkan bahwa orang-orang yang salah menafsirkan ayat-ayat Allah SWT, khususnya dalam memahami kepemilikan harta, pada dasarnya bertanggung jawab atas kemiskinan melalui sikap dan perbuatannya. Dalam Islam, kemiskinan dipandang lebih non-ekonomi karena memiliki ciri-ciri seperti kemalasan, kurangnya keuletan, dan kurangnya semangat kemandirian. Oleh karena itu, gagasan pemberdayaan memberikan penekanan yang sama pada variabel non-ekonomi dan juga sektor ekonomi (meningkatkan pendapatan, berinvestasi, dan lain-lain). Rasulullah SAW telah menawarkan solusi terhadap permasalahan kemiskinan. Konsepsi pemberdayaan yang dicontohkan Rasulullah SAW mengandung pokok-pokok pikiran sangat maju, yang dititik beratkan pada “menghapuskan penyebab

kemiskinan” bukan pada “penghapusan kemiskinan” semata seperti halnya dengan memberikan bantuan- bantuan yang sifatnya sementara (temporer).

Demikian pula, di dalam mengatasi problematika tersebut, Rasulullah membantu rakyat memecahkan masalah-masalah ini, beliau melakukannya dengan memberikan nasihat dan rekomendasi serta arahan, yang bertujuan untuk membantu masyarakat umum menggunakan apa yang mereka miliki untuk memecahkan masalah mereka sendiri sesuai dengan bidang keahlian mereka. Rasulullah SAW memberikan petunjuk dalam memanfaatkan sumber daya yang ada dan menumbuhkan akhlak bahwa kerja keras adalah ikhtiar yang mulia. Oleh karena itu, pemahaman Islam tentang pemberdayaan mencakup berbagai aspek kehidupan yang mendasar dan universal menyangkut berbagai aspek dan sendi-sendi dasar kehidupan. Hal-hal tersebut juga harus diperhatikan dalam perancangan model pemberdayaan yang perlu dikembangkan (Wybisana, 2016).

#### F. Kajian Pustaka

Penelitian dengan judul “Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mumtaz Majenang Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)” memiliki keterkaitan dengan Penelitian Terdahulu:

**Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu**

NO	Judul	Perbedaan	Hasil Penelitian
1	Herdianto Ritonga Jurnal Hukum Ekonomi Vol.five No.1 Juni 2019 Tahun 2019 dengan judul “Peran Baitul Maal Wat Tamwil dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan	Pada penelitian sebelumnya belum dijelasan apakah BMT ikut berperan dalam perkembangan dan pemberdayaan UMKM sedangkan peneliti akan menjelaskan apakah BMT ikut berperan dalam	Pemberdayaan UMKM yang digagas oleh BMT Amanah Ummah merupakan strategi dalam paradigma pembangunan yang bertumpu



	Menengah Amanah Ummah Surabaya”	perkembangan dan pemberdayaan UMKM.	pada rakyat Untuk bisa lebih aktif dalam mengembangkan potensi diri, dan memperbaiki perekonomian keluarga.
2	Novia Yusfiyanti Laili dan Rohmawati Kusumaningtias. Jurnal Ilmiah Ekonomi Syariah 2020 “Efektivitas Keuangan Syariah Inklusif dalam Meningkatkan Pemberdayaan UMKM (Studi Pada BMT Desa Tambakboyo)”.	Pada penelitian sebelumnya belum dijelaskan apakah BMT ikut berperan dalam perkembangan dan pemberdayaan UMKM sedangkan peneliti akan menjelaskan apakah BMT ikut berperan dalam perkembangan dan pemberdayaan UMKM.	BMT Dasa telah menjalankan program inklusi keuangan syariah dengan baik, begitupun dengan literasi keuangan, namun masih belum maksimal dalam memberikan pendampingan kepada nasabah.
3	Muhammad Akbar, Lutfi Herry Rahmawan, Afif Rosyid. Jurnal Az-Zahra: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam 2023 “Peran BMT NU Dalam Pemberdayaan Usaha	Pada penelitian terdahulu hanya berfokus pada peran BMT terhadap pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sedangkan peneliti akan menjelaskan	Baitul maal wat tamwil Nadhlatul Ulama Kecamatan Pringsewu (BMT NU) sebagai lembaga keuangan mikro mempunyai

	Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Di Kecamatan Pringsewu”	peranan BMT terhadap pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan Bagaimana Hambatan dan Tantangan BMT dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).	fungsi terlihat dari peranannya dimana BMT NU Kecamatan Pringsewu melakukan usaha pembiayaan ekonomi yang produktif bagi nasabahnya adapun fungsi sosial BMT NU Kecamatan Pringsewu yaitu sebagai pengelola dana yang tidak mengutamakan keuntungan.
4	Evi Nur Fitria Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan 2019 “Peran BMT Dalam Pemberdayaan Ekonomi (Studi Kasus Pada BMT Padi Bersinar Utama Surabaya)”.	Pada penelitian terdahulu berfokus pada peran BMT terhadap pemberdayaan para pedagang kecil pasar pucang Surabaya sedangkan peneliti melakukan analisis peran BMT terhadap pemberdayaan UMKM	Peningkatan usaha pada anggota BMT Padi Bersinar Utama juga berdampak kepada pembayaran angsuran yang lancar, meningkatkan tabungan mereka, dan kesadaran

			<p>untuk membayar Zakat, Infaq, dan Shodaqoh. BMT Padi Bersinar Utama telah memberikan sosialisasi dan edukasi mengenai adanya BMT, sehingga banyak anggota pasar yang menjadi target BMT itu sendiri yang menjadi anggota, terutama pada pedagang kecil yang membutuhkan modal usaha.</p>
5	<p>Lit Horiysh Hasanah jurnal of sharia economic, business and halal studies 2023 “Peran BMT Nuansa Umat Dalam Memberdayakan Ekonomi Masyarakat Di Kecamatan Grujugan Kabupaten Bondowoso”.</p>	<p>Pada penelitian terdahulu berfokus pada peran BMT terhadap pemberdayaan ekonomi pada sektor masyarakat sedangkan peneliti melakukan analisis peran BMT terhadap</p>	<p>program Pemberdayaan BMT NU Cabang Grujugan memiliki program dalam memberdayakan ekonomi masyarakat melalui program pemberian</p>

		pemberdayaan UMKM.	pembiayaan kepada nasabah untuk meningkatkan usaha dan memberdayakan ekonominya.
--	--	-----------------------	--



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian ini termasuk dalam kategori penelitian lapangan (*field research*), yang dilaksanakan di lokasi atau objek penelitian secara langsung. Ini berarti bahwa data yang diperoleh berasal dari pengamatan langsung di lapangan atau dalam masyarakat. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif, adalah suatu penelitian yang ditujukan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang ada. Intinya, penelitian ini berupaya menggambarkan kondisi faktual yang diperoleh dari hasil pengolahan data secara kualitatif (Rasendrya & Utami, 2022).

#### **B. Lokasi dan Waktu penelitian**

##### 1. Lokasi Penelitian

Tempat dalam penelitian ini yaitu di BMT Mumtaz Majenang bertempat di Jl. Yos Sudarso, No. 29A, RT 2 RW 5, Sindangsari, Kec. Majenang, Kab. Cilacap, Jawa Tengah 53257.

##### 2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dimulai pada tanggal 24 Oktober 2023 sampai dengan Mei 2024.

#### **C. Subjek dan Objek Penelitian**

Adapun Subjek dan Objek penelitian skripsi berjudul “Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mumtaz Majenang Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)”

1. Subjek pada penelitian ini yaitu Nasabah UMKM BMT Mumtaz Majenang.
2. Objek penelitian adalah suatu sifat dari objek yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian memperoleh kesimpulan (Sugiyono, 2022).  
Objek pada penelitian yaitu Peran BMT Mumtaz Majenang terhadap pemberdayaan UMKM.

## **D. Sumber Data**

### **1. Sumber Primer**

Menurut Wardiyanta dalam Sugiarto (2017) Data primer yaitu informasi yang didapatkan dari sumber primer berisi informasi dari narasumber, data primer dikumpulkan melalui sumber online atau observasi langsung (Rizkananta, 2020). Data primer yang dijadikan penelitian yaitu terhadap anggota UMKM BMT Mumtaz Desa Sindangsari Kecamatan Majenang Kabupaten Cilacap.

### **2. Data Skunder**

Menurut Sugiyono, (2018) menyatakan bahwa data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku referensi, jurnal penelitian, internet dan lain-lain.

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini metode pengambilan data yang digunakan antara lain:

### **1. Observasi**

Observasi merupakan kegiatan pemuatan penelitian terhadap suatu objek (Sugiyono, 2015: 2004). Observasi langsung dilakukan terhadap objek ditempat terjadi atau berlangsungnya peristiwa, sehingga observer berada bersama obyek yang sedang diselidikinya (Haryono, 1998) Observasi yang dilakukan peneliti yaitu mengamati dan berinteraksi langsung dengan beberapa masyarakat UMKM yang melakukan pemiayaan di BMT Mumtaz Kecamatan Majenang.

### **2. Wawancara**

Wawancara pada hakikatnya adalah suatu proses untuk memperoleh informasi rinci tentang sebuah tema atau isu yang diangkat dalam penelitian (Yunus, 2010). Menurut (Sugiyono, 2017) Wawancara dapat dilakukan dengan dua metode yaitu wawancara terstruktur dimana wawancara ini digunakan sebagai teknik pengumpulan data, jika peneliti ataupun pengumpul data telah mengetahui secara pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh.

Oleh karena itu, ketika melakukan wawancara, peneliti telah menyiapkan pertanyaan yang jawabannya pun telah disiapkan. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan peneliti mencatatnya sedangkan wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak memakai pedoman wawancara yang telah disusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan data. Wawancara yang dilakukan peneliti adalah wawancara tidak terstruktur, karena peneliti telah menyiapkan berbagai aspek pertanyaan yang akan dibahas sehingga memperoleh informasi dari seluruh pertanyaan secara utuh. Dalam proses wawancara ini, sumber informasi adalah pengelola BMT Mumtaz (pimpinan BMT Bapak Fikri dan Teller BMT Ibu Heni) dan para anggota pembiayaan BMT Mumtaz (dalam bidang UMKM).

### 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi terdiri dari pencarian dan perolehan data yang dibutuhkan dari data yang telah tersedia. Biasanya muncul dalam bentuk produk keputusan atau kebijakan, sejarah, agenda kegiatan, data statistik, dan hal-hal lain yang berhubungan dengan penelitian. Kelebihan teknik dokumentasi adalah karena data tersedia, siap pakai, hemat biaya dan energi. Adapun dokumentasi dalam penelitian ini ditujukan untuk melihat perkembangan UMKM yang melakukan pembiayaan di BMT Mumtaz Majenang.

## F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Menurut Lexy J Moleong (1999), mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberikan kode dan mengkategorikannya pekerjaan merupakan analisis data dalam hal ini. Pengorganisasian dan pengelolaan data tersebut bertujuan menemukan tema dan hipotesis kerja yang akhirnya diangkat menjadi teori *substantive*.

Miles dan Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh. Ukuran kejenuhan data ditandai dengan tidak diperolehnya lagi data atau informasi baru.

Analisis data kualitatif model Miles dan Huberman terdapat tiga tahap yaitu:

#### 1. Tahap Reduksi Data

Mereduksi data berarti meringkas, memilih hal yang pokok, berkonsentrasi pada apa yang penting, dan mencari tema dan polanya. Dengan demikian, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah pengumpulan data selanjutnya oleh peneliti (Sugiyono, 2020) Dalam penelitian ini, peneliti mereduksi data yang diperoleh melalui observasi secara langsung dan didukung dengan data wawancara tidak terstruktur yang dilakukan di BMT Mumtaz Majenang.

#### 2. Tahap Penyajian Data

Tahap selanjutnya adalah menyediakan data setelah direduksi. Penyajian data dalam penelitian kualitatif berbentuk teks naratif. Melalui penyajian data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi (Sugiyono, 2020). Penyajian data adalah proses pengumpulan informasi yang disusun berdasar kategori atau pengelompokan-pengelompokan yang diperlukan. Penyajian data diarahkan agar data hasil reduksi terorganisirkan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga makin mudah dipahami dan merencanakan kerja penelitian selanjutnya. Pada penelitian ini peneliti berusaha menyusun data yang relevan sehingga menjadi informasi yang dapat disimpulkan dan memiliki makna tertentu.

#### 3. Penarikan Kesimpulan

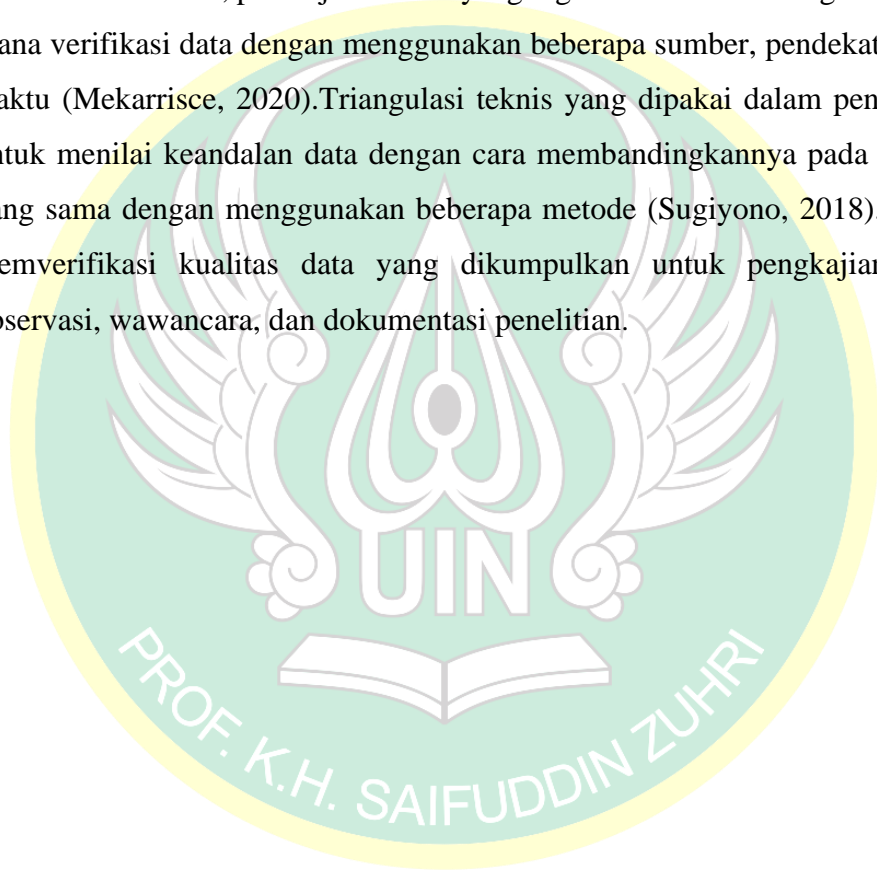
Dalam proses analisis data, langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi. Kesimpulan awal yang dibuat masih bersifat sementara dan dapat diubah jika tidak ada bukti kuat untuk mendukung pengumpulan data berikutnya. Namun, apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti yang valid dan konsisten ketika peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka



kesimpulan tersebut dapat dianggap kredibel (Sugiyono, 2020). Khususnya berkaitan dengan relevansi dan konsistensinya terhadap judul, tujuan, dan perumusan masalah yang ada dalam penelitian ini yaitu “Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Mnengah ( Studi Kasus Pada BMT Mumtaz Majenang)

#### **G. Uji Keabsahan Data**

Untuk menyempurnakan komponen teoritis, metodologis, dan interpretatif penelitian kualitatif, pada uji validitas yang digunakan adalah triangulasi, yang mana verifikasi data dengan menggunakan beberapa sumber, pendekatan, dan waktu (Mekarrisce, 2020). Triangulasi teknis yang dipakai dalam pengkajian untuk menilai keandalan data dengan cara membandingkannya pada sumber yang sama dengan menggunakan beberapa metode (Sugiyono, 2018). Untuk memverifikasi kualitas data yang dikumpulkan untuk pengkajian yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi penelitian.



## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah Umum BMT Mumtaz Majenang**

Baitul Maal Wattamwil Mumtaz Majenang adalah sebuah lembaga keuangan syariah di bawah naungan Koperasi Segala Usaha (KSU). BMT Mumtaz Majenang berdiri pada tahun 2020 atas ide Pak Carwito beliau merupakan manager sekaligus ketua pengurus BMT Mumtaz Majenang yang pada awalnya beliau kerja di BMT Khonsa pada tahun 2009 sampai kemudian beliau menjadi manager disana dan pada tahun 2012 beliau mendirikan Yayasan Darussakinah An-Nahl setelah beliau mendirikan Yayasan dan Yayasan itu membutuhkan dana/operasional beliau mendirikan BMT pada tahun 2015 karena basic beliau yang sebelumnya mempunyai background kerja di BMT dan kemudian beliau terapkan di BMT yang dia Kelola sekarang sebelum bertempat di Majenang BMT Mumtaz pernah di Jl. Dr. Wahidin dan di Jl. Hj. Mansyur sampai pada akhirnya sekarang berada di Majenang. Perkembangannya yang cukup pesat yang tadinya belum mempunyai gedung sendiri/masih ngontrak sampai akhirnya sekarang di Majenang menjadi Gedung milik sendiri.

Pada awal berdirinya BMT Mumtaz hanya terfokus pada pengelolaan sektor usaha rill. Sektor rill pada awal itu memproduksi pom Mini hingga beberapa bulan setelahnya kemudian BMT Mumtaz mulai membuka pelayanan untuk masyarakat yang ingin melakukan simpan pinjam syariah. BMT Mumtaz Majenang mulai berkembang pesat pada tahun 2019. Untuk legalitas BMT Mumtaz sendiri yaitu dengan akta teart. 29 Juli 2015 No. 13. BMT Mumtaz Majenang beralamat di Jl. Yos Sudarso, No. 29A, RT 2, RW 5, Sindangsari, Kec. Majenang Kab. Cilacap, Jawa Tengah 53257.

Hambatan-hambatan yang dihadapi BMT Mumtaz antara lain dari aspek internal dan eksternal. Adapun hambatan dari internal adalah SDM BMT Mumtaz yang masih sedikit. Sedangkan hambatan eksternal adalah masyarakat yang belum mau untuk bertransaksi secara syariah.

Seiring perkembangannya, BMT Mumtaz terus berusaha menata diri agar menjelma sebagai lembaga keuangan syariah yang aktif dengan pelayanan yang dapat memuaskan nasabah seperti pelayanan yang cepat, mudah dan strategi pemasaran yang baik seperti jempit bola tabungan anggota. Hal lain yang terus dikembangkan BMT Mumtaz adalah pelatihan sumber daya manusia baik dalam intern maupun ekstern. Hal tersebut tentunya bertujuan untuk menjadi solusi bagi kesenjangan masyarakat.

## 2. Visi dan Misi BMT Mumtaz Majenang

### a. Visi BMT Mumtaz Majenang

“Menjadi BMT yang terbaik dan terbesar manfaatnya untuk umat”

### b. Misi BMT Mumtaz Majenang

- 1) Menjalankan fungsi Baitul maal yang berkomitmen menumbuhkan ekonomi syariah
- 2) Menghimpun simpanan dan memberikan pembiayaan untuk usaha kecil dan mikro
- 3) Menjalankan bisnis riil yang mendukung kemajuan KSU BMT Mumtaz
- 4) Menjadikan BMT yang sehat yang memberikan manfaat yang banyak optimal kepada anggota pengelola dan umat
- 5) Mengembangkan SDI yang bertaqwa, professional, dan Amanah
- 6) Memberikan pelayanan sesuai kode etik berbasis syariah
- 7) Meningkatkan sarana dan prasarana pelayanan

## 3. Tarrget, Program Kerja dan KPI BMT Mumtaz Majenang

Dalam rangka mewujudkan visi, misinya BMT Mumtaz mengembangkan budaya kerja dengan komitmen kepada target, program kerja, dan KPI BMT Mumtaz yang terdiri dari:

- a. Studi banding ke BMT BEST dengan target satu kali di awal tahun Januari/Februari dan KPI
- b. Membuat Kerjasama dengan produsen makanan dengan target 10 pengusaha mikro/kuliner dan KPI

- c. Mengakuisisi pelanggan aqua berpindah ke Mumtaz fresh dengan alat pengukur kualitas air dengan target omset tahun 2023 minimal 100 galon/hari (1.500.000) dan KPI
- d. Merekrut karyawan admin kutabima dengan target satu orang dan KPI
- e. Merapihkan administrasi dengan target SOP surat menyurat kontrak kerja dan KPI
- f. Pemetaan dan penagihan simpanan wajib serta NPF dengan target Januari-Februari selesai simpanan wajib pendiri dan KPI
- g. Controlling ke Cabang Kutabima dengan target satu kali diawal tahun Januari/Februari dan KPI
- h. Sosialisasi BMT di forum Ibu-ibu taklim dengan target dua kali dalam satu bulan
- i. Rapat anggota tahunan (RAT) tutup buku tahunan anggaran 2022

#### 4. Cakupan BMT Mumtaz Majenang

Fokus cakupan BMT Mumtaz adalah pemberdayaan Masyarakat UMKM sekitar, tetapi karena sumber Sumber Daya Manusia (SDM) terbatas, BMT tidak dapat menjangkau semua UMKM. Karena ketika semua masyarakat sudah mulai menabung dan dan pihak BMT harus menarik setiap hari dengan adanya SDM yang terbatas maka tidak dapat menjangkau dari semua UMKM yang ada. Tetapi hal tersebut juga tidak menutup kemungkinan bahwa BMT Mumtaz juga menerima lembaga atau masyarakat wilayah lain yang ingin ikut serta dalam kontribusi mengembangkan BMT Mumtaz Majenang. Seperti BMT pada umumnya, BMT Mumtaz pun menerapkan prinsip kepercayaan dan kehati-hatian untuk setiap nasabahnya, dan BMT Mumtaz juga menerapkan usaha- usaha di sektor rill. Pembiayaan BMT Mumtaz sendiri lebih sering pada bidang sebagai berikut:

##### a. Usaha galon

Sesuai dengan prinsipnya menerapkan usaha-usaha di sektor rill, BMT Mumtaz mengalokasikan dana yang ada untuk di investasikan ke usaha galon dengan ph 8+ dan bagus untuk terapi Kesehatan yang diproduksi

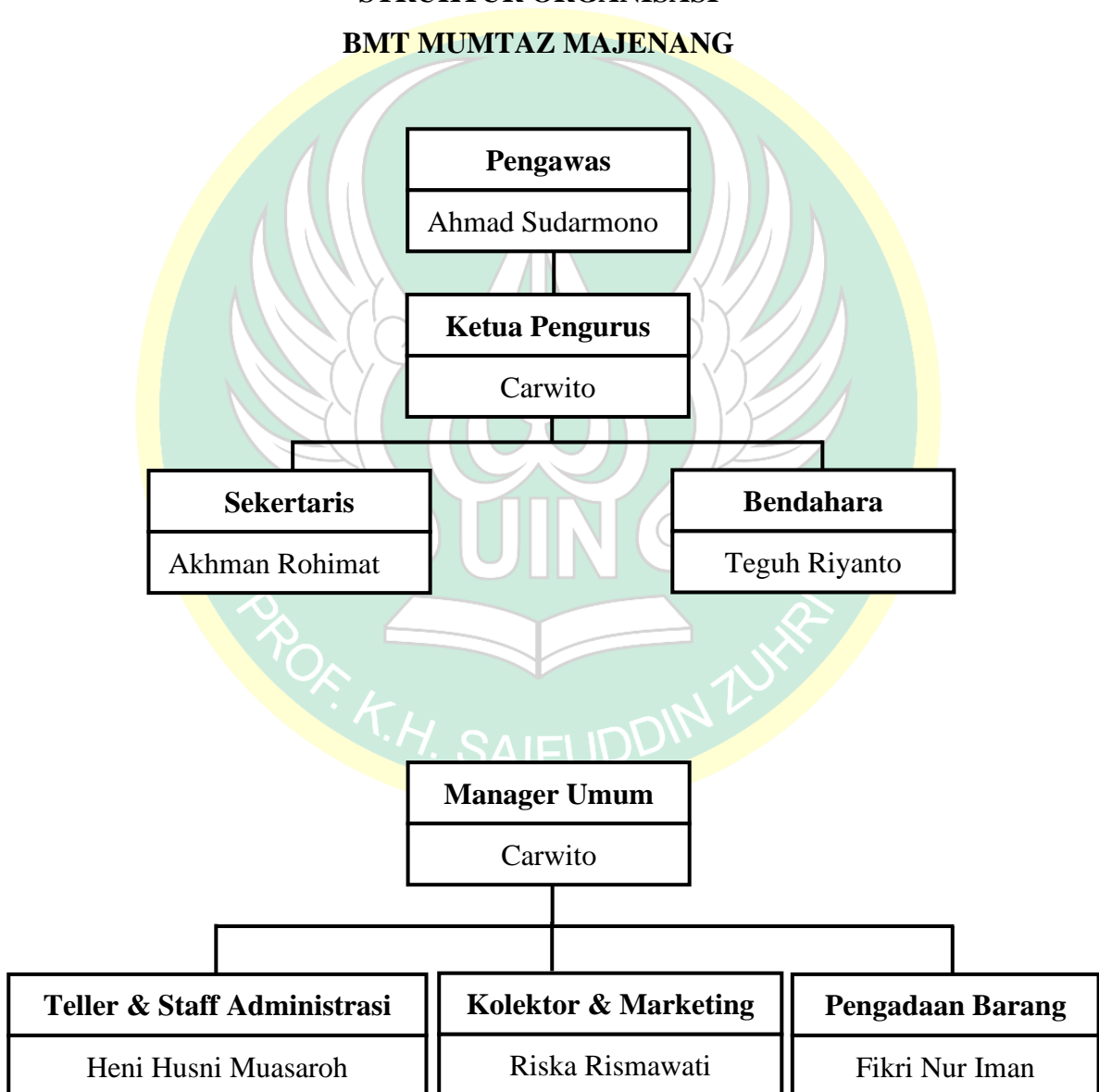
oleh BMT sendiri. Lokasi fokus cakupan BMT Mumtaz untuk pemberdayaan usaha galon ini berada di Cipabeasan, Desa Cilopadang.

b. Usaha dibidang perikanan yang berada di Sulawesi

c. Penyulingan daun Cengkeh yang berada di Sulawesi

5. Struktur Organisai BMT BMT Mumtaz Majenang

**Gambar 4.1**  
**STRUKTUR ORGANISASI**  
**BMT MUMTAZ MAJENANG**



## 6. Deskripsi Tugas Dalam BMT Mumtaz Majenang

Dalam pengelolaan BMT Mumtaz terdapat unsur-unsur yang bertanggung jawab didalamnya antara lain sebagai berikut:

### a. Pengawas BMT Mumtaz

- 1) Dewan pengawas syariah: mengawasi proses pembiayaan di BMT supaya sesuai dengan prinsip syariah
- 2) Pengawas Manajemen: mengawasi proses bisnis agar berjalan dengan baik

### b. Ketua Pengurus

Mengurus semua hal yang berkaitan dengan BMT

### c. Sekertaris

Mengadministrasi dan Mengelola arsip pembiayaan dan penghimpunan dana

### d. Bendahara

Mengurus kebijakan perencanaan uang lembaga

### e. Manager Umum

- 1) Melakukan perencanaan
- 2) Bertanggung jawab penuh atas pelaksanaan tugas dalam mencapai tujuan untuk kepentingan BMT Mumtaz
- 3) Mengevaluasi

### f. Teller & Staff Administrasi

- 1) Melayani transaksi-transaksi keuangan berupa setor baik pendanaan maupun pembiayaan
- 2) Membuat buku kas harian, pencatatan pengeluaran dan pemasukan

### g. Kolektor & Marketing

- 1) Menarik tabungan setiap hari
- 2) Melakukan kegiatan pemasaran secara keseluruhan baik untuk penghimpunan dana maupun untuk penyaluran dana
- 3) Menganalisa hasil survey kepada calon anggota
- 4) Melakukan pemantauan dan pembinaan atas pembiayaan yang telah disalurkan serta anggota yang bermasalah

5) Melakukan promosi dan membina hubungan baik dengan pihak eksternal baik dari instansi maupun para anggota.

h. Pengadaan Barang

Mencari barang dari pembiayaan anggota yang membutuhkan barang dan hal ini bekerja sama dengan UMKM yang di bina oleh BMT Mumtaz salah satunya adalah counter *handphone* yang berada di karangpucung

7. Pengalaman Kerja atau Kemitraan Baitul Maal Wattamwil Mumtaz Majenang

Baitul Maal Wattamwil Mumtaz Majenang yang berdiri pada tahun 2020 telah bermitra dengan lembaga/instansi yaitu:

Baitul Mall bekerjasama dengan Dinas Koperasi Kabupaten Cilacap pada tahun 2023 terkait Program pengentasan kemiskinan Desa Bantarpanjang Cimanggu yang merupakan stuntingnya terparah se Kabupaten Cilacap kemudian adanya interfensi dari pemerintah terutama Dinas Koperasi untuk membantu mengentaskan ekonomi yang ada di Desa tersebut. Mereka menggait BMT yang berada di Kabupaten Cilacap untuk di undang ke dinas setelah itu dibuatkan progam dan pada akhirnya yang dipilih adalah program pemberdayaan kambing kemudian masyarakat Desa didata siapa saja yang bisa untuk mengelola kambing dan setaip BMT memberikan iuan sebesar Rp 2.500.000,00 lalu BMT di seluruh Cilacap membeli kambing dan disalurkan ke Daerah Cimanggu.

8. Pola Investasi BMT Mumtaz Majenang

Dalam melakukan investasi BMT Mumtaz melakukan penyaluran dana (produk pembiayaan):

a. Pembiayaan Mudharabah

Merupakan akad kerjasama antara pihak BMT sebagai Shahibul Maal dengan anggota (mitra) selaku pengelola usaha sebagai Mudharib untuk mengelola usaha yang produktif dan halal. Serta hasil keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati kedua belah pihak. Dengan kesepakatan nisbah 55% BMT : 45% pengelola (mitra).

b. Pembiayaan Murabahah

Merupakan akad jual beli barang antara anggota (mitra) dengan BMT

dengan menyatakan harga beli/harga pokok ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati kedua belah pihak. BMT membelikan barang-barang kebutuhan mitra atau BMT memberi kuasa kepada mitra untuk membeli barang-barang kebutuhan mitra atas nama BMT. Lalu barang tersebut dijual kepada mitra dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang diketahui dan disepakati bersama dan diangsur selama jangka waktu tertentu. Dengan *margin* yang diambil BMT 2-3 %. Tetapi hal tersebut tidak menjadi patokan tetap kepada akad yang disepakati oleh anggota pembiayaan karena pembiayaan murabahah ini bersifat jual beli diperbolehkan ada tawar menawar.

c. Pembiayaan Ijarah

Merupakan akad sewa menyewa suatu barang milik pihak BMT (muajjair) oleh nasabah atau penyewa (mustajir), yang berkomitmen untuk memberikan hak guna (manfaat) barang tersebut kepada nasabah selama masa berlaku akad Ijarah, dengan senantiasa mengikuti kewajiban sebagai penyewa yaitu membayar biaya sewa (ujrah). Dengan *margin* yang diambil BMT 8 %.

d. Pembiayaan Al Qord

Merupakan akad tolong menolong atau akad pinjaman dana tanpa imbalan, dimana peminjam mengembalikan pinjaman kepada BMT dengan jumlah dan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Tanpa *margin* yang diambil BMT.

e. Ijarah Multijasa

Merupakan produk pembiayaan dalam memenuhi kebutuhan atas manfaat suatu jasa. Tujuan pembiayaan ini adalah untuk memenuhi kebutuhan nasabah secara konsumtif seperti halnya pendidikan, kesehatan, dll.

f. Pembiayaan Istisna

Merupakan metode pembiayaan dalam BMT yang melibatkan penjualan dan pembelian barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu. Dalam pembiayaan istishna, BMT memberikan dana kepada nasabah untuk membeli barang sesuai dengan pesanan yang diberikan oleh nasabah.



## 9. Produk Tabungan BMT Mumtaz Majenang

BMT Mumtaz memiliki beberapa jenis produk tabungan/simpanan dengan tujuan masing-masing, diantaranya sebagai berikut:

### a. Simuda (Simpanan Mudharabah)

Merupakan simpanan mudharabah dimana Masyarakat nabung kepada BMT, dan BMT mengelola uang tersebut untuk usaha BMT kemudian nasabah ataupun anggota mendapatkan bagi hasil dari usaha yang dikelola BMT, kemudian untuk sistem pembagian bagi hasil tergantung dari nisbah yang diperoleh BMT. Dengan kesepakatan nisbah 90 % BMT dan 10% anggota dan setoran awal sebesar Rp. 15.000,00. Dengan Rp. 10.000 untuk simpanan pokok awal Rp. 5000,00 untuk biaya administrasi

### b. Siroja ( Simpanan Mudharabah Jangka Panjang)

Merupakan simpanan berdasarkan kaidah syariah mudharabah al-mutalaqah, dimana mudharib (anggota) memberikan kepercayaan terhadap BMT Mumtaz untuk memanfaatkan dana yang dapat digunakan dalam bentuk pembiayaan secara produktif, dapat memberikan manfaat pada anggota lain secara halal dan profesional. Dengan kesepakatan nisbah 55 % BMT dan 45% anggota.

### c. Simasa (Simpanan Anak Sekolah)

Merupakan simpanan yang dibuat khusus untuk pembayaran anak sekolah seperti SPP, Bayaran semester dan lain sebagainya kemudian untuk peraturan pengambilannya simpanan ini tidak boleh diambil terkecuali untuk pembiayaan anak sekolah.

### d. Sakur (Simpanan Aqiqah dan Qurban)

Merupakan tabungan yang dialokasikan untuk pembelian hewan qurban. Penarikannya dilakukan satu kali menjelang ibadah Qurban. Dan ntuk pilihannya bisa diambil untuk membeli hewan kurban sendiri ataupun dari pihak BMT.

### e. Sahara (Simpanan Haji dan Umrah)

Merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi mereka yang merencanakan ibadah Haji. Penarikannya dilakukan satu kali.

f. Simesta (Simpanan Investasi)

Merupakan simpanan berjangka panjang dengan jangka waktu simpanan (3,6,12,24 bulan).

**B. Pembahasan**

**1. Peran BMT Mumtaz Majenang dalam Memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

Penulis membagi bentuk pemberdayaan UMKM oleh BMT Mumtaz Majenang dalam tiga macam, yaitu dari segi permodalan melalui pembiayaan (*financial*), lalu dari segi pendampingan/pembinaan dan dari segi pemasaran produk/jasa. Hal ini dikarenakan peran BMT sebagai lembaga keuangan mikro tidak hanya pada faktor permodalan saja, melainkan juga dengan melakukan pembinaan/pendampingan dan melakukan pemasaran produk/jasa terhadap usaha-usaha kecil agar usaha-usaha tersebut dapat berkembang, seperti yang telah penulis paparkan di Bab Landasan Teori.

**a. Pola Pembiayaan BMT Mumtaz Majenang**

Peranan BMT sebagai lembaga keuangan tidak pernah terlepas dari masalah pembiayaan. Bahkan BMT sebagai lembaga keuangan, pemberian pembiayaan adalah kegiatan utamanya. Besarnya jumlah pembiayaan yang disalurkan akan menentukan keuntungan BMT. Jika BMT tidak mampu menyalurkan pembiayaan, selama dana yang terhimpun dari simpanan banyak akan menyebabkan BMT tersebut rugi. Oleh karena itu pengelolaan pembiayaan harus dilakukan dengan sebaik-baiknya mulai dari perencanaan jumlah pembiayaan, penentuan bagi hasil, prosedur pemberian pembiayaan, analisis pemberian pembiayaan sampai pada pengendalian yang macet. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain mewajibkan kepada pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Sedangkan kredit adalah menurut UU perbankan No. 10 tahun 1998 yaitu penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau

kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bagi hasil (Kamsir, 2007).

Dari pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa, baik pembiayaan atau kredit dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya bank membiayai pembiayaan untuk pertanian atau perdagangan. Kemudian adanya kesepakatan antara bank (kreditur) dengan nasabah penerima pembiayaan (debitur) dengan perjanjian yang telah dibuat bersama. Kemudian yang menjadi perbedaan antara kredit yang dilakukan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga, sedangkan prinsip syariah yaitu berupa bagi hasil. Perbedaan lain terdiri dari analisis pemberian pembiayaan atau kredit beserta persyaratannya. Analisis pembiayaan dilakukan untuk meyakinkan bank bahwa nasabah benar-benar dapat dipercaya, maka sebelum pembiayaan dilakukan bank terlebih dahulu mengadakan analisis pembiayaan yang mencakup latar belakang nasabah atau perusahaan, prospek usaha, jaminan yang diberikan serta faktor lainnya. Tujuan analisis ini adalah bahwa pemberian yang diberikan benar-benar aman dalam arti uang yang disalurkan pasti kembali. Pemberian pembiayaan tanpa dianalisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan bank. Nasabah dalam hal ini akan mudah memberikan data fiktif sehingga pembiayaan tersebut sebenarnya tidak layak untuk diberikan. Akibatnya jika salah dalam menganalisis, maka pembiayaan yang disalurkan akan sulit untuk ditagih atau macet. Demikian pula analisis ini dilakukan oleh BMT Mumtaz Majenang.

Metode yang dilakukan oleh bank dalam upaya menyelamatkan pembiayaan yang macet tersebut dengan berbagai cara tergantung dari kondisi nasabah atau penyebab pembiayaan tersebut macet. Oleh karena itu BMT Mumtaz Majenang sebelum memberikan pembiayaan juga

memperhatikan unsur sebagai berikut:

1) Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi pembiayaan (bank) bahwa pembiayaan yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu yang akan datang.

2) Kesepakatan

Disamping unsur kepercayaan di dalam pembiayaan juga mengandung unsur kesepakatan antara pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan.

3) Jangka Waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan pasti mempunyai jangka waktu tertentu, jangka waktu ini menyangkut masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati.

4) Resiko

Setiap pembiayaan yang diberikan pasti mempunyai jangka waktu tertentu, jangka waktu ini menyangkut masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati.

5) Balas jasa

Yaitu pemberian fasilitas pembiayaan yang diberikan bank tentu mengharap suatu keuntungan dalam jumlah tertentu. Keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atas jasa tersebut kita kenal dengan istilah bagi hasil sesuai prinsip syariah.

Sesuai dengan wawancara yang dilakukan dengan asisten manager BMT Mumatz Majenang jadi disamping melakukan unsur-unsur diatas, BMT juga melakukan analisis pembiayaan. Adapun analisis pemberian pembiayaan kepada nasabah atau calon debitur, ada beberapa hal yang diperhatikan oleh pihak BMT Mumtaz Majenang guna mencegah pembiayaan bermasalah atau pembiayaan yang macet. Faktor ini juga menjadi pertimbangan BMT Mumtaz Majenang dalam menentukan plafon pembiayaan yang ditetapkan secara obyektif atas unsur kehati-hatian dengan menggunakan prinsip yang sering dilakukan yaitu analisis 5C dan

7P.

Adapun 5C yang dimaksud yaitu:

1) *Character*

Adalah sifat atau watak seseorang dalam ini adalah calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat seseorang yang akan diberi pembiayaan benar-benar dapat dipercaya.

2) *Capacity*

Yaitu untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuan mencari laba.

3) *Capital*

Biasanya bank tidak akan bersedia membiayai suatu usaha 100% artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya. Capital adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh pihak bank.

4) *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah yang bersifat fisik maupun non fisik.

5) *Condition*

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing.

Sedangkan prinsip 7P yaitu:

1) *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya, yang mencakup sikap, emosi, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

2) *Party*

Yaitu mengklafikasikan nasabah pada waktu tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

3) *Perpose*

Yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan atau kredit, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah.

4) *Prospect*

Yaitu menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

5) *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan yang diperoleh.

6) *Profitability*

Yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Hal ini diukur dari periode ke periode akan tetap sama atau semakin meningkat.

7) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana pembiayaan yang dikucurkan oleh bank, namun melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa barang jaminan atau jaminan asuransi.

Berikut merupakan persyaratan pengajuan pembiayaan pada BMT Mumtaz Majenang, antara lain:

- 1) Fotocopy KTP
- 2) Fotocopy Kartu Keluarga
- 3) Buku Nikah
- 4) Rekening Bank
- 5) Tagihan Listrik perbulan
- 6) Tagihan Air perbulan
- 7) Slip Gaji (jika ada)

Sebagaimana yang diungkapkan oleh salah seorang pengelola BMT Mumtaz yang bertindak sebagai asisten manager yaitu Bapak Fikri yang mengatakan sebelum akad disepakati, nasabah harus memenuhi beberapa

persyaratan, persyaratannya tercantum pada formulir yang diisi ketika mendaftar menjadi anggota kami. Ketika ditanyakan mengenai persyaratan yang dimaksud, bagian marketing Ibu Riska menjelaskan bahwa dalam hal pelaksanaan akad, pihak BMT bertindak sebagai pengelola dan anggota adalah pemilik dana, dana disetor kepada BMT dan dinyatakan dalam jumlah nominal.

Untuk pelaksanaan akadnya BMT Mumtaz harus terpenuhi syarat dan rukun pelaksanaan akad, seperti yang dijelaskan oleh bagian staf administrasi Ibu Heni, yaitu dalam pelaksanaan akad, pihak-pihak yang berakad adalah orang yang menjual (BMT), orang yang membeli (anggota pembiayaan), barang yang diperjual belikan, dan ijab qobul itu sendiri yang telah disepakati.

Disini akan dipaparkan peranan BMT Mumtaz terhadap pemberdayaan UMKM yaitu, pembiayaan yang disalurkan oleh BMT secara garis besar terdiri dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan non-UMKM. Hasil yang didapat dari penelitian ini yaitu potensi BMT sangat berperan terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat, hal ini dilihat dari laporan pembiayaan UMKM dan kontribusi UMKM di Majenang sesudah adanya BMT. Khusus pembiayaan untuk UMKM dilakukan dengan beberapa prinsip akad.

**Tabel 4.2**

**Anggota Pembiayaan BMT Mumtaz Majenang**

No	Uraian	Jumlah Orang		
		2021	2022	2023
1	Mudharobah	3	0	0
2	Murabahah	80	35	24
3	Ijarah	29	30	17
4	Al Qardh	0	0	1
5	Ijarah Multijasa	0	0	3
6	Istisna	0	0	0

Sumber: BMT Mumtaz Majenang

Dari tabel di atas dalam pengembangannya BMT Mumtaz menggunakan beberapa produk pembiayaan, diantaranya adalah Pembiayaan Murabahah, Pembiayaan Ijarah, Al Qardh Pembiayaan Ijarah Multijasa, Pembiayaan Istisna, dan Pembiayaan Mudharabah yang diberikan terhadap para pedagang yang membutuhkan tambahan modal, yang dalam hal ini BMT Mumtaz dapat memberikan pembiayaan mulai dari Rp. 3.000.000,- di BMT Mumtaz ini anggota melakukan pembiayaan bukan diberikan dalam bentuk uang langsung tetapi memberikan pembiayaan atas apa yang dibutuhkan anggota/ langsung berupa barang yang cara pengangsurannya dapat harian, mingguan, atau bulanan dan di formulir pihak BMT Mumtaz menyediakan berbagai pilihan bila yang harian pihak BMT menarik setiap hari tetapi dengan jarak yang bisa ditempuh atau yang dekat dengan kantor BMT.

Adapun hasil wawancara yang penulis rangkum dari beberapa anggota BMT Mumtaz, yakni Ibu Fitriani UMKM Peternakan Ayam Petelur yang telah berdiri selama 3 tahun, mereka mendapat pembiayaan dari BMT Mumtaz sebesar Rp. 3.300.000 Beliau menggunakan untuk menambah jumlah ayam untuk usahanya. Beliau mendapatkan sekitar 50 ekor ayam dari pihak BMT. Sehingga dengan bertambahnya jumlah ayam maka Ibu Fitriani dapat menambah penghasilan dari usaha Peternakan Ayam Petelur tersebut. Pendapatan yang mereka peroleh bertambah sekitar Rp. 3.000.000,00 - Rp. 4.000.000,00 bersih per bulan. Melihat kondisi tersebut, untuk saat ini program pembiayaan yang terlaksana boleh dikatakan ada hasilnya walaupun tidak seberapa, dan hasil tersebut juga tidak lepas dari adanya bimbingan dan pengarahan yang dilakukan oleh BMT Mumtaz Majenang.

Hal senada juga dikatakan oleh Bapak Sukiman pemilik Toko Pakaian Muslim yang telah berdiri selama 17 tahun. Bapak Sukiman merupakan salah satu anggota BMT Mumtaz yang telah bermitra selama kurang lebih 3 tahun. Bapak ini mendapat pembiayaan sekitar Rp. 10.000.000,00 dari pihak BMT Mumtaz Selain membuka usaha Toko



Pakaian Muslim beliau juga mempunyai usaha Toko Sembako Beliau menggunakan modal tersebut untuk menambah modal usaha yang mereka jalankan. Dengan adanya pembiayaan dari BMT, Pendapatan yang didapatkan Bapak Sukiman mengalami peningkatan karena dapat memperbesar usaha-usahanya. Sehingga dengan adanya peningkatan pendapatan tersebut, dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Hal senada juga dikatakan oleh Bapak Warsono, salah satu anggota BMT Mumtaz yang mempunyai usaha dagang dengan pinjaman modal awal sekitar Rp. 3.500.000 dari pihak BMT Mumtaz Beliau menggunakan untuk berjualan usaha bakso, mie ayam, sempol, mitul, es campur. Keuntungan pendapatan yang mereka peroleh diawal-awal berjualan sekitar Rp. 100.000,00 – Rp. 150.000,00 per hari namun setelah mendapatkan pembiayaan, pendapatan yang diperoleh meningkat menjadi Rp. 150.000,00 – Rp. 200.000 per hari. Selain membuka usaha warung bakso beliau juga mempunyai usaha baru yaitu galon. Dengan adanya pembiayaan dari BMT peningkatan pendapatan yang didapatkan Bapak Warsono meningkat karena dapat memperbesar usaha-usahanya, sehingga dengan adanya peningkatan pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan dapat membiayai kebutuhan sekolah dan pondok anaknya.

Hal senada juga dikatakan oleh Ibu Ruswati salah satu anggota BMT Mumtaz yang mempunyai usaha dagang, dengan pinjaman modal awal sekitar Rp. 25.000.000,00 beliau menggunakan untuk membuka usaha warung seperti warung kelontong. Keuntungan pendapatan yang mereka peroleh diawal-awal berjualan sekitar Rp. 300.000,00 – Rp 500.000,00 per hari namun setelah mendapatkan pembiayaan, pendapatan yang diperoleh meningkat menjadi Rp. 1.000.000 – Rp. 1.300.000.000 per hari. Sehingga dengan adanya peningkatan pendapatan tersebut, dapat digunakan untuk menabung dan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Hal senada juga dikatakan oleh Ibu Supriyah salah satu anggota BMT yang mempunyai usaha *Fotocopy* dengan pinjaman modal awal sekitar Rp. 5.500.000 dari pihak BMT Mumtaz, beliau menggunakan untuk belanja keperluan *Fotocopyan* Keuntungan pendapatan yang mereka peroleh diawal-awal berjualan sekitar Rp. 100.000,00 – Rp. 150.000,00 per hari. Dengan adanya tambahan modal dari BMT Mumtaz, Ibu Supriyah menambah mesin *Fotocopyan* baru. Sehingga dengan adanya tambahan mesin *Fotocopyan* ini, pendapatan yang mereka peroleh bertambah sekitar Rp.200.000 – Rp 300.000 per hari. Dengan adanya peningkatan pendapatan tersebut, dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Hal senada juga dikatakan oleh Bapak Untung salah satu anggota BMT yang telah berkerjasama 4 tahun yang mempunyai usaha toko gas dan kelontong dengan modal awal toko sekitar Rp. 60.000.000,00 – Rp. 70.000.000,00 beliau menggunakan untuk belanja keperluan toko, gas, dan yang bekerja sama dengan BMT Mumtaz Keuntungan pendapatan yang mereka peroleh diawal-awal berjualan sekitar Rp.300.000,00 – Rp. 500.000,00 per hari. Dengan adanya kerjasama dengan BMT Mumtaz Bapak Untung dapat menambah usaha baru yaitu Pom Mini pendapatan yang mereka peroleh bertambah sekitar Rp.500.000,00 – Rp. 600.000,00 per hari. Dengan adanya peningkatan pendapatan tersebut, dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan makan dan kebutuhan sehari-hari.

Hal senada juga yang dikatakan oleh Bapak Ma'mun Arifin satu anggota BMT yang telah bermitra yang mempunyai usaha peternakan ikan konsumsi dengan pinjaman modal awal sekitar Rp. 20.000.000,00 dari pihak BMT Mumtaz beliau menggunakan untuk modal kerja usaha ikan dan menambah lahan. Omset pendapatan yang mereka peroleh diawal-awal berjualan sekitar Rp 2.000.000,00 perhari. Dengan adanya tambahan modal dari BMT Mumtaz, Bapak Ma'mun Arifin menambah menambah lahan kolam Sehingga dengan adanya tambahan lahan kolam ini pendapatan yang mereka peroleh bertambah sekitar Rp.2000.000,00 – Rp

2.300.000,00 per hari. Dengan adanya peningkatan pendapatan tersebut, dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Dari beberapa pemaparan tersebut di atas dapat diketahui bahwa dengan adanya produk pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Mumtaz dapat memberikan peningkatan terhadap para pelaku UMKM demi meningkatkan kemajuan usahanya. Bila menyimak hal tersebut, dalam program yang dijalankan oleh BMT Mumtaz, yaitu melalui akad pembiayaan yang ditawarkan, dengan cara memberikan modal kepada para UMKM yang membutuhkan sangat berpengaruh demi kemajuan dan peningkatan usahanya. Namun, peran BMT tersebut tidak sekedar memberikan pinjaman modal begitu saja, tetapi juga disertai dengan adanya pendampingan dan pembinaan dengan memberikan pengarahan-pengarahan ke pihak anggota.

**Tabel 4.3**  
**Aspek Usaha dan Perbandingan**

No	Uraian	2021	2022	2023
1	Dana Penabung (All Saving)	Rp 2.640.924.620,00	Rp 3,162,215,809,00	Rp 3.192.428.971,00
2	Dana Pencairan Kredit setahun	Rp. 963,097,363,00	Rp 1,422,821,515,00	Rp 1,172,129,200,00
3	Total Piutang Usaha (Pembiayaan)	Rp 639.768.300,00	Rp 1,016,762,192,00	Rp 1,065,668,257,00
4	Pencairan Kredit (orang)	112	65	45
5	SHU	Rp 1.444.471	Rp. 15.415.301	Rp. 24.217.899

Sumber: BMT Mumtaz Majenang

Dari hasil penelitian lapangan yang diperoleh dan tabel 4.3 di atas, bahwa komposisi pembiayaan yang dilakukan BMT Mumtaz tahun 2021, 2022, 2023 mencapai Rp 1,065,668,257. 00 per tahun. Pada tahun 2021 total pembiayaan sebesar Rp 639.768.300,00 kemudian pada tahun 2022 mengalami peningkatan Rp 1,016,762,192,00 dan pada tahun 2023 juga mengalami peningkatan yaitu Rp 1,065,668,257, 00. Hal tersebut menunjukkan bahwa BMT Mumtaz sangat berperan dalam peningkatan pembiayaan terhadap UMKM.

Berdasarkan Analisis yang telah dijelaskan pada uraian di atas, disinilah produk pembiayaan yang dijalankan pada BMT Mumtaz telah berjalan sesuai dengan tujuan BMT pada umumnya yaitu dapat meningkatkan kualitas usaha ekonomi rakyat untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat. Khususnya pada produk pembiayaan, karena dengan adanya produk pembiayaan tersebut adalah salah satu cara untuk membantu dan meringankan beban pada sektor jasa, pedagang, pertanian dalam masalah permodalan yang bertujuan untuk meningkatkan usahanya agar menjadi lebih baik dan berkembang dari sebelumnya. Sehingga dengan adanya produk pembiayaan ini dapat menjadikan salah satu jalan bagi masyarakat untuk meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

#### **b. Pendampingan dan Pembinaan**

Selain masalah permodalan, masih banyak permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia pada umumnya, yaitu antara lain seperti kurangnya pengetahuan tentang pemasaran yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh UKM mengenai pasar, keterbatasan sumber daya manusia (SDM), minimnya pemahaman mengenai keuangan dan akuntansi dan kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi, dan quality control yang disebabkan oleh minimnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi.

Oleh karena itu, diperlukan langkah-langkah strategis agar permasalahan tersebut dapat diminimalisir sehingga berdampak pada

perkembangan UMKM ke arah yang lebih baik. Salah satu langkah yang dapat dilakukan adalah dengan bantuan manajerial melalui pembinaan dan pendampingan oleh pihak-pihak yang terkait, baik itu pemerintah maupun lembaga keuangan, khususnya lembaga keuangan mikro seperti BMT dan lainnya. BMT dan lembaga keuangan mikro lainnya tidak hanya berperan sebatas bantuan modal melalui pembiayaan yang diberikan, tetapi juga memberikan bantuan manajerial melalui pembinaan dengan memberikan pelatihan- pelatihan atau melalui pendampingan untuk setiap usaha nasabah pembiayaan UMKM, seperti pendampingan dalam pengelolaan dana, pendampingan dalam manajemen keuangan/pembukuan, pemasaran serta saran dan motivasi untuk meningkatkan kualitas usaha.

Dengan alasan tersebut diatas, penulis kemudian meneliti apakah anggota pembiayaan UMKM BMT Mumtaz mendapatkan minimal pendampingan terhadap usaha yang mereka jalankan. Dari hasil penelitian yang dilakukan, bentuk pendampingan dan pembinaan yang BMT berikan kepada nasabah adalah mengembangkan jiwa wirausaha kepada nasabah, mengurangi praktek riba, meningkatkan kesejahteraan masyarakat kecil dan meningkatkan kualitas sumber daya manusia:

#### 1. Mengembangkan Jiwa Wirausaha Kepada Nasabah.

Menurut Timmons Proses suatu kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi yang dipicu oleh faktor pribadi dan faktor lingkungan. Faktor pribadi yang mempengaruhi adalah *locus of control*, pendidikan, pengalaman, komitmen, visi, keberanian mengambil resiko dan usia. Sedangkan faktor lingkungan adalah sosiologi, organisasi, keluarga, peluang, model peran, pesaing, investor dan kebijaksanaan pemerintah.

Wirausaha yang sukses mampu menghasilkan gagasan baru untuk memanfaatkan peluang serta menyikapi masalah yang dihadapi, kemudian menjadi hal itu sebagai usaha yang berhasil. Hampir selalu ada kejadian pemicu yang melahirkan ide/usaha baru. Mungkin wirausahawan tersebut tidak mempunyai prospek karir yang lebih baik lagi atau merupakan pilihan karir yang disengaja. Faktor-faktor yang

mempengaruhi seseorang untuk memasuki karir kewirausahaan. Kebanyakan dibentuk oleh sifat dan lingkungan pribadi. Seorang wirausaha memiliki yang lebih tinggi dari non wirausaha yang berarti bahwa mereka memiliki hasrat yang lebih tinggi untuk mengendalikan takdir mereka sendiri. Untuk itu menjadi wirausaha yang berhasil, persyaratan utama yang harus dimiliki adalah memiliki jiwa dan watak kewirausahaan. Jiwa dan watak kewirausahaan tersebut dipengaruhi oleh keterampilan, kemampuan, atau kompetensi. Kompetensi itu sendiri ditentukan oleh pengetahuan dan pengalaman usaha. Seperti telah dikemukakan di atas, bahwa seseorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki jiwa dan kemampuan tertentu dalam berkreasi dan berinovasi. Ia adalah seseorang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) atau kemampuan kreatif dan inovatif. Kemampuan kreatif dan inovatif tersebut secara riil tercermin dalam kemampuan dan kemauan untuk memulai usaha (*start up*), kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), kemauan dan kemampuan untuk mencari peluang (*opportunity*), kemampuan dan keberanian untuk menanggung risiko (*risk bearing*) dan kemampuan untuk mengembangkan ide dan meramu sumber daya.

Sesuai dengan hasil wawancara dengan bapak Fikri beliau mengatakan:

*“BMT juga mempunyai program-program pengembangan usaha mikro kecil yaitu mengadakan pembinaan peningkatan jiwa kewirausahaan kepada anggota yang telah mengajukan pembiayaan di BMT Mumtaz dan masyarakat yang belum menjadi anggota di BMT Mumtaz. Jadi kita memberikan pemahaman yang edukatif mengenai meningkatkan jiwa wirausaha terhadap anggota dan pengembangan bisnis supaya lebih berkembang. “kami mengundang masyarakat yaitu agar masyarakat termotivasi untuk menjadi pengusaha. Biasanya pembinaan ini dilakukan sesuai dengan permintaan mereka dan biasanya diadakan satu bulan sekali dengan tujuan diadakannya yaitu untuk memberikan motivasi*

*kepada masyarakat bahwa lebih baik menjadi pebisnis dari pada karyawan”*

Dalam hal ini dapat di lihat bahwa Saat ini, Masyarakat Indonesia lebih memiliki minat menjadi karyawan dari pada menjadi pebisnis. Padahal Rasulullah saw mengatakan bahwa 19 dari 20 rezeki atas bumi adalah berdagang (berbisnis). Menurut Suryana, kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berfikir kreatif dan inovatif (Suryana, 2003).

Pengembangan jiwa wirausaha agar kreatif dan inovatif harus didukung dengan dana yang memadai dan kepercayaan dari segala pihak. Dengan adanya program pelatihan yang diadakan oleh BMT Mumtaz maka diharapkan akan lebih banyak lagi masyarakat yang ingin menjadi pebisnis karena program BMT Mumtaz mengadakan pelatihan/pembinaan bisa mengurangi pengangguran apabila nasabah yang telah mengikuti pembinaan/edukasi tersebut lebih mengembangkan usahanya dan masyarakat yang belum menjadi pengusaha agar memiliki minat menjadi pebisnis. Sesuai dengan hasil wawancara dengan Bapak Ma'mun Arifin beliau mengatakan:

*“Saya mengambil pembiayaan di BMT itu karena saya kekurangan modal dan bagi saya BMT Mumtaz itu sangat membantu usaha saya karena dengan persyaratannya cukup mudah dan tidak ribet, BMT Mumtaz itu langsung terjun ke masyarakat mba. Makanya selain syarat-syarat BMT mempermudah/ tidak ribet BMT juga kalau di mintai untuk membiayai modal kita mereka langsung memberikannya tetapi mereka memberikan pembiayaan itu setelah kami memenuhi syarat yang diajukan BMT Mumtaz. Alhamdulillah bantuan modal yang diberikan BMT Mumtaz sangat membantu usaha saya dan Alhamdulillah sekarang saya sudah dapat memperluas lahan kolam dan dapat menambah jumlah ikan yang saya kelola karena bantuan dari BMT Mumtaz.”*

Pengembangan usaha menjadi sangat penting bagi masyarakat, perkembangan usaha terjadi karena besarnya peluang dalam menjalankan usaha yang dapat dilihat dari tingkat kualitas hidup masyarakat yang semakin meningkat. Pengembangan usaha yang baik, maka akan semakin meningkatkan kinerja masyarakat. Sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu Fitriani beliau mengatakan:

*“Saya mengambil pembiayaan di BMT Mumtaz karena saya kekurangan modal makanya saya meminjam modal berupa barang di BMT Mumtaz untuk membuka usaha dan BMT Mumtaz sangat membantu saya untuk membangun usaha saya karna bantuan BMT Mumtaz sehingga sekarang saya sudah bisa memperbesar usaha Peternakan Ayam Petelur saya. Makanya saya berterima kasih sekali sama BMT Mumtaz karena sudah sangat membantu usahaku”*

Jika di interpretasikan bahwa dengan memberikan bantuan modal kepada nasabah yang telah mengajukan pembiayaan di BMT Mumtaz dengan persyaratan yang memudahkan para anggota pembiayaan maka anggota sangat terbantu dengan bantuan modal yang diberikan oleh BMT Mumtaz dalam mengembangkan usaha para usaha mikro kecil yaitu Bapak Ma'mun Arifin sebelum mengajukan pembiayaan hanya memiliki lahan kolam dan ikan yang sedikit dan Alhamdulillah berkat bantuan modal yang diberikan oleh BMT Mumtaz maka Bapak Ma'mun Arifin dapat menambah lahan kolam dan menambah jumlah ikan yang dikelolanya. Begitu pula dengan Ibu Fitriani sebelum meminjam modal di BMT Mumtaz hanya dapat memelihara ayam petelur dan setelah meminjam modal berupa barang langsung di BMT Mumtaz beliau dapat mengembangkan ataupun memberbesar usaha peternakan ayam petelurnya.

## 2. Mengurangi Praktek Riba

Salah satu peraturan Islam adalah melarang atau mengharamkan dengan jelas praktek riba melalui ayat-ayat Al- Qur'an maupun hadith-hadith Rasulullah untuk mencegah terjadinya kerusakan di dalam masyarakat. Tetapi kenyataannya bahwa sebagian besar dari kaum



muslimin melakukan praktek riba, dalam masalah perbankan atau non perbankan yang dapat mengakibatkan dampak negatif di dalam masyarakat.

Upaya-upaya yang dilakukan dalam mengantisipasi praktek riba dalam masyarakat yaitu yang bersifat preventif seperti: Menerapkan sistem pendidikan Islam yang benar terutama kepada anak-anak, menjelaskan tentang bahaya riba dalam kehidupan dan mengajarkan tentang jual beli yang halal. Upaya yang bersifat kuratif adalah: Memotifasi umat untuk berlomba dalam mengerjakan kebaikan, membolehkan *syirkatu 'il-mudharabah* (serikat dagang), meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat dengan pembangunan ekonomi terhadap masyarakat miskin sehingga mereka dapat terhindar dari hutang-piutang yang menggunakan sistem riba.

Sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu Heni beliau mengatakan bahwa:

*“Kami dari BMT pun selalu melakukan sosialisasi pada masyarakat, contohnya adanya riba. Karena kan masyarakat masih banyak yang belum tau. Sosialisasinya itu langsung dilakukan karyawan sambil mereka jemput bola ke anggota yang melakukan pembiayaan begitu. Ada juga yang di kantor sambil menjelaskan, dengan cara itu masyarakat nantinya akan semakin terbuka dengan praktek ekonomi syariah. Mereka jadi tau bahaya riba, praktek rentenir yang memang tidak baik. Anggota disini juga yang mengajukan pembiayaan sebelum mereka membuka usaha ataupun sebelum mereka mengajukan pembiayaan kami mengajarkan/memberikan edukasi kepada mereka agar mereka menghindari adanya praktek riba”*

Menurut Muhammad Abdul yang dimaksud dengan riba adalah penambahan-penambahan yang disyaratkan oleh orang-orang yang memiliki harta kepada orang yang meminjam hartanya (uangnya), karena pengunduran janji pembayaran oleh peminjam dari waktu yang telah ditentukan. Adapun Sebab-sebab haramnya riba yaitu:

- a) Karena Allah dan Rasul-Nya melarang atau mengharamkan riba. Sebagaimana firman Allah yang artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta riba secara berlipat ganda dan takutlah kepada Allah mudah-mudahan kamu menang (Ali-Imran: 130).
- b) Karena riba menghendaki pengambilan harta orang lain dengan tidak ada timbangannya, seperti seseorang menukarkan uang kertas Rp 10.000,00 dengan uang recehan senilai Rp. 950,00 maka uang senilai Rp 50.00 tidak ada imbalannya, maka uang senilai Rp. 50,00 adalah riba.
- c) Dengan melakukan riba, orang tersebut menjadi malas berusaha yang sah menurut syar'i.
- d) Riba menyebabkan putusnya perbuatan baik terhadap sesama manusia dengan cara utang-piutang atau menghindari faedah utang piutang sehingga riba lebih cenderung memeras orang miskin daripada menolong orang lain (Hendi, 2010).

Sebagai salah satu lembaga keuangan mikro BMT Mumtaz mengajarkan kepada anggota untuk menghindari adanya praktik riba dalam membuka suatu usaha. Dalam lembaga keuangan syariah, bisnis dan usaha yang dilaksanakan tidak terlepas dari saringan syariah. Karena lembaga keuangan syariah tidak akan mungkin membiayai usaha yang terkandung didalam hal-hal yang diharamkan yang pertama yaitu apakah proyek objek pembiayaan halal atau haram, apakah menimbulkan kemudharatan untuk masyarakat dan apakah usaha berkaitan dengan perjudian. Sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu Supriyah beliau menyatakan:

*“Saya mengajukan pembiayaan di BMT Mumtaz karna saat itu saya kekurangan modal makanya saya mencoba meminjam modal di BMT Mumtaz karna saya melihat BMT Mumtaz itu terjun langsung di masyarakat kecil dan saya juga diajarkan mengenai riba atau bertransaksi secara syariah selain itu juga persyaratannya yang diberikan BMT mudah mba tidak ribet juga kalo menurut saya. Dan*

*Alhamdulillah bantuan modal yaitu berupa barang karena BMT Mumtaz itu tidak pernah kasi kita langsung uang tapi barang yang kita butuhkan yang mereka berikan. BMT Mumtaz sangat membantu saya karna keuntungannya saya dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup”*

Hal ini dipertegas oleh Bapak Sukiman, setelah mengambil pembiayaan di BMT Mumtaz dan usahanya ingin dibiayai kembali beliau mengajukan kembali di BMT Mumtaz sebagaimana Lembaga keuangan mikro ini menjalankan tugasnya sesuai dengan prinsip syariah. Sesuai dengan hasil wawancara dengan Bapak Sukiman beliau menyatakan:

*“Saya mengambil modal di BMT Mumtaz karena saat itu saya kesulitan ingin menambah/memperbesar jumlah usaha tetapi saya tidak punya modal banyak sementara itu usaha yang saya buka sekarang ini hanya usaha toko pakaian muslim makanya saya mau mencoba membuka usaha lain mungkin dengan saya ambil modal di BMT Mumtaz bisa membantu saya untuk memperbesar usaha saya. Dan alhamdulillah setelah saya mengambil modal di BMT Mumtaz saya sudah membuka usaha toko kelontong karena untungnya dapat saya pakai juga untuk membeli alat-alat rumah tangga dan menyekolahkan anak saya. Al-hamdulillah usaha pakaian saya itu juga bertambah karna saya meminta lagi ke BMT Mumtaz untuk memberikan modal yaitu berupa barang karna BMT Mumtaz tidak pernah kasi kita langsung uang tapi barang yang kita butuhkan yang mereka berikan”*

Jika di interpretasikan bahwa BMT Mumtaz telah berperan dalam mengurangi adanya praktek riba yaitu dari ke tujuh anggota yang telah mengajukan pembiayaan di BMT Mumtaz, tidak ada yang mengajukan pembiayaan di Bank-bank lainnya. Maka Dengan banyaknya masyarakat yang mengajukan pembiayaan di lembaga-lembaga keuangan syariah maka akan mengurangi adanya praktik riba karena lembaga keuangan syariah adalah suatu lembaga yang menghindari adanya praktik riba.

### 3. Meningkatkan kesejahteraan Masyarakat Kecil

Todaro mengemukakan bahwa kesejahteraan masyarakat menengah kebawah atau masyarakat kecil dapat direpresentasikan dari tingkat hidup masyarakat. Tingkat hidup masyarakat ditandai dengan terentaskannya dari kemiskinan, tingkat kesehatan yang lebih baik, perolehan tingkat pendidikan yang lebih tinggi, dan tingkat produktivitas masyarakat (Muhammad, 2009).

Hasil Survei Biaya Hidup (SBH) tahun 1989 yang dilakukan oleh BPS membuktikan bahwa semakin besar jumlah anggota keluarga semakin besar proporsi pengeluaran keluarga untuk makanan dari pada untuk bukan makanan. Ini berarti semakin kecil jumlah anggota keluarga, semakin kecil pula bagian pendapatan untuk kebutuhan makanan, dengan demikian jumlah anggota keluarga secara langsung mempengaruhi tingkat kesejahteraan keluarga.

Dalam memahami realitas tingkat kesejahteraan, pada dasarnya terdapat beberapa factor yang menyebabkan terjadinya kesenjangan tingkat kesejahteraan antara lain: social ekonomi rumah tangga atau masyarakat, struktur kegiatan ekonomi sektoral yang menjadi dasar kegiatan produksi rumah tangga atau masyarakat, potensi regional (sumberdaya alam, lingkungan dan infrastruktur) yang mempengaruhi perkembangan struktur kegiatan produksi, dan kondisi kelembagaan yang membentuk jaringan kerja produksi dan pemasaran pada skala lokal, regional dan global.

Sesuai dengan hasil wawancara dengan Bapak Fikri beliau mengatakan Yaitu:

*“Dengan menambah penghasilan masyarakat harapan terbesarnya sesuai dengan fungsi BMT yaitu maslahat untuk umat jadi sebaik-baiknya manusia adalah yang bermanfaat bagi orang lain. Dengan membantu perekonomian orang lain kita juga mendapat kebaikan dengan apa yang mereka lakukan jadi orientasinya akhirat”*

Dan ditegaskan lagi dengan wawancara oleh Ibu Heni menyatakan bahwa:

*“Dengan menambah penghasilan masyarakat melatih mereka bagaimana untuk menabung dan hasilnya diharapkan untuk menabung di BMT Mumtaz wadah masyarakat yaitu BMT untuk mengenal keuangan biasanya masyarakat yang ingin mengambil pembiayaan atau menabung di perbankan masyarakat agak malu untuk menabung Rp. 5.000,00 karna perbankan tidak menerima masyarakat yang menabung usang sebesar Rp. 5.000,00 dan Rp 10.000,00 lembaga keuangan mikro seperti BMT Rp 10.000,00 pun mereka tidak sanggup dan tidak berani, takut dalam perbankan tidak menerima masyarakat yang ingin menabung uang sebesar Rp. 5.000,00 dari pada mereka memakainya dengan hal-hal yang tidak berguna, dalam BMT tidak ada biaya-biaya lain yaitu dengan akad wadiah dengan mereka menyimpan tidak ada biaya operasionalnya jadi mereka hanya menitip”*

Dengan adanya lapangan pekerjaan diberbagai sektor, termasuk usaha mikro kecil diharapkan dapat menyerap tenaga kerja, baik tenaga kerja yang masih menganggur maupun semi menganggur sehingga mereka dapat menambah penghasilan guna memenuhi kebutuhan diri dan keluarga.

Taraf hidup yang baik merupakan tujuan utama para pengusaha dalam hal ini sangat tergantung dari pendapatan yang diperoleh. Upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat, masyarakat harus berperan aktif dalam mewujudkan pemenuhan kebutuhan hidupnya yaitu dengan meningkatkan produktivitas dan pendapatan masyarakat itu sendiri. Dengan berusahalah masyarakat bisa memenuhi keinginannya. Dengan adanya bantuan modal dari BMT Mumtaz masyarakat akan memperbaiki nasibnya yaitu dengan mengajukan pembiayaan untuk membuka suatu usaha. Hal ini juga dipertegas sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu wiwin beliau mengatakan:

*“Saya mengambil pembiayaan di BMT Mumtaz karena saya kekurangan modal untuk memperbesar usaha warung bakso saya dan BMT Mumtaz sangat membantu saya untuk membangun usaha saya. Karena bantuan BMT Mumtaz hingga sekarang saya sudah*

*bisa memperbesar usaha saya dan menambah penghasilan saya sehingga saya dapat mencukupi kebutuhan hidup saya dan dapat menyekolahkan anak saya. Makanya saya berterima kasih sekali kepada BMT Mumtaz sudah sangat membantu usaha saya, tetapi saya juga masih meminjam modal di BMT Mumtaz walaupun usaha saya sudah berkembang. Karena. Saya ingin memperbesar lagi usaha saya”*

Jika di interpretasikan bahwa BMT Mumtaz telah berperan dalam mensejahterakan masyarakat yang telah mengajukan pembiayaan di BMT Mumtaz hal ini dibuktikan bahwa dari ke tujuh nasabah yang telah mengajukan pembiayaan di BMT Mumtaz sebelum mereka mengajukan pembiayaan mereka kekurangan uang untuk membeli keperluan rumah tangga ataupun kebutuhan hidup sehari-harinya karena dari keuntungan yang mereka dapat sangat kecil dan setelah mengajukan pembiayaan di BMT Mumtaz mereka dapat membeli keperluan rumah tangga ataupun kebutuhan hidup sehari-harinya.

#### 4. Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia

Peningkatan kualitas sumber daya manusia merupakan upaya terpadu untuk mengembangkan potensi jasmani dan rohani secara utuh, serasi, selaras, dan seimbang dengan perkembangan raga dan jiwanya. Dalam hal ini, keluarga sebagai wahana pertama untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia, mempunyai peran yang penting. Peningkatan kualitas sumber daya manusia bersifat matra ganda dan lintas sektoral sehingga pelaksanaannya dilakukan melalui berbagai bidang pembangunan. Selain itu, peningkatan kualitas sumber daya manusia merupakan proses interaksi yang dinamik antara pertumbuhan ekonomi, perubahan sosial budaya dan politik, perkembangan iptek, penghayatan dan pengamalan ajaran agama dan nilai-nilai luhur budaya bangsa, hukum, serta berbagai bidang pembangunan lainnya. Faktor manusia, dengan potensi keahliannya yang menyatu dengan iptek, merupakan penggerak dan memegang peran utama yang menentukan

bagi perkembangan sosial, ekonomi, budaya, serta pertahanan dan keamanan.

Pembangunan yang bertumpu pada sumber daya manusia yang berkualitas akhirnya akan membawa bangsa bergerak ke taraf kehidupan yang lebih baik dan sejahtera. Harapan seperti itu sangat memerlukan adanya mekanisme yang sistematis, serta adanya kelembagaan yang mendukung, dan program yang terarah. Karena luasnya dimensi peningkatan kualitas sumber daya manusia, penanganannya secara lebih menyeluruh makin diperlukan. Sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu Heni beliau mengatakan:

*“Dengan adanya kontroling dari BMT otomatis sumber daya manusianya bisa meningkat yang awalnya mereka tidak pahan dengan usahanya yang dijalankan menegnai mengatur keuangan pemberdayaan masyarakat yang awalnya tukang minta kemudian uangnya habis karena dipakai untuk hal yang tidak bermanfaat untuk kebutuhan konsumtif lebih sfesifiknya yaitu menambah lapangan wirausaha dengan adanya usaha mikro ini”*

Jumlah penduduk yang semakin bertambah setiap hari mengharuskan pemanfaatan sumber daya manusia yang ada. Menciptakan lapangan pekerjaan adalah salah satu cara peningkatan sumber daya manusia. Upaya peningkatan kualitas dan pengembangan Sumber daya manusia (SDM) usaha mikro kecil memerlukan perhatian yang sungguh-sungguh guna meningkatkan kinerja ekonominya. Kinerja ini dapat meningkat jika aktor usaha mikto kecil atau usaha kecil selaku pemilik dan pengelola usaha memiliki keterampilan dan kualitas sumber daya manusia yang memadai.

Peningkatan kualitas keterampilan dan sumber daya manusia ini dapat dilakuan secara simultan dengan penciptaan iklim usaha yang kondusif dengan penekanan pada pembudayaan jiwa kewirausahaan melalui pendekatan *learning by doing*. Dengan banyaknya sumber daya manusia maka BMT Mumtaz adalah satu lembaga yang membantu

masyarakat kecil untuk membuka usaha. Sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu Supriyah beliau mengatakan:

*“Kami mengambil pembiayaan di BMT Mumtaz itu langsung terjun langsung ke pasar mba untuk memberikan barang apa yang kita butuhkan dan BMT juga meringkup masyarakat kecil”*

Hal ini dipertegas oleh Ibu Fitriyani :

*“Bantuan yang diberikan oleh BMT itu sistemnya bukan berupa uang, BMT meminjamkan modal berupa barang langsung dan kita dibayari misal contoh kita ingin menambah jumlah ayam gitu mba, kita ambil ayam dan biayanya di bayari oleh pihak BMT jadi aku itu ingin dimodalin beli ayam jadi sistem BMT itu kaya gitu mba tidak pernah BMT memberikan uang tetapi BMT memberikan apa yang kita butuhkan untuk usahanya kita berupa barangnya langsung”*

Dapat di interpretasikan bahwa BMT Mumtaz Syariah meningkatkan sumber daya manusia tidak hanya mengadakan pelatihan-pelatihan kepada masyarakat akan tetapi BMT juga terjun langsung memberikan kebutuhan nasabahnya. Dalam menjalankan suatu usaha pasti akan menemukan beberapa faktor yang menjadi pendukung dan penghambat atas aktivitasnya. Diantara faktor yang sangat mendukung pembiayaan BMT Mumtaz adalah:

- a) Adanya kunjungan kelapangan oleh para pengelola BMT Mumtaz atau dalam artian pihak BMT memantau setiap hari ketika BMT melakukan penarikan tabungan dan memenuhi kebutuhan nasabah apabila nasabah membutuhkan barang.
- b) Trik marketing dapat mendukung pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yaitu dengan memberikan pelayanan yang baik kepada para nasabah yang mengajukan pembiayaan di BMT Mumtaz maka para anggota bisa mengajak masyarakat yang ingin membuka usaha untuk mengajukan pembiayaan atau meminjam modal usaha kepada BMT baik produktif maupun konsumtif.



Adapun yang menjadi faktor penghambat BMT Mumtaz dalam pembiayaannya diantaranya yaitu:

Faktor anggota, bagi mereka yang belum mau bertransaksi secara syariah ketika pihak BMT sudah menjelaskan berkali-kali mengenai ekonomi secara syariahnya tetapi anggota tidak mau karena pengetahuan mereka yang masih kurang mengenai ekonomi secara syariahnya.

Asisten Manager BMT Mumtaz, Bapak Fikri mengungkapkan bahwa BMT merupakan salah satu alternatif bagi pengusaha-pengusaha kecil untuk mendapatkan modal, karena sesuai dengan tujuan koperasi dan memang untuk memberdayakan masyarakat ekonomi mikro kecil menengah kebawah, karena sifat BMT yang tidak sama dengan lembaga keuangan besar seperti bank yang aksesnya sangat susah bagi pengusaha-pengusaha kecil. Selain itu, BMT juga mempunyai tujuan yang penting dalam mengatasi permasalahan masyarakat yang masih dalam hal sumber modal, terutama yang mempunyai kebiasaan menggunakan jasa rentenir dalam mencari bantuan dana. Hal itulah yang menjadi tujuan utama BMT Mumtaz dalam menjalankan fungsinya. Dengan demikian, terlihat jelas bahwa peran yang dijalankan BMT Mumtaz dalam permasalahan modal bukan hanya untuk akses modal, melainkan juga untuk menekan praktik rentenir di kalangan masyarakat dalam mencari tambahan modal, yang mana praktik tersebut sangat membebani masyarakat terutama pedagang-pedagang kecil karena menggunakan sistem bunga. Bapak Fikri juga menuturkan bahwa selain memberikan bantuan modal berupa pembiayaan kepada nasabah-nasabah yang tergolong pelaku UMKM atau pedagang-pedagang kecil, BMT Mumtaz juga melakukan pemasaran produk/jasa terhadap usaha-usaha nasabah apakah berkembang atau tidak.

### c. Pemasaran Produk/Jasa

membantu kelancaran usaha dari penerima pembiayaan dan menjawab kerisauan para anggota penerima pembiayaan, maka BMT dapat melakukan bantuan kepada penerima pembiayaan usaha tersebut dengan cara menghubungkan antara penjual dan pembeli bahan baku yang tergabung dalam penerima pembiayaan. Dan bahkan BMT dengan bekerja sama dengan lembaga bisnis dalam lingkup usaha besar mampu melakukan pemasaran kepada masyarakat luas terhadap hasil usaha penerima pembiayaan.

Dari sini terlihat bahwa titik berat dari pendekatan pemberdayaan UMKM adalah penekanan tentang betapa pentingnya usaha mikro kecil dan menengah yang mandiri sebagai suatu sistem yang mendidik dan melatih diri mereka sendiri, pendekatan pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang seperti diharapkan mampu memberi peran bukan sebagai obyek, tetapi juga berperan sebagai subyek (pelaku pembangunan) yang ikut menentukan masa depan dan kehidupan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Sebagaimana yang diungkapkan oleh salah seorang pengelola BMT Mumtaz yaitu Bapak Fikri yang mengatakan:

*“Di Bmt Mumtaz juga sudah melakukan pembantuan pemasaran produk/jasa tetapi tidak semua UMKM kita pasarkan jadi masih beberapa seperti contoh yang sudah usaha Biro Umroh dari awal pendirian BMT ini kita sudah bekerja sama dengan PT Mais atau biro umroh kemudian kita promosikan anggota yang mempunyai usaha biro umroh kita temukan sama asosiasi dengan biro umroh yang lain dan sampai terus akhirnya semakin berkembang sampai akhirnya tau biro-biro yang lain biasanya kita promosikan juga ketika lagi ada pelatihan dari dinas atau dari relasi yang lain kita masukan ke grup WA untuk melakukan pendaftaran kemudian ketemu langsung”*

Kemudian apabila ditinjau dari kacamata konseptual, bahwa pemberdayaan UMKM bisa dilaksanakan dengan sistem pemberdayaan pelaku itu sendiri, sebab keberhasilan pemberdayaan tersebut sangat bergantung pada partisipasi UMKM sebagai pelaku maupun *stakeholder*

lain yang turut serta dan berperan dalam pengembangannya. Penerapan-penerapan kebijakan untuk menerpakan strategi pemberdayaan masyarakat untuk mengembangkan UMKM tidak mungkin secara parsial hanya bidang ekonomi permodalan saja, namun harus juga mengarahkannya secara keseluruhan terhadap kebutuhan UMKM baik secara individu maupun kelompok termasuk mendasarkan pada potensi sumberdaya manusianya

Pemberdayaan UMKM ini disesuaikan dengan potensi, permasalahan dan karakteristik yang telah sesuai dengan program pemberdayaan UMKM kawasan industri kecil dan menengah, sebab model pemberdayaan seperti ini sangat berguna karena sangat berbeda jauh dengan proses pemberdayaan yang dilakukan masyarakat. Program pemberdayaan ini harus disusun secara serius dan memfokuskannya dalam rangka upaya-upaya yang dapat membuat pelaku-pelaku UMKM lebih telaten dalam membangun komunikasi antar mereka sehingga mereka dapat saling berdiskusi secara konstruktif dalam rangka mengatasi permasalahan yang ada. Sehingga, pada saat agen pengubah baik dari lembaga pemerintahan atau non pemerintah telah menuntaskan program pemberdayaan UMKM tersebut dapat terus berlangsung. Seperti yang di ungkapkan oleh Bapak Untung:

*“Saya buka usaha itu dari BMT mba saya awalan buka ingin usaha toko kelontong kemudian BMT membantu saya untuk usaha tersebut tadinya saya buka usaha kelontong saja tetapi saya bilang ke pihak BMT ingin usaha gas mba saya dikasih usaha gas dari BMT dipertemukan sama organisasi LPG yang ada di cilacap pertamanya saya tidak tahu mba kalau bukan dari BMT mungkin tidak ada pangkalan gas ini juga jadi alhamdulillah semenjak itu relasi saya banyak dan dapat menambah omset yang saya dapatkan”*

Dan dipertegas lagi oleh Ibu Fitriyani:

*“Saya buka usaha peternakan ayam itu dibantu dalam hal dipertemukannya dengan jenis pemilihan pakan ayam yang berkualitas dan bagus untuk ayam yang saya ternak mba jadi waktu*

*itu saya diarahkan BMT untuk mengikuti pelatihan dari dinas cara untuk memelihara ayam yang baik dan dari situ saya dipertemukan dengan beberapa organisasi peternak ayam yang lain hasil yang diperoleh ketika sudah di pertemukan atau dalam artian saya juga bisa memperbanyak relasi saya untuk memasarkan usaha ayam petelur saya alhamdulillah ada hasil nanti niatnya saya mau ke BMT lagi untuk meminjam lagi modal untuk membeli ayam untuk menambah usaha ternak ayam yang saya kelola”*

Jika di interpretasikan bahwa BMT Mumtaz telah berperan dalam membantu pemasaran produk/jasa meskipun belum semua UMKM mendapatkan hal tersebut. Hal ini dibuktikan bahwa pernyataan dari Bapak Untung dan Ibu Fitriani yang telah mengajukan pembiayaan di BMT Mumtaz sebelum mereka mengajukan pembiayaan mereka kurang dalam hal pemasaran produk atau jasa dan setelah mengajukan pembiayaan di BMT Mumtaz mereka dapat memperluas relasi dan dapat memperkembangkan usaha yang mereka jalankan. Kemudian monitor dan kontroling beserta pemasaran produk/jasa BMT Mumtaz tidak hanya sampai disitu tetapi masih dilanjutkan dengan evaluasi yang dilakukan BMT terhadap pemberdayaan UMKM yang telah dilakukan.

## **2. Analisis Hambatan dan Tantangan yang Dihadapi BMT Mumtaz dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**

Seiring dengan perkembangan BMT Mumtaz h dari waktu ke waktu, dalam upaya lebih menumbuh kembangkan BMT Mumtaz menuju keadaan yang lebih baik, masih dijumpai berbagai kendala dan permasalahan yang mengharuskan BMT untuk terus berusaha dan berdoa serta bertawakal kepada Allah, agar pengelola senantiasa diberi kekuatan dan kemampuan dalam menyelesaikan setiap permasalahan yang muncul dengan kearifan. Sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Fikri:

*“Hampir sama untuk semua usaha-usaha keuangan, jadi yang namanya pembiayaan simpan pinjam tentunya hambatan atau kendalanya masalah pengembalian dari pinjaman. Pengembalian kadang ada juga yang macet, dari pengembalian yang macet itu akan ditanyakan dulu ketika narik angsuran pas jatuh tempo. Ketika anggota tersebut menyampaikan sedang mengalami kesulitan ekonomi dan kita cek*

*kebenarannya maka boleh ditangguhkan pembayarannya 1 bulan ke depan sampai dia merasa lapang kembali untuk membayar. Jika bulan ke dua masih seperti itu kita beri surat peringatan, jika keadaan seperti ini berlanjut sampai 6 bulan macet maka kita tanyakan apakah jaminannya boleh di lelang atau tidak, guna menyelesaikan masalah secara adil. Intinya ketika terlambat tidak ada denda, karena secara syariat tidak diperbolehkan”*

Dapat diinterpretasikan bahwa BMT Mumtaz masih banyak mengalami hambatan dan tantangan dalam pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah. Diantara hambatan dan tantangan yang masih dirasakan yaitu:

1. Masih adanya pembayaran pembiayaan yang tidak tepat waktu/kurang lancar bahkan macet.
2. Persoalan yang dihadapi di bidang sosialisasi adalah kurangnya masyarakat kita yang paham tentang produk muamalah. Tetapi hal tersebut dijadikan suatu tantangan yang harus dihadapi karena memang pada jaman sekarang fasilitas kemudahan untuk mendapatkan uang dari jalur-jalur yang lain itu sangat banyak semisal contoh ada pinjol dan lain sebagainya kalau memang masyarakat yang belum memahami hal itu jadi bahaya dan hal itu yang merupakan sasaran bagi pihak BMT Mumtaz untuk menjadi bahan edukasi supaya bisa berubah ke ekonomi syariah mungkin yang sudah tahu tentang muamalah tidak asing lagi dengan istilah-istilah tersebut. Namun bagi masyarakat yang belum memahami muamalah, maka masih perlu penjelasan. Oleh karena itu proses sosialisasi untuk produk tersebut sangat dibutuhkan dengan tujuan masyarakat memahami dan mengerti yang kemudian tertarik untuk menjadi mitra usaha BMT.
3. Dalam pemasaran produk BMT Mumtaz sangat mendukung dalam memasarkan produknya, mengingat keberadaan kantor yang strategis dan mudah diketahui masyarakat, akan tetapi permasalahan yang timbul yaitu kurangnya tenaga kerja ataupun SDM yang sedikit jadi struktur organisasinya banyak tetapi merangkap karena jumlah SDM yang sedikit jadi hanya memaksimalkan dengan SDM yang ada.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Baitul maal wat tamwil BMT Mumtaz (BMT) sebagai lembaga keuangan mikro mempunyai fungsi terlihat dari peranannya dimana BMT Mumtaz melakukan usaha pembiayaan ekonomi yang produktif bagi nasabahnya adapun fungsi sosial BMT Mumtaz yaitu sebagai pengelola dana yang tidak mengutamakan keuntungan. Dalam hal ini BMT juga sudah sangat berperan dalam membantu para masyarakat kecil yang ingin membuka usaha yaitu mulai dari merintisnya usaha nasabah sehingga usaha nasabah tersebut berkembang. Dengan adanya pendampingan/pembinaan secara edukatif juga dapat mengurangi pengangguran pendidikan maupun non pendidikan yaitu dengan memberikan motivasi kepada masyarakat kecil dan memberikan bantuan modal, selain itu juga BMT Mumtaz mengajarkan kepada nasabah agar menghindari praktik riba dalam menjalani suatu bisnis dan membantu dalam hal pemasaran produk/jasa tetapi belum maksimal atau dalam artian masih hanya beberapa UMKM yang dibantu dalam hal pemasaran produk/jasa.
2. Seiring dengan perkembangan BMT Mumtaz dari waktu ke waktu, dalam upaya lebih menumbuh kembangkan BMT Mumtaz menuju keadaan yang lebih baik, masih dijumpai berbagai kendala dan permasalahan yang harus diperbaiki, yaitu: Masih adanya pembayaran pembiayaan yang tidak tepat waktu/kurang lancar bahkan macet. Persoalan yang dihadapi di bidang sosialisasi adalah kurangnya masyarakat kita yang paham tentang produk muamalah. Mungkin yang sudah tahu tentang muamalah tidak asing lagi dengan istilah-istilah tersebut. Namun bagi masyarakat yang belum memahami muamalah, maka masih perlu penjelasan. Oleh karena itu proses sosialisasi untuk produk tersebut sangat dibutuhkan dengan tujuan masyarakat memahami dan mengerti yang kemudian tertarik untuk menjadi

mitra usaha BMT Mumtaz. Dalam pemasaran produk BMT Mumtaz sangat mendukung dalam memasarkan produknya, mengingat keberadaan kantor yang strategis dan mudah diketahui masyarakat, akan tetapi permasalahan yang timbul yaitu kurangnya tenaga kerja ataupun SDM yang sedikit struktur organisasinya banyak tetapi merangkap karna jumlah SDM yang sedikit jadi hanya memaksimalkan dengan SDM yang ada.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap BMT Mumtaz terdapat beberapa hal yang dapat dipertimbangkan sebagai masukan guna meningkatkan kinerja dan memberikan saran-saran yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan BMT Mumtaz adalah sebagai berikut:

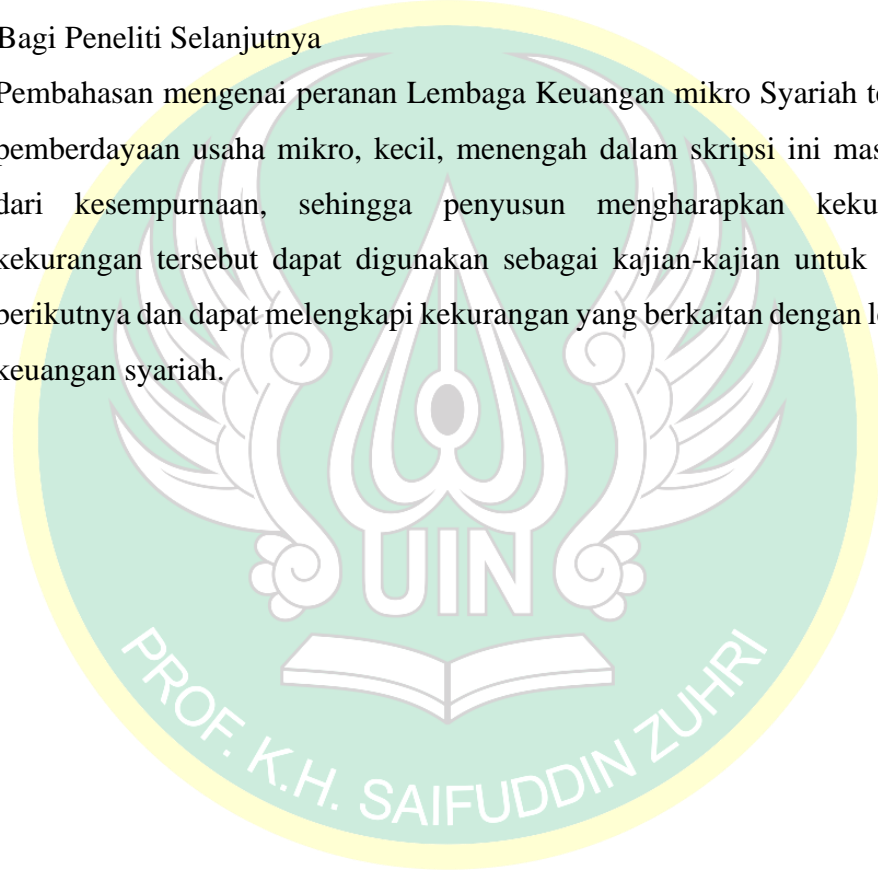
### **1. Bagi BMT Mumtaz**

Bagi BMT Mumtaz diharapkan dapat meningkatkan dan memberdayakan masyarakat dan anggotanya dalam sektor usaha mikro kecil menengah, yang sesuai dengan tujuan dari lembaga tersebut yaitu sebagai lembaga yang bergerak di bidang penghimpunan dan penyaluran dana dalam permasalahan perekonomian masyarakat dalam mengembangkan usahanya terutama para pedagang kecil ke bawah agar menjadi lebih baik dari sebelumnya, baik dari segi usahanya maupun segi pemahaman pola ekonomi syariah. Dari pihak BMT juga diharapkan dapat melengkapi pelayanan pelayanan yang dibutuhkan oleh masyarakat yang ada kaitannya dengan masalah simpan pinjam syariah dan pembiayaan sesuai dengan perkembangan zaman. Selain itu, idealisme produk-produk pada BMT yang berdasarkan operasional Syari'at Islam harus terus dipertahankan dalam Lembaga Keuangan Syari'ah, karena hal tersebut yang membedakannya dengan Lembaga Keuangan Konvensional. Lalu terkait kurangnya masyarakat yang kurang paham tentang produk muamalah diharapkan dari pihak BMT juga dapat meningkatkan edukasi dan sosialisasi terkait pelatihan dan seminar yaitu dengan mengadakan pelatihan dan seminar untuk anggota dan calon anggota mengenai produk-produk BMT, manfaatnya, dan cara penggunaannya lalu selanjutnya dengan meningkatkan pengelolaan resiko yang lebih baik yaitu

untuk meminimalisir pembayaran pembiayaan yang tidak tepat waktu/kurang lancar bahkan macet dengan lebih ditingkatkan lagi untuk proses penilaian kelayakan pembiayaan untuk memastikan calon penerima pembiayaan memiliki kapasitas untuk membayar selanjutnya terkait kurangnya SDM diharapkan BMT dapat meningkatkan kualitas SDM dengan mengadakan pelatihan internal untuk staf BMT agar mereka lebih kompeten dalam mengelola produk dan layanan atau dengan merekrut tenaga kerja yang memiliki pengetahuan dan keterampilan dibidang keuangan syariah.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Pembahasan mengenai peranan Lembaga Keuangan mikro Syariah terhadap pemberdayaan usaha mikro, kecil, menengah dalam skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, sehingga penyusun mengharapkan kekurangan-kekurangan tersebut dapat digunakan sebagai kajian-kajian untuk peneliti berikutnya dan dapat melengkapi kekurangan yang berkaitan dengan lembaga keuangan syariah.





## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, A. (2004). *Bimbingan dan Penyuluhan di Sekolah*. Semarang: Toha Putra.
- Akbar Muhammad, L. H. (2023). Peran BMT NU Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Pringsewu. *JURNAL AZ-ZAHRA : JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM Vol (01): 03- 08*.
- Al-Arif, N. R. (2011). *Dasar-dasar Ekonomi Islam*. Solo: Era Adicitra Intermedia.
- Amalia, E. (2009). *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam, Penguatan Peran LKM dan UKM*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Arafat, F. (2020). Eksistensi BMT sebagai Baitul Maal Wat Tamwil dan Problematika Hukumnya. *Journal of Islamic Economics and Business (JIEB) Vol. 10 No. 1*.
- Arsyad, L. (2008). *Lembaga Keuangan Mikro "Institusi, Kinerja, dan Sustainabilitas*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET.
- Bariadi Lili, d. (2005). *Zakat dan Wirausaha*. Jakarta: CED.
- DR Fathul Aminudin Aziz, T. U. (2020). *UMKM di Era Baru Kewirausahaan*.
- Djazuli dan Janawari. (2002). *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Fahrudin. (2012). *Pemberdayaan, Partisipasi dan Penguatan Kapasitas Masyarakat*. Bandung: Humaniora.
- Fatimah, E. (2008). *Psikologi Perkembangan: Perkembangan Peserta Didik*. Bandung: Pustaka Setia
- Fidela Alifah, A. P. (2020). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Program Pemasaran Desa Jambu Raya di Desa Jambu, Kabupaten Sumedang. *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat Vol 2 (3)*.
- Hamidah, S. (2015). Analisis Kebijakan Linkage Program Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Rangka Pemberdayaan UKM di Indonesia. *Jurnal Arena Hukum Vol 8, No 2*.
- Haryono, A. H. (1998). *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Bandung: Pustaka Setia.
- Hertanto, W. dkk. (2000). *Panduan Praktis Operasional Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*. Bandung: Mizan.
- Hendi, S. (2010). *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Hikmat, H. (2006). *Strategi Pemberdayaan Masyarakat*. Bandung: Humaniora.
- Huda, N., & Heykal, M. (2010). *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis*. Jakarta
- Ilyas, R. (2015). Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah. *Jurnal Penelitian, Vol. 9, No. 1*.
- Indraswari, P. (2018). Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Amanah Ummah Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Kecil di Pasar Karah Surabaya. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan Vol. 5 No. 2*.
- Kamsir. (2007). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mardikanto. (2014). *CSR (Corporate Social Responsibility) Tanggungjawab Sosial Korporasi*. Bandung: Alfabeta.

- Mashruri, M. (2016). Peran Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Dalam Upaya Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 114-115.
- Maulana, I. (2018). Lembaga Keuangan Mikro Syariah. From <http://www.forumzakat.net/index.php> .
- Mekanrisce. (2020). *Teknis Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat*.
- Muhammad. (2009). *Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Najiati. (2005). *Pemberdayaan Masyarakat di Lahan Gambut*. Bogor: Wetlands International.
- Noor, M. (2011). Pemberdayaan Masyarakat. *Jurnal Ilmiah CIVIS, Volume I, No 2*.
- Muslimin, S. (2002). *Peranan dan Fungsi Lembaga Keuangan Mikro Syariah*.
- Pramiyanti, A. (2008). *Study Kelayakan Bisnis Untuk UKM*. Yogyakarta: Media Persindo.
- Puspitarini, I., & Utami, V. F. (2021). *el-Jizya : Jurnal Ekonomi Islam ISSN : 2579-6208 ( Online ) Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga ( DPK ), Non Performing Financing ( NPF ) dan Return On Asset ( ROA ) Terhadap Pembiayaan di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk. 9, 171–185*.
- Rahardja, P. M. (2008). *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikroekonomi & Makroekonomi)*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Rasendrya Husna, R., & Utami Tri H. (2022). Strategi Mempertahankan Usaha Emping Melinjo di Tengah Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Usaha Emping Melinjo di Desa Kebarongan, Kecamatan Kemranjen). *Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol.4, No 1*.
- RI, D. A. (1990). *Al-Qur'an dan Terjemahan*. Semarang: PT. Karya Toha Putra.
- Ritonga, H. (2019). Peranan Baitul Maal Wat Tamwil Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro dan Kecil Menengah Amanah Ummah Surabaya. *Jurnal Hukum Ekonomi Vol. 5 No. 1* .
- Rizkananta, F. A. (2020). Studi Pengaruh Karakteristik Ruang Pasar Tradisional dan Moderen Terhadap Kenyamanan Konsumen. *Maji Vol. 9 No.6*, 674.
- Sahil, I. (2019). "Potensi Baitul Maal Wat Tamwil(BMT) Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia.". *Jurnal Studi Keislaman*, 33-38.
- salim, P. (2003). *kamus bahasa Indonesia kontenporer*. Jakarta: balai pustaka.
- Soekanto. (1987). *Sosial suatu pengantar*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Soekanto, S. (2013). *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Soemardjan, S., & Soemardi, S. (1964). *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Soemitra, A. (2009). In *BANK DAN LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH*. Jakarta: Kencana.
- Statistik nd, B. P. (n.d.). *Perkembangan Indikator Makro UKM Tahun 2008. No. 28/05/Th XI*. Berita Resmi Statistik.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta. Bandung.
- Sulasih, W. N. (2021). Kajian Teologis Pemberdayaan Masyarakat Kampung Marketer Prespektif Epistemologi . *Journal of Community Development Volume 1 Nomor 1*.
- Sudarsono, H. (2004). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonos

ia.

Suharto. (2014). Peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Mengembangkan Usaha Kecil Masyarakat.

Suryana. (2003). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: SalembaEmpat.

Suyedi, S. S. (2019). Hambatan-Hambatan Belajar Yang Mempengaruhi Hasil Belajar Mahasiswa Dalam Pembelajaran Mata Kuliah Dasar Desain Jurusan IKK FPP UNP. *Gorga Jurnal Seni Rupa Volume 08 Nomor 01*.

Wybisana, G. (2016). From Pemberdayaan Dalam Perspektif Islam: <https://lppm.uhamka.ac.id>.

Yunus, H. S. (2010). *Metedologi Penelitian Wilayah Kontemporer*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.



## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### A. Daftar Pertanyaan Untuk Narasumber

#### 1. Daftar Pertanyaan Untuk Pengelola BMT Mumtaz Majenang

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa saja produk pembiayaan di BMT Mumtaz?	
2	Berapa minimal pembiayaan yang dapat diberikan BMT terhadap anggota Pembiayaan?	
3	Bagaimana cara pengangsuran pembiayaannya?	
4	Apa saja persyaratan untuk melakukan pengajuan pembiayaan pada BMT Mumtaz?	
5	Apakah ada syarat khusus untuk menyeleksi anggota pembiayaan UMKM dengan banyaknya permintaan pembiayaan?	
6	Apa saja syarat khusus untuk menyeleksi anggota pembiayaan UMKM tersebut?	
7	Apa harapan BMT dengan menambah penghasilan masyarakat?	
8	Apakah BMT Mumtaz sudah melakukan pendampingan/pembinaan terhadap anggota pembiayaan UMKM?	
9	Pendampingan apa saja yang sudah dilakukan BMT terhadap pemberdayaan anggota pembiayaan UMKM?	
10	Apakah BMT Mumtaz sudah mengembangkan jiwa wirausaha terhadap anggota pembiayaan?	
11	Bagaimana Program yang dilakukan BMT untuk mengembangkan jiwa wirausaha terhadap anggota pembiayaan?	
12	Apakah BMT Mumtaz sudah mengajarkan	

	kepada anggota pembiayaan untuk menghindari praktek riba dalam membuka usaha?	
13	Upaya apa saja yang dilakukan BMT dalam mengantisipasi praktek riba dalam masyarakat?	
14	Bgaimana evaluasi yang dilakukan BMT Mumtaz terhadap pemberdayaan UMKM yang telah dilakukan?	
15	Apakah BMT Mumtaz sudah melakukan pemberian bantuan produk/jasa?	
16	Bagaimana cara BMT menghubungkan penerima pembiayaan dengan penjual bahan baku?	
17	Apakah BMT Mumtaz sudah melakukan bantuan promosi dengan lembaga tertentu?	
18	Lembaga apa saja yang bekerjasama dengan BMT untuk melakukan bantuan promosi?	
19	Bagaimana cara BMT melakukan bantuan promosi dengan lembaga tersebut?	
20	Bagaimana hambatan dan tantangan BMT Mumtaz dalam memberdayakan UMKM?	
21	Bagaimana cara menghadapi kondisi pembiayaan bermasalah seperti gagal bayar?	
22	Guna meminimalisir kerugian akibat hambatan, bagaimana strategi BMT Mumtaz agar tetap berjalan dengan baik?	

2. Daftar Pertanyaan Untuk Anggota Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) BMT Mumtaz Majenang

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apakah bapak/ibu adalah anggota pembiayaan	

	BMT Mumtaz?	
2	Berapa jumlah pembiayaan yang bapak/ibu terima dari BMT Mumtaz?	
3	Bagaimana bapak/ibu menggunakan modal tersebut?	
4	Mengapa bapak/ibu mengambil pembiayaan di BMT Mumtaz?	
5	Apakah ada peningkatan pendapatan setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT Mumtaz?	
6	Berapa omset pendapatan perhari dari usaha yang bapak/ibu kelola?	
7	Berapa perbedaan omset yang didapatkan perhari sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT Mumtaz?	
8	Bagaimana program BMT terkait pendampingan dan pembinaan untuk pengembangan UMKM bapak/ibu?	
9	Apakah bapak/ibu mendapatkan minimal pendampingan terhadap usaha yang dijalankan?	
10	Apakah dengan adanya pendampingan bapak/ibu terbantu untuk meningkatkan usaha?	
11	Bagaimana bapak/ibu menggunakan keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha?	
12	Apa saja bantuan yang diberikan BMT terhadap usaha bapak/ibu selain pembiayaan/uang tunai?	
13	Apakah bapak/ibu dipertemukan dengan penjual bahan baku oleh BMT?	
14	Apakah dengan dipertemukannya dengan penjual bahan baku dapat meningkatkan hasil usaha?	

15	Apakah bapak/ibu dibantu dalam pemasaran produk/usaha?	
16	Bagaimana hasil usaha yang diperoleh ketika sudah dibantu dalam pemasaran produk/jasa?	

## B. Transkrip Wawancara

Lampiran Transkrip Wawancara

Hari/Tanggal : Jumat, 10 November 2023 & Selasa, 21 Mei 2024

Waktu : 09:17 & 13:51

Lokasi : BMT Mumtaz Majenang

Narasumber : Bapak Fikri (Asisten Manager BMT Mumtaz Majenang)

Keterangan

P: Pewawancara

N: Narasumber

P : Apa saja produk pembiayaan di BMT Mumtaz?

N : Banyak, tetapi yang sering digunakan itu Murabahah.

P : Berapa minimal pembiayaan yang dapat diberikan BMT terhadap anggota pembiayaan?

N : Memberikan angsuran mulai dari Rp. 3.000.000 sampai batas maksimalnya tergantung berapa kali dia mengajukan pembiayaan kalau pengajuan pertama minimal Rp. 3.000.000,00

P : Bagaimana cara pengangsuran pembiayaan?

N : Bisa harian, bisa mingguan, bisa bulanan jadi di formulir kita disediakan pilihan, bila yang harian berarti kita menarik setiap hari tetapi dengan jarak yang bisa ditempuh atau yang dekat dengan kantor BMT Mumtaz.

P : Apa saja persyaratan untuk melakukan pengajuan pembiayaan pada BMT Mumtaz?

N : Fotocopy KTP, Fotocopy Kartu Keluarga, Buku Nikah, Rekening Bank, Tagihan Listrik perbulan, Tagihan Air perbulan Slip Gaji (jika ada). Jadikan kita ingin melihat berapasih pengeluaran dia setiap bulan dan berapa pemasukannya dari situ kan dapat terlihat kalau misalkan dia harus

mengangsur contoh Rp.500.000,00 perbulan Mmpu atau tidak.

P :Adakah syarat khusus untuk menyeleksi anggota pembiayaan UMKM dengan banyaknya permintaan pembiayaan?

N :Tidak ada.

P :Apa saja syarat khusus untuk menyeleksi anggota pembiayaan UMKM tersebut?

N :Tidak ada hanya baru ada syarat umum.

P :Apa harapan BMT dengan menambah penghasilan masyarakat?

N : Dengan menambah penghasilan masyarakat harapan terbesarnya sesuai dengan fungsi BMT yaitu maslahat untuk umat jadi sebaik-baiknya manusia adalah yang bermanfaat bagi orang lain. Dengan membantu perekonomian orang lain kita juga mendapat kebaikan dengan apa yang mereka lakukan jadi orientasinya akhirat. Dan juga dengan menambah penghasilan masyarakat melatih mereka bagaimana untuk menabung dan hasilnya diharapkan untuk menabung di BMT Mumtaz wadah masyarakat yaitu BMT untuk mengenal keuangan biasanya masyarakat yang ingin mengambil pembiayaan atau menabung di perbankan masyarakat agak malu untuk menabung Rp. 5.000,00 karna perbankan tidak menerima masyarakat yang menabung usang sebesar Rp. 5.000,00 dan Rp 10.000,00 lembaga keuangan mikro seperti BMT Rp 10.000,00 pun mereka tidak sanggup dan tidak berani, takut dalam perbankan tidak menerima menerima masyarakat yang ingin menabung uang sebesar Rp. 5.000,00 dari pada mereka memakainya dengan hal-hal yang tidak berguna.

P :Apakah BMT Mumtaz sudah melakukan pendampingan/pembinaan terhadap anggota pembiayaan UMKM?

N : Iya sudah.

P :Pendampingan apa saja yang sudah dilakukan BMT terhadap pemberdayaan anggota pembiayaan UMKM?

N : Dari masing-masing UMKM yang diberdayakan itu pendampingannya berbeda-beda ada yang memang didampingi secara edukatif hanya memberikan pengertian-pengertian kita harus berekonomi secara syariah



dan ada yang sudah tau dari awal pembiayaan itu sudah tau riba jadi kita tidak lagi bahas soal itu lebih bahas ke pengembangan bisnisnya bagaimana supaya lebih berkembang.

P :Apakah BMT Mumtaz sudah mengembangkan jiwa wirausaha terhadap anggota pembiayaan?

N : Iya sudah.

P :Bagaimana program yang dilakukan BMT untuk mengembangkan jiwa wirausaha terhadap anggota pembiayaan?

N :BMT juga mempunyai program-program pengembangan usaha mikro kecil yaitu mengadakan pembinaan peningkatan jiwa kewirausahaan kepada anggota yang telah mengajukan pembiayaan di BMT Mumtaz dan masyarakat yang belum menjadi anggota di BMT Mumtaz. Jadi kita memberikan pemahaman yang edukatif mengenai meningkatkan jiwa wirausaha terhadap anggota dan pengembangan bisnis supaya lebih berkembang. “kami mengundang masyarakat yaitu agar masyarakat termotivasi untuk menjadi pengusaha. Biasanya pembinaan ini dilakukan sesuai dengan permintaan mereka dan biasanya diadakan satu bulan sekali dengan tujuan diadakannya yaitu untuk memberikan motivasi kepada masyarakat bahwa lebih baik menjadi pebisnis dari pada karyawan.

P :Apakah BMT Mumtaz sudah mengajarkan kepada anggota pembiayaan untuk menghindari praktek riba dalam membuka usaha?

N : Iya sudah.

P :Upaya apa saja yang dilakukan BMT dalam mengantisipasi praktek riba dalam masyarakat?

N :BMT pun selalu melakukan sosialisasi pada masyarakat, contohnya adanya riba. Karena kan masyarakat masih banyak yang belum tau. Sosialisasinya itu langsung dilakukan karyawan sambil mereka jemput bola ke anggota yang melakukan pembiayaan begitu. Ada juga yang di kantor sambil menjelaskan, dengan cara itu masyarakat nantinya akan semakin terbuka dengan praktek ekonomi syariah. Mereka jadi tau bahaya riba, praktek rentenir yang memang tidak baik. Anggota disini juga yang mengajukan

pembiayaan sebelum mereka membuka usaha ataupun sebelum mereka mengajukan pembiayaan kami mengajarkan/memberikan edukasi kepada mereka agar mereka menghindari adanya praktek riba.

P : Bagaimana evaluasi yang dilakukan BMT Mumtaz terhadap pemberdayaan UMKM yang telah dilakukan?

N : Iya kita sudah melakukan evaluasi kepada UMKM yang sudah bekerjasama terutama seperti contoh adanya kunjungan kelapangan oleh para pengelola BMT Mumtaz atau dalam artian pihak BMT memantau setiap hari ketika BMT melakukan penarikan tabungan dan memenuhi kebutuhan nasabah apabila nasabah membutuhkan barang/pendampingan, lalu melihat bagaimana laporan keuangan disana lalu ditunjukkan barang-barangnya mana aja lalu bagaimana solusi kedepannya.

P : Apakah BMT Mumtaz sudah melakukan pemberian bantuan produk/jasa?

N : Di Bmt Mumtaz juga sudah melakukan pembantuan pemasaran produk/jasa tetapi tidak semua UMKM kita pasarkan jadi masih beberapa.

P : Bagaimana cara BMT Mumtaz menghubungkan penerima pembiayaan dengan penjual bahan baku?

N : seperti contoh usaha Biro Umroh dari awal pendirian BMT ini kita sudah bekerja sama dengan PT Mais atau biro umroh kemudian kita promosikan anggota yang mempunyai usaha biro umroh kita temukan sama asosiasi dengan biro umroh yang lain dan sampai terus akhirnya semakin berkembang sampai akhirnya tau biro-biro yang lain.

P : Apakah BMT Mumtaz sudah melakukan bantuan promosi dengan lembaga tertentu?

N : Ada beberapa yang sudah dan ada beberapa yang belum tidak semua UMKM kita pasarkan jadi masih beberapa.

P : Lembaga apa saja yang bekerja sama dengan BMT untuk melakukan bantuan promosi?

N : seperti contoh dari dinas dan organisasi LPG gas lembaga organisasi biro umroh, PT Mais.

P : Bagaimana cara BMT melakukan bantuan promosi dengan lembaga

tersebut

N : Biasanya kita promosikan juga ketika lagi ada pelatihan dari dinas atau dari relasi yang lain seperti organisasi LPG gas yang ada di cilacap.

P : Bagaimana hambatan dan tantangan BMT Mumtaz dalam memberdayakan UMKM?

N : Masih adanya pembayaran pembiayaan yang tidak tepat waktu/kurang lancar bahkan macet, terbatasnya jumlah modal sehingga ada pembiayaan yang masuk kategori layak namun tidak bisa direalisasikan, Persoalan yang dihadapi di bidang sosialisasi adalah kurangnya masyarakat kita yang paham tentang produk muamalah. Tetapi hal tersebut dijadikan suatu tantangan yang harus dihadapi karena memang pada jaman sekarang fasilitas kemudahan untuk mendapatkan uang dari jalur-jalur yang lain itu sangat banyak semisal contoh ada pinjol dan lain sebagainya kalau memang masyarakat yang belum memahami hal itu jadi bahaya dan hal itu yang merupakan sasaran bagi pihak BMT Mumtaz untuk menjadi bahan edukasi supaya bisa berubah ke ekonomi syariah mungkin yang sudah tahu tentang muamalah tidak asing lagi dengan istilah-istilah tersebut. Namun bagi masyarakat yang belum memahami muamalah, maka masih perlu penjelasan, lalu kurangnya tenaga kerja ataupun SDM yang sedikit jadi struktur organisasinya banyak tetapi merangkap karna jumlah SDM yang sedikit jadi hanya memaksimalkan dengan SDM yang ada.

P : Bagaimana cara menghadapi kondisi pembiayaan bermasalah seperti gagal bayar?

N : Prosedurnya ditanyakan dulu ketika narik angsuran pas jatuh tempo. Ketika anggota tersebut menyampaikan sedang mengalami kesulitan ekonomi dan kita cek kebenarannya maka boleh ditangguhkan pembayarannya 1 bulan ke depan sampai dia merasa lapang kembali untuk membayar. Jika bulan ke dua masih seperti itu kita beri surat peringatan, jika keadaan seperti ini berlanjut sampai 6 bulan macet maka kita tanyakan apakah jaminannya boleh di lelang atau tidak, guna menyelesaikan masalah secara adil. Intinya ketika terlambat tidak ada denda, karena secara syariat tidak

diperbolehkan.

P :Guna meminimalisir kerugian akibat hambatan, bagaimana strategi BMT Mumtaz agar tetap berjalan dengan baik?

N : Tetap istiqomah dalam menjalankan SOP dalam menjalankan apa yang sudah kita lakukan selama ini lalu kalau perlu biasanya kita mengeprint fatwa-fatwa dsn mui jadi ketika kita menemukan hambatan di lapangan kita memberikan edukasi melalui selebaran itu bahwa itu ada fatwanya silahkan dibaca sendiri

#### Lampiran Transkrip Wawancara

Hari/Tanggal : Rabu, 22 Mei 2024

Waktu : 11:13 s.d selesai

Lokasi : Kecamatan Majenang

Narasumber : Bapak Sukiman, Bapak Untung, Bapak Warsono, Ibu Ruswati, Ibu Supriyah, Bapak Ma'mun Arifin, Ibu Fitiani, Ibu Wiwin

#### Keterangan

P: Pewawancara

N: Narasumber

P : Apakah bapak/ibu adalah anggota pembiayaan BMT Mumtaz?

N (Bapak Sukiman): Iya benar.

P :Berapa jumlah pembiayaan yang bapak/ibu terima dari BMT Mumtaz?

N (Bapak Untung): Kalau di BMT itu sistemnya kerjasama mba disini saya ingin membuka toko kelontong dan gas jadi dari Pihak BMT yang membelanjakan saya butuh barang apa nanti dibiayai pas waktu itu saya sekitar Rp. 60.000.000 – Rp. 70.000.000,00.

P :Bagaimana bapak/ibu menggunakan modal tersebut?

N (Bapak Wrsono): saya mrnggunakan modal tersebut untuk bakso, mie ayam, mitul sempol dan kemarin saya bulan puasa berjualan es campur.

P :Mengapa bapak/ibu mengambil pembiayaan di BMT Mumtaz?

N (Ibu Ruswati): Karena kan itu syariah jadinya kita ngambil disitu dijadikan

kalo syariah tidak ada riba gitu mba terus juga persyaratannya mudah banget mba.

P :Apakah ada peningkatan pendapatan setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT Mumtaz?

N (Ibu Supriyah): iya alhamdulillah ada mba meskipun tidak seberapa.

P :Berapa omset pendapatan perhari dari usaha yang bapak/ibu kelola?

N (Bapak Ma'mun Arifin): Omset per hari itu Rp. 2.000.000

P :Berapa perbedaan keuntungan yang didapatkan perhari sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT Mumtaz?

N (Ibu Fitiani): sebelum saya menambah jumlah ayam yang 50 ekor itu yang dari BMT keuntungan saya perbulan mencapai Rp. 3.000.000,00 tetapi karna saya ingin menambah pendapatan maka dari itu saya membeli 50 ekor ayam dan pihak BMT yang membayarkan alhamdulillah setelah saya mendapatkan pembiayaan dari BMT saya dapat menambah keuntungan yang saya peroleh perbulan itu mencapai Rp. 4.000.000,00

P :Bagaimana program BMT terkait pendampingan dan pembinaan untuk pengembangan UMKM bapak/ibu?

N (Ibu Wiwin): Alhamdulillah mba dengan adanya pendampingan dari BMT saya merasa terbantu sekali untuk lebih mengembangkan usaha yang saya kelola ini.

P :Apakah bapak/ibu mendapatkan minimal pendampingan terhadap usaha yang dijalankan?

N (Ibu Fitiani): Iya mba jadi setiap kali pihak BMT narik tabungan kesini saya juga di kontrol bagaimana prospek usaha yang saya jalankan.

P :Apakah dengan adanya pendampingan bapak/ibu terbantu untuk meningkatkan usaha?

N (Bapak Warsono): Alhamdulillah sangat terbantu sekali.

P :Bagaimana bapak/ibu menggunakan keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha?

N (Ibu Supriyah): Untuk kebutuhan sehari-hari.

P :Apa saja bantuan yang diberikan BMT terhadap usaha bapak/ibu selain

pembiayaan/uang tunai?

N (Bapak Warsono): saya dibantu dalam hal bekerjasama untuk usaha galon jadi usaha ini saya tidak mempunyai modal tetapi BMT merekomendasikan untuk bekerja sama usaha galon dengan kualitas galon mempunyai ph 8+ yang bagus untuk kesehatan jadi saya didampingi terkait cara mengelola dan pembuatan air tersebut.

P :Apakah bapak/ibu dipertemukan dengan penjual bahan baku oleh BMT?

N (Bapak Untung): Iya mba waktu itu saya bilang ke pihak BMT ingin usaha gas mba saya dikasih usaha gas dari BMT dipertemukan sama organisasi LPG yang ada di cilacap pertamanya saya tidak tahu mba kalau bukan dari BMT mungkin tidak ada pangkalan gas ini juga jadi alhamdulillah semenjak itu relasi saya banyak dan dapat menambah omset yang saya dapatkan.

P :Apakah dengan dipertemukannya dengan penjual bahan baku dapat meningkatkan hasil usaha?

N (Ibu Fitriani):Alhamdulillah keuntungan yang saya dapatkan bertambah.

P :Apakah bapak/ibu dibantu dalam pemasaran produk/usaha?

N (Ibu Ruswati): iya.

P :Bagaimana hasil usaha yang diperoleh ketika sudah dibantu dalam pemasaran produk/jasa?

N (Bapak Untung: Alhamdulillah ketika saya sudah dibantu dalam hal tersebut omset yang saya dapatkan bertambah.

### C. Dokumentasi Wawancara

Wawancara 1 Asisten Manager



Wawancara 2 Asisten Manager



Wawancara teller & Marketing



Wawancara UMKM Fotocopy



Wawancara UMKM kelontong & gas



Wawancara UMKM ayam petelur



UMKM pakaian muslim & sembako



Wawancara UMKM peternakan ikan





Wawancara UMKM warung bakso



Wawancara UMKM toko kelontong



Wawancara UMKM Bakso



## D. Sertifikat-Sertifikat



# SERTIFIKAT

Nomor: In.17/UPT.MAJ/18673/03/2022

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

**NAMA** : NURUL ROZIATUN  
**NIM** : 2017201126

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI) dengan nilai sebagai berikut:

# Tes Tulis	:	70
# Tartil	:	72
# Imla`	:	70
# Praktek	:	88
# Nilai Tahfidz	:	80



Purwokerto, 04 Mar 2022



ValidationCode

# التمهـارة

الرقم: ان.١٧ / UPT.Bhs / PP.٠٠٩ / ٢٠٢١/٢٤٨١٧

منحت الى

الاسم : نور الرازية

المولودة : بتجيلاتجاب. ٢٧ يوليو ٢٠٠٢

الذي حصل على

فهم المسموع : ٥٥

فهم العبارات والتراكيب : ٤٥

فهم المقروء : ٥٨

النتيجة : ٥٢٨



في اختبارات القدرة على اللغة العربية التي قامت بها الوحدة لتنمية اللغة في التاريخ ١٦ مايو ٢٠٢١

بوروكرتو، ١٤ يونيو ٢٠٢١  
رئيس الوحدة لتنمية اللغة.

الحاج أحمد سعيد، الماجستير  
رقم التوظيف: ١٩٧٠٠٦١٧٢٠٠١١٢١٠١



ValidationCode



**MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS  
INSTITUTE COLLEGE ON ISLAMIC STUDIES PURWOKERTO  
LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT**

Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Central Java Indonesia, [www.ainpurwokerto.ac.id](http://www.ainpurwokerto.ac.id)

---

## **CERTIFICATE**

---

**Number: In.17/UPT.Bhs/PP.009/24817/2021**

This is to certify that :

Name : **NURUL ROZIATUN**  
Date of Birth : **CILACAP, July 27th, 2002**

Has taken English Proficiency Test of IAIN Purwokerto with paper-based test,  
organized by Language Development Unit IAIN Purwokerto on January 4th, 2021,  
with obtained result as follows:

1. Listening Comprehension	: 52
2. Structure and Written Expression	: 46
3. Reading Comprehension	: 59

---

**Obtained Score : 522**



The English Proficiency Test was held in IAIN Purwokerto.



ValidationCode

Purwokerto, February 2nd, 2021  
Head of Language Development Unit,

**H. A. Sangid, B.Ed., M.A.**  
NIP: 19700617 200112 1 001



# Sertifikat

Nomor Sertifikat : 0090/K.LPPM/KN.53/03/2024

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM)  
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menyatakan bahwa:

Nama Mahasiswa : **NURUL ROZIATUN**  
NIM : **2017201126**

Telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan ke-53 Tahun 2024,  
dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **90 (A)**.



Certificate Validation



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp. 0281-636624, Fax. 0281-636633, Website: febl.uinsatzu.ac.id

## Sertifikat

Nomor : 4321/Uh.19/LAB.FEBI/PP.009/10/2023

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

Nama : Nurul Roziatun  
NIM : 2017201126

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode II Tahun 2023 di :

WINGKO YUAR Binaan Dinas Tenaga Kerja Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Kabupaten Banyumas Mulai Bulan Juli 2023 sampai dengan Agustus 2023 dan dinyatakan Lulus dengan mendapatkan nilai A. Sertifikat ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian *Munqasyah/Skripsi*.

Mengetahui,  
Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

  
Dr. H. Jarwal Abdul Aziz, M.Ag  
NIP.19730921 200212 1 004

Purwokerto, 2 Oktober 2023  
Kepala Laboratorium FEBI

  
H. Sochimim, Lc, M.Si  
NIP. 19691009 200312 1 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp. 0281 - 635624, Fax : 0281 - 636553, Website : febi.uinsatzu.ac.id

# SERTIFIKAT

Nomor : 4322/Un-19/D.FEBI/PP.009/10/2023

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Program Bisnis Mahasiswa (PBM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

Nama : Nurul Roziatun

NIM : 2017201126

Dinyatakan Lulus Dengan Nilai A

Dalam mengikuti Praktek Bisnis Mahasiswa (PBM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode II Tahun 2023.

Purwokerto, 2 Oktober 2023



Mengetahui,  
Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Jamil Abdul Aziz, M.Ag.  
NIP.19730921 200212 1 004

Kepala Laboratorium  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

H. Soehiryo, Lc., M.Si.  
NIP. 19691009 200312 1 001

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Nurul Roziatun
2. NIM : 2017201126
3. Tempat/Tanggal Lahir : Cilacap, 27 Juli 2002
4. Alamat Rumah : Sepatnunggal, Ciawi RT 002/ RW 002 Kecamatan Majenang, Kabupaten Cilacap
5. Nama Orang Tua  
Nama Ayah : Darya  
Nama Ibu : Kuryanti

### B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
  - a. SD/MI, tahun lulus : SD Negeri Sepatnunggal 01, 2014
  - b. SMP/MTs, tahun lulus : SMP Negeri 4 Majenang, 2017
  - c. SMA/MA, tahun lulus : SMK Komputama Majenang, 2020
  - d. S. 1 tahun masuk : 2020

### C. Pengalaman Organisasi

1. PMII Rayon Febi
2. Komunitas CEO

Purwokerto, 25 Juni 2024



Nurul Roziatun

2017201126