



# KOPERASI UGT SIDOGIRI UNIT BMT

Badan Hukum : 09/BH/KWK.13/VII/2000 (22 Juli 2000)  
Kantor Pusat : Jl. Sidogiri Barat RT. 03 RW. 02 Kraton Pasuruan  
Telp. 0343-423251 Fax. 0343-423571

CABANG

Form : UG

## BAHAN WAWANCARA DENGAN PEMOHON PEMBIAYAAN

NO.	KETERANGAN	YA	TIDAK
<b>A</b>	<b>PARTISIPASI ANGGOTA DALAM KOPERASI</b>		
1	Menjadi Anggota Koperasi		
2	Menabung secara teratur dan terus menerus		
3	Membayar kembali pinjaman (yang lalu) secara disiplin		
4	Positif tinking terhadap gerakan Koperasi		
5	Mudah bekerjasama dengan orang lain		
6	Berusaha menyumbangkan pikirannya bagi kemajuan koperasi		
7	Memiliki rasa kesetiakawanan yang tinggi		
8	Dikenal dengan baik oleh anggota yang lain		
<b>B</b>	<b>KELAYAKAN USAHA</b>		
1	Usaha ini merupakan sumber mata pencaharian pokok		
2	Telah memiliki pengalaman berusaha		
3	Sumber dagang / bahan baku dan bahan penolong mudah diperoleh		
4	Prospek pemasaran bagus dan masih dapat diperluas		
5	Telah memiliki langganan yang tetap		
6	Jumlah usaha yang sejenis belum terlalu banyak		
7	Manajemen usaha secara tekun dan sungguh-sungguh		
8	Jumlah omzet penjualan per-periode stabil atau meningkat		
9	Administrasi usaha dilakukan dengan tertib		
<b>C</b>	<b>WATAK DAN KEPERIBADIAN</b>		
1	Bersikap tenang dan terbuka dalam mendiskusikan permohonan pembiayaan		
2	Keadaan rumah tangga rukun dan tentram		
3	Mempunyai nama baik di lingkungan kerja / tempat tinggalnya		
4	Menunjukkan perkembangan dalam kehidupan sosial ekonomi		
5	Jujur, disiplin dan selalu berusaha menepati janji (dari sumber orang lain)		
<b>D</b>	<b>KEMAMPUAN MEMBAYAR PEMBIAYAAN</b>		
1	Kewajiban angsuran maksimal 50 % dari penghasilan / pendapatan perbulan bersih		
2	Jumlah hasil usaha lebih besar dari nilai pembayaran barang		
3	Tingkat keuntungan usaha layak dibanding kewajiban pembiayaan		
<b>E</b>	<b>JAMINAN / PENGAMANAN PEMBIAYAAN</b>		
1	Suami istri bersedia ikut menandatangani dokumen perjanjian pembiayaan yg sah secara hukum		
2	Memiliki jumlah tabungan yang cukup sebagai pelengkap jaminan (min 1 kali angsur)		
3	Bersedia memberikan harta milik pribadi sebagai jaminan pembiayaan tambahan (bila perlu)		
4	Nilai harta yang dijamin lebih besar dari nilai pembiayaan yang dijamin		
5	Ada pihak yang menjamin keamanan pembiayaan (bila perlu)		
6	Memiliki upaya pencegahan & penanggulangan resiko yang membahayakan usaha		
<b>F</b>	<b>MODAL USAHA (DAN KEUANGAN)</b>		
1	Jumlah modal sendiri tidak kurang dari 30 % terhadap nilai pembiayaan		
2	Modal sendiri ditempatkan secara aman dan produktif		
3	Tidak memiliki utang dari sumber lain dalam jumlah yang akan mengganggu kemampuan bayar		
<b>G</b>	<b>KEADAAN EKONOMI / LINGKUNGAN USAHA</b>		
1	Adat istiadat dan kebudayaan masyarakat setempat mendukung		
2	Usahanya tidak mengganggu kesehatan dan kelestarian lingkungan		
3	Jarak antara Kantor BMT dengan tempat usaha tidak lebih 5 Km.		
JUMLAH			
KESIMPULAN			

## PERMOHONAN PEMBIAYAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama lengkap : ..... Jenis kelamin : Pria/Wanita  
Tempat & tgl. lahir : .....  
Identitas diri berupa : KTP / SIM / ..... Nomor : .....  
Pendidikan terakhir : MI /SD, Ts. / SLTP, MA / SLA, .....  
Alamat rumah : .....  
Status rumah : Hak milik / Kontak / Menumpang wali /.....  
Pekerjaan / usaha : .....  
Alamat kerja / usaha : .....  
Nama suami / Istri / Wali : .....

### **TANGGUNGAN KELUARGA**

1. Suami / Istri : ..... Orang.                      3. Orang tua : ..... Orang.  
2. Anak : ..... Orang.                                4. Lain-lain : ..... Orang.

ajukan permohonan pembiayaan sebagai berikut;

1. Jenis pembiayaan: Mudharabah / Murobahah / Bai' bisaman ajil / Musyarakah / .....
2. Jumlah uang : Rp. .... ( .....
3. Untuk usaha : .....
4. Jenis usaha :  Pertanian  Dagang  Industri  Lain-lain.
5. Jangka waktu : ..... hari / Pekan / Bulan / .....
6. Jaminan berupa : .....

Sebagai bahan pertimbangan, kami lampirkan ;

- a. Foto Copy KTP Suami dan Istri atau wali (1 lembar)
- b. Foto Copy kartu susunan Keluarga (KSK) (1 lembar )
- c. Foto copy Surat Nikah (1 lembar)
- d. Foto Copy Jaminan (1 lembar) beserta aslinya
- e. Surat pernyataan dari pemilik jaminan
- f. Surat pernyataan dari suami / istri
- g. Surat keterangan dari Tokoh Masyarakat / Kades
- h. Surat jaminan berupa .....

Sebagai jaminan atas permohonan ini kami buat dengan sesungguhnya dan kami sanggup mentaati peraturan BMT -  
giri yang berkaitan dengan pembiayaan.

..... 20 .....

Ikut bertanggung jawab,  
Suami / Istri /Wali/ .....

Pemohon

( ..... )

( ..... )

---

Pembiayaan ke : ..... Nomor berkas : .....

**KOPERASI UGT SIDOGIRI UNIT BMI**

tanggal ..... permohonan pembiayaan telah kami tinjau dengan hasil  
 isa sebagai berikut :

- 1. Nama : .....
- 2. Alamat Rumah : .....
- 3. Penghasilan sebulan : .....
- a. Hasil Usaha : .....
- b. Hasil Gaji / Salary : .....

**TOTAL**

Rp.

- 4. Biaya-biaya : Rp. ....
- Biaya kebutuhan sebulan : Rp. ....
- Biaya Tanggungan/Hutang : Rp. ....
- Biaya Usaha / Kulakan : Rp. ....
- Biaya lain-lain / Transport : Rp. ....

**TOTAL**

Rp.

5. Sisa Usaha sebulan : Rp.

- 6. a> Karakter : .....
- b> Kemampuan : .....
- c> Jaminan berupa : .....
- d> Modal : .....
- e> Kondisi Sos Ek. : .....

7. Penghasilan bersih dari hasil usaha Rp. ....

8. Penghasilan lain-lain : .....

9. Pembiayaan lama Rp. .... Lunas Tanggal ..... Terlambat.....hari

lasarkan pertimbangan hasil analisa tersebut di atas, maka kami mohon agar permohonan  
 biaya dapat dikabulkan / tidak.

Demikian hasil analisa dibuat dengan sesungguhnya.

Disetujui Rp. .... (.....)

.....20.....

Mengetahui : Pelaksana Analisa :  
 Pengurus Manager Surveyor Kepala Cabang

.....) (.....) (.....) (.....)

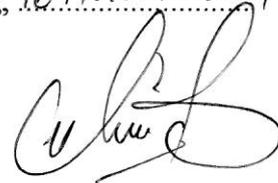
JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2014

---

IDENTITAS INFORMAN  
(BMT UGT Sidogiri cabang Dampit)

Nama : MUDHAR COKROAMINOTO S.Pd  
Umur : 29 TH  
Jenis Kelamin : Laki - laki  
Alamat : sumberarum RT 008/001 Srimulyo Dampit Malang  
Jabatan : AO (Account Officer)  
Lama Bekerja : 1 Tahun

Malang, 16 November 2014



(MUDHAR COKROAMINOTO)

JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2014

---

PEDOMAN WAWANCARA

(untuk informan atau responden internal BMT UGT Sidogiri cabang Dampit)

1. Kapan produk pembiayaan *mudharabah* dikeluarkan oleh BMT?

Jawab :

Mulai Awal Berdirinya BMT UGT Sidogiri  
mengeluarkan 6 produk di antaranya  
pembiayaan *mudharabah*

2. Apakah produk Pembiayaan *Mudharabah* ini banyak di minati ?

Jawab :

Di Awal berdirinya cabang dan cabang pembantu  
pembiayaan *mudharabah* kurang di minati oleh  
Anggota pengurus, namun setelah banyaknya  
cabang dan cabang pembantu pembiayaan  
*mudharabah* banyak di minati setelah melakukan  
pelatihan dan penjelasan promosi pembiayaan *mudharabah*  
Dan sangat menarik (sangat menguntungkan) diantara BMT  
dan Anggota.

3. Bagaimana prosedur Pembiayaan *Mudharabah* di BMT ?

Jawab :

Anggota datang ke BMT untuk mengajukan  
pinjaman (pembiayaan) dan dari pihak BMT  
menanyakan rencana uang yang di pinjam

Untuk usaha apa? Dan model usahanya apa?  
kemudian setelah Anyuta menggelaskan usahanya  
baru BMT mengadakan survei dan bisa untuk  
di Ambil wacana / gambaran yang baik akad  
yang di gunakan adalah -----  
Biasanya Akad mudharabah di pakai BMT untuk  
Anggota penunjam yang kebutuhannya usaha  
yang sudah berjalan atau sudah ada Tapi  
modal kurang seperti untuk usaha pertanian  
modal untuk jualah.

Anggota yang datang untuk usaha inilah  
yang banyak di arahkan ke pembiayaan  
mudharabah dengan mengikuti prosedur  
yang telah di tetapkan oleh BMT  
Di antaranya :

- ① Anggota penunjam di kenal baik oleh BMT
- ② Anggota penunjam menabung Terus menerus
- ③ Anggota penunjam menunjukkan bukti pengeluaran  
dan pemasukan minimum 3 bulan terakhir
- ④ Anggota penunjam mengedot Foto copy kartu keluarga
- ⑤ KTP Suami Istri, surat nikah dan jaminan
- ⑥ Anggota penunjam mengajak anggota keluarga  
untuk menjadi saksi dan penjamin bila ada  
ke curangannya
- ⑦ modal Anggota Tidak kurang dari 30 %
- ⑧ jaminan minimal Tidak kurang dari 50 %

4. Berapa minimum dan maksimum pembiayaan mudharabah yang di berikan BMT  
kepada nasabah ?

Jawab :

- ① Anggota penunjam mudharabah minimal bisa di  
gunakan 5 juta
- ② maksimal 500 jt meninjau Besar facility  
usaha dan modal Anggota sendiri yang ada

Tidak kurang dari 50 %

5. Bagaimana proses bagi hasil ?

Jawab:

Bagi Hasil yang di ambil meninjau besar kecilnya penjualan, Bagi Hasil yang di Ambil oleh BMT 40 % dari dari hasil untuk usaha pedagang pasar yang penjumlahan di bawah 50 juta dan 50 % dari hasil usaha untuk pertanian tidak melihat Besar kecilnya penjualan.

6. Bagaimana trik BMT untuk mengetahui kondisi riil dari usaha nasabah, sehingga terhindar dari kecurangan yang dilakukan nasabah ?

Jawab:

BMT meninjau dan melihat nota pengeluaran dan pemasukan setiap hari dengan cara pendapatan penjualan setiap hari di fakturkan di BMT dan mengontrol pengeluaran yang di lakukan untuk pertanian Apa saja biaya yang di butuhkan untuk keperluan dan pemeliharaan yang di pakai dengan cara uang penjumlahan di taruh di Tabung rekening penjumlahan.

- .....
- .....
7. Apabila pernah mengalami kesulitan dalam penerapan bagi hasil pembiayaan mudharabah, bagaimana cara mengatasinya?

Jawab:

kerugian yang di alami oleh pemungjay merupakan ke kesulitan yang paling utama maka BMT melakukan revisi ulang yang mana semua pengelola dan penikantu, BMT sendiri yang mencari dan pemilik usaha tidak boleh ikut andil sampai modal kembali dan dan Hasil 50%  
di berikut kepada pemilik usaha pertama atau Anggota pemungjay

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

8. Bagaimana peran pembiayaan Mudharabah ini dalam perkembangan usaha anggota yang menggunakan pembiayaan ini? Apakah cukup membantu ?

Jawab

Sebagian besar menyatakan sangat membantu dan merasa diawasi oleh BMT dan sebagian kecil kurang baik karena merasa hasil yang di berikan ke BMT sangat besar.

JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2014

PEDOMAN WAWANCARA

(untuk informan atau responden nasabah BMT UGT Sidogiri cabang Dampit)

**Jenis Usaha :** Dagang Sapi

**Tempat Usaha :** Parar Kandangan

**A. Keadaan Umum Responden**

1. Nama : ~~BB~~ Mukminin .....
2. Umur : 36 .....
3. Jenis Kelamin : Laki - laki .....
4. Status Perkawinan:
  - a. Kawin
  - b. Belum Kawin
  - c. Janda/Duda
5. Jumlah Tanggungan Keluarga: .....
6. Pendidikan Terakhir:
  - a. Tidak Sekolah
  - b. Tamat SD
  - c. Tamat SLTP
  - d. Tamat SLTA
  - e. Sarjana
7. Mengapa memilih menjadi wirausahawan?
  - a. Meneruskan usaha orang tua
  - b. Inisiatif sendiri dari awal
  - c. Karena tidak ada pekerjaan lain
  - d. Sebagai tambahan penghasilan
  - e. Lain - lain .....

## B. Pembiayaan Mudharabah

8. Hal apakah yang mendorong anda melakukan pembiayaan mudharabah?

Jawab:

Di antara banyaknya pesang, kami butuh mengembangkan usaha kami melihat persaingan yang sangat banyak dan kami kesusahan sudah jaban Tapi modal yang kurang mencukupi untuk menghadapi saingan yang sangat banyak dan permintaan dagang atau RUMAHAN sapi yang sangat banyak.

9. Bagaimana proses pembiayaan mudharabah yang anda ambil ?

Jawab :

Kami menjabil perjanjian Uru dengan perjanjian memberi hasil 60 : 40 % Dari hasil penjualan yang kami lakukan dan perhitungannya setiap kali menjual sapi maka terjadi pembagian



b. Mingguan

c. Bulanan

d. Sesuai ketentuan, sebutkan .....

14. Apakah pernah mengalami kesulitan dalam mengangsur pembiayaan *mudharabah*, bagaimana cara mengatasinya?

Jawab: .....

pernah waktu setelah lebaran Idul Fitri harga sapi turun dan maka tidak sefabil dan karri lepar ke BMT bahwa bulan ini masih belum bisa tunai dan karri siap Doble Bulan berikutnya

15. Apakah anda pernah dikenakan denda?

Jawab:

Tidak pernah

### C. Perkembangan Usaha dan Pendapatan

16. Berapa omset/nilai penjualan anda sesudah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* dalam tiga bulan terakhir?

Jawab:

a. Perhari Rp .....

b. Perbulan Rp ..12.000.000

omset perputawanya melihat sapi yang ada ada sapi karri ambil dan karri lepar ke petani / jagal sapi

17. Apakah terdapat peningkatan jumlah tenaga kerja setelah pembiayaan ini? Berapa ?

Jawab :

3 orang yang satu untuk ngasih makan sapi, yang satu untuk

ngantar sapi dan nyambu sapi ke petaru  
dan yang satu ke jagal dan ke  
pasar

18. Apakah terdapat peningkatan jumlah dagangan setelah pembiayaan ini?

Jawab :

pasti dapat meningkat karena  
modal yang bertambah

19. Bagaimana perkembangan usaha anda setelah dapat pembiayaan?

Jawab :

meningkat 10 kali lipat di  
Bangkok sebelumnya yang pakai  
modal 30.000.000

20. Setelah mendapatkan pembiayaan *mudharabah*, adakah perluasan tempat usaha?

Jawab: .....

ada setelah melunasi pinjaman  
dan garibauru sangat banyak

.....  
.....  
.....  
21. Berapa laba/keuntungan anda sesudah mendapatkan pembiayaan *mudharabah*?

Jawab:

a. Perhari Rp .....

b. Perbulan Rp ± 1.2.000.000

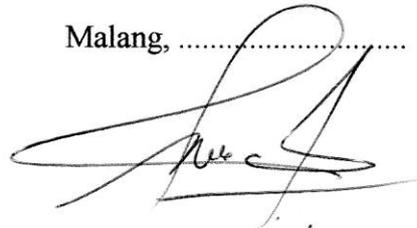
22. Dengan adanya pembiayaan ini, apakah ada peningkatan pendapatan anda?

Jawab :

Biasanya modal 30 jt dapat laba  
± 1.500.000 Tapi setelah putus  
dg adanya modal meningkat drastis

.....  
.....  
.....

Malang, .....



( ..... )

JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2014

---

PEDOMAN WAWANCARA

(untuk informan atau responden nasabah BMT UGT Sidogiri cabang Dampit)

Jenis Usaha : Tani Cabai

Tempat Usaha : Kepahhan

A. Keadaan Umum Responden

1. Nama : Sutarno .....
2. Umur : 35 tahun .....
3. Jenis Kelamin : Laki - Laki .....
4. Status Perkawinan:
  - a. Kawin
  - b. Belum Kawin
  - c. Janda/Duda
5. Jumlah Tanggungan Keluarga: .....
6. Pendidikan Terakhir:
  - a. Tidak Sekolah
  - b. Tamat SD
  - c. Tamat SLTP
  - d. Tamat SLTA
  - e. Sarjana
7. Mengapa memilih menjadi wirausahawan?
  - a. Meneruskan usaha orang tua
  - b. Inisiatif sendiri dari awal
  - c. Karena tidak ada pekerjaan lain
  - d. Sebagai tambahan penghasilan
  - e. Lain - lain .....

## B. Pembiayaan Mudharabah

8. Hal apakah yang mendorong anda melakukan pembiayaan mudharabah?

Jawab:

Karena punya niatan sendiri bersama teman pakai nama saya u/ pembiayaan mudharabah. Ya yang ngurus P. Mudhar. Awalnya saya itu petani pirang tapi gagal dan tanahnya dibeli perhutani. Lalu saya dan teman saya ini mengembangkan usaha perikanan tapi berpindah ke cabang. Kalau mudharabah tidak terlalu banyak modal yg saya keluarkan

9. Bagaimana proses pembiayaan mudharabah yang anda ambil ?

Jawab :

Prosesnya saya mengikuti apa kata BMT dan dibantu dengan P. Mudhar. Ya seperti biasa KTP dan KK dan jaminannya. Terus nyisi formulir. Untuk yg lainnya saya serahkan P. Mudhar.

10. Berapa jumlah modal anda sebelum dan sesudah pembiayaan *Mudharabah* yang anda pinjam?

Jawab: Rp .....

sebelumnya saya lupa tapi saya dapat dana  
*Mudharabah* Rp 45.000.000

11. Bagaimana ketentuan bagi hasil untuk pembiayaan *mudharabah* yang diterima?

Jawab: tiap bulan saya bayar angsuran 600.000

bagi hasil

sebelumnya kemarin saya dapat Rp 125.000.000

langsung saya buat pengeluaran usaha dan bibit : Rp 85.000.000  
Laba akhir Rp. 40.000.000

bagi hasil

saya ~~60%~~ 60% = Rp 24.000.000

BMT 40% : Rp 16.000.000

saya bagi lagi dengan teman Rp 12.000.000. many-many  
mbak

12. Berapakah anda melakukan pembiayaan *Mudharabah* di BMT ini?

Jawab :

ini kali pertama melakukan pembiayaan *mudharabah*

13. Pembiayaan *mudharabah* diangsur secara:

Jawab:

a. Harian

b. Mingguan

c. Bulanan ~~Satu bulan~~ 300.000, ini saya 300.000 teman saya  
total 600.000 per bulan

d. Sesuai ketentuan, sebutkan .....

14. Apabila pernah mengalami kesulitan dalam mengangsur pembiayaan *mudharabah*, bagaimana cara mengatasinya?

Jawab: tentu .....

Saat cabai umur 2 bulan barengan dengan men dan obat cabai. Itu saya pinjam ke yg lain untuk bayar angsuran. Saya g' mau nungpat

15. Apakah anda pernah dikenakan denda?

Jawab:

disini tidak ada denda, selama saya jujur dan saling

### C. Perkembangan Usaha dan Pendapatan

16. Berapa omset/nilai penjualan anda sesudah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* dalam tiga bulan terakhir?

Jawab:

a. Perhari Rp .....

b. Perbulan Rp panen 125.000.000

5 bulan cabai baru bisa panen. 1 kali panen 5 hari  
sempai cabai sudah tidak ada lagi.

17. Apakah terdapat peningkatan jumlah tenaga kerja setelah pembiayaan ini? Berapa ?

Jawab:

Ada. Awal itu cuma 4 sekarang sudah 5  
nambah 1 orang

18. Apakah terdapat peningkatan jumlah dagangan setelah pembiayaan ini?

Jawab :

Ada panen pertama cuma nanam 2000 bibit sekarang 4000 bibit man h ditambah nanam buncis dan sayuran yg lain

19. Bagaimana perkembangan usaha anda setelah dapat pembiayaan?

Jawab :

dulu saya itu hanya nanam cabai saja cuma 2000 sekarang sudah bisa 4000 bibit ditambah sayuran yg lain seperti buncis, kacang. Nah hasil penjualan sayuran itu buat beli obat dan cabai itu. Jadi saya sudah tidak mengeluarkan uang untuk perawatannya.

20. Setelah mendapatkan pembiayaan *mudharabah*, adakah perluasan tempat usaha?

Jawab:

ada. dulu 1/4 hektar sekarang sudah 1/2 hektar tapi tanamnya sebagian masih sawa.

.....  
.....  
.....  
.....  
21. Berapa laba/keuntungan anda sesudah mendapatkan pembiayaan *mudharabah*?

Jawab:

- a. Perhari Rp .....
- b. Perbulan Rp ..panen Rp 12.000.000

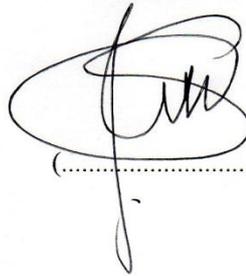
22. Dengan adanya pembiayaan ini, apakah ada peningkatan pendapatan anda?

Jawab :

Alhamdulillah saya sudah merarakan hasilnya. pendapatan  
saya lumayan sedikit bertambah.

.....  
.....  
.....  
.....

Malang, ..... desember 2014

  
(..... Sutarto .....)

JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2014

PEDOMAN WAWANCARA

(untuk informan atau responden nasabah BMT UGT Sidogiri cabang Dampit)

**Jenis Usaha :** Dagang pertanian (tanam pisang) tani pisang

**Tempat Usaha :** Daerah Sido Mulyo

**A. Keadaan Umum Responden**

1. Nama : Umar Malik
2. Umur : 30 thn
3. Jenis Kelamin : Laki
4. Status Perkawinan:
  - a) Kawin
  - b. Belum Kawin
  - c. Janda/Duda
5. Jumlah Tanggungan Keluarga: 2 orang
6. Pendidikan Terakhir:
  - a. Tidak Sekolah
  - b. Tamat SD
  - c. Tamat SLTP
  - d) Tamat SLTA
  - e. Sarjana
7. Mengapa memilih menjadi wirausahawan?
  - a. Meneruskan usaha orang tua
  - b) Inisiatif sendiri dari awal
  - c. Karena tidak ada pekerjaan lain
  - d. Sebagai tambahan penghasilan
  - e. Lain – lain .....

## B. Pembiayaan Mudharabah

8. Hal apakah yang mendorong anda melakukan pembiayaan mudharabah?

Jawab:

Banyak keuntungannya, untuk orang yg pafam kali lebih  
Rangsang pembiayaannya, karena saya kepung pung-  
uraku tidak hanya jual purng tetapi juga purng  
kebur purng sendiri

9. Bagaimana proses pembiayaan mudharabah yang anda ambil ?

Jawab :

- saya datang ke BMT  
untuk prosesnya saya mendatangi BMT saya. Dan  
saya hanya modal Rp 0. tidak ada kelenjua  
yg memberatkan saya. Sesi saya dapat ikut  
saya.

10. Berapa jumlah modal anda sebelum dan sesudah pembiayaan *Mudharabah* yang anda pinjam?

Jawab: Rp .....

sebelum  $\rightarrow$  Rp 0 (tanah)

Sesudah  $\rightarrow$  Rp 50.000.000

Saya tidak punya modal, tanah itu pun masih perhutani  
Saya hanya memadean tanahnya dan modalnya  
dan BMT.

11. Bagaimana ketentuan bagi hasil untuk pembiayaan *mudharabah* yang diterima?

Jawab: .....

- Sewan dengan kelebihan panen Diah

- lebih cocoknya let ke BMT mengangal modal saya  
yg hanya ~~Rp~~ Rp.

Saya sekarep ada mbak .. penerah apa kata BMT  
yg penting menguntungkan. la uang saya tidak  
punya modal

12. Berap kali anda melakukan pembiayaan *Mudharabah* di BMT ini?

Jawab :

Baru pertama kali, sudah berjalan 2 tahun  
satu tahun masa perkembangan keah pirangnye.  
dan baru satu tahun ini proter panennye.

13. Pembiayaan *mudharabah* diangsur secara:

Jawab:

a. Harian

b. Mingguan

c. Bulanan lebih bisa bernafas.

d. Sesuai ketentuan, sebutkan .....

14. Apabila pernah mengalami kesulitan dalam mengangsur pembiayaan *mudharabah*, bagaimana cara mengatasinya?

Jawab: .....

Orang pertama saat mengangsur, soalnya belum ada hari dari perencanaan buah perangnya. Sehingga pada tahun kedua baru bayar modal dan bagi hasilnya

15. Apakah anda pernah dikenakan ~~denda~~ <sup>ucapan terima kasih</sup>?

Jawab:

Pernah, sistem dendanya, Ucapan terima kasih.

Masa tenggang 4 hari ke depan. Jadi pada waktunya bayar saya tidak ada uang. Saya datang ke BMT minta tenggang. Alhamdulillah akan!

### C. Perkembangan Usaha dan Pendapatan

16. Berapa omset/nilai penjualan anda sesudah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* dalam tiga bulan terakhir?

Jawab:

a. Per <sup>15 hari</sup> ~~hari~~ Rp ..... 8 juta

b. Perbulan Rp ..... 16 juta

Alhamdulillah sudah sudah bagus penjualannya. Meraki harga barang naik turun tapi tetaplah saat baik modal pokok dan bagi hasil ke BMT

17. Apakah terdapat peningkatan jumlah tenaga kerja setelah pembiayaan ini? Berapa ?

Jawab:

partir.

Dulu 15 orang waktu panen

Selepas 50 orang (waktu panen)

Untuk perawatan 10 orang.

18. Apakah terdapat peningkatan jumlah dagangan setelah pembiayaan ini?

Jawab: Part

Pulu  $\Rightarrow$  2000 pohon pisang

Seran  $\Rightarrow$  6000 pohon

Pohon pisang kan pnat, jadi tidak perlu nanam lagi, hanya perawatan saja. Biar akar pinyngi lewat.

19. Bagaimana perkembangan usaha anda setelah dapat pembiayaan?

Jawab:

Usaha saya dulu sebelum pembiayaan adalah jual pisang saja tapi setelah pembiayaan saya sendiri yg menanam. Ini sudah perluasan usaha, dulunya saya beli sekering pisang sendiri.

Pisang - pisang saya ini langsung di pak ke Indramaret - Indramaret. Jadi saya bekerja sama dengan Indramaret dalam usaha ini.

Suku Amara

20. Setelah mendapatkan pembiayaan mudharabah, adakah perluasan tempat usaha?

Jawab: ~~tidak~~ tetap saja, setiap hari perhutaw

.....  
.....  
.....  
.....

21. Berapa laba/keuntungan anda sesudah mendapatkan pembiayaan *mudharabah*?

Jawab: <sup>per hari</sup> 7 Juta an

a. Per hari Rp .....

b. Per bulan Rp 8 Juta an.

22. Dengan adanya pembiayaan ini, apakah ada peningkatan pendapatan anda?

Jawab :  
Panti cegah covid aref dengan Rp 0  
jadi dengan laba 8 juta di anggur ~~8 juta~~ sebulan  
persema sudah selera' anggur.

.....  
.....  
.....

Malang, 22 November 2014.

  
.....  
( Umar Alibek )  
.....

JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2014

---

PEDOMAN WAWANCARA

(untuk informan atau responden nasabah BMT UGT Sidogiri cabang Dampit)

**Jenis Usaha :**

**Tempat Usaha :**

**A. Keadaan Umum Responden**

1. Nama : *Nikmatul Hasanah*
2. Umur : *38 th*
3. Jenis Kelamin : *perempuan*
4. Status Perkawinan:
  - a. Kawin
  - b. Belum Kawin
  - c. Janda/Duda
5. Jumlah Tanggungan Keluarga: .....
6. Pendidikan Terakhir:
  - a. Tidak Sekolah
  - b. Tamat SD
  - c. Tamat SLTP
  - d. Tamat SLTA
  - e. Sarjana
7. Mengapa memilih menjadi wirausahawan?
  - a. Meneruskan usaha orang tua
  - b. Inisiatif sendiri dari awal
  - c. Karena tidak ada pekerjaan lain
  - d. Sebagai tambahan penghasilan
  - e. Lain – lain .....

## B. Pembiayaan Mudharabah

8. Hal apakah yang mendorong anda melakukan pembiayaan mudharabah?

Jawab:

Ke kurangnya modal untuk mengembangkan usaha itu merupakan kendala pertama, setelah saya melakukan pengajuan di BMT UKT Sologiri saya di tawari banyak model pinjaman, tapi saya lebih suka pinjaman mudharabah dan itu sangat mendukung terhadap perkembangan usaha saya.

9. Bagaimana proses pembiayaan mudharabah yang anda ambil ?

Jawab :

Karyawan di bmt tiap hari datang ke bedak untuk mengambil tabung, jadi saya tiap hari merabung dan modal saya melalui pinjaman di bmt saya taruh di rekening dan ketika saya ngorder barang selesai suruh saya ambil sendiri di BMT melalui slip penarikan yang saya kasih dan yang sudah saya taruh jadi tanda tangan. Jadi saya dengan BMT sama - sama tau berapa omset saya yang di hasilkan dengan penjual saya dan kemudian setelah saya mengembalikan pokok yang saya pinjam maka semua barang yang ada di Bedak sepenuhnya menjadi milik saya, dan saya tetap merabung terus menerus sebagai mana seperti saya waktu pinjam.

10. Berapa jumlah modal anda sebelum dan sesudah pembiayaan Mudharabah yang anda pinjam?

Jawab: Rp .....

modal sendiri sebelum pinjam kurang lebih 10.000.000  
setelah saya pinjam 20.000.000 juta maka  
modal saya menjadi 30.000.000 setelah satu  
tahun saya mengembalikan pokok pinjaman  
915 modal saya menjadi 21.000.000

11. Bagaimana ketentuan bagi hasil untuk pembiayaan mudharabah yang diterima?

Jawab: .....

BMT mengambil hasil 40% tiap bulan  
dari bagi hasil usaha saya dan saya  
dapat 60% dari hasil usaha saya

12. Berapakah anda melakukan pembiayaan Mudharabah di BMT ini?

Jawab :

pinjaman mudharabah tahun 2013 sejumlah  
20.000.000 dan pinjam lagi baru  
berjalan 3 bln sebesar 35.000.000

13. Pembiayaan mudharabah diangsur secara:

Jawab:

a. Harian

b. Mingguan

c. Bulanan

d. Sesuai ketentuan, sebutkan .....

14. Apabila pernah mengalami kesulitan dalam mengangsur pembiayaan *mudharabah*, bagaimana cara mengatasinya?

Jawab: .....

Tinggarkan biaya ke kantor kalau bulan ini  
Toko lagi sepi dan itu merata semua foto  
di pasar

15. Apakah anda pernah dikenakan denda?

Jawab:

Tidak pernah, meskipun hasilnya sedikit  
tidak sesuai dg harapan saya tidak  
ada pernah di denda.

### C. Perkembangan Usaha dan Pendapatan

16. Berapa omset/nilai penjualan anda sesudah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* dalam tiga bulan terakhir?

Jawab:

a. Perhari Rp ± 3.000.000

b. Perbulan Rp ± 85.000.000

pendapatan kantor perhari ± 3.000.000  
dan perbulan ± 85.000.000 itu standar  
antara sepi dan ramai pembeli  
satunya ± 45.000.000

17. Apakah terdapat peningkatan jumlah tenaga kerja setelah pembiayaan ini? Berapa ?

Jawab :

Untuk sementara ini yang membantu saya  
ada 2 orang

.....  
.....  
18. Apakah terdapat peningkatan jumlah dagangan setelah pembiayaan ini?

Jawab :

Banyak sekali, biasanya beras saya nyambil  
1. ton sekarang menyikat 1. ton & kwintal  
dari unilever biasanya saya nyambil satu  
karton 3 macam. sekarang 1 macam satu  
karton

.....  
19. Bagaimana perkembangan usaha anda setelah dapat pembiayaan?

Jawab :

perluasan usaha itu di luar dari modal  
kalau modal lebih besar kita bisa nyambil  
barang lebih banyak dan harganya lebih  
murah dan saya bisa menjual agak  
murah dari pada sebelumnya, biasanya  
saya dapat ke urutan 500 rupiah  
per biji saya kulakan lebih murah bisa  
dapat ke urutan 800 - 1000 rupiah  
per barang dan sekarang berkembang  
menjadi agen kulakan untuk foto &  
di kampung

.....  
20. Setelah mendapatkan pembiayaan mudharabah, adakah perluasan tempat usaha?

Jawab: .....

untuk sementara masih tetap yang ada  
ini tapi melihat 2 bulan kedepan





KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
**FAKULTAS EKONOMI**

Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor : 024/BAN-PT/ Ak-X/S1/II/2013  
Jalan Gajayana Nomor 50 Malang 65144, Telepon (0341) 558881, Faksimile (0341) 558881

Nomor : Un.3.5/PP.00/1432/2014

30 Desember 2014

Sifat : -

Hal : Permohonan Ijin Penelitian Skripsi

Yth. **Pimpinan BMT UGT Sidogiri Capem Dampit**

Jl. Semeru Selatan Kec.Dampit Malang

di

Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir dan pengembangan keilmuan bagi mahasiswa, kami mohon bantuan Bapak / Ibu memberikan ijin penelitian skripsi mahasiswa kami :

Nama : Gresi Ayu Marselina  
NIM : 11510094  
Konsentrasi : Manajemen Keuangan  
Tempat Penelitian : **BMT Sidogiri Capem Dampit**  
Judul : Peran Pembiayaan Mudharabah Pada Perkembangan Usaha dan Pendapatan Anggota BMT (Studi kasus pada BMT UGT sidogiri Capem Dampit).

Perlu kami informasikan bahwa data-data yang diperlukan oleh mahasiswa kami hanya sebatas kajian keilmuan, tidak dipublikasikan serta tidak merugikan instansi yang Bapak/ Ibu pimpin.

Demikian surat permohonan kami, atas perhatian dan kerjasama yang baik, disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

ansDekan,  
Ketua Jurusan Manajemen



Dr. H. Misbahul Munir, Lc.,M.EI  
NIP 197507072005011005

Tembusan :

1. Pembantu Dekan Bidang Akademik
2. Arsip.



# BMT UGT SIDOGIRI

*Usaha Gabungan Terpadu*

Badan Hukum : 09/BH/KWK.13/VII/2000 (22 Juli 2000)

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Zainul Alim

Jabatan : Kepala Capem BMT UGT Sidogiri Dampit

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Gresi Ayu Marselina

NIM : 11510094

Jurusan : Manajemen

Fakultas : Ekonomi UIN Maliki Malang

Telah melaksanakan penelitian di BMT-UGT Sidogiri Capem Dampit untuk memperoleh informasi terhitung pada tanggal 23 Oktober 2014 sampai 25 Desember 2014 untuk mendukung *skripsi* dengan judul "Peran Pembiayaan *Mudharabah* pada Perkembangan Usaha dan Pendapatan Anggota BMT"

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Dampit, 4 Januari 2015

BMT-UGT Sidogiri Capem Dampit



(ZAINULALIM)

## BUKTI KONSULTASI

Nama : Gresi Ayu Marselina  
NIM/Jurusan : 11510094/Manajemen  
Pembimbing : Fitriyah, S.Sos., MM  
Judul Skripsi : Peran Pembiayaan *Mudharabah* pada Perkembangan Usaha dan Pendapatan Anggota (Studi Kasus pada BMT-UGT Sidogiri Capem Dampit)

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	15 September 2014	Pengajuan <i>Outline</i>	1. 
2.	22 September 2014	Proposal	2. 
3.	23 Oktober 2014	Revisi & Acc Proposal	3. 
4.	31 Oktober 2014	Seminar proposal	4. 
5.	14 November 2014	Acc proposal	5. 
6.	20 Desember 2014	Skripsi Bab I-V	6. 
7.	30 Desember 2014	Revisi & Acc Skripsi	7. 
8.	30 Desember 2014	Acc Keseluruhan	8. 

Malang, 08 Januari 2015

Mengetahui:

Ketua Jurusan Manajemen,



Dr. H. Misdahul Munir, Lc. M. EI

NIP: 197507072005011005

## BIODATA PENELITI



Nama Lengkap : Gresi Ayu Marselina  
Tempat, tanggal lahir : Banyuwangi, 12 Mei 1993  
Alamat Asal : Dusun Krajan RT /RW 002/003 Blambangan, Muncar  
Banyuwangi  
Alamat Kos : Jalan Joyoraharjo gang 9 no 15 Merjosari  
Telepon/HP : 085731816397  
E-mail : [ayugresi@gmail.com](mailto:ayugresi@gmail.com)  
[gresia\\_nagepry@yahoo.co.id](mailto:gresia_nagepry@yahoo.co.id)  
Facebook : Gresy A. Marselina

### **Pendidikan Formal**

1997 - 1999 : TK Dharma Wanita II Blambangan- Muncar  
1999 - 2005 : SDN 2 Blambangan- Muncar  
2005 - 2008 : SMPN 1 Srono- Banyuwangi  
2008 - 2011 : SMAN 1 Muncar –Banyuwangi  
2011 - 2015 : Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam  
Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

### **Pendidikan Non Formal**

2011 – 2012 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab (PKPBA) UIN  
Maliki  
2012 : English Language Institute (KRESNA)  
2012 – 2013 : English Language Center (ELC) UIN Maliki

### **Pengalaman Organisasi**

- PMII Rayon Ekonomi “Moch Hatta” tahun 2011-2013
- Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Manajemen tahun 2012
- Dewan Eksekutif Mahasiswa (DEMA) Fakultas Ekonomi tahun 2013
- Senat Mahasiswa (SEMA) Fakultas Ekonomi tahun 2014
- Forum Komunikasi Mahasiswa Banyuwangi (FKMB) tahun 2011-2014

Malang, 30 Desember 2014

Gresi Ayu M

## Lampiran Dokumentasi



**Gambar 1:**  
Kantor BMT UGT Sidogiri Capem Dampit



**Gambar 2:**  
Wawancara dengan *Account Officer*



**Gambar 3:**  
Wawancara dengan Pak Umar



**Gambar 4:**  
Wawancara dengan Pak Tarno



**Gambar 5:**  
Wawancara Ibu Nikmatul



**Gambar 6:**  
Tampak Depan Kantor