

**PERAN BMT (*BAITUL MAL WAT TAMWIL*) DALAM  
MENGEMBANGKAN PEMBIAYAAN USAHA MIKRO KECIL  
MENENGAH PADA BMT UGT SIDOGIRI CABANG MALANG**

**SKRIPSI**



**OLEH :**

**ALFIAH SYAHRINAWATI**

17540054

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

**2021**

**PERAN BMT (*BAITUL MAL WAT TAMWIIL*) DALAM  
MENGEMBANGKAN PEMBIAYAAN USAHA MIKRO KECIL  
MENENGAH PADA BMT UGT SIDOGIRI CABANG MALANG**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada :  
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang  
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



**Oleh**

**ALFIAH SYAHRINAWATI  
NIM : 17540054**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2021**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**PERAN BMT (BAITUL MAL WAT TAMWIL) DALAM  
MENGEMBANGKAN PEMBIAYAAN USAHA MIKRO KECIL  
MENENGAH PADA BMT UGT SIDOGIRI CABANG  
MALANG**

**SKRIPSI**

Oleh

**ALFIAH SYAHRINAWATI  
NIM : 17540054**

Telah disetujui pada tanggal 16 November 2021  
Dosen Pembimbing,



**Dr. Segaf, SE., M.Sc  
NIP. 19760215 20160801 1 049**

Mengetahui:  
Ketua Jurusan Perbankan Syariah



**Dr. Yavuk Sri Rahayu, SE., MM  
NIP. 19770826 200801 2 011**

## LEMBAR PENGESAHAN

### PERAN BMT (*BAITUL MAL WAT TAMWIL*) DALAM MENGEMBANGKAN PEMBIAYAAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH PADA BMT UGT SIDOGIRI CABANG MALANG

### SKRIPSI

Oleh

**ALFIAH SYAHRINAWATI**

NIM : 17540054

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji  
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Pada 26 November 2021

#### Susunan Dewan Penguji :

1. Ketua  
**Imam Azizuddin, M.Si**  
NIP. 198605 27201903 1 008
2. Dosen Pembimbing/ Sekretaris  
**Dr. Segaf, SE., M.Sc**  
NIP. 19760215 20160801 1 049
3. Penguji Utama  
**Eko Supravitno, SE., M.Si., Ph.D**  
NIP. 19751109 199903 1 003

**Tanda Tangan**  
(  )  
(  )  
(  )  
ACC 27 des 2021

Disahkan Oleh:

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

  
**Dr. Yayuk Sri Rahayu, SE., MM**  
NIP. 19770826 200801 2 011

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Alfiah Syahrinawati  
NIM : 17540054  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul : **PERAN BMT (BAITUL MAL WAT TAMWIL) DALAM MENGEMBANGKAN PEMBIAYAAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH PADA BMT UGT SIDOGIRI CABANG MALANG** adalah hasil karya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain. Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 22 Desember 2021

Hormat saya,



Alfiah Syahrinawati

NIM : 17540054

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua yang selalu mendukung segala proses yang ada di kehidupan saya, termasuk perkuliahan saya dari awal hingga akhir, baik berupa dukungan materil maupun do'a untuk kesuksesan dan kebahagiaan anaknya. Semoga apa yang telah saya lakukan selama perkuliahan ini dapat memberikan banyak manfaat serta pengalaman untuk kedepannya menjadi anak yang bisa bermanfaat bagi orang lain dan juga membanggakan orang tua. Semoga segala dukungan yang mamah dan bapak lakukan dapat dibalas dengan beribu kali lebih baik oleh Allah Swt, Aaamiin karena telah menjadi orang tua yang begitu berharga bagi saya.

Dosen Pembimbing Bapak Dr. Segaf, SE., M.Sc yang selama ini selalu membimbing saya dengan sabar hingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini, memberikan wawasan, mengingatkan untuk tidak menunda pekerjaan dan mengerjakan skripsi dengan semangat. Semoga dengan apa yang telah pak Segaf lakukan Allah akan membalasnya dengan beribu kebaikan, Aaamiin

Semua teman-teman saya yang telah memberikan dukungan semangat untuk terus mengerjakan skripsi tanpa lelah, semoga kebaikan kalian Allah akan membalasnya dengan beribu kebaikan juga, Aaamiin

**HALAMAN MOTTO**

*Enjoy Your little Things*

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang memberikan berkah, rahmat dan karuniaNya sampai saat ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Peran BMT (*Baitul Mal Wat Tamwiil*) dalam Mengembangkan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi pada BMT UGT Sidogiri Cabang Malang)”.

Dan tidak lupa shalawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan serta suri tauladan dalam setiap kehidupan kita.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih yang tak terhingga kepada :

1. Bapak Prof. Dr. M. Zainuddin, MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
2. Bapak Dr. H. Misbahul Munir, Lc.,M.El. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
3. Ibu Yayuk Sri Rahayu, SE., M.M. selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
4. Bapak Dr. Segaf, SE., M.Sc. selaku Dosen Pembimbing skripsi saya.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
6. Bapak, mamah, aa’ dan adik-adik saya yang selalu mendukung dan mengusahakan serta selalu mendoakan dan memberikan kasih sayang yang tak terhitung.
7. Bapak Achmad Junaidi selaku ketua cabang BMT UGT Sidogiri Malang Kota
8. Staff BMT UGT Sidogiri Malang Kota.
9. Bapak dan ibu narasumber, anggota pembiayaan BMT UGT Sidogiri Malang Kota

10. Teman-teman organisai Simfoni FM Malang yang sudah membantu dalam berproses dan belajar di Malang, khususnya Adella, Anindya, Rayya.
11. Teman-teman Perbankan Syariah khususnya kelas B, yang telah memberikan semangat, serta dukungan.
12. Teman-teman bermain saya selama 4 tahun berada di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, yaitu Asna, Fira, Diza.
13. Teman perantauan saya Rizky
14. Dan seluruh pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu-persatu yang telah membantu dalam proses penulisan skripsi ini.
15. Terakhir, terimakasih kepada diri sendiri karena tetap berjuang dan bertahan mengerjakan skripsi hingga akhir.

Dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Maka dari itu penulis berharap dapat diberikan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya mungil ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak yang membutuhkan. Amin ya Robbal'Alamin...

Malang, Oktober 2021

Penulis

## **DAFTAR ISI**

<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1    Latar Belakang.....	1
1.2    Fokus Penelitian .....	6
1.3    Tujuan Penelitian.....	7
1.4    Manfaat Penelitian.....	7
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>9</b>
2.1    Hasil- Hasil Penelitian Terdahulu .....	9
2.2    Kajian Teoritis .....	12
2.2.1    Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) .....	12
2.2.2    Pembiayaan .....	13
2.2.3    Jenis pembiayaan .....	18
2.2.4    Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	21
2.2.5    Perkembangan usaha.....	22
2.2.6    Peningkatan kesejahteraan .....	22
2.3    Kerangka Berfikir.....	25
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>27</b>
3.1    Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	27
3.2    Lokasi Penelitian .....	27
3.3    Informan Penelitian .....	27
3.4    Data dan Jenis Data .....	28

3.5	Teknik Pengumpulan Data .....	29
3.6	Analisis Data .....	31
<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN..</b>		<b>34</b>
4.1.	Paparan data penelitian.....	34
4.1.1.	Sejarah BMT UGT Sidogiri.....	34
4.1.2.	Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri .....	36
4.1.3.	Legalitas .....	37
4.1.4.	Susunan pengurus BMT UGT Sidogiri.....	38
4.1.5.	Produk-produk di BMT UGT Sidogiri kantor cabang Malang Kota. 39	
4.2.	Paparan hasil wawancara tentang peran BMT terhadap perkembangan UMKM .....	43
4.2.1.	Pembiayaan .....	44
4.2.2.	Syarat dan Prosedur Pembiayaan.....	46
4.2.3.	Daya Tarik BMT UGT Sidogiri Malang Kota.....	49
4.2.4.	Kendala dan solusi dalam pembiayaan .....	51
4.2.5.	Peran pembiayaan terhadap perkembangan UMKM .....	53
4.3.	Pembahasan hasil penelitian.....	61
4.3.1.	Faktor BMT UGT Sidogiri Malang dalam menarik minat UMKM	61
4.3.2.	Kendala dan solusi BMT dalam penerapan pembiayaan kepada UMKM	63
4.3.3.	Peran pembiayaan BMT UGT Sidogiri cabang Malang dalam perkembangan UMKM .....	64
<b>BAB V PENUTUP .....</b>		<b>70</b>
5.1.	Kesimpulan.....	70
5.2.	Saran .....	71
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>73</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>75</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu .....	9
Tabel 3. 1 Profil Informan.....	30
Tabel 4. 1 Susunan pengurus BMT pusat .....	38
Tabel 4. 2 susunan pengurus BMT cabang Malang .....	39
Tabel 4. 3 Triangulasi peran pembiayaan UMKM .....	56

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 kerangka berpikir.....	25
Gambar 4 1 Alokasi pembiayaan .....	65
Gambar 4 2 Akad pembiayaan.....	68

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Hasil Wawancara

Lampiran 2 Bukti Wawancara

Lampiran 3 Biodata Peneliti

Lampiran 4 Bukti Konsultasi

Lampiran 5 Surat Keterangan Bebas Plagiasi

Lampiran 6 Hasil Pengecekan Plagiarisme dengan Turnitin

## ABSTRAK

Alfiah Syahrinawati. 2021. SKRIPSI. Judul: “Peran BMT (*Baitul Mal Wat Tamwiil*) dalam Mengembangkan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah pada BMT UGT Sidogiri Cabang Malang”

Pembimbing : Dr. Segaf, SE., M.Sc

Kata Kunci : *Baitul Mal Wat Tamwiil*, Pembiayaan, Usaha Mikro Kecil Menengah

---

BMT merupakan lembaga keuangan yang sangat dekat keberadaannya dengan masyarakat, sejalan dengan perkembangan UMKM yang semakin meningkat, tentunya diharapkan BMT UGT Sidogiri Malang Kota dapat menjadi salah satu BMT yang berpengaruh terhadap perkembangan UMKM melalui pembiayaan yang ditawarkan, Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor pembiayaan di BMT Sidogiri Malang Kota, kendala serta solusi yang dihadapi selama pembiayaan dan peran pembiayaan BMT UGT Sidogiri Malang Kota terhadap perkembangan UMKM.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis tentang fokus mengenai pembiayaan BMT terhadap perkembangan UMKM. Objek penelitian yaitu BMT UGT Sidogiri Malang Kota dengan subyek penelitian ada enam orang. Data dikumpulkan dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi dan triangulasi. Analisis data menggunakan tiga tahap yaitu, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

BMT memiliki peran terhadap perkembangan UMKM, namun tidak besar, karena peran yang diberikan hanya sebatas penambahan modal, dan untuk pengalokasian dana diserahkan kepada pelaku pembiayaan. kendala yang dialami adalah adanya pembiayaan bermasalah, alasan terjadinya hal ini di antaranya karena perekonomian nasabah yang mengalami penurunan akibat covid-19, sehingga solusi yang dilakukan adalah dengan mendorong nasabah untuk ikut serta dalam digital marketing serta melakukan penarikan cicilan setiap hari.

## **ABSTRACT**

*Alfiah Syahrinawati. 2021. THESIS. Title: "The Role of BMT ( Baitul Mal Wat Tamwiil) in Developing Micro, Small and Medium Enterprises Financing at BMT UGT Sidogiri Malang Branch"*

*Advisor : Dr. Segaf, SE., M.Sc*

*Keywords : Baitul Mal WatTamwiil , Financing, Micro, Small and Medium Enterprises*

---

*BMT is is a finance company that its existence is very close with society, in linear with the development of micro small medium enterprises that rises significantly, it is hope that BMT UGT Sidogiri Malang city can be one of the BMT that influence the micro small medium enterprises development through the offered financing. The purpose of this research is to determine the financing factors at BMT Sidogiri Malang city, the obstacles and the solutions face on the financing period and the role of BMT UGT Sidogiri Malang city's financing aganst the development of micro small medium enterprises.*

*This research is using descriptive qualitative in a purpose to describe the sistematical focus on the BMT financing against the micro small medium enterprises. The objet is BMT UGT Sidogiri Malang city with 6 subject research. The data are collected by observations, interviews, documentations, and triangulation. The data are being analyzed through 3 steps, are reducing data, serving data, and taking a conclusion..*

*BMT has an importatnt role on the micro small medium enterprise's development, however it is not as big as we think since the role is only by adding fund, and for fund allocation is given to the financier. The obstacles are the financial problem. It is happened because of the applicant's economical condition that face a decreasing caused by COVID-19. The solution is persuading the applicant to join the digital marketing and make an installment withdrawal every day.*

## الملخص

ألفية شهريناواي. 2021. البحث الجامعي. العنوان: دور بيت المال والتمويل في تطوير تمويل المشاريع الصغرى والصغيرة والمتوسطة في بيت المال والتمويل المشترك المتكامل فرع سيدوجيري مالانج "

المشرف: الدكتور سجاد الماجستير

الكلمات المفتاحية: بيت المال والتمويل ، التمويل ، المشاريع الصغرى والصغيرة والمتوسطة

ت المال والتمويل هو مؤسسة مالية قريبة جدًا من المجتمع ، بما يتماشى مع التطور المتزايد للمشاريع الصغرى والصغيرة والمتوسطة ، بالطبع، يرجى أن يصبح بيت المال والتمويل المشترك المتكامل فرع سيدوجيري مالانج واحد من بيوت المال والتمويل الذي يؤثر على تطوير المشاريع الصغرى والصغيرة والمتوسطة من خلال التمويل المقدم. الغرض من هذا البحث هو لوصف عوامل التمويل في بيت المال والتمويل سيدوجيري مالانج ، والعقبات والحلول التي تواجه أثناء التمويل ودور تمويل بيت المال والتمويل المشترك المتكامل سيدوجيري مالانج في تطوير المشاريع الصغرى والصغيرة والمتوسطة.

يستخدم هذا البحث مدخلًا كميًا وصفيًا يهدف إلى الوصف المنهجي عن تركيز تمويل بيت المال والتمويل على تطوير المشاريع الصغرى والصغيرة والمتوسطة. موضوع البحث هو بيت المال والتمويل المشترك المتكامل فرع سيدوجيري مالانج مع ستة مواضيع بحثية. تجمع البيانات بطرق الملاحظة والمقابلة والتوثيق والتتليث. يستخدم تحليل البيانات ثلاث مراحل ، وهي تقليل البيانات ، وعرض البيانات ، واستخلاص النتائج..

يملك بيت المال والتمويل دورًا في تطوير المشاريع الصغرى والصغيرة والمتوسطة ، ولكنه ليس كبيرًا ، لأن الدور الممنوح يقتصر فقط على إضافة رأس المال ، ولتخصيص الأموال ، يسلم إلى الممول. العقبة التي تواجه هي وجود مشكلة التمويل ، سبب حدوث ذلك هو اقتصاد العميل قد انخفض بسبب كوفيد -19، لذا فإن الحل هو تشجيع العميل على المشاركة في التسويق الرقمي وسحب الأقساط اليومية

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Adanya covid-19 di awal tahun 2020, membawa guncangan besar diberbagai macam sektor, terutama sektor ekonomi baik secara domestik maupun global. International Monetary Fund (IMF) memproyeksikan penurunan perekonomian global hingga 4,9% pada tahun 2021. Tentunya pandemi ini sangat berdampak terhadap UMKM yang ada di Indonesia, mulai dari berkurangnya sumber tenaga kerja, sehingga mengakibatkan jumlah PHK hingga 2 juta orang di pertengahan tahun 2020, dan berdampak terhadap aspek produksi, pendapatan juga permodalan. Dengan itu BMT berperan besar untuk memperluas jangkauan untuk membantu UMKM yang mengalami dampak dari pandemi covid-19.

Dewasa ini perkembangan lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) terus maju dan diminati oleh masyarakat, khususnya masyarakat menengah kebawah, LKMS yang biasa dikenal dengan sebutan *baitul mal wattamwil* (BMT) hadir menjadi salah satu alternatif dari permasalahan yang sering terjadi dikalangan masyarakat, dengan menyediakan pelayanan yang mudah, cepat dan flexibel, agar terhindar dari rentenir (pelepas uang) yang dapat menyulitkan di masa depan (Prastiawati & Satya Darma, 2016). Salah satunya BMT memberikan kemudahan akses dalam pembiayaan, bahkan pihak BMT mendatangi pelaku UMKM, untuk mendistribusikan pembiayaan yang ditawarkan, sehingga anggota tidak harus melakukan pembiayaan

dikantor, dan tentunya menjadikan BMT lebih diminati oleh masyarakat kelas bawah hingga menengah.

Dilihat dari identitas BMT dengan ciri keislamannya merupakan lembaga keuangan Syariah yang mengemban amanah, bukan hanya sebagai lembaga permodalan syariah, namun juga pembinaan atas akad-akad yang akan digunakan kepada para anggota. Sebagai lembaga keuangan yang bersentuhan langsung dengan masyarakat, BMT juga memiliki misi utama, untuk meningkatkan aspek agama di setiap aspek kehidupan masyarakat sehari-hari (Anwar, 2013). Menjadi salah satu kosekuensi LKMS dengan mengatas namakan syariah, bukan hanya harus bertanggung jawab kepada pemangku kepemimpinan, namun juga harus mempertanggung jawabkan semua dihadapan Tuhan.

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” merupakan salah satu BMT yang didirikan untuk kemaslahatan masyarakat, yang pada masa itu banyak menggunakan jasa rentenir atau pelepas uang, koperasi ini juga didirikan oleh orang-orang yang tergabung dalam kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yaitu mulai dari pimpinan madrasah, guru hingga alumni pondok pesantren sidogiri Pasuruan.

BMT UGT Sidogiri memiliki visi baru yang dirumuskan oleh kepengurusan tahun 2019 yaitu sebagai Koperasi Amanah, Tangguh dan Bermartabat yang disingkat MANTAB Selain itu, BMT UGT Sidogiri juga memiliki misi pengelolaan koperasi yang tentunya tidak terlepas dari jati diri

santri, dengan menerapkan sistem syariah berdasarkan standar salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), membentuk kemandirian likuiditas yang berkelanjutan, memperkuat sinergi ekonomi antar anggota, memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi, memberikan bimbingan terbaik kepada anggota dan masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan.

BMT UGT Sidogiri terus memperluas jangkauannya, hingga akhirnya didirikanlah BMT cabang Malang, salah satunya berada di Jl. Kebalen Wetan No.1, Jodipan, Kec. Blimbing, Kota Malang, Jawa Timur. Keunggulan dari BMT UGT Sidogiri Kc Malang Kota adalah lokasinya yang sangat strategis, yaitu dekat pasar besar kota Malang, tentunya sangat bersinggungan langsung dengan pelaku UMKM. BMT UGT Sidogiri Kc Malang didirikan untuk bermuamalah sesama manusia, tidak memandang etnis, ras, dan agama. Bisa terlihat dari lokasi penempatan BMT yang berada dalam keberagaman lingkungan.

Kendala yang didapati oleh lembaga keuangan yaitu masih banyak masyarakat yang tidak bisa membaca ataupun menulis, sehingga mengakibatkan mereka ragu dan takut untuk menitipkan uang di lembaga keuangan yang memiliki runtutan proses. Namun, BMT UGT Sidogiri hadir untuk memberikan kemudahan dalam transaksi dengan menerapkan sistem Amanah terhadap anggotanya. Didukung dengan permasalahan utama yang dialami oleh UMKM adalah sulitnya mendapatkan dana (Hartono & Hartomo, 2016). Sementara itu keterbatasan akses untuk mendapatkan modal dari pihak formal seperti perbankan, terjadi karena adanya kesenjangan dan

beberapa syarat dari pihak perbankan yang sulit untuk dijalankan oleh pelaku ekonomi kelas bawah, juga besarnya risiko akibat kredit macet, menjadi salah satu aspek yang sangat dihindari oleh sektor perbankan.

Berdasarkan data dari kementerian koperasi dan usaha kecil menengah (UKM) menunjukkan di tahun 2019 terdapat 119.562.843 tenaga kerja dengan 65.465.497 UMKM yang tersebar di Indonesia. Semakin tinggi pertumbuhan usaha kecil, berpengaruh terhadap peningkatan pelaku usaha kecil, dan menjadikan besarnya peluang untuk meningkatkan perekonomian di Indonesia (Gina & Effendi, 2015). Didukung oleh pemerintah dengan undang-undang Nomor 20 mengenai UMKM tahun 2008, menjadikan UMKM memiliki dasar hukum yang kuat, sehingga perlu untuk terus dikembangkan dan diperdayakan untuk kepentingan ekonomi bangsa.

Penelitian yang dilakukan oleh Guruddin (2014) menyatakan bahwa BMT sangat berperan dalam meningkatkan kesejahteraan UMKM, mulai dari pengawasan, pemberian pengetahuan melalui seminar tentang pentingnya menjauhi praktik riba dalam berbisnis, serta memberikan motivasi kepada masyarakat kecil dan memberikan modal. Penelitian lain yang dilakukan oleh Anwar (2013) menunjukkan bahwa BMT mampu meningkatkan pendapatan masyarakat melalui motivasi untuk menciptakan peluang usaha, dan pemberdayaan dana untuk masyarakat kelas menengah kebawah.

Menurut Firdiana (2013) BMT memiliki peran untuk meningkatkan UMKM, meskipun tidak begitu besar, semua itu dikarenakan BMT hanya memberikan permodalan tanpa ada pengawasan, pelatihan dan juga

pendampingan. Penelitian yang dilakukan (Prasetya & Herianingrum, 2016) pembiayaan yang diberikan oleh BMT dapat meningkatkan omzet penjualan namun tidak signifikan dan terjadi secara bertahap, semua ini terjadi karena kemampuan anggota yang terbatas dalam mengembangkan asetnya. Selain beberapa kelebihan BMT terdapat juga hasil penelitian yang menyebutkan kelemahannya, sehingga menjadi tantangan dalam penelitian ini

Dari beberapa penelitian diatas menunjukkan bahwa ada perbedaan pengaruh BMT dalam meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah. Dalam penelitian melalui wawancara yang dilakukan di BMT UGT Sidogiri cabang Malang, BMT memiliki tingkat pelayanan yang mudah dan cepat dalam memberikan pembiayaan, seperti kemudahan dalam proses pembayaran angsuran, dengan memberikan kelonggaran waktu kepada anggota yang sulit membayar angsuran, tentunya dengan syarat dan proses yang telah ditentukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang Malang dengan maksimal gagal bayar sebanyak tiga kali. Adanya kemudahan lain yang ditawarkan BMT dalam transaksi pembiayaan, dengan cara pihak BMT akan datang langsung kepada UMKM, sehingga pihak UMKM tidak perlu mendatangi BMT untuk melakukan transaksi. Semua ini dilakukan sebagai salah satu layanan yang bertujuan untuk mempermudah pemilik usaha, dengan begitu BMT juga dapat melakukan pengawasan, dan mengurangi risiko kredit macet dan juga kecurangan yang dilakukan oleh anggota.

Penelitian ini dilaksanakan di BMT UGT Sidogiri cabang Malang, karena disana memprioritaskan pembiayaan untuk menunjang usaha kecil dan

menengah masyarakat sekitar, diantaranya berdiri di bidang *food and bavarage*, baju dan lain sebagainya. Peneliti juga melakukan wawancara kepada Bapak Achmad Junaidi Nur selaku Kepala Capem BMT UGT Sidogiri Malang Kota, pada tanggal 03 maret 2020, menuturkan :

“terhitung sejak awal terjadinya pandemi di tahun 2020, terdapat 690 anggota yang melakukan pembiayaan, dengan total pembiayaan sebesar Rp. 3.233.000.000,00 sehingga rata rata pembiayaan sebesar Rp. 4.600.000,00 per orang”.

Dari wawancara yang dilakukan oleh pak junaidi selaku kepala cabang malang, menyatakan bahwa BMT UGT Sidogiri Kc malang termasuk salah satu lembaga keuangan yang berpengaruh di masa pandemi untuk menopang UMKM yang ada di sekitar Malang, khususnya sekitar pasar besar yang menjadi pusat berdirinya UMKM.

Berdasarkan pemaparan diatas maka, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PERAN BMT (*BAITUL MAL WAT TAMWIL*) DALAM MENGEMBANGKAN PEMBIAYAAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH PADA BMT UGT SIDOGIRI CABANG MALANG”** adalah untuk mengungkap bagaimana peran pembiayaan yang dilakukan oleh BMT berpengaruh atau tidaknya terhadap UMKM yang ada dimalang.

## **1.2 Fokus Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, peneliti menentukan fokus penelitian sebagai berikut:

1. Faktor BMT UGT Sidogiri cabang Malang dalam menarik minat UMKM untuk melakukan pembiayaan
2. Kendala serta solusi BMT dalam penerapan pembiayaan kepada UMKM
3. Peran pembiayaan BMT UGT Sidogiri cabang Malang dalam perkembangan UMKM

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan fokus penelitian tersebut, maka didapatkan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui faktor pembiayaan di BMT UGT Sidogiri cabang Malang dalam menarik minat UMKM untuk melakukan pembiayaan.
2. Untuk mengetahui kendala, serta menemukan solusi dari peran pembiayaan oleh BMT terhadap perkembangan UMKM.
3. Untuk mengetahui dan mengkaji peran pembiayaan BMT terhadap perkembangan UMKM.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis  
Diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan bagi penulis, serta menambah pengalaman untuk terjun langsung ke lapangan dalam menyelesaikan penelitian ini.
2. Bagi BMT (*Baitul Maal Wat Tamwiil*)

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan evaluasi seta masukan kepada pihak BMT, terkait sejauh mana keefektifan produk pembiayaan yang ditawarkan kepada masyarakat.

3. Bagi pembaca

Diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan bagi pembaca dan dapat digunakan untuk bahan penelitian, serta dapat memberikan sumbangsih pengetahuan mengenai pembiayaan di BMT.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Hasil- Hasil Penelitian Terdahulu

Dalam penyusunan penelitian ini, peneliti menggunakan penelitian terdahulu sebagai referensi, untuk penelitian yang ditulis. Berdasarkan data yang ada di tabel 2.1 penelitian terdahulu sebagian besar membahas tentang peran pembiayaan BMT dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), Penelitian yang akan diteliti saat ini juga terfokuskan kepada peranan BMT terhadap perkembangan dan kesejahteraan UMKM . Namun perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu, yaitu akad yang biasa digunakan adalah akad *ba'I al-wafa* dan *Rahn At-tasjily* dalam produk pembiayaan yang biasa digunakan oleh BMT UGT Sidogiri. Berikut pemaparan singkat mengenai penelitian terdahulu.

**Tabel 2. 1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode Pengumpulan dan Analisis Data	Jenis Penelitian	Hasil Penelitian
1	(Camelia, 2019)	Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Dan Kesejahteraan Pelaku Umkm Pasar Tradisional	menggunakan data primer, dengan teknik pengumpulan data secara wawancara, observasi dan dokumentasi. teknik analisis data, yaitu reduksi data, penyajian data, dan conclusion drawing/verificatio	Kualitatif	Pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BMT dapat meningkatkan pendapatan usaha, sehingga meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

			n.		
2	(Saputra, 2017)	Respons Masyarakat terhadap Produk Pembiayaan BMT di Kartasura	Data diambil melalui wawancara, dan di analisis secara verbal deskriptif	Kualitatif	Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang keberadaan BMT, dan berpengaruh terhadap banyaknya pembiayaan yang diajukan. Sehingga BMT tidak memiliki pengaruh yang besar terhadap kesejahteraan masyarakat Kartasura.
3	(Anwar, 2013)	Operasional baitul mal wa tamwil (bmt) dalam pemberdayaan ekonomi umat di kabupaten sidoarjo	Data diperoleh berdasarkan observasi, wawancara dan menggunakan analisis deskriptif	Kualitatif	BMT memiliki pengaruh yang positif terhadap penggalangan dan pendanaan kepada usaha mikro.yang berimplikasi kepada pendapatan masyarakat serta kesejahteraan yang meningkat
4	(Gina & Effendi, 2015)	Program Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) dalam Peningkatan Kesejahteraan Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus BMT Baitul Karim Bekasi)	Menggunakan data primer dan skunder. Pengumpulan data berupa wawancara dan laporan bulanan serta tahunan BMT. Data dianalisis dengan pendekatan deskriptif, analisis logistik dan model <i>Ordinary Least Square (OLS)</i>	Kuantitatif	Pembiayaan yang dilakukan oleh anggota berpengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan serta kesejahteraan ekonomi anggota.
5	(Fasilyana et al., 2020)	Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Terhadap Perkembangan Usaha Dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya Dari Sektor Usaha Mikro	Penelitian dengan metode survey, dengan menggunakan teknik <i>Accidental Sampling</i>	Kualitatif	Pembiayaan serta pembinaan BMT memiliki pengaruh yang besar terhadap perkembangan UMKM, serta dalam meningkatkan kesejahteraan anggotanya.

6	(Prastiawati & Satya Darma, 2016).	Peran Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya dari Sektor Mikro Pedagang Pasar Tradisional	Penelitian ini menggunakan metode survey dengan populasinya, dengan teknik <i>purposive sampling</i>	Kualitatif	Secara umum BMT sudah memiliki peran positif terhadap peningkatan kesejahteraan dan perkembangan usaha, namun tidak berdampak besar
7	(Prasetya & Herianingrum, 2016)	Peranan Baitul Maal Wa Tamwil Meningkatkan Usaha Mikro Melalui Pembiayaan Mudharabah	Penelitian ini menggunakan metode wawancara dan observasi, dengan teknik pengambilan sampel berdasarkan indikator tertentu	Kualitatif	BMT memiliki peran dalam peningkatan usaha mikro melalui akad <i>mudharabah</i> . Yang dapat dinilai berdasarkan peningkatan pendapatan, aset, omzet, serta stabilitas usaha
8	(Tri Irawan & Mulyany, 2020)	Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum Dan Sesudah Menerima Pembiayaan Syariah (Studi Pada Pt. Bprs Hikmah Wakilah Banda Aceh).	Penelitian menggunakan data primer, dengan cara pengumpulan data melalui kuisioner.	Kuantitatif	UMKM yang menerima pembiayaan syariah dari PT. BPRS Hikmah Wakilah mengalami perkembangan usaha dibuktikan dengan adanya peningkatan mayoritas laba selama pembiayaan. Juga mengalami perkembangan baik konsumen dan juga tenaga kerja
9	(Ahmad, 2019)	Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah	penentuan sampel, menggunakan <i>purposive sampling</i> dan analisis data dengan regresi linier sederhana	Kuantitatif	Pembiayaan berpengaruh dalam perkembangan UMKM pada anggota BMT ItQan Bandung BMT Baytul Ikhtiar Bogor, BMT

		(UMKM) Pada Anggota BMT di Jawa Barat			Ibadurrahman Sukabumi dan BMT Amanah Bersama Bandung.
--	--	---------------------------------------	--	--	---

Sumber : data diolah penulis, 2021

## 2.2 Kajian Teoritis

### 2.2.1 Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

BMT pada dasarnya memiliki dua pengertian yang pertama sebagai baitul maal atau lembaga keuangan pengelola dana yang bersifat sosial seperti, infaq, shodaqoh, zakat dan waqaf. Serta berperan dalam mendistribusikannya sesuai dengan yang telah ditentukan dalam syariat islam. Sedangkan arti kedua yaitu baitul tamwil yang merupakan lembaga intermediasi keuangan masyarakat yang berlandaskan pada *profit motive* (Prasetya & Herianingrum, 2016).

Menjadi tugas BMT yaitu membantu usaha mikro kecil menengah untuk terus tumbuh dan berkembang, karena salah satu kendala UMKM adalah kurangnya modal finansial yang dimiliki. Dengan memanfaatkan pembiayaan, dengan harapan dapat mensejahterakan pelaku UMKM sehingga BMT berperan dalam peningkatan perekonomian yang ada di Indonesia.

BMT hadir dengan konsep yang berbeda dengan perbankan, menurut Prastiawati & Satya Darma (2016) keunggulan yang dimiliki oleh BMT adalah kemudahan dalam mengakses pembiayaan, pihak BMT akan terjun langsung untuk mendatangi

anggotanya, sehingga proses pembiayaan dapat dilakukan di luar kantor.

Namun dalam pembiayaan di BMT, terkhusus program untuk UMKM, perlu adanya pembinaan, sehingga BMT tidak lepas tangan dan tetap ikut andil dalam mengawasi UMKM yang ada, yang diharapkan dapat meningkatkan pendapatan sejalan dengan pembiayaan yang diberikan oleh BMT. Menurut Faslyana et al. (2020) pembinaan merupakan salah satu fasilitas yang disediakan oleh BMT dengan pemberian informasi, pelatihan keterampilan untuk meningkatkan usaha yang ada.

#### 2.2.2 Pembiayaan

Menurut Sudarsono (2003) pembiayaan merupakan penyediaan dana oleh BMT untuk anggota dengan ketentuan jangka waktu pengembalian dana sesuai persetujuan kedua belah pihak. Pembiayaan harus dilakukan berdasarkan unsur saling percaya antara pemilik dana dan pengelola dana. Karena dengan memberikan sebuah pembiayaan sama saja dengan percaya dengan nasabah (Tri Irawan & Mulyany, 2020).

Berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah salah satu tugasnya adalah menghimpun dana dan menyalurkannya untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Bukan hanya itu, pembiayaan merupakan salah satu bisnis lembaga keuangan yang menghasilkan keuntungan,

sehingga bukan hanya menguntungkan dipihak masyarakat, namun juga pihak lembaga keuangan. Sehingga penyaluran pembiayaan bisa dikatakan bertujuan sebagai bentuk tolong menolong sesama manusia, bukan hanya untuk keuntungan, namun juga kemaslahatan umat. Dalam Al-Quran dijelaskan mengenai perkara ini di surat Al-Baqoroh ayat 280 :

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

*“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”* (QS. Al-Baqoroh / 2:280)

Dalam ayat diatas menjelaskan bahwa Allah memerintahkan jika memberikan hutang kepada seseorang, dan apabila seseorang tersebut belum bisa menunaikan hutangnya, maka hendaklah memberikan kelonggaran waktu hingga dia dapat membayar kewajibannya.

Menurut Muhammad (2016) secara umum tujuan dari pembiayaan dibagi menjadi dua yaitu: pembiayaan tingkat makro, dan pembiayaan tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:

1. Peningkatan ekonomi umat, maksudnya dengan adanya pembiayaan masyarakat yang tidak dapat akses secara

ekonomi, mereka dapat melakukan akses ekonomi dan dapat meningkatkan taraf ekonominya.

2. Tersedianya dana untuk pengembangan usaha, maksudnya pihak yang kelebihan dana dapat menyalurkannya kepada pihak yang membutuhkan dengan melakukan aktivitas pembiayaan.
3. Meningkatkan produktifitas, maksudnya karena proses produksi tidak dapat berjalan maksimal tanpa adanya dana maka adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan daya produktifitasnya.
4. Membuka lapangan pekerjaan baru, maksudnya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan pekerja baru.
5. Terjadi distribusi pendapatan, maksudnya karena penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat, dengan adanya pembiayaan masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, sehingga akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Jika ini terjadi maka pendapatan akan terdistribusi.

Adapun mikro, pembiayaan yang diberikan dalam rangka untuk:

1. Upaya memaksimalkan laba, yaitu: setiap usaha memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka perlu dukungan dana yang cukup.
2. Upaya pengukuran risiko, yaitu: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu menggambarkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
3. Pendayagunaan sumber ekonomi, yaitu sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan pencampuran antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
4. Penyaluran kelebihan dana, maksudnya dalam kehidupan masyarakat tentunya terdapat pihak yang memiliki kekurangan dan kelebihan dana. Maka pembiayaan dapat menjadi jembatan untuk penyaluran kelebihan dana dari pihak yang

kelebihan (kelebihan) kepada pihak yang kekurangan (defisit) dana.

Menurut Antonio (2001) pembiayaan berdasarkan penggunaannya dibagi menjadi dua jenis pembiayaan produktif dan konsumtif.

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk kepentingan peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas.
2. Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi.

Adapun proses pembiayaan yang harus dilalui sebelum di sahkannya pembiayaan

1. Nasabah datang ke BMT dengan membawa
  - Foto copy KTP suami /istri (jika sudah menikah) / foto copy satu saksi
  - Foto copy kartu keluarga
  - Foto copy surat nikah (jika sudah menikah)
  - Jaminan
2. Pemohon mengisi data *cashflow analysis* yang telah disediakan oleh BMT
3. BMT melakukan survey kepada pemohon

#### 4. Pembiayaan disetujui/ ditolak

##### 2.2.3 Jenis pembiayaan

Terdapat berbagai macam produk pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan baik bank maupun non bank, seperti produk jual beli (*ba'i*) yang terdiri dari *murabahah*, *salam* dan *istishna*, produk sewa (*ijarah*), produk bagi hasil (*syirkah*), yang terdiri dari *musyarakah* dan *mudharabah*, produk simpanan (*al-wadiah*). (Ahmad, 2019)

1. Mudhorobah adalah akad bagi hasil antara dua pihak, yang mana pihak pertama memiliki sejumlah modal, dan pihak kedua yang menjalankan usaha menggunakan modal dari pihak pertama, dengan pembagian keuntungan sesuai dengan kesepakatan diawal.(Friyanto, 2013). Pembiayaan *mudhorobah* dibagi lagi mejadi tiga jenis, yang pertama *mudhorobah mutlaqa*, pemilik modal memberikan kebebasan kepada pengelola untuk memilih jenis usaha yang akan dikelola. Kedua *mudhorobah muqayyadah* pemilik modal tidak memberikan kebebasan kepada pengelola atas usaha yang akan dikelola, karena pemilik modal mengatur sepenuhnya atas perencanaan usaha. Ketiga, *mudhorobah musyarakah* pengelola ikut serta dalam menyalurkan permodalan, *mudhorobah* jenis ini merupakan percampuran antara

*mudhorobah mutlaqa dan muqayyadah* (Tri Irawan & Mulyany, 2020)

2. Musyarokah, akad pembiayaan yang menerapkan sistem kerjasama dengan penyertaan modal bersama dengan tujuan membuka usaha bersama (Antonio, 2001). Pembiayaan musyarokah menurut klasifikasinya dibagi menjadi dua jenis. Pertama musyarokah permanen, kepemilikan usaha sampai akhir akad masih menjadi kepemilikan bersama. Kedua *musyarokah mutanaqisah* yaitu usaha bersama dengan modal awal berasal dari kontribusi bersama, namun seiring berjalannya waktu, kepemilikan usaha akan menjadi kepemilikan atas satu pihak.
3. Murabahah, akad jual beli dengan ketentuan penjual bersifat transparan dengan menyebutkan barang yang dijual serta harga pembelian dan harga jual dari barang tersebut. Murabahah sendiri dibagi menjadi beberapa jenis, yaitu murabahah pesanan ketika pembeli (nasabah) menginginkan suatu barang, maka pihak bank memesan barang dari pihak lain. Kedua murabahah tanpa pesanan yaitu ketika pembeli (nasabah) hendak membeli barang yang tersedia di bank, karena bank menyetok barang tersebut.

Adapun akad pembiayaan yang biasa digunakan oleh BMT UGT Sidogiri cabang malang, menurut pimpinan BMT UGT Sidogiri Cabang Malang Kota yaitu:

1. *Bai' al-wafa* , yaitu akad jual beli di mana pembeli berjanji untuk mengembalikan barang yang dibelinya kepada penjualnya setelah sempurna akad bai', sebagai ganti pengembalian harga barang tersebut, dengan batas waktu sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Dalam hal ini BMT UGT Sidogiri KC Malang mengklasifikasikan jenis pembiayaan berdasarkan jaminan yang diberikan, dalam akad ini, jaminan yang harus diberikan berupa BPKB
2. *Rahn Tasjily*, yaitu Menurut Fatwa DSN Nomor 68/DSN-MUI/III/2008 Rahn Tasjily disebut juga dengan Rahn Ta'mini, Rahn Rasmi, atau Rahn Hukm adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan (murtahin) hanya bukti sah kepemilikannya, sedangkan fisik barang jaminan tersebut (marhun) tetap berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (rahin). Dalam akad ini jaminan yang harus diberikan berupa sertifikat tanah.

Pembiayaan yang diberikan oleh BMT UGT Sidogiri cabang Malang berupa pembiayaan modal kerja. (Muhammad, 2014)  
Menyimpulkan “pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan

jangka pendek yang diberikan kepada nasabah untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip Syariah, dengan jangka waktu pembiayaan maksimum satu tahun yang dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan nasabah”.

#### 2.2.4 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, usaha mikro adalah usaha produktif milik perseorangan dan sesuai dengan kriteria sebagai berikut.

1. Usaha mikro, dikatakan usaha mikro ketika mempunyai pendapatan penjualan per tahun maksimal Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) dan jumlah asset bersih maksimal sebanyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan didirikannya usaha.
2. Usaha kecil, ketika pendapatan penjualan per tahun lebih besar dari Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) dan maksimal sebanyak Rp 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) dan jumlah aset bersih lebih besar dari Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) dan paling maksimal Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan didirikannya usaha.
3. Usaha menengah jika pendapatan penjualan per tahun lebih besar dari Rp 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) dan maksimal sebanyak Rp 50.000.000.000 (lima puluh miliar

rupiah) dengan jumlah aset bersih lebih besar dari Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) dan paling maksimal Rp10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan didirikannya usaha.

#### 2.2.5 Perkembangan usaha

Perkembangan usaha merupakan bentuk usaha terhadap suatu usaha agar dapat berkembang dan mencapai suatu keberhasilan. (Prastiawati & Satya Darma, 2016). Besarnya suatu pendapatan menjadi salah satu tolak ukur yang dapat menentukan adanya perkembangan usaha, ketika pendapatan usaha meningkat, maka adanya peningkatan keuntungan dan jumlah pelanggan maka dapat dikatakan bahwa usaha tersebut telah berkembang. Perkembangan usaha dapat dilihat melalui indikator perluasan usaha dalam jangka waktu tertentu, barang terjual, nilai penjualan, pelanggan, laba, dan pendapatan. (Prastiawati & Satya Darma, 2016).

#### 2.2.6 Peningkatan kesejahteraan

Menurut Prasetya & Herianingrum (2016) peningkatan sendiri merupakan proses yang semulanya memiliki nilai rendah berubah menjadi tinggi. Sedangkan kesejahteraan adalah kondisi dimana seseorang terpenuhi standart kebutuhannya, baik kebutuhan secara psikis maupun sosial, sehingga seseorang tersebut merasa aman karena telah terpenuhi segala kebutuhannya.

Melalui pembiayaan diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan sosial, karena ketika adanya pembiayaan kepada suatu usaha, maka dapat meningkatkan pendapatan dan meningkatkan keuntungan, sehingga adanya peningkatan kesejahteraan (Prastiawati & Satya Darma, 2016).

#### 2.2.7. Online Marketing

Dewasa ini perkembangan teknologi menjadi hal yang dapat memudahkan manusia untuk mengerjakan pekerjaan dengan lebih mudah dan juga cepat. Bukan hanya itu, adanya perkembangan ini juga membantu manusia untuk terus berkomunikasi dengan mudah kapan saja dan di mana saja, tanpa memperdulikan jarak. Internet adalah salah satu bukti perkembangan teknologi dibidang telekomunikasi, dengan terus adanya revolusi dalam bidang teknologi informasi dan komunikasi, sejalan dengan berubahnya cara orang melakukan bisnis di masa kini. (Dave Chaffey, 2000)

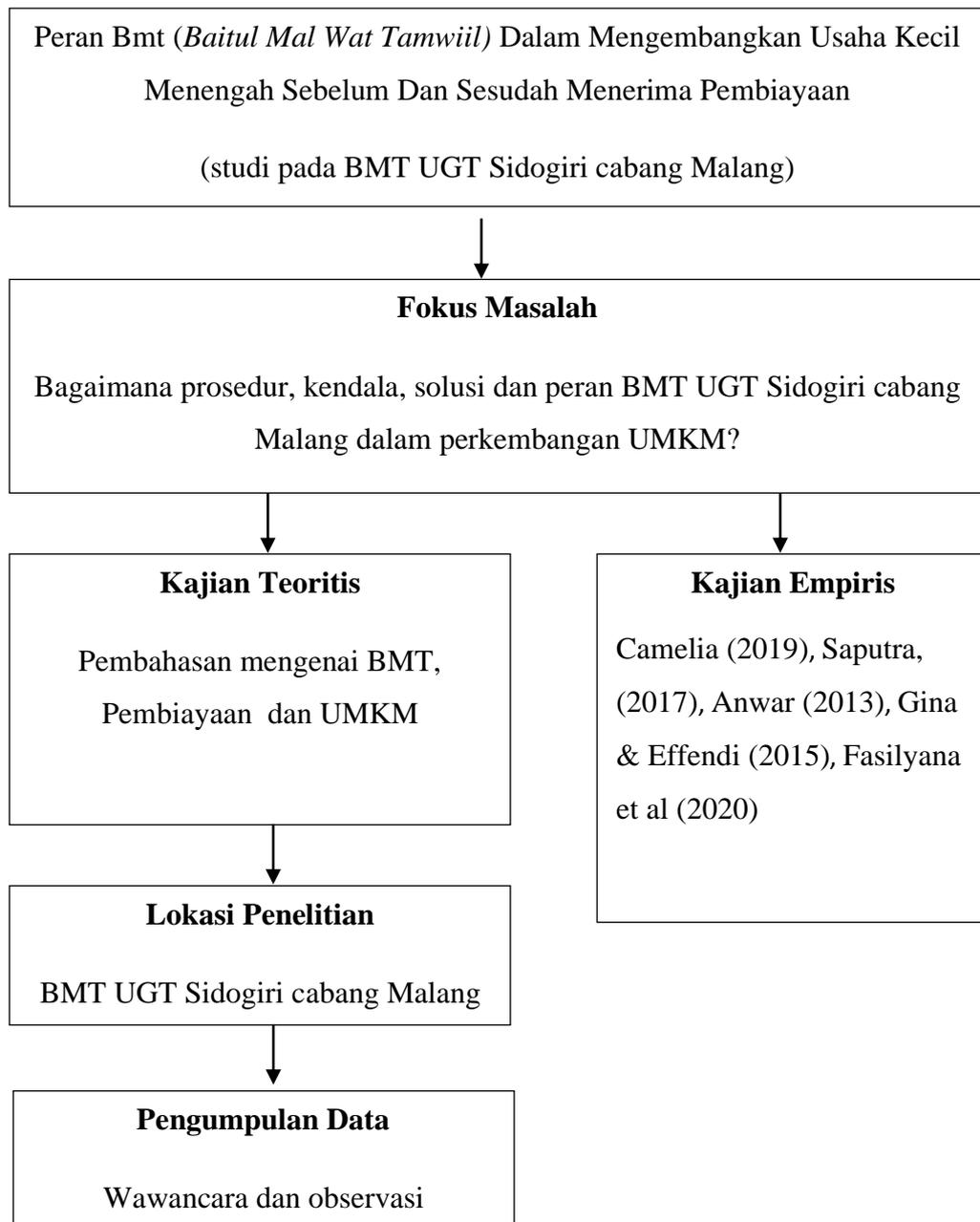
Hal ini sangat berpengaruh terhadap peralihan tren penjualan global dari offline menjadi online, adanya perubahan ini adalah sesuatu yang harus dihadapi oleh masyarakat di zaman sekarang, sehingga sekarang bermunculan pelatihan pentingnya digital marketing. E-marketing sendiri merupakan proses penjualan dengan memanfaatkan teknologi komunikasi secara elektronik. Penjualan secara online juga dirasa sangat mudah bukan hanya bagi

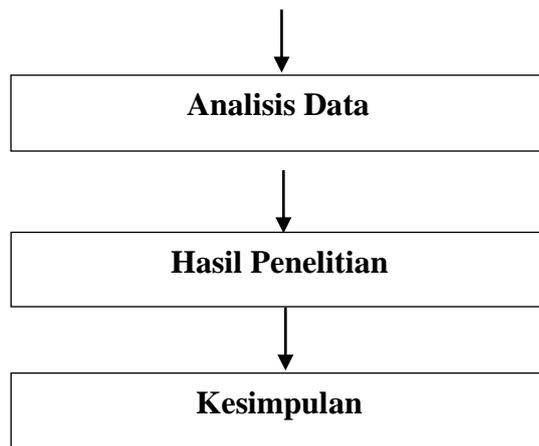
penjual namun juga untuk pembeli, karena informasi dapat dengan mudah disebarakan melalui *e-marketing* dengan jangkauan lebih luas, serta pembeli dapat mendapatkan informasi dengan mudah dan terbuka. Ditengah kondisi pandemi covid-19, memang harus memanfaatkan media online ini untuk memenuhi kebutuhan, sehingga para pelaku usaha sudah selayaknya untuk terbuka mengenai peranan besar mengenai pentingnya penjualan secara online. (Husni Awali, 2020)

Keunggulan dari pemasaran online adalah jangkauan pasar yang lebih luas. pelaku UMKM tidak hanya menerima jangkauan pasar di sekitar rumah mereka, tetapi jangkauan pemasaran di seluruh dunia dapat dicapai. Kementerian Koperasi dan UKM terus menjalankan program pelatihan dan program pendampingan, dengan cara bekerjasama dengan platform e-commerce penting yang menguasai pasar seperti Shopee, Lazada, Blibli, Tokopedia, Gojek, dan lainnya. Dibuktikan dengan hampir 13% UMKM atau setara dengan 8 juta UMKM telah ikut serta dalam program online marketing, dalam hal ini tentu perlu didukung dengan adanya kesadaran masing-masing pelaku UMKM akan pentingnya pelaksanaan UMKM secara digital, sampai tahun 2020 akhir pemerintah menargetkan hingga 10 juta pelaku UMKM untuk ikut andil dalam digital marketing.

### 2.3 Kerangka Berfikir

**Gambar 2. 1**  
**kerangka berpikir**





Sumber: data diolah peneliti, 2021

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yaitu penelitian yang berdasarkan pola pikir induktif, melalui pengamatan objektif mengenai suatu fenomena (Basuki, 2006). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan studi kasus tunggal (*single case study*), sehingga dapat mengeksplorasi lebih dalam mengenai sebuah fenomena.

#### **3.2 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini akan dilaksanakan di lembaga keuangan BMT UGT Sidogiri cabang Malang, yang terletak di Jl. Kebalen Wetan No.1, Jodipan, Kec. Blimbing, Kota Malang. Peneliti memilih lokasi ini, karena BMT tersebut memiliki produk pembiayaan, dan memprioritaskan pembiayaan untuk menunjang usaha kecil dan menengah masyarakat sekitar dan banyak masyarakat juga yang mengambil kesempatan tersebut, untuk melakukan pembiayaan. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk menjadikan BMT UGT sidogiri untuk menjadi objek penelitian, dilihat juga terdapat banyak anggota yang menggunakan pembiayaan disana untuk kepentingan usaha nya

#### **3.3 Informan Penelitian**

Informan penelitian atau responden adalah pihak-pihak yang bersangkutan dalam penelitian ini, sebagai sampel penelitian. Responden yang dipilih oleh peneliti berdasarkan tugas dan karakteristik penelitian, sehingga tidak semua orang bisa menjadi responden dalam penelitian ini.

Pada penelitian ini informan penelitian yang diambil adalah manager, karyawan dan anggota BMT UGT Sidogiri cabang Malang yang melakukan pembiayaan. Informan utama adalah kepala cabang dikarenakan paling mengerti tentang pembiayaan kepada UMKM. Kemudian penentuan informan berikutnya menggunakan snowball.

1. Achmad Junaidi Nur selaku Kepala Capem BMT UGT Sidogiri Malang Kota.
2. Khoirul Huda selaku kasir BMT UGT Sidogiri Malang Kota.
3. Abdus Salam selaku Accounting Officer BMT UGT Sidogiri Malang Kota.
4. Informan 1 Ibu Halimah selaku nasabah pembiayaan BMT UGT Sidogiri Malang Kota
5. Informan 2 Bapak Suhardi selaku nasabah pembiayaan BMT UGT Sidogiri Malang Kota
6. Informan 3 Bapak Sa'id selaku nasabah pembiayaan BMT UGT Sidogiri Malang Kota

### **3.4 Data dan Jenis Data**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan pengambilan data melalui observasi dan wawancara. (Sugiyono, 2013) Sumber dalam pengumpulan data dibagi menjadi dua jenis:

1. Data primer

Data primer merupakan data yang didapatkan secara langsung melalui pengamatan dan wawancara. Dalam penelitian ini didapatkan

dari wawancara dengan responden yang telah ditentukan di BMT UGT Sidogiri cabang Malang

## 2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang menunjang data primer, dan diperoleh secara tidak langsung. Dalam penelitian ini data diambil melalui brosur resmi dari BMT UGT Sidogiri KC Malang, website yang dapat diakses melalui <https://bmtugtnusantara.co.id>, studi Pustaka berdasarkan penelitian terdahulu dan buku terkait penelitian, juga dokumen pembiayaan anggota BMT UGT Sidogiri KC Malang.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan cara peneliti untuk mengumpulkan data, secara umum teknik pengumpulan data dibagi menjadi empat tahapan yaitu, observasi, wawancara, dokumentasi dan gabungan/triangulasi (Sugiyono, 2013).

#### 1. Observasi

Observasi menurut Basuki (2006) adalah pengamatan yang dilakukan secara sistematis dan sengaja terhadap aktivitas individu atau objek yang telah ditentukan. Peneliti melakukan observasi di BMT UGT Sidogiri cabang Malang untuk mengetahui peran BMT dalam perkembangan UMKM sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan.

#### 2. Wawancara

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik wawancara mendalam karena menginginkan data yang lebih kompleks dengan sebagian besar berisi pendapat, sikap dan pengalaman pribadi responden (Basuki, 2006). Peneliti melakukan wawancara langsung dengan pihak BMT UGT Sidogiri cabang malang, diantaranya ada Bapak Achmad Junaidi Nur selaku Kepala Capem, Bapak Khoirul Huda selaku kasir, Bapak Abdus Salam selaku Accounting Officer dan tiga orang nasabah di BMT.

**Tabel 3. 1**

**Profil Informan**

<b>No.</b>	<b>NAMA INFORMAN</b>	<b>JENIS KELAMIN</b>	<b>PEKERJAAN</b>	<b>JABATAN</b>
1.	Achmad Junaidi Nur	Laki-laki	Pegawai	Kepala CAPEM
2.	Khoirul Huda	Laki-laki	Pegawai	Kasir / teller
3.	Abdus Salam	Laki-laki	Pegawai	Karyawan AOSP
4.	Halimah	Perempuan	Pedagang	Anggota pembiayaan
5.	Suhaidi	Laki-laki	Pedagang	Anggota pembiayaan
6.	Sa'id	Laki-laki	Pedagang	Anggota pembiayaan

wawancara ini dilakukan dengan alasan agar peneliti dapat mengetahui data-data serta perkembangan produk pembiayaan untuk menunjang UMKM, serta bagaimana pengaruh pembiayaan BMT dalam meningkatkan pendapatan pada UMKM.

3. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa dengan bentuk berupa tulisan, gambar atau karya monumental dari peristiwa yang sudah berlalu (Sugiyono, 2013). Hasil penelitian yang berasal dari observasi dan wawancara akan lebih terpercaya apabila didukung oleh sejarah, gambar, ataupun karya tulis akademik. Tentunya tidak semua dokumen bersifat kredibel, sehingga peneliti hanya menggunakan beberapa dokumen seperti, brosur resmi BMT UGT Sidogiri Malang Kota, dokumen pembiayaan anggota, penelitian terdahulu terkait topik penelitian, serta data yang berasal dari web resmi BMT UGT Sidogiri.

#### 4. Triangulasi

Triangulasi data merupakan teknik penggabungan data yang sudah dikumpulkan dari sumber yang ada. Fungsi dari triangulasi data adalah untuk mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data seperti observasi dan wawancara dan berbagai sumber data yang berasal dari dokumen yang telah dikumpulkan.

### **3.6 Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis yang didapatkan dari hasil wawancara narasumber, observasi, data-data lapangan dan informasi lain yang telah dikumpulkan oleh peneliti sehingga dapat meningkatkan pemahaman kepada peneliti ataupun orang lain (Sugiyono, 2013). Peneliti menggunakan analisis data dengan model Miles and Huberman,

adapun langkah-langkahnya yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

1. Reduksi data

Reduksi data merupakan proses pemilahan data, penyederhanaan, dan pemusatan informasi yang telah didapatkan oleh peneliti. Dalam penelitian ini peneliti mengambil data yang penting yang sesuai dengan topik penelitian melalui wawancara dan observasi langsung kepada enam orang narasumber dan merangkumnya.

2. Penyajian data

Penyajian data merupakan sekumpulan informasi yang telah tersusun, dan memungkinkan pembaca untuk mengambil kesimpulan dan tindakan. Data yang disajikan dalam penelitian ini berupa informasi langsung berdasarkan wawancara kepada subjek penelitian, yang akan diuraikan secara singkat di bab selanjutnya sehingga dari informasi tersebut dapat ditarik kesimpulan secara deskripsi mengenai peran BMT terhadap UMKM sebelum dan setelah pembiayaan.

3. Penarikan kesimpulan

Kesimpulan awal dalam penelitian bersifat sementara, namun ketika peneliti melakukan observasi secara langsung dan kesimpulan yang telah ada sebelumnya sejalan dengan keadaan yang terjadi, didukung oleh fakta-fakta yang ada, maka kesimpulan tersebut bersifat kredibel. Analisis data juga harus dilakukan secara terus menerus, agar data yang didapatkan

bersifat akurat, ketika semua data telah terkumpul, maka dilakukan penyimpulan data.

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

#### **4.1. Paparan data penelitian**

##### **4.1.1. Sejarah BMT UGT Sidogiri**

Awal mula dari berdirinya lembaga keuangan ini dikarenakan keprihatinan pendiri terhadap masyarakat yang masih menggunakan pinjaman berbasis bunga, sehingga menyulitkan masyarakat dalam membayar kembali pinjamannya, ada juga masyarakat yang memiliki kelebihan uang namun bingung untuk menabungkannya di mana, sehingga menumpuk uang di dalam rumahnya. Sehingga para pendiri yang juga merupakan pengasuh pondok pesantren Sidogiri di Pasuruan memberikan ide untuk mendirikan BMT UGT Sidogiri yaitu Almarhum KH. Nawawi Toyiyib sebagai pencetus ide tersebut di tahun 1993.

Setelah dicetuskan ide tersebut maka diutuslah beberapa orang untuk menawarkan pinjaman kepada masyarakat dengan basis syariah tanpa bunga, hingga program tersebut berjalan selama 4 tahun. Berawal dari program ini H. Mahmud Ali Zain bersama guru madrasah membentuk lembaga koperasi syariah yang dikenal sebagai BMT Masalah Mursalah Lil Ummah, yang bergerak di kota Pasuruan. Namun setelah berjalan tepatnya 2 tahun, terjadilah dorongan dari para alumni dari pesantren sidogiri melalui kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (UGT-PPS) untuk

mengembangkan BMT bukan hanya berdiri di kota Pasuruan namun juga bisa berdiri di seluruh nusantara. Sehingga dari usulan tersebut maka terbentuklah BMT UGT untuk kawasan Jawa Timur. Lalu untuk pertama kalinya di Surabaya pada tanggal 06 Juni 2000 telah beroperasi BMT UGT Sidogiri, yang kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Provinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 pada tanggal 22 Juli 2000.

Koperasi BMT UGT Sidogiri berinisiatif untuk membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai memiliki potensi yang bagus. Saat ini BMT UGT Sidogiri telah memiliki 278 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah selama 19 tahun berdiri. Untuk mencapai perkembangan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha maka pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan. Dengan dibentuknya Visi baru yaitu Koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermartabat yang disingkat menjadi MANTAB, pengurus Koperasi BMT UGT Sidogiri periode 2019-2022 menginginkan agar BMT tetap sejalan dengan jati diri santri.

Setelah penyebaran BMT UGT Sidogiri dimulai, maka salah satu kota yang menjadi target perkembangannya adalah Kota Malang, kemudian Bapak Achmad Junaidi Nur, Bapak H. Ghazi, Bapak Chusain, selaku alumni dari pondok Sidogiri Pasuruan,

mencetuskan ide untuk membangun koperasi berbasis syariah tepatnya di Jl. Zainal Zakse No.29 Ruko depan pasar kebalen dan diresmikan pada tanggal 20 Agustus 2008. Namun, membentuk koperasi simpan pinjam syariah, BMT UGT Sidogiri Kc Malang bukanlah hal yang mudah, karena dilihat dari identitas para karyawan yang hanya lulusan pondok, sehingga mereka harus mengejar pelatihan-pelatihan mengenai koperasi.

Awal mula terbentuknya BMT juga tidak mudah untuk dikenal oleh masyarakat, karena beberapa masih awam untuk menabungkan uangnya, di antaranya mereka masih belum bisa membaca dan menulis dan lebih nyaman untuk menyimpan uang di bawah kasur, atau memang belum tahu lebih lanjut mengenai BMT UGT Sidogiri. Lalu akhirnya Bapak Achmad Junaidi mencetuskan gagasan untuk menyebarkan brosur berupa doa awal tahun dan akhir tahun yang disebar di pasar dan sekitarnya, sehingga banyak masyarakat yang semakin mengenal tentang BMT. Bukan hanya itu, karyawan juga melakukan teknik jemput bola, dengan mendatangkan satu persatu masyarakat terutama yang bekerja di pasar untuk menawarkan tabungan dan juga pinjaman, tentunya salah satu yang khas dari BMT UGT Sidogiri Kc Malang ini adalah caranya yang merakyat, sehingga membuat masyarakat tertarik menjadi anggota.

#### 4.1.2. Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri

Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri sebagai berikut :

A. Visi.

1. Koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermartabat  
(MANTAB)

B. Misi

1. Mengelola koperasi yang sesuai dengan jati diri santri,
2. Menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standar kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN),
3. Menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan,
4. Memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota,
5. Memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi,
6. Memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat dan
7. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat.

4.1.3. Legalitas

Legalitas BMT UGT Sidogiri sebagai berikut:

Tanggal Berdiri	: 5 Rabiul Awal 1421 H / 6 Juni 2000
Badan Hukum	: 09/BH/KWK.13/VII/2000
TDP	: 13.26.2.64.00100
SIUP	: 517/099/424.061/2003
NPWP	: 02.082.190.6-624.000
Alamat	: Jl.Sidogiri Barat RT 03 RW 02 Kraton Pasuruan

Telp./Fax : (0343) 423521/(0343) 423571

E-mail : bmt.ugt.pusat@gmail.com

#### 4.1.4. Susunan pengurus BMT UGT Sidogiri

Susunan pengurus BMT UGT Sidogiri pusat sebagai berikut :

**Tabel 4. 1**

**Susunan pengurus BMT pusat**

Ketua	: H. Abdul Majid Umar
Wakil Ketua I	: Muhammad Tantowie Jauhari
Wakil Ketua	: Saifulloh Muhyidin
Sekretaris	: Imron Husnan
Bendahara	: Agus Salim
Pengawas	
Pengawas Syariah I	: KH. A. Fuad Noer Chasan
Pengawas Syariah II	: M. Sholeh Abd. Haq
Pengawas Manajemen	: H. A. Saifulloh Naji
Pengawas Keuangan	: H. Abdulloh Rohman
General Manager	: Ra Wahid Ruslan
Manager Bisnis	: M Sholeh Wafi
Manager Pengendalian Risiko	: M Muclas
Manager Keuangan	: Abdus Salam
Manager SDI	: Salim Faisal
Kadiv Simpanan dan multijasa	: Miftahul Bahri
Kadiv Pembiayaan	: Achmad Budi
Kadiv Pencegahan NPF dan AYDA	: Rois Surahman
Kadiv Legal dan Penyelesaian NPF	: Mahalli

Kadiv ALMA	: Amin Marjono
Kadiv Akuntansi	: Musleh effendi
Kadiv Personalia	: Mas Ismail Hidhir
Kadiv Pengembangan Pemberdayaan	: Aminullah
Kadiv Kepatuhan	: Fauzi Dhofir
Kadiv Mitra Usaha dan Sarana Prasarana	: Saiful Walid
Staff ahli	
Website	: H. Mokh. Syaiful Bakhri

Susunan pengurus BMT UGT Sidogiri kantor cabang Malang Kota sebagai berikut :

**Tabel 4. 2**

**Susunan pengurus BMT cabang Malang**

Kepala cabang	: M. Yaskur kholil
kepala bagian operasional (KPO)	: Ach Junaidi Nur
Teller dan customer service	: H. Khoirul Huda
Funding officer	1. Muzakki 2. Misbahul Munir
Accounting officer	1. Abdus Salam 2. Mahrusul Mabsud 3. Imam Malik
Kepala bagian legal	: Ach. Zainulloh

4.1.5. Produk-produk di BMT UGT Sidogiri kantor cabang Malang Kota.

Berikut ini beberapa produk yang ditawarkan oleh BMT UGT Sidogiri cabang Malang Kota adalah

1. Produk simpanan

a. Tabungan umum syariah

Tabungan ini merupakan tabungan yang dapat di ambil setiap saat sesuai dengan keinginan, dengan nisbah 30% untuk anggota dan 70% untuk BMT, tabungan ini menggunakan akad *mudhorobah dan musyarokah*.

b. Tabungan hari raya idul fitri

Tabungan berjangka yang ditujukan untuk membantu nasabah untuk memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri, tentunya hanya bisa diambil menjelang hari raya. Akad yang digunakan adalah *musyarokah* dengan nisbah 40% anggota dan 60% nasabah.

c. Tabungan haji *al-karomain*.

Tabungan umum berjangka yang ditujukan untuk membantu anggota untuk menunaikan ibadah haji, dengan nisbah 50% anggota dan 50% BMT menggunakan akad *musyarokah*.

d. Tabungan umrah *al-hasanah*

Tabungan berjangka yang ditujukan untuk membantu anggota untuk melaksanakan ibadah umrah, dengan

menggunakan akad *musyarokah* dan *mudharabah* dan nisbah sebesar 40% anggota dan 60% nasabah.

e. Tabungan peduli siswa

Tabungan yang diperuntukkan untuk lembaga pendidikan guna menghimpun dana siswanya, akad yang digunakan adalah *musyarokah* dan *mudhorobah* dengan nisbah 40% anggota dan 60% BMT.

f. Tabungan qurban

Tabungan berjangka yang di peruntukkan untuk nasabah yang ingin menunaikan ibadah *qurban* atau *aqiqah*, dengan akad *musyarokah* dan *mudhorobah* dan nisbah yang digunakan sebesar 40% anggota dan 60% BMT.

g. Tabungan *tarbiyah*

Tabungan umum berjangka guna kepentingan sekolah anak, dengan jumlah setoran bulanan tetap, dan dilengkapi dengan asuransi, nisbah yang digunakan sebesar 30% anggota dan 70% BMT, dengan akad *mudhorobah* dan *musyarokah*.

h. Tabungan MDA berjangka

Merupakan tabungan berjangka guna asuransi santunan kematian dan rawat inap, akad yang digunakan adalah *mudhorobah* dan *musyarokah* dengan nisbah sebesar 45% anggota dan 55% BMT.

## 2. Produk pembiayaan.

### a. UGT GES (gadai emas syariah)

Merupakan produk pembiayaan yang mudah dan cepat untuk memperoleh pinjaman dengan agunan berupa emas, akad yang digunakan adalah *rahn* dan *ijarah*.

### b. UGT MTA (modal tanpa agunan)

Merupakan fasilitas pembiayaan tanpa menggunakan agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota, akad yang digunakan yaitu akad berbasis sewa (*ijarah*, *kafalah*, *hiwalah*) jual beli (*mudharabah*)

### c. UGT MUB (modal usaha barokah)

Salah satu fasilitas yang ditawarkan oleh BMT UGT berupa modal kerja yang diperuntukkan untuk UMKM, yang dapat diperoleh dengan cepat dan mudah akad yang digunakan adalah *mudhorobah*, *musyarokah*, *murabahah*.

### d. UGT PEB (Pembelian Barang Elektronik)

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan untuk pembelian barang elektronik baik baru maupun bekas, akad yang dipakai adalah akad *Ijarah Muntahiya Bil-Tamlik* (IMBT) atau jual beli (*murabahah*).

### e. UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

Merupakan produk pembiayaan yang digunakan untuk membantu anggota yang ingin membeli kendaraan

bermotor, akad yang dipakai adalah akad jual beli (*murabahah*).

f. UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

Fasilitas pembiayaan untuk anggota guna membantu memenuhi kekurangan dalam setoran awal biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) yang telah ditentukan oleh Kementerian Agama untuk mendapatkan nomor kursi porsi haji, akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah *Kafalah bil Ujrah*.

g. UGT MGB (Multi Griya Barokah)

Merupakan pembiayaan yang di peruntukkan untuk biaya renovasi, pembangunan rumah atau bisa juga digunakan sebagai biaya pembelian rumah tinggal, baik baru maupun bekas, di lingkungan developer maupun non-developer. Pembiayaan ini termasuk dalam kategori jangka pendek, menengah. Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah akad berbasis Multi Akad (*Murabahah* dan *Ijarah Paralel*) atau jual beli (*Murabahah, Bai' Maushuf Fiddhimmah* atau *Istishna'*).

#### **4.2. Paparan hasil wawancara tentang peran BMT terhadap perkembangan UMKM**

Berdasarkan UU No.21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, yang mengatur tentang berjalannya lembaga keuangan berdasarkan prinsip

syariah, demokrasi ekonomi dan prinsip kehati-hatian. Salah satu fungsi dari lembaga keuangan adalah menyalurkan dana, atau biasa disebut dengan pembiayaan.

Untuk mengetahui lebih dalam mengenai pembiayaan yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri cabang Malang Kota, maka peneliti melakukan wawancara dengan beberapa narasumber, yaitu Bapak Achmad Junaidi selaku kepala cabang, Bapak Khoirul Huda sebagai kasir, dan Bapak Abdus Salam sebagai AOSP. Setiap lembaga keuangan pasti memiliki target pasar dan juga cara untuk mengimplementasikan pembiayaannya dengan menyediakan beberapa produk yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan masyarakat sekitar. Hasil wawancara terbagi menjadi beberapa pokok pembahasan, yang akan dijelaskan di bawah ini:

#### 4.2.1. Pembiayaan

Produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT UGT Sidogiri memiliki berbagai macam, tergantung dengan kebutuhan masyarakat, berdasarkan wawancara terhadap Bapak Achmad Junaidi selaku kepala cabang beliau mengutarakan, bahwa

Di BMT UGT Sidogiri cabang Malang itu banyak jenis pembiayaan, ada yang untuk pendidikan, hari raya, haji umroh, pembiayaan UMKM, pembelian rumah, barang dan kendaraan

Hal ini juga dipertegas oleh Bapak Khoirul Huda selaku kasir, menyatakan bahwa

Pembiayaannya banyak, nanti kita menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat saja, terus kita mengarahkan harus menggunakan pembiayaan dan akad apa

Pembiayaan yang digunakan oleh BMT UGT Sidogiri memiliki banyak jenis, seperti yang telah dipaparkan sebelumnya, nasabah pun tidak perlu bingung harus memilih pembiayaan apa, karena pihak BMT akan membantu memilihkan pembiayaan sesuai dengan kebutuhan nasabah. Akad yang biasa digunakan di BMT Sidogiri mulanya ada banyak, namun tentunya BMT melakukan survei dan observasi mengenai akad yang cocok dengan nasabah, dan juga tidak memberatkan pihak BMT. Wawancara yang dilakukan dengan Bapak Achmad Junaidi tentang akad, mengutarakan bahwa

Sebenarnya akad yang dulu kita pakai banyak, ada musyarokah, mudhorobah, murabahah, ba'i al-wafa, rahn at-tasjily, namun karena menyesuaikan dengan kondisi masyarakat, ternyata sejauh ini yang efektif adalah ba'i al-wafa dan rahn at-tasjily. Secara singkatnya kita mengklasifikasikan akad pembiayaan berdasarkan jaminannya, kalau rahn at-tasjily jaminan yang diberikan berupa sertifikat tanah, kalau ba'i al-wafa berupa BPKB

wawancara lain dilakukan kepada Bapak Khoirul Huda selaku kasir, beliau menyatakan

Kalau disini pakai akad ba'i al-wafa dan rahn at-tasjily, sebenarnya yang lain juga bisa, tapi paling sering digunakan ya dua akad itu, kalau saya, tugasnya hanya sebagai kasir, untuk proses pembiayaan nanti saya arahkan langsung ke pak Junaidi

wawancara juga dilakukan kepada Bapak Abdus Salam selaku AOSP, menyatakan bahwa,

Akad yang dipakai oleh BMT ini *rahn at-tasjily* sama *ba'i al wafa*, kalo yang lain jarang sekali digunakan, dilihat juga karena kondisi masyarakat, takutnya malah ketimpangan di kami kalo pakai akad lain, yang penting sama-sama enak saja, tapi kita juga tetap menjelaskan akad yang kita gunakan kepada nasabah yang belum mengerti, sampai mereka paham, jadi nanti tidak ada salah paham.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa pembiayaan yang biasa digunakan di BMT UGT Sidogiri adalah *rahn at-tasjily* dan *ba'i al wafa*, akad yang digunakan diklasifikasikan berdasarkan jaminan yang digunakan, jika menggunakan pembiayaan dengan akad *ba'i al-wafa* maka harus menyerahkan jaminan berupa BPKB, jika menggunakan pembiayaan *rahn at-tasjily* jaminan yang harus diberikan berupa sertifikat tanah. Penggunaan dua akad yang sering digunakan ini, tentunya untuk kemudahan dua belah pihak, pihak BMT juga bertanggung jawab membantu nasabah dalam memahami akad yang akan digunakan.

#### 4.2.2. Syarat dan Prosedur Pembiayaan

Adapun dalam mengajukan pembiayaan, ada beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh calon nasabah, yang pertama diwajibkan untuk menjadi anggota BMT UGT Sidogiri, untuk dibuatkan rekening, syarat selanjutnya adalah menunjukkan identitas diri, suami/istri, dan jaminan, serta mengisi formulir pengajuan pembiayaan, semua ini digunakan untuk data awal

penilaian kelayakan nasabah. Wawancara yang dilakukan kepada Bapak Achmad Junaidi, beliau menjelaskan bahwa,

Kalau syaratnya, pertama harus jadi anggota, terus nanti juga aktif menabung di sini, gunanya, kalo suatu saat gak bisa bayar, tabungannya bisa digunakan untuk menutupi cicilannya, terus di awal harus membawa berkas-berkas seperti KTP, KK, Surat menikah (kalau sudah) sama jaminan saja yang dipunya, setelah itu tinggal mengisi formulir dari kami, lalu tinggal menunggu disetujui atau tidak. Ada juga beberapa produk yang harus menambahi beberapa dokumen seperti NPWP, dan surat IMB, yaitu ketika pembiayaan yang diajukan lebih dari 100 juta rupiah

Pernyataan lain dari Bapak Khoirul Huda selaku kasir, dalam wawancaranya,

Cukup membawa KTP, KK, surat nikah, sama jaminan saja, lalu mengisi data dari kami setelah itu nanti kami proses, kita observasi cocok apa enggak untuk diberi pembiayaan, lalu tinggal menunggu persetujuan.

Wawancara lain dengan Bapak Abdus Salam, beliau menambahkan

Proses pembiayaan di sini mudah, yang pasti harus jadi anggota, punya rekening tabungan, terus juga membawa surat-surat seperti KTP, KK, surat nikah, bahkan kalau mereka sibuk dengan kegiatannya, kita bisa mendatangi pihak nasabah, yang penting sudah ada janji terlebih dahulu.

Berdasarkan informasi yang telah dikumpulkan melalui wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa, untuk mengajukan pembiayaan data yang harus di siapkan berupa foto copy surat keluarga, identitas diri, suami/istri (jika sudah menikah), dan

jaminan yang dimiliki. Dan untuk pembiayaan lebih dari 100 juta rupiah, harus disertai surat NPWP sebagai data tambahan.

Pembiayaan yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri memiliki prosedur tersendiri. Prosedur merupakan serangkaian cara atau tahap yang dilakukan untuk memperoleh hasil yang sesuai dengan keadaan, tentunya BMT UGT Sidogiri memberikan prosedur yang mudah untuk dilakukan oleh anggotanya. Wawancara kepada Bapak Achmad Junaidi, mengenai prosedur yang dilakukan beliau mengatakan

Langkahnya ada dua cara, yang pertama bisa langsung ke kantor, ataupun tidak, yang penting sudah membawa syarat-syarat yang diperlukan, karena biasanya kita sudah kenal, jadi tinggal janji saja, tapi kalau masih baru, ya kita jelaskan lagi, kita tawarkan produk pembiayaan yang cocok.

Pernyataan lain, yang mendukung pernyataan sebelumnya, di nyatakan oleh Bapak Khoirul Huda

Proses pengajuan pembiayaan di sini mudah, bisa menyesuaikan dengan waktu nasabah, misal mereka sibuk gak bisa meninggalkan toko, nanti kami bersedia untuk kesana, atau bisa juga datang langsung ke kantor.

Prosedur pembiayaan yang diterapkan di BMT UGT Sidogiri sangat memudahkan anggotanya, dibuktikan dengan bolehnya dilakukan pembiayaan di luar kantor, sehingga bisa menyesuaikan dengan nasabah yang sibuk dengan kegiatan sehari-harinya.

#### 4.2.3. Daya Tarik BMT UGT Sidogiri Malang Kota

Salah satu faktor yang mempengaruhi pembiayaan adalah pelayanan yang memuaskan, Sama halnya yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri Malang, mereka mengedepankan kualitas layanan senyaman mungkin untuk anggotanya. Seperti wawancara yang dilakukan dengan Ibu Halimah, beliau mengatakan bahwa

Yang membuat saya nyaman dengan BMT ini, karena pelayanannya yang mudah dan sangat membantu saya, apalagi saya pedagang yang harus jaga toko terus, tiap hari ada yang narik buat menabung, kan gak kerasa kalau ditarik tiap hari, lama-lama ternyata sudah terkumpul banyak, kalau mau melakukan pinjaman (pembiayaan) juga gampang, pokoknya semua serba gak ribet.

Pernyataan di atas didukung oleh Bapak Suhaidi, dalam wawancaranya dengan penulis beliau mengatakan bahwa

Karena orangnya sangat ramah dan mau berbaur dengan kami, jadi saya merasa pelayanannya sangat bagus, tiap hari selalu ada yang datang dari karyawan BMT, kalau melakukan pembiayaan juga mereka selalu memudahkan dan cepat, kalau ada kendala dalam pembiayaan mereka juga sangat membantu memberikan solusi.

Selanjutnya mengenai hal serupa, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Sa'id selaku nasabah pembiayaan beliau menyatakan

Pembiayaan disini gak ribet, kita cukup menjelaskan kebutuhan, permasalahannya apa, butuh berapa, nanti mereka akan membantu mencari jenis pembiayaan yang pas untuk saya, cara pelayanannya juga baik, mereka ramah.

Dari pernyataan di atas dapat di ambil kesimpulan bahwa, BMT UGT Sidogiri memberikan banyak kemudahan bagi anggotanya, dengan cara mendatangi pihak nasabah secara langsung, memberikan solusi ketika ada kendala dalam proses pembiayaan dan lainnya, dan juga BMT UGT Sidogiri Malang kota adalah lembaga yang dekat dengan kehidupan masyarakat, menjadi salah satu poin plus dari lembaga keuangan.

Wawancara lain, penulis lakukan berdasarkan perspektif internal, dengan cara melakukan wawancara dengan pihak BMT, yaitu Bapak Achmad Junaidi, mengenai daya tarik BMT UGT Sidogiri Kota Malang, beliau menyatakan bahwa

Menjadikan masyarakat memiliki rasa kepemilikan terhadap BMT, saya berharapnya BMT dapat memberikan manfaat juga bagi masyarakat, jadi bukan hanya anggota, dengan cara ketika kita ada acara tahunan, seperti santunan, atau pembagian zakat di bulan ramadhan, kita selalu mengundang masyarakat untuk hadir, sehingga pihak BMT dapat berbaur langsung dengan masyarakat sekitar.

Pernyataan lain dilakukan wawancara dengan Bapak Khoirul Huda, yang menyatakan bahwa:

Dari kami selalu berusaha untuk menerapkan akhlak yang baik kepada nasabah, mulai dari senyum, sapa dan salam, tidak membeda bedakan nasabah, mau dia berasal dari kalangan preman, ataupun kyai.

Dalam perspektik internal BMT menjadikan masyarakat memiliki rasa kepemilikan terhadap BMT, merupakan salah satu daya tarik bagi masyarakat untuk menjadi salah satu anggota BMT,

dengan cara selalu menghadirkan masyarakat untuk ikut andil dalam kegiatan yang ada di BMT, seperti santunan anak yatim, dan berbagai kegiatan penting lainnya. Menerapkan akhlakul karimah dalam setiap kegiatan BMT terhadap anggota, juga menjadi salah satu aspek penting, untuk membentuk kenyamanan dan mempererat tali persaudaraan dengan anggota.

#### 4.2.4. Kendala dan solusi dalam pembiayaan

Dalam proses pembiayaan tentunya tak lepas dari berbagai kendala, baik secara internal maupun eksternal, namun semua itu dapat diselesaikan dengan baik, secara musyawarah untuk mencari solusi yang tepat untuk kedua belah pihak. Dalam hal ini penulis melakukan wawancara terhadap Bapak Achmad Junaidi selaku kepala cabang

Kalau kendala itu biasanya terjadi karena ada beberapa orang yang tidak bisa membayar pinjamannya, biasanya selalu kita bantu untuk mencari solusi, tergantung kondisinya, ada yang nanti kita berikan kelebihan masa tenggat pembayaran, atau kita bisa mengurangi dari tabungan, makanya pembuatan tabungan itu sangat penting, sebagai backup plan, ketika nasabah tidak mampu membayar, atau bisa digunakan sebagai cicilan yang bisa dilakukan kapan saja. Kalau masalah gagal bayar, biasanya kita langsung mengambil tindakan untuk melelang agunannya, sebagai solusi terakhir, tapi tetap semua dilakukan dengan musyawarah, nanti ketika hasil lelang lebih dari jumlah pinjaman, kita akan memberikan kelebihan tersebut kepada pemilik agunan. Kendala yang lainnya adalah ketika ada orang yang benar-benar tidak mau membayar, karena itu masalahnya dari eksternal, dari kami pasti selalu mengingatkan untuk membayar, dan

ditambahi dengan do'a semoga dibukakan hatinya untuk membayar hutang.

Peneliti melakukan wawancara juga dengan Bapak Abdus Salam mengenai hal serupa, dan beliau mengatakan

Kalau akhir-akhir ini, memang beberapa orang terkena dampak covid, penghasilan menurun, jadi banyak yang meminta keringanan, dari kami sebisa mungkin memberikan kemudahan bagi mereka dengan membayar sebisa mungkin, atau dengan membantu menagih cicilan setiap hari, jadi cicilan tidak terasa banyak bagi mereka.

Adapun wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan narasumber lain dari nasabah pembiayaan yaitu Ibu Halimah beliau menyatakan

Kemarin-kemarin saya gak pernah telat membayar angsuran pembiayaan, soalnya selalu ditarikin tiap hari, nyicil-nyicil, atau gak kalau nanti kurang diambil dari tabungan, tapi karena pandemi pemasukan menurun, jadi harus bagi-bagi lagi untuk modal jualan besok, kehidupan sehari hari dan untuk bayar cicilan.

Wawancara lain mendukung pernyataan sebelumnya, dilakukan dengan Bapak Suhaidi, yang mengatakan

Kendalanya utamanya dari pemasukan yang mulai berkurang, makanya sampai telat bayar, apalagi sekarang masa pandemi, semua serba menurun.

Menurut Bapak Sa'id mengenai hal ini, beliau mengatakan dalam wawancaranya

Kalau sudah diberikan pembiayaan, pastinya kita mau membayar, telat bayar pun pasti ada alasannya, apalagi sekarang pemasukan termasuk menurun dari tahun biasanya, tapi BMT selalu kasih keringanan karena belum

bisa membayar, mereka juga beberapa kali memberikan saran untuk penjualan saya.

Dari pernyataan Bapak Achmad Junaidi, dan narasumber lainnya dapat disimpulkan bahwa kendala yang terjadi selama proses pembiayaan adalah terjadinya gagal bayar, namun semua itu terjadi karena nasabah mengalami penurunan pemasukan, sehingga pembayaran tertunda. Namun, dari permasalahan tersebut BMT UGT Sidogiri telah mendapatkan solusi dengan cara melakukan penarikan cicilan pembiayaan setiap hari, atau ketika cicilan tersebut belum bisa membayar sepenuhnya, maka diberikan keringanan membayar semampunya. Namun ketika ada nasabah yang tidak mau atau tidak bisa membayar sama sekali, maka pilihan terakhir adalah melelangkan agunan yang diajukan.

#### 4.2.5. Peran pembiayaan terhadap perkembangan UMKM

Diharapkan pembiayaan yang diberikan oleh BMT UGT Sidogiri Malang, dapat meningkatkan kesejahteraan dan perkembangan usaha anggotanya. Seperti wawancara yang dilakukan kepada Bapak Achmad Junaidi

Pastinya ada pengaruh, dalam hal modal, walaupun tidak banyak, kadang kita menyesuaikan dengan jenis agunan yang mereka berikan, untuk pengelolaan kita serahkan 100% kepada anggota, sehingga kita hanya bisa mendoakan kesuksesannya, tapi kita selalu melakukan pengawasan untuk mengurangi risiko.

Pernyataan lain mengenai peran BMT terhadap UMKM dinyatakan oleh Bapak Abdus Salam dalam wawancaranya beliau menuturkan

Kami selalu berharap dengan apa yang bisa BMT berikan, dapat bermanfaat bagi anggota, dengan adanya penambahan dana , dan juga doa selalu kita berikan untuk kesuksesan anggota.

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa BMT UGT Sidogiri Malang memiliki pengaruh terhadap perkembangan UMKM, dengan dilakukannya pembiayaan yaitu dengan penambahan modal, walaupun tidak berpengaruh besar, karena pengelolaan tetap tanggung jawab nasabah.

Dalam kasus ini, peneliti juga melakukan wawancara terhadap pelaku UMKM, yang merupakan anggota dari BMT UGT Sidogiri Malang, yaitu Ibu Halimah, yang menuturkan bahwa

Pengaruhnya ya, usaha saya tetap jalan itu alhamdulillah sekali, salah satunya karena ada bantuan modal dari BMT.

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Bapak Suhaidi di tanggal yang sama mengenai peran BMT terhadap UMKM, beliau menyatakan

Pembiayaan yang diberikan BMT cukup berpengaruh bagi UMKM saya, selama pandemi ini memang belum bisa mengembangkan usaha lebih luas, tapi alhamdulillah tahun ini sudah mulai membaik, saya juga banyak belajar mengenai online marketplace yang selama ini cukup membantu saya bertahan di pandemi ini.

Mengenai hal yang serupa, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Sa'id, beliau menuturkan

Selama pandemi ini memang penghasilan menurun, dari saya pun banyak melakukan inovasi karena fenomena ini, pembiayaan yang diberikan BMT saya gunakan untuk terus memutar barang dan juga berjualan secara online, salah satu yang memberikan saran untuk berjualan online juga dari BMT ini, lumayan bisa menutupi kerugian waktu awal pandemi.

Dari wawancara di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa BMT UGT Sidogiri Malang Kota memiliki peran dalam perkembangan UMKM, walaupun tidak besar, karena BMT hanya memberikan bantuan secara finansial, juga beberapa saran, dan pengawasan, untuk usaha tetap 100% dijalankan oleh pelaku UMKM. Terjadinya pandemi covid-19 juga mempengaruhi perkembangan UMKM di tahun 2020 hingga kini, inovasi menjadi salah satu hal yang harus dilakukan untuk mempertahankan UMKM, salah satunya dengan cara ikut serta dalam platform *e-commerce*, sehingga sasaran pasar pun meluas.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap narasumber mengenai Peran BMT dalam Mengembangkan Pembiayaan UMKM di BMT UGT Sidogiri Malang Kota, maka peneliti mereduksi data menggunakan teknik triangulasi data yang dapat dilihat dari tabel berikut

**Tabel 4. 3**  
**Triangulasi peran pembiayaan UMKM**

No.	Pembahasan	Informan	Hasil
1.	Pembiayaan	Informan 1 (Bapak Achmad Junaidi)	“Di BMT UGT Sidogiri cabang Malang itu banyak jenis pembiayaan, ada yang untuk pendidikan, hari raya, haji umroh, pembiayaan UMKM, pembelian rumah, barang dan kendaraan”
		Informan 2 (Bapak Khoirul Huda)	“Pembiayaannya banyak, nanti kita menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat saja, terus kita mengarahkan harus menggunakan pembiayaan dan akad apa”
2.	Jenis akad	Informan 1 (Bapak Achmad Junaidi)	“Sebenarnya akad yang dulu kita pakai banyak, ada <i>musyarokah</i> , <i>mudhorobah</i> , <i>murabahah</i> , <i>ba’i al-wafa</i> , <i>rahn at-tasjily</i> , namun karena menyesuaikan dengan kondisi masyarakat, ternyata sejauh ini yang efektif adalah <i>ba’i al-wafa</i> dan <i>rahn at-tasjily</i> . Secara singkatnya kita mengklasifikasikan akad pembiayaan berdasarkan jaminannya, kalau <i>rahn at-tasjily</i> jaminan yang diberikan berupa sertifikat tanah, kalau <i>ba’i al-wafa</i> berupa BPKB”
		Informan 2 (Bapak Khoirul Huda)	“Kalau disini pakai akad <i>ba’i al-wafa</i> dan <i>rahn at-tasjily</i> , sebenarnya yang lain juga bisa, tapi paling sering digunakan ya dua akad itu, kalau saya, tugasnya hanya sebagai kasir, untuk proses pembiayaan nanti saya arahkan langsung ke pak junaidi”
		Informan 3 (Bapak Abdus Salam)	“Akad yang dipakai oleh BMT ini <i>rahn at-tasjily</i> sama <i>ba’i al-wafa</i> , kalo yang lain jarang sekali digunakan, dilihat juga karena kondisi masyarakat, takutnya malah ketimpangan di kami kalo pakai akad lain, yang penting sama-sama enak saja, tapi kita juga tetap menjelaskan akad yang kita gunakan kepada nasabah yang belum mengerti, sampai mereka paham, jadi

			nanti tidak ada salah paham.”
3.	Syarat pembiayaan	Informan 1 (Bapak Achmad Junaidi)	“Kalau syarat nya, pertama harus jadi anggota, terus nanti juga aktif menabung disini, gunanya, kalo suatu saat gak bisa bayar, tabungannya bisa digunakan untuk menutupi cicilannya, terus diawal harus membawa berkas-berkas seperti KTP, KK, Surat menikah (kalau sudah) sama jaminan saja yang dipunya, setelah itu tinggal mengisi formulir dari kami, lalu tinggal menunggu disetujui atau tidak. Ada juga beberapa produk yang harus menambahi beberapa dokumen seperti NPWP, dan surat IMB, yaitu ketika pembiayaan yang diajukan lebih dari 100 juta rupiah”
		Informan 2 (Bapak Khoirul Huda)	“Cukup membawa KTP, KK, surat nikah, sama jaminan saja, lalu mengisi data dari kami setelah itu nanti kami proses, kita observasi cocok apa enggak untuk diberi pembiayaan, lalu tinggal menunggu persetujuan”
		Informan 3 (Bapak Abdus Salam)	“Proses pembiayaan di sini mudah, yang pasti harus jadi anggota, punya rekening tabungan, terus juga membawa surat-surat seperti KTP, KK, surat nikah, bahkan kalau mereka sibuk dengan kegiatannya, kita bisa mendatangi pihak nasabah, yang penting sudah ada janji terlebih dahulu”
4.	Prosedur pembiayaan	Informan 1 (Bapak Achmad Junaidi)	“Langkahnya ada dua cara, yang pertama bisa langsung ke kantor, ataupun tidak, yang penting sudah membawa syarat-syarat yang diperlukan, karena biasanya kita sudah kenal, jadi tinggal janji saja, tapi kalau masih baru, ya kita jelaskan lagi, kita tawarkan produk pembiayaan yang cocok”
		Informan 2 (Bapak Khoirul Huda)	“Proses pengajuan pembiayaan di sini mudah, bisa menyesuaikan dengan waktu nasabah, misal mereka sibuk gak bisa meninggalkan toko, nanti

			kami bersedia untuk kesana, atau bisa juga datang langsung ke kantor”
5.	Daya tarik BMT UGT Sidogiri Malang Kota	Informan 4 (Ibu Halimah)	“Yang membuat saya nyaman dengan BMT ini, karena pelayanannya yang mudah dan sangat membantu saya, apalagi saya pedagang yang harus jaga toko terus, tiap hari ada yang narik buat menabung, kan gak kerasa kalau ditarik tiap hari, lama-lama ternyata sudah terkumpul banyak, kalau mau melakukan pinjaman (pembiayaan) juga gampang, pokoknya semua serba gak ribet”
		Informan 5 (Bapak Suhaidi)	“Karena orangnya sangat ramah dan mau berbaur dengan kami, jadi saya merasa pelayanannya sangat bagus, tiap hari selalu ada yang datang dari karyawan BMT, kalau melakukan pembiayaan juga mereka selalu memudahkan dan cepat, kalau ada kendala dalam pembiayaan mereka juga sangat membantu memberikan solusi”
		Informan 6 (Bapak Sa'id)	“Pembiayaan disini gak ribet, kita cukup menjelaskan kebutuhan, permasalahan nya apa, butuhnya berapa, nanti mereka akan membantu mencari jenis pembiayaan yang pas untuk saya, cara pelayanannya juga baik, mereka ramah”
		Informan 1 (Bapak Achmad Junaidi)	“Menjadikan masyarakat memiliki rasa kepemilikan terhadap BMT, saya berharapnya BMT dapat memberikan manfaat juga bagi masyarakat, jadi bukan hanya anggota, dengan cara ketika kita ada acara tahunan, seperti santunan, atau pembagian zakat di bulan ramadhan, kita selalu mengundang masyarakat untuk hadir, sehingga pihak BMT dapat berbaur langsung dengan masyarakat sekitar”
		Informan 2 (Bapak Khoirul Huda)	“Dari kami selalu berusaha untuk menerapkan akhlak yang baik kepada nasabah, mulai dari senyum, sapa dan salam, tidak membeda bedakan

			nasabah, mau dia berasal dari kalangan preman, ataupun kyai”
6.	Kendala dan solusi dalam pembiayaan	Informan 1 (Bapak Achmad Junaidi)	“Kalau kendala itu biasanya terjadi karena ada beberapa orang yang tidak bisa membayar pinjamannya, biasanya selalu kita bantu untuk mencari solusi, tergantung kondisinya, ada yang nanti kita berikan kelebihan masa tenggat pembayaran atau kita bisa mengurangi dari tabungan, makanya pembuatan tabungan itu sangat penting, sebagai backup plan, ketika nasabah tidak mampu membayar, atau bisa digunakan sebagai cicilan yang bisa dilakukan kapan saja. Kalau masalah gagal bayar, biasanya kita langsung mengambil tindakan untuk melelang agunannya, sebagai solusi terakhir, tapi tetap semua dilakukan dengan musyawarah, nanti ketika hasil lelangan lebih dari jumlah pinjaman, kita akan memberikan kelebihan tersebut kepada pemilik agunan. Kendala yang lainnya adalah ketika ada orang yang benar-benar tidak mau membayar, karena itu masalahnya dari eksternal, dari kami pasti selalu mengingatkan untuk membayar, dan ditambahi dengan do’a semoga dibukakan hatinya untuk membayar hutang.”
		Informan 3 (Bapak Abdus Salam)	“Kalau akhir-akhir ini, memang beberapa orang terkena dampak covid, penghasilan menurun, jadi banyak yang meminta keringanan, dari kami sebisa mungkin memberikan kemudahan bagi mereka dengan membayar sebisa mungkin, atau dengan membantu menagih cicilan setiap hari, jadi cicilan tidak terasa banyak bagi mereka.”
		Informan 4 (Ibu Halimah)	“Kemarin-kemarin saya gak pernah telat membayar angsuran pembiayaan, soalnya selalu ditarikin tiap hari, nyicil-nyicil, atau gak kalau nanti kurang diambil dari tabungan, tapi karena pandemi pemasukan menurun,

			jadi harus bagi-bagi lagi untuk modal jualan besok, kehidupan sehari hari dan untuk bayar cicilan”
		Informan 5 (Bapak Suhaidi)	“Kendalanya utamanya dari pemasukan yang mulai berkurang, makanya sampai telat bayar, apalagi sekarang masa pandemi, semua serba menurun”
		Informan 6 (Bapak Sa'id)	“Kalau sudah diberikan pembiayaan, pastinya kita mau membayar, telat bayar pun pasti ada alasannya, apalagi sekarang pemasukan termasuk menurun dari tahun biasanya, tapi BMT selalu kasih keringanan karena belum bisa membayar, mereka juga beberapa kali memberikan saran untuk penjualan saya.”
7.	Pengaruh pembiayaan BMT dalam perkembangan UMKM	Informan 1 (Bapak Achmad Junaidi)	“Pastinya ada pengaruh, dalam hal modal, walaupun tidak banyak, kadang kita menyesuaikan dengan jenis agunan yang mereka berikan, untuk pengelolaan kita serahkan 100% kepada anggota, sehingga kita hanya bisa mendoakan kesuksesannya, tapi kita selalu melakukan pengawasan untuk mengurangi risiko”
		Informan 3 (Bapak Abdus Salam)	“Kami selalu berharap dengan apa yang bisa BMT berikan, dapat bermanfaat bagi anggota, dengan adanya penambahan dana dan juga doa selalu kita berikan untuk kesuksesan anggota”
		Informan 4 (Ibu Halimah)	“Pengaruhnya ya, usaha saya tetap jalan itu alhamdulillah sekali, salah satunya karena ada bantuan modal dari BMT”
		Informan 5 (Bapak Suhaidi)	“Pembiayaan yang diberikan BMT cukup berpengaruh bagi UMKM saya, selama pandemi ini memang belum bisa mengembangkan usaha lebih luas, tapi alhamdulillah tahun ini sudah mulai membaik, saya juga banyak belajar mengenai online marketplace yang selama ini cukup membantu saya bertahan di pandemi ini”

		Informan 6 (Bapak Sa'id)	“Selama pandemi ini memang penghasilan menurun, dari saya pun banyak melakukan inovasi karena fenomena ini, pembiayaan yang diberikan BMT saya gunakan untuk terus memutar barang dan juga berjualan secara online, salah satu yang memberikan saran untuk berjualan online juga dari BMT ini. Lumayan bisa menutupi kerugian waktu awal pandemi.”
--	--	-----------------------------	--

Sumber : wawancara

### 4.3. Pembahasan hasil penelitian

Hasil penelitian akan dijabarkan secara sistematis, sesuai dengan fokus penelitian berikut penguraian nya:

#### 4.3.1. Faktor BMT UGT Sidogiri Malang dalam menarik minat UMKM

Pelayanan yang baik memberikan dampak positif terhadap kepuasan nasabah, sehingga BMT UGT Sidogiri dengan terbuka menerima kritik dan saran dari anggota, untuk terus meningkatkan pelayan, dengan adanya pengalaman pelayanan yang baik dapat memberikan kenyamanan bagi anggota, sehingga anggota enggan untuk berhenti menjadi bagian dari BMT UGT Sidogiri Malang. Tidak membedakan membedakan anggota berdasarkan ras suku bangsa dan agama menjadi prinsip yang dipegang oleh BMT UGT Sidogiri Malang karena sesungguhnya Allah Swt menciptakan manusia dengan bermacam suku dan, agar saling mengenal dan bersaudara, untuk saling memahami kebiasaan dalam budaya, kesamaan cara pandang, agar menghormati dan menghargai

seseorang dan saling mengetahui pentingnya persaudaraan, seperti yang tertera dalam Al-Quran surat Al-Hujurat ayat 13

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا ۚ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتَقَاكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

*“Hai manusia, sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling takwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal”.*  
(QS. Al-Hujurat: 13)

Adapun hal lain yang dilakukan BMT adalah dengan menjadikan masyarakat sekitar BMT turut andil dalam kegiatan yang ada, sehingga menjadikan masyarakat memiliki rasa kepemilikan atas BMT. Salah satunya dengan mengadakan kegiatan zakat maal selama bulan ramadhan, bukan hanya sebagai acara tahunan, namun juga mengajarkan masyarakat bahwa islam itu bersifat adil, dan maslahah, meningkatkan kesejahteraan ummat dan anggota, menanamkan sifat *Shiddiq* (jujur), *Tabligh* (transparan), *Amanah* (dapat dipercaya), dan *Fathanah* (profesional) sehingga memberikan atmosfer yang positif terhadap anggota dan masyarakat sekitar, diharapkan dapat meningkatkan

rasa percaya dengan lembaga yang dijalaninya. Dengan itu anggota akan terus melakukan transaksi di lembaga keuangan yang telah dipercayainya.

Kegiatan rutin yang dilakukan BMT UGT Sidogiri Malang kota adalah dengan melakukan silaturahmi guna mempererat persaudaraan, dan lebih mengenal antara masyarakat dan juga karyawan BMT. Kegiatan harian ini dilakukan mulai pukul 06.00 WIB hingga pukul 14.00 WIB, selain itu, sembari berkeliling karyawan BMT juga melakukan penarikan tabungan rutin kepada anggota. Hal ini merupakan salah satu faktor yang memperkuat minat UMKM untuk melakukan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri cabang Malang Kota.

#### 4.3.2. Kendala dan solusi BMT dalam penerapan pembiayaan kepada UMKM

Adapun kendala yang dialami oleh BMT dalam penerapan pembiayaan terhadap anggotanya adalah adanya pembiayaan bermasalah, alasan terjadinya hal ini pun bermacam-macam, di antaranya perekonomian nasabah yang mengalami penurunan akibat covid-19, hingga nasabah yang enggan membayar pembiayaan. Maka untuk menyelesaikan kendala ini, BMT UGT Sidogiri Malang mendorong anggota pembiayaan untuk melakukan inovasi terhadap penjualannya, salah satunya dengan ikut serta dalam digital marketing, selain itu BMT juga melakukan

penarikan cicilan setiap hari, hal ini memang menjadi agenda yang rutin dilakukan oleh pihak BMT, namun biasanya digunakan untuk menarik tabungan rutin, khusus untuk anggota yang melakukan pembiayaan, maka penarikan tabungan diganti menjadi penarikan cicilan, semua ini dilakukan untuk mengurangi risiko adanya gagal bayar, dan tentunya meringankan beban anggota. Salah satu syarat dari pembiayaan adalah harus menjadi anggota dan memiliki rekening tabungan, tujuannya adalah ketika nasabah mengalami gagal bayar, dan tidak bisa membayar lagi, maka akan dipotong dari tabungannya.

Solusi bagi nasabah yang enggan membayar, maka dari pihak BMT akan terus mengingatkan akan tanggung jawab cicilan, serta selalu mendoakannya, adapun solusi terakhir, ketika memang sudah tidak ada jalan keluar, maka akan dilakukan pelelangan agunan, tentunya dengan musyawarah kedua belah pihak dan ketika nanti harga agunan lebih besar dari jumlah pembiayaan, maka 100% sisa akan dikembalikan kepada anggota

#### 4.3.3. Peran pembiayaan BMT UGT Sidogiri cabang Malang dalam perkembangan UMKM

BMT memiliki peran terhadap perkembangan UMKM, namun peran yang diberikan berupa penambahan modal dan untuk pengalokasian dana 100% diserahkan kepada pelaku pembiayaan, dengan itu, BMT selalu melakukan pengawasan. BMT UGT

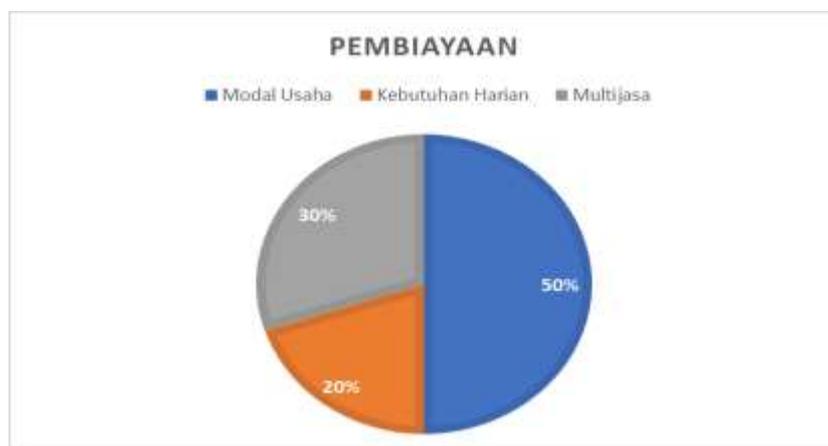
Sidogiri juga selalu memberikan saran untuk perkembangan UMKM, salah satunya dengan ikut serta dalam *market place*. Selama covid-19 UMKM mengalami penurunan pendapatan, sehingga mempengaruhi proses pembiayaan, sehingga UMKM harus melakukan inovasi untuk mengembangkan usahanya, sehingga sasaran pasar semakin meluas.

#### 4.3.4. Pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Malang Kota

Adapun pembiayaan yang disalurkan oleh BMT kepada anggotanya dibagi menjadi dua bentuk yaitu pembiayaan yang bersifat produktif dan pembiayaan yang bersifat konsumtif, untuk pembiayaan yang bersifat produktif dikhususkan untuk modal usaha, dan pembiayaan yang bersifat konsumtif di bagi menjadi pembiayaan multijasa dan pembiayaan untuk kebutuhan harian.

**Gambar 4 1**

#### **Alokasi pembiayaan**



Berdasarkan data diatas pengalokasian pembiayaan terbanyak diberikan kepada anggota untuk pembiayaan modal kerja yaitu sebanyak 50%, sedangkan 30% untuk pembiayaan multijasa seperti pembiayaan untuk kebutuhan sekolah, haji dan umroh dan lain sebagainya, untuk sisanya yaitu 20% dialokasikan kepada anggota untuk kebutuhan harian.

Di BMT UGT Sidogiri Malang Kota lebih banyak menggunakan akad *Ba'i Al-wafa* dan juga *Rahn T-tasjily* dalam proses pembiayaan, *Ba'i Al-wafa* merupakan akad yang baru bagi lembaga keuangan syariah, begitu juga dengan BMT UGT Sidogiri Malang kota, semua ini dilakukan karena adanya inovasi yang tentunya menyesuaikan dengan keadaan masyarakat atau anggota. Akad ini merupakan akad jual beli dengan perjanjian, dimana BMT sebagai pihak pembeli barang jaminan berjanji untuk tidak menjual barang jaminan kepada pihak lain, kecuali pihak penjual, yang perlu digaris bawahi adalah, jaminannya harus berupa barang bergerak, seperti kendaraan. Akad *Ba'i Al-wafa* terlihat seperti akad gadai, namun sebenarnya berbeda, yang membedakan adalah ketika menggunakan akad *rahn* dalam pembiayaan maka barang jaminan diserahkan kepada pihak tergadai, berbeda dengan akad *Ba'i Al-wafa* barang jaminan tetap berada di tangan penjual. Dalam pembiayaan *Ba'i Al-wafa* BMT akan membeli barang jaminan dari

nasabah pembiayaan (*ba'i*) dan berjanji untuk tidak menjualnya kepada pihak lain kecuali pembeli (*al-wafa*). Untuk itu BMT UGT Sidogiri Malang memanfaatkan hanya untuk menyewakan barang jaminan tersebut kepada penjualnya, dengan upah (*ujrah*) bulanan sampai waktu yang telah disepakati hingga barang jaminan tersebut menjadi 100% kepemilikan penjual (nasabah) lagi.

*Ba'i Al-wafa* merupakan akad yang tidak tercantum dalam perundang-undangan, namun sudah menjadi akad yang sah di beberapa negara, seperti Lebanon dan Turki juga sudah menjadi kebiasaan di beberapa daerah di Indonesia seperti Sumatera. Berdasarkan madzhab hanafiyah menyetujui akad ini, dikarenakan sudah menjadi suatu kebiasaan dan juga dapat menghindari perbuatan riba. Berdasarkan UU No.21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 19 ayat (1) dan (2) menyebutkan “lembaga keuangan syariah dapat menggunakan akad yang telah tercantum dalam undang-undang atau akad yang sesuai dengan prinsip syariah”.

*Rahn at-tasjily* merupakan pembiayaan dimana BMT UGT Sidogiri Malang Kota berperan sebagai *murtahin* (pihak yang memberikan dana) memberikan pendanaan kepada *rahin* (nasabah) dengan jumlah pendanaan berdasarkan penaksiran jaminan yang diberikan, bisa berupa BPKB ataupun surat tanah, BMT akan memberikan pembiayaan dari 60%-80% penaksiran jaminan yang

diberikan oleh *rahin*. Dalam penggunaan akad ini, yang berpindah tangan adalah kepemilikan dari jaminan tersebut, namun bentuk fisik tetap berada pada tangan *rahin*, sehingga *rahin* masih bisa menggunakan barang jaminan untuk kebutuhan sehari-hari. Pihak BMT sebagai *murtahin* dapat mengenakan biaya penyimpanan dan pemeliharaan atas kepemilikan jaminan berupa BPKB ataupun surat tanah, akad yang digunakan adalah *ijarah*.

Akad lain yang digunakan untuk pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Malang Kota adalah akad *murobahah*, yaitu pembiayaan dengan akad jual beli, untuk akad ini biasanya diperuntukan untuk pembiayaan dengan tujuan memenuhi kebutuhan konsumtif, seperti pembelian motor, peralatan rumah tangga dan peralatan elektronik.

#### Gambar 4 2

##### Akad pembiayaan



berdasarkan data diatas menunjukkan bahwa di tahun 2020 terdapat 690 anggota pembiayaan dengan klasifikasi penggunaan akad 336 anggota menggunakan akad *Ba'i Al-wafa*, 233 anggota menggunakan akad *Rahn At-tasjily* dan 121 anggota menggunakan akad *murabahah*.

Di BMT UGT Sidogiri Malang Kota, jumlah biaya penyimpanan atas jaminan yang diberikan, dihitung berdasarkan besarnya pinjaman. BMT berhak untuk menahan jaminan (*marhun*) sampai nasabah dapat melunasi semua hutangnya. Apabila sampai jatuh tempo dan terjadi wanprestasi kebijakan dari BMT UGT Sidogiri Malang Kota adalah mengirimkan SP 1 (surat peringatan), dan akan memberikan kesempatan hingga 3 kali, selagi mengirimkan SP tentunya BMT juga melakukan musyawarah dengan nasabah, namun ketika sudah tidak ada jalan keluar maka akan diadakan pelelangan syariah atas jaminan yang telah diajukan. Ketika harga jaminan lebih besar dari jumlah hutang maka 100% kelebihan akan diberikan kembali kepada nasabah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian di bab sebelumnya, mengenai Peran Bmt (*Baitul Mal Wat Tamwiil*) dalam Mengembangkan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah, peneliti dapat mengambil kesimpulan dalam 3 poin utama, yaitu :

1. Faktor BMT UGT Sidogiri dalam menarik minat UMKM untuk melakukan pembiayaan adalah dengan cara terbuka menerima kritik dan saran dari anggota, untuk terus meningkatkan pelayan, dengan adanya pengalaman pelayanan yang baik dapat memberikan kenyamanan bagi anggota, sehingga anggota enggan untuk berhenti menjadi bagian dari BMT UGT Sidogiri Malang. menjadikan masyarakat sekitar BMT turut andil dalam kegiatan yang ada, sehingga menjadikan masyarakat memiliki rasa kepemilikan atas BMT, mengajarkan masyarakat bahwa islam itu bersifat adil, dan masalah, Meningkatkan kesejahteraan ummat dan anggota, menanamkan sifat *shiddiq* (jujur), *tabligh* (transparan), *amanah* (dapat dipercaya), dan *fathanah* (profesional) sehingga memberikan atmosfer yang positif terhadap anggota dan masyarakat sekitar dan dengan itu diharapkan dapat meningkatkan rasa percaya dengan lembaga yang dijalaninya.
2. Kendala yang dialami oleh BMT adalah adanya pembiayaan bermasalah, alasan terjadinya hal ini di antaranya adalah perekonomian

nasabah yang mengalami penurunan akibat covid-19, hingga nasabah yang enggan membayar pembiayaan. Maka untuk menyelesaikan kendala ini, BMT UGT Sidogiri Malang mendorong anggota pembiayaan untuk ikut serta dalam digital marketing, melakukan penarikan cicilan setiap hari, BMT juga akan terus mengingatkan anggota akan tanggung jawab cicilan, serta selalu mendoakannya, solusi terakhir adalah dengan melakukan pelelangan syariah.

3. BMT memiliki peran terhadap perkembangan UMKM, dalam hal penambahan modal, pengawasan dan saran pembiayaan. Pengalokasian dana seluruhnya diserahkan kepada pelaku pembiayaan. BMT melakukan pengawasan dan juga saran kepada nasabah, untuk tetap bertahan dan melakukan inovasi selama pandemi covid-19. Mayoritas akad yang digunakan oleh BMT UGT Sidogiri Malang Kota dalam pembiayaan terhadap UMKM adalah *ba'i al-wafa* dan juga *rahn at-tasjily*.

## **5.2. Saran**

Dalam penelitian ini terlihat terdapat beberapa keterbatasan penelitian, sehingga peneliti berharap dapat memberikan saran yang dapat bermanfaat bagi BMT dan penelitian selanjutnya.

1. Bagi pihak BMT UGT Sidogiri Malang Kota, diharapkan untuk memberikan pengawasan lebih serta edukasi berupa pembinaan mengenai inovasi UMKM dalam bidang digital marketing kepada anggota dan masyarakat sekitar, sehingga target pasar dapat meluas.

- 
2. Bagi peneliti selanjutnya di harapkan dapat meneliti hal serupa dengan bentuk pendekatan yang berbeda.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, U. (2019). *Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Anggota BMT di Jawa Barat*. 2, 48–56.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: dari teori ke praktik*. Gema Insani.
- Anwar, M. K. (2013). OPERASIONAL BAITUL MAL WA TAMWIL (BMT) DALAM PEMBERDAYAAN EKONOMI UMAT DI KABUPATEN SIDOARJO. *Akrual*, 4(2), 170–182.
- Basuki, S. (2006). *Metode Penelitian*. Wedatama Widya Sastra.
- Camelia, D. (2019). Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Dan Kesejahteraan Pelaku Umkm Pasar Tradisional. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Dave Chaffey, Richard Mayer, K. J. (2000). *Internet Marketing: Strategy, Implementation and Practice*. Financial Times Prentice Hall.
- Fasilyana, T., Mustofa, A. F., & Hartono, A. (2020). Peran Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Terhadap Perkembangan Usaha Dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya Dari Sektor Usaha Mikro. *ASSET: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(2), 56–70.  
<https://doi.org/10.24269/asset.v2i2.2389>
- Firdiana, L. M. (2013). Peran Pembiayaan BMT Melalui People Centered DEvelopment Untuk Meningkatkan Kinerja UMKM. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 01(01), 1689–1699.
- Friyanto. (2013). *PEMBIAYAAN MUDHARABAH , RISIKO DAN PENANGANANNYA ( Studi Kasus pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang )*. 15(2), 113–122. <https://doi.org/10.9744/jmk.15.2.113-122>
- Gina, W., & Effendi, J. (2015). Program Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) dalam Peningkatan Kesejahteraan Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus BMT Baitul Karim Bekasi). *Al-Muzara'ah*, 3(1), 34–43.  
<https://doi.org/10.29244/jam.3.1.34-43>
- GURUDDIN, S. R. (2014). PERAN BMT DALAM PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL (Studi Kasus Pada BMT Al-Amin Kota Makassar). *Repository UIN Alauddin*, 2014(June), 1–2.
- Hartono, H., & Hartomo, D. D. (2016). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Umkm Di Surakarta. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 14(1), 15. <https://doi.org/10.20961/jbm.v14i1.2678>
- Husni Awali, F. R. (2020). Urgensi Pemanfaatan E-Marketing Pada

Keberlangsungan Umkm Di Kota Pekalongan Di Tengah Dampak Covid-19. *BALANCA: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2, 1–14.

Muhammad. (2014). *Manajemen Keuangan Syariah Analisis Fiqh dan Keuangan*. UPP STIM YKPN.

Muhammad. (2016). *Manajemen pembiayaan bank syariah*. UPP STIM YKPN.

Prasetya, R. A., & Herianingrum, S. (2016). Peranan Baitul Maal Wa Tamwil Meningkatkan Usaha Mikro Melalui Pembiayaan Mudharabah. *Jurnal Syarikah : Jurnal Ekonomi Islam*, 2(2), 252–267.  
<https://doi.org/10.30997/jsei.v2i2.286>

Prastiawati, F., & Satya Darma, E. (2016). Peran Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya dari Sektor Mikro Pedagang Pasar Tradisional. *Jurnal Akuntansi Dan Investasi*, 17(2), 197–208. <https://doi.org/10.18196/jai.2016.0055.197-208>

Saputra, D. (2017). Respons Masyarakat terhadap Produk Pembiayaan BMT di Kartasura. *Academia*, 1(2), 243–256.

Sudarsono, H. (2003). *Bank dan lembaga keuangan syariah : deskripsi dan ilustrasi* (1st ed.). EKONESIA.

Sugiyono, P. D. (2013). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF, KUALITATIF, DAN R&D* (19th ed.). Anggota Ikatan Penerbit Indonesia (IKAPI).

Tri Irawan, F., & Mulyany, R. (2020). Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sebelum Dan Sesudah Menerima Pembiayaan Syariah (Studi Pada Pt. Bprs Hikmah Wakilah Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 5(3), 314–327.  
<https://doi.org/10.24815/jimeka.v5i3.15832>

<https://bmtugtnusantara.co.id/>, Di akses 15 Juli 2021

<https://dsnmui.or.id/>, Di akses 20 Juli 2021

<https://kemenkopukm.go.id/>, Di akses 20 Juli 2021

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Hasil Wawancara

Informan 1

Nama : Achmad Junaidi Nur

Jabatan : kepala CAPEM

**1. Apa saja jenis pembiayaan yang ada di BMT UGT Sidogiri KC malang kota ?**

*“Di BMT UGT Sidogiri cabang Malang itu banyak jenis pembiayaan, ada yang untuk pendidikan, hari raya, haji umroh, pembiayaan UMKM, pembelian rumah, barang dan kendaraan”*

**2. Akad apa saja yang biasa digunakan oleh BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“Sebenarnya akad yang dulu kita pakai banyak, ada musyarokah, mudhorobah, murabahah, ba’i al-wafa, rahn at-tasjily, namun karena menyesuaikan dengan kondisi masyarakat, ternyata sejauh ini yang efektif adalah ba’i al-wafa dan rahn at tasjily. Secara singkatnya kita mengklasifikasikan akad pembiayaan berdasarkan jaminannya, kalau rahn at-tasjily jaminan yang diberikan berupa sertifikat tanah, kalau ba’i al-wafa berupa BPKB”*

**3. Apa saja syarat pembiayaan di BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“Kalau syaratnya, pertama harus jadi anggota, terus nanti juga aktif menabung disini, gunanya, kalo suatu saat gak bisa bayar, tabungannya bisa digunakan untuk menutupi cicilannya, terus diawal harus membawa*

*berkas-berkas seperti KTP, KK, Surat menikah (kalau sudah) sama jaminan saja yang dipunya, setelah itu tinggal mengisi formulir dari kami, lalu tinggal menunggu disetujui atau tidak. Ada juga beberapa produk yang harus menambahi beberapa dokumen seperti NPWP, dan surat IMB, yaitu ketika pembiayaan yang diajukan lebih dari 100 juta rupiah”*

**4. Bagaimana prosedur pembiayaan di BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“Langkahnya ada dua cara, yang pertama bisa langsung ke kantor, ataupun tidak, yang penting sudah membawa syarat-syarat yang diperlukan, karena biasanya kita sudah kenal, jadi tinggal janji saja, tapi kalau masih baru, ya kita jelaskan lagi, kita tawarkan produk pembiayaan yang cocok”*

**5. Apa saja daya tarik dari BMT UGT Sidogiri KC malang kota yang dapat menarik anggota untuk melakukan pembiayaan?**

*“Menjadikan masyarakat memiliki rasa kepemilikan terhadap BMT, saya berharapnya BMT dapat memberikan manfaat juga bagi masyarakat, jadi bukan hanya anggota, dengan cara ketika kita ada acara tahunan, seperti santunan, atau pembagian zakat di bulan ramadhan, kita selalu mengundang masyarakat untuk hadir, sehingga pihak BMT dapat berbaur langsung dengan masyarakat sekitar”*

**6. Apa saja kendala dan solusi dalam proses pembiayaan di BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“Kalau kendala itu biasanya terjadi karena ada beberapa orang yang tidak bisa membayar pinjamannya, biasanya selalu kita bantu untuk mencari solusi, tergantung kondisinya, ada yang nanti kita berikan kelebihan masa tenggat pembayaran , atau kita bisa mengurangi dari tabungan, makanya pembuatan tabungan itu sangat penting, sebagai backup plan, ketika nasabah tidak mampu membayar, atau bisa digunakan sebagai cicilan yang bisa dilakukan kapan saja. Kalau masalah gagal bayar, biasanya kita langsung mengambil tindakan untuk melelang agunan nya, sebagai solusi terakhir, tapi tetap semua dilakukan dengan musyawarah, nanti ketika hasil lelangan lebih dari jumlah pinjaman, kita akan memberikan kelebihan tersebut kepada pemilik agunan. Kendala yang lainnya adalah ketika ada orang yang benar-benar tidak mau membayar, karena itu masalah nya dari eksternal, dari kami pasti selalu mengingatkan untuk membayar, dan ditambahi dengan do’a semoga dibukakan hatinya untuk membayar hutang.”*

**7. Bagaimana pengaruh pembiayaan BMT UGT Sidogiri KC malang kota trhadap perkembangan UMKM?**

*“Pastinya ada pengaruh, dalam hal modal, walaupun tidak banyak, kadang kita menyesuaikan dengan jenis agunan yang mereka berikan, untuk pengelolaan kita serahkan 100% kepada anggota, sehingga kita hanya bisa mendoakan kesuksesannya, tapi kita selalu melakukan pengawasan untuk mengurangi risiko”*

Informan 2

Nama : Khoirul Huda

Jabatan : Kasir / Teller

**1. Apa saja jenis pembiayaan yang ada di BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“Pembiayaannya banyak, nanti kita menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat saja, terus kita mengarahkan harus menggunakan pembiayaan dan akad apa”*

**2. Akad apa saja yang biasa digunakan oleh BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“Kalau disini pakai akad ba’i al-wafa dan rahn at-tasjily, sebenarnya yang lain juga bisa, tapi paling sering digunakan ya dua akad itu, kalau saya, tugasnya hanya sebagai kasir, untuk proses pembiayaan nanti saya arahkan langsung ke pak junaidi”*

**3. Apa saja syarat pembiayaan di BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“Cukup membawa KTP, KK, surat nikah, sama jaminan saja, lalu mengisi data dari kami setelah itu nanti kami proses, kita observasi cocok apa enggak untuk diberi pembiayaan, lalu tinggal menunggu persetujuan”*

**4. Bagaimana prosedur pembiayaan di BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“Proses pengajuan pembiayaan di sini mudah, bisa menyesuaikan dengan waktu nasabah, misal mereka sibuk gak bisa meninggalkan toko, nanti kami bersedia untuk kesana, atau bisa juga datang langsung ke kantor”*

**5. Apa saja daya tarik dari BMT UGT Sidogiri KC malang kota yang dapat menarik anggota untuk melakukan pembiayaan?**

*“Dari kami selalu berusaha untuk menerapkan akhlak yang baik kepada nasabah, mulai dari senyum, sapa dan salam, tidak membeda bedakan nasabah, mau dia berasal dari kalangan preman, ataupun kyai”*

Informan 3

Nama : Abdus Salam

Jabatan : Accounting Officer

**1. Akad apa saja yang biasa digunakan oleh BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“Akad yang dipakai oleh BMT ini rahn at-tasjily sma ba’i al wafa, kalo yang lain jarang sekali digunakan, dilihat juga karena kondisi masyarakat, takutnya malah ketimpangan di kami kalo pakai akad lain, yang penting sama-sama enak saja, tapi kita juga tetap menjelaskan akad yang kita gunakan kepada nasabah yang belum mengerti, sampai mereka paham, jadi nanti tidak ada salah paham.”*

**2. Apa saja syarat pembiayaan di BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“Proses pembiayaan di sini mudah, yang pasti harus jadi anggota, punya rekening tabungan, terus juga membawa surat-surat seperti KTP, KK, surat nikah, bahkan kalau mereka sibuk dengan kegiatannya, kita bisa mendatangi pihak nasabah, yang penting sudah ada janji terlebih dahulu”*

**3. Apa saja kendala dan solusi dalam proses pembiayaan di BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“Kalau akhir-akhir ini, memang beberapa orang terkena dampak covid, penghasilan menurun, jadi banyak yang meminta keringanan, dari kami sebisa mungkin memberikan kemudahan bagi mereka dengan membayar*

*sebisa mungkin, atau dengan membantu menagih cicilan setiap hari, jadi cicilan tidak terasa banyak bagi mereka.”*

**4. Bagaimana pengaruh pembiayaan BMT UGT Sidogiri KC Malang kota terhadap perkembangan UMKM?**

*“Kami selalu berharap dengan apa yang bisa BMT berikan, dapat bermanfaat bagi anggota, dengan adanya penambahan dana, dan juga doa selalu kita berikan untuk kesuksesan anggota”*

Informan 4

Nama : Ibu Halimah

Jabatan : Anggota pembiayaan

**1. Apa saja daya tarik dari BMT UGT Sidogiri KC malang kota yang dapat menarik anggota untuk melakukan pembiayaan?**

*“Yang membuat saya nyaman dengan BMT ini, karena pelayanannya yang mudah dan sangat membantu saya, apalagi saya pedagang yang harus jaga toko terus, tiap hari ada yang narik buat menabung, kan gak kerasa kalau ditarik tiap hari, lama-lama ternyata sudah terkumpul banyak, kalau mau melakukan pinjaman (pembiayaan) juga gampang, pokoknya semua serba gak ribet”*

**2. Apa saja kendala dan solusi dalam proses pembiayaan di BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“kemarin-kemarin saya gak pernah telat membayar angsuran pembiayaan, soalnya selalu ditarikin tiap hari, nyicil-nyicil, atau gak kalau nanti kurang diambil dari tabungan, tapi karena pandemi pemasukan menurun, jadi harus bagi-bagi lagi untuk modal jualan besok, kehidupan sehari hari dan untuk bayar cicilan”*

**3. Bagaimana pengaruh pembiayaan BMT UGT Sidogiri KC malang kota terhadap perkembangan UMKM?**

*“Pengaruhnya ya, usaha saya tetap jalan itu alhamdulillah sekali, salah satunya karena ada bantuan modal dari BMT”*

Informan 5

Nama : Bapak Suhaidi

Jabatan : Anggota pembiayaan

**1. Apa saja daya tarik dari BMT UGT Sidogiri KC malang kota yang dapat menarik anggota untuk melakukan pembiayaan?**

*“Karena orangnya sangat ramah dan mau berbaur dengan kami, jadi saya merasa pelayanannya sangat bagus, tiap hari selalu ada yang datang dari karyawan BMT, kalau melakukan pembiayaan juga mereka selalu memudahkan dan cepat, kalau ada kendala dalam pembiayaan mereka juga sangat membantu memberikan solusi”*

**2. Apa saja kendala dan solusi dalam proses pembiayaan di BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“Kendalanya utamanya dari pemasukan yang mulai berkurang, makanya sampai telat bayar, apalagi sekarang masa pandemi, semua serba menurun”*

**3. Bagaimana pengaruh pembiayaan BMT UGT Sidogiri KC malang kota terhadap perkembangan UMKM?**

*“Pembiayaan yang diberikan BMT cukup berpengaruh bagi UMKM saya, selama pandemi ini memang belum bisa mengembangkan usaha lebih luas, tapi alhamdulillah tahun ini sudah mulai membaik, saya juga banyak belajar mengenai online marketplace yang selama ini cukup membantu saya bertahan di pandemi ini”*

Informan 6

Nama : Bapak Sa'id

Jabatan : Anggota pembiayaan

**1. Apa saja daya tarik dari BMT UGT Sidogiri KC malang kota yang dapat menarik anggota untuk melakukan pembiayaan?**

*“Pembiayaan disini gak ribet, kita cukup menjelaskan kebutuhan, permasalahan nya apa, butuh nya berapa, nanti mereka akan membantu mencari jenis pembiayaan yang pas untuk saya, cara pelayanan nya juga baik, mereka ramah”*

**2. Apa saja kendala dan solusi dalam proses pembiayaan di BMT UGT Sidogiri KC malang kota?**

*“Kalau sudah diberikan pembiayaan, pastinya kita mau membayar, telat bayar pun pasti ada alasannya, apalagi sekarang pemasukan termasuk menurun dari tahun biasanya, tapi BMT selalu kasih keringanan karena belum bisa membayar, mereka juga beberapa kali memberikan saran untuk penjualan saya.”*

**3. Bagaimana pengaruh pembiayaan BMT UGT Sidogiri KC malang kota terhadap perkembangan UMKM?**

*“Selama pandemi ini memang penghasilan menurun, dari saya pun banyak melakukan inovasi karena fenomena ini, pembiayaan yang diberikan BMT saya gunakan untuk terus memutar barang dan juga berjualan secara online, salah satu yang memberikan saran untuk*

*berjualan online juga dari BMT ini. Lumayan bisa menutupi kerugian waktu awal pandemi.”*

*Lampiran 2 Bukti Wawancara*



**Gambar 1 peneliti dengan kepala kantor cabang**



**Gambar 2 peneliti menganalisis dokumen**



**Gambar 3 Suasana di BMT UGT Sidogiri Malang kota**

### **Lampiran 3 Biodata peneliti**

#### **BIODATA PENELITIAN**

Nama Lengkap : Alfiah Syahrinawati

Tempat, tanggal lahir : Tangerang, 17 Februari 2000

Alamat Asal : Ds. Sugihwaras RT/RW 02/02,,Jenu, Tuban

Alamat Kos : Graha Baiti Jannati kav A4, Dau, Malang

Telepon/Hp : 0822 3411 6907

E-mail : alfiah.syahrinawati@gmail.com

Instagram : alfiahsyahrina

#### **Pendidikan Formal**

2003-2005 : TK Hidayatul Mubtadiin

2005-2011 : MI Hidayatul Mubtadiin

2011-2014 : SMPIT Al-Uswah Tuban

2014-2017 : SMA Ar-Ruhmah Putri Malang

2017-2021 : Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang Pendidikan

#### **Non Formal**

2017-2018 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab UIN Maliki Malang

2019 : English Language Center (ELC) UIN Maliki Malang

#### **Pengalaman Organisasi**

2018-2019 : HMJ Perbankan Syariah UIN Malang

2019-2021 : Staff Marketing Simfoni FM Malang

### **Aktivitas dan Pelatihan**

- Peserta Pengenalan Budaya Akademik dan Kemahasiswaan (PBAK) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
- Peserta Pengenalan Budaya Akademik dan Kemahasiswaan Fakultas Ekonomi 2017 Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
- Peserta Pengenalan Budaya Akademik dan Kemahasiswaan (PBAK) Fakultas Ekonomi oleh Himpunan Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah
- Peserta Kegiatan Sosialisasi Manasik Haji untuk Maha santri Pusat Ma'had Al-Jami'ah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Peserta Diklat Keradioan Dasar XIX "Gain Your Will Gain Your Skill to be a Real Broadcaster" oleh UKM Simfoni FM, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Panitia Dies Maulidiyah Ke-20 UKM Simfoni FM UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Panitia The All New UKM Simfoni FM UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- *Master of Ceremony* Training Action Season 3 2019 UKM Simfoni FM UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Panitia Simfoni Training Action Season 3 2019 UKM Simfoni FM UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Panitia Diklat Keradioan Dasar XX UKM Simfoni FM UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Panitia Dies Maulidiyah ke-21 UKM Simfoni FM UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Panitia Simfoni Talk and Competition Season 4 2020 UKM Simfoni FM UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Panitia Diklat Keradioan Dasar XXI UKM Simfoni FM UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

- Grand Finalis Duta Islamic Banking 2019, Sahabat Pendamping Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Finalis lomba essay Family Gathering Sahabat Pendamping Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Peserta Relaunching Galeri Investasi Syariah dan Sosialisasi Pasar Modal 2018, Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Peserta Workshop Who Am I Change In Me , Sahabat Pendamping Perbankan Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Peserta Workshop Peran Perbankan Syariah Dalam Menunjang Finansial Technology Perguruan Tinggi dari BRI Syariah, Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Peserta seminar public sepaking oleh HMJ Universitas Muhammadiyah Malang
- Peserta Workshop Success to be entrepreneur oleh Dema Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Peserta Taaruf qurany oleh HTQ UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Peserta pelatihan SPSS Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

**Lampiran 4 Bukti Konsultasi**

Nama : Alfiah Syahrinawati

NIM Jurusan : 17540054

Pembimbing : Dr. Segaf, SE., M.Sc

Judul Skripsi : PERAN BMT ( BAITUL MAAL WATTAMWIL ) DALAM  
MENGEMBANGKAN PEMBIAYAAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH  
PADABMT UGT SIDOGIRI CABANG MALANG

No	Tanggal Bimbingan	Nama Pembimbing	Deskripsi Bimbingan	Tahun Akademik	Status
1	2021-02-22	Dr. Segaf, SE, M.Sc	Pergantian judul Peran BMT dalam Mengembangkan Pembiayaan UMKM pada BMT UGT Sidogiri Malang	2020/2021	Sudah Dikoreksi
2	2021-03-26	Dr. Segaf, SE, M.Sc	Revisi bab 1-3 Penambahan latar belakang	2020/2021	Sudah Dikoreksi
3	2021-04-06	Dr. Segaf, SE, M.Sc	Revisi bab 3	2020/2021	Sudah Dikoreksi
4	2021-05-02	Dr. Segaf, SE, M.Sc	Revisi seminar proposal	2020/2021	Sudah Dikoreksi
5	2021-10-18	Dr. Segaf, SE, M.Sc	Bab 1-5	2021/2022	Sudah Dikoreksi
6	2021-10-25	Dr. Segaf, SE, M.Sc	Revisi bab 1-5	2021/2022	Sudah Dikoreksi

7	2021-10-26	Dr. Segaf, SE, M.Sc	Revisi bab 1-5 kepenulisan	2021/2022	Sudah Dikoreksi
8	2021-11-04	Dr. Segaf, SE, M.Sc	Revisi keseluruhan skripsi sekaligus pengajuan seminar hasil	2021/2022	Sudah Dikoreksi
9	2021-11-08	Dr. Segaf, SE, M.Sc	Revisi seminar hasil	2021/2022	Sudah Dikoreksi

Malang, 16 November 2021

Mengetahui,

Ketua Prodi Perbankan Syariah

  
 Dr. Yayuk Sri Rahayu, SE, MM  
 NIP 19770826 200602 011



## Lampiran 6 Surat Keterangan Bebas Plagiasi



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
 Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

### SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME (FORM C)

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Zuraidah, SE., M.SA  
 NIP : 19761210 200912 2 001  
 Jabatan : UP2M

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama : Alfiah Syahrinawati  
 NIM : 17540054  
 Handphone : 082234116907  
 Konsentrasi : Keuangan  
 Email : Alfiah.syahrinawati@gmail.com  
 Judul Skripsi : Peran Baitul Maal Wattamwiil Dalam Mengembangkan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah pada BMT UGT Sidogiri Cabang Malang

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut di nyatakan **BEBAS PLAGIARISME** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
14 %	14 %	1 %	5 %

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 25 Desember 2021

UP2M

Zuraidah, SE., M.SA

NIP 197612102009122 001

## Lampiran 6 Hasil Pengecekan Plagiarisme dengan Turnitin

