

**PENGELOLAAN PRODUK PEMBIAYAAN UGT MUB (MODAL USAHA
BAROKAH) DI BAITUL MAAL WA TAMWIL USAHA GABUNGAN
TERPADU (UGT) SIDOGIRI PALANGKA RAYA**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi



Disusun Oleh

A. JUMARAN
NIM . 1604110111

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKARAYA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JURUSAN EKONOMI ISLAM

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

TAHUN 2020 M / 1441 H

PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : **PENGELOLAAN PRODUK PEMBIAYAAN UGT MUB (MODAL USAHA BAROKAH) DI BAITUL MAAL WA TAMWIL USAHA GABUNGAN TERPADU (UGT) SIDOGIRI PALANGKA RAYA**

Nama : A. Jumarani
Nim : 1604110111
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (SI)

Palangka Raya, Mei 2020

Menyetujui

Pembimbing I



Dra. Hj. Rahmaniar, M.SI
NIP.195406301981032001

Pembimbing II

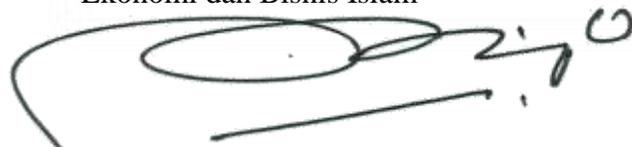


Novi Angga Safitri, M.M
NIP.199111152019032012

Mengetahui

Dekan Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Sabian Utsman, S.H, M.Si
NIP.196311091992031004

Ketua Jurusan

Ekonomi Islam



Enriko Tedja Sukmana, M.SI
NIP.198403212011011012

NOTA DINAS

Hal: **Mohon Diuji Skripsi**

Palangka Raya, Mei 2020

Saudara A. Jumar

Kepada

Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi

IAIN PALANGKA RAYA

Di-

Palangka Raya

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara :

Nama : A. JUMARAN

NIM : 160 411 0111

Judul : **PENGELOLAAN PRODUK PEMBIAYAAN UGT MUB (MODAL USAHA BAROKAH) DI BAITUL MAAL WA TAMWIL USAHA GABUNGAN TERPADU (UGT) SIDOGIRI PALANGKA RAYA**

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya. Demikian atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pembimbing I

Pembimbing II



Dra. Hj. Rahmaniar, M.SI

NIP. 195406301981032001



Novi Angga Safitri, M.M

NIP. 199111152019032012

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **PENGELOLAAN PRODUK PEMBIAYAAN UGT MUB (MODAL USAHA BAROKAH) DI BAITUL MAAL WA TAMWIL USAHA GABUNGAN TERPADU (UGT) SIDOGIRI PALANGKA RAYA** oleh A. Jumarani. NIM: 160 411 0111 telah di munaqasahkan oleh tim Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Jum'at

Tanggal : 08 Mei 2020

Palangka Raya , 08, Mei 2020

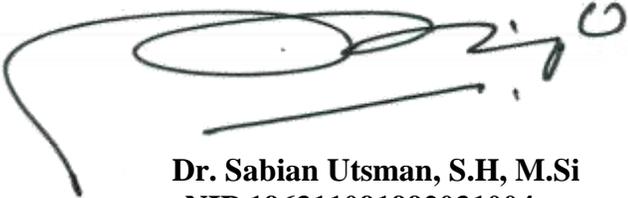
TIM PENGUJI

1. **Ali Sadikin, M.SI** (.....)
(Ketua Sidang/Penguji)
2. **Enriko Tedja Sukmana, M.SI** (.....)
(Penguji I)
3. **Dra. Hj. Rahmaniar, M.SI** (.....)
(Penguji II)
4. **Novi Angga Safitri, M.M** (.....)
(Sekretaris/Penguji)

Mengetahui:

Dekan Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya


Dr. Sabian Utsman, S.H, M.Si
NIP.196311091992031004

PENGELOLAAN PRODUK PEMBIAYAAN UGT MUB (MODAL USAHA BAROKAH) DI BAITUL MAAL WA TAMWIL USAHA GABUNGAN TERPADU (UGT) SIDOGIRI PALANGKA RAYA

Oleh A. JUMARAN

ABSTRAK

BMT UGT Sidogiri Palangka Raya memiliki produk simpan pinjam untuk membantu masyarakat sebagai salah satu solusi untuk membantu permodalan bagi masyarakat yang memerlukan tambahan modal usaha. Masyarakat umumnya masih minim pengetahuan tentang bagaimana pihak BMT UGT Sidogiri Palangka Raya mengelola setiap produk yang mereka tawarkan. Hal ini yang membuat masyarakat masih meragukan dengan produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui bagaimana pengelolaan produk di BMT UGT Sidogiri serta untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan pembiayaan modal usaha barokah dalam peningkatan usaha mikro. Beranjak dari rumusan masalah: yaitu (1) Bagaimana pengelolaan produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dalam peningkatan usaha mikro? (2) bagaimana keunggulan dan kelemahan pembiayaan modal usaha barokah?

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) menggunakan metode kualitatif. Pendekatan dalam penelitian ini adalah *kualitatif deskriptif*. Adapun subjek penelitian ini adalah karyawan BMT UGT Sidogiri Palangka Raya yang berinisial S dan ZL dan para anggota usaha mikro yang menjadi informan. Teknik pengumpulan datanya dengan observasi menggunakan triangulasi teori dan sumber dengan mengumpulkan data dan informasi dari berbagai sumber yang berbeda.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme pengelolaan produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dalam peningkatan usaha mikro sesuai dengan ketentuan Syariah, Sistem manajemen mereka sudah terukur dan terencana dengan baik. Adapun mengenai keunggulan dan kelemahan pembiayaan modal usaha barokah, dari segi keunggulan selain prosesnya tidak sulit juga dapat membantu usaha mikro dalam permodalan, dan dari segi kelemahan tidak terdapat kelemahan yang berarti, hanya saja perlu kesabaran dalam memberikan arahan kepada masyarakat mengenai perbedaan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri dengan Lembaga perbankan.

Kata kunci: Pengelolaan Produk, Modal Usaha Barokah, Peningkatan Usaha Mikro.

PRODUCT FINANCING MANAGEMENT UGT MUB (MODAL USAHA BAROKAH) IN BAITUL MAAL WA TAMWIL USAHA GABUNGAN TERPADU (UGT) SIDOGIRI PALANGKA RAYA

By A. JUMARAN

ABSTRACT

BMT UGT Sidogiri Palangka Raya has a savings and loan product to help the community as one solution to help capital for people who need additional business capital. The general public is still lacking of knowledge about how BMT UGT Sidogiri Palangka Raya manages every product they offer. This makes people doubt about the products found in the BMT UGT Sidogiri Palangka Raya. The purpose of this study was to find out how to manage products in BMT UGT Sidogiri and to find out the advantages and disadvantages of modal usaha barokah financing in increasing mikro business. Moving on from the formulation of the problem: namely (1) how is the management of products contained in the BMT UGT Sidogiri Palangka Raya in improving micro business? (2) how the advantages and disadvantages of financing modal usaha barokah?

This research is a field research using qualitative methods. The approach in this research is descriptive qualitative. The subjects of this study were employees of BMT UGT Sidogiri Palangka Raya who had the initials S and ZL and members of the micro business who became informants. Data collection techniques with observation using triangulation of theories and sources by collecting data and information from a variety of different sources.

The results of this study indicate that the product management mechanisms found in BMT UGT Sidogiri Palangka Raya in improving micro business in accordance with sharia provisions, their management system has been measured and well planned. As for the advantages and disadvantages of modal usaha barokah financing, in terms of advantages not only the process is not difficult it can also help micro businesses in capital, and in terms of weaknesses there are no significant weaknesses, it's just that patience is needed to provide guidance to the public regarding differences in financing at BMT UGT Sidogiri with banking institutions.

Keywords: Product Management, Modal Usaha Barokah, Micro Business Improvement.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, berkat limpahan rahmat, taufik, hidayah dan inayah-Nya jualah, maka skripsi yang berjudul **“PENGELOLAAN PRODUK PEMBIAYAAN UGT MUB (MODAL USAHA BAROKAH) DI BAITUL MAAL WA TAMWIL USAHA GABUNGAN TERPADU (UGT) SIDOGIRI PALANGKA RAYA”** dapat terselesaikan. Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kehadiran junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan pengikut beliau hingga akhir zaman.

Skripsi ini dikerjakan demi melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi. Skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan ribuan terimakasih kepada

1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M.Ag. selaku Rektor IAIN Palangka Raya.
2. Bapak Assoc. Prof. Dr. Sabian Utsman, S.H, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya.
3. Bapak Enriko Tedja Sukmana, M.SI. selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam di IAIN Palangka Raya.
4. Ibu Dra. Hj. Rahmaniar, M.SI. selaku pembimbing I penulis, Serta Ibu Novi Angga Safitri, M.M. selaku pembimbing II penulis yang telah meluangkan waktu dan memberikan bimbingan yang luar biasa sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan.

5. Bapak Dr. Ahmad Dakhoir. M. HI. Selaku pembimbing akademik yang telah memberikan motivasi dan arahan. Seluruh dosen Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya khususnya Program Studi Perbankan Syariah yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, terimakasih telah meluangkan waktu, materi, tenaga untuk dapat membagi ilmu di sela kesibukan.
6. Ayah dan Ibu penulis yang telah memberikan dukungan moril, materil dan selalu mendoakan keberhasilan penulis dan keselamatan selama menempuh pendidikan.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah ikut membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat dan menjadi pendorong dunia Pendidikan dan ilmu pengetahuan.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Palangka Raya, Mei 2020

Penulis

A. Jumaran
NIM. 160 411 0111

PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : A.Jumaran

NIM : 1604110111

Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan skripsi dengan judul “PENGELOLAAN PRODUK PEMBIAYAN UGT MUB (MODAL USAHA BAROKAH) DI *BAITUL MAAL WA TAMWIL* USAHA GABUNGAN TERPADU (UGT) SIDOGIRI PALANGKA RAYA”, adalah benar karya saya sendiri. Jika kemudian hari saya terbukti merupakan duplikat atau plagiat, maka skripsi ini dan gelar yang saya peroleh dibatalkan.

Palangka Raya, Mei 2020

Yang membuat pernyataan,



A.Jumaran

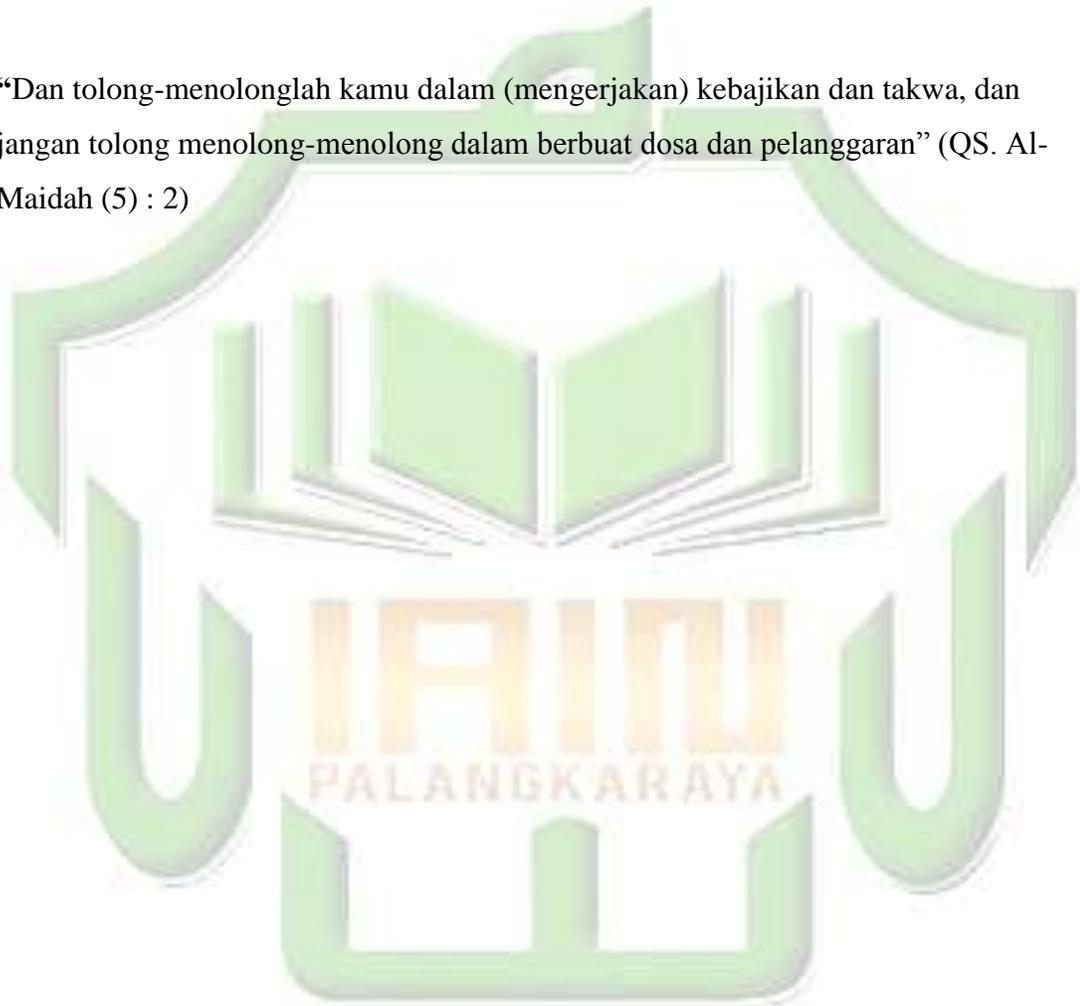
NIM. 160 411 0111

MOTTO

أَلِّئْثِمِ عَلَى تَعَاوُنُوا وَلَا وَالتَّقْوَىٰ أَلِّئْثِمِ عَلَى تَعَاوُنُوا.....

وَأَلِّئْثِمِ عَلَى تَعَاوُنُوا.....

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran” (QS. Al-Maidah (5) : 2)



PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Atas Ridho Allah Subhanahu Wata'ala dengan segala kerendahan hati penulis, karya ini saya persembahkan kepada:

Kedua orang tua saya, abah (Dahlan) dan mama (Jumrah) yang selalu memanjatkan do'a dan restu untuk segala kebaikan saya. Semoga dengan selesainya skripsi ini dan gelar sarjana ekonomi bisa bermanfaat bagi sesama untuk mengharapkan pahala dari Allah Subhanahu Wata'ala sehingga pahala tersebut juga bisa mengalir kepada kedua orang tua saya.

Adik saya tersayang, Alfia Zahra, Misbah Zahira yang memberikan semangat tiada henti.

Semua dosen Febi yang selama ini membimbing saya dalam menempuh studi demi bisa bermanfaat bagi nusa dan bangsa dikemudian hari.

Kepada kampus tercinta IAIN Palangka Raya yang telah memeberikan kesempatan untuk menimba Ilmu dan memperoleh pengalaman menyenangkan.

Tak lupa pula untuk Gusdika Fajar Nur Rahman, Ahmad Riad, Ainun Fitri, Nada Hafanah, Dimas Dwi Prasetyo, Rina, Nor Baiti dan Khairul Mustafa yang selalu memberikan motivasi yang tak terhingga. Semoga persahabatan kita selalu terjalin dan sukses Bersama-sama.

Teman-teman seperjuangan Ahmad Aminudin, Livia Nor Perdana, Samsudin, Reddy Andika Saputra serta kepada seluruh teman-teman seperjuangan Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2016.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No.158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	Be
ت	<i>Tā'</i>	T	Te
ث	<i>Śā'</i>	Ś	es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>Hā'</i>	h .	ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Żal</i>	Ż	zet titik di atas

ر	<i>Rā'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sīn</i>	S	Es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Ṣād</i>	Ṣ	es titik di bawah
ض	<i>Dād</i>	d .	de titik di bawah
ط	<i>Tā'</i>	Ṭ	te titik di bawah
ظ	<i>Zā'</i>	z .	zet titik di bawah
ع	<i>'Ayn</i>	...'	koma terbalik (di atas)
غ	<i>Gayn</i>	G	Ge
ف	<i>Fā'</i>	F	Ef
ق	<i>Qāf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kāf</i>	K	Ka
ل	<i>Lām</i>	L	El
م	<i>Mīm</i>	M	Em
ن	<i>Nūn</i>	N	En
و	<i>Waw</i>	W	We

هـ	<i>Hā'</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	... ' ...	Apostrof
ي	<i>Yā</i>	Y	Ye

B. Konsonan rangkap karena *tasydīd* ditulis rangkap:

متعاقدين	Ditulis	<i>muta'āqqidīn</i>
عدّة	Ditulis	'iddah

C. *Tā' marbūtah* di akhir kata.

1. Bila dimatikan, ditulis h:

هبة	Ditulis	<i>hibah</i>
جزية	Ditulis	<i>jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

نعمة الله	Ditulis	<i>ni'matullāh</i>
زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakā tul-fitri</i>

D. Vokal pendek

—َ—	Fathah	Ditulis	A
—	Kasrah	Ditulis	I
—ُ—	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal panjang:

Fathah + alif	Ditulis	Ā
جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	Ā
يسعي	Ditulis	<i>yasā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
مجيد	Ditulis	<i>Majīd</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

F. Vokal rangkap:

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au

قول	Ditulis	<i>Qaul</i>
-----	---------	-------------

G. Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata, dipisahkan dengan apostrof.

انتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata sandang Alif + Lām

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “*l*” (el) nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
NOTA DINAS	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS	ix
MOTTO	x
PERSEMBAHAN.....	xi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	xii
DAFTAR ISI.....	xviii
DAFTAR TABEL.....	xxi
DAFTAR GAMBAR	xxi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Peneltian	6

E. Sistematika Penulisan	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
A. Penelitian Terdahulu	9
B. Kajian Teoritik	16
1. Pengelolaan Produk.....	16
2. Konsep Produk	24
C. Baitul Maal Wa Tamwil.....	30
1. Definisi BMT	30
2. Kegiatan Usaha BMT.....	34
3. Prinsip BMT.....	36
4. Fungsi dan Peran BMT	40
D. Usaha Mikro.....	43
1. Definisi Usaha Mikro.....	43
2. Kriteria dan Ciri-ciri Usaha Mikro	45
3. Jenis Usaha Mikro.....	47
E. Kerangka Pikir dan Pertanyaan Penelitian	48
1. Kerangka Pikir	48
2. Pertanyaan Penelitian.....	50
BAB III METODE PENELITIAN.....	52
A. Waktu dan Tempat Penelitian	52
B. Jenis Pendekatan Penelitian.....	53
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	54
D. Teknik Pengumpulan Data	56
E. Pengabsahan Data.....	68
F. Analisis Data	59

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	61
A. Profil BMT UGT Sidogiri.....	61
1. Sejarah Berdirinya BMT UGT Sidogiri.....	61
2. Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri	62
3. Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Palangka Raya	63
B. Profil Produk di BMT UGT Sidogiri	64
1. Produk simpan pinjam	64
2. macam-macam produk.....	64
C. Profil Karyawan dan anggota BMT UGT Sidogiri Palangka Raya ...	67
1. Profil Karyawan.....	67
2. Profil Anggota	67
D. Penyajian Data	69
1. Mekanisme pengelolaan produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dalam peningkatan usaha mikro.....	69
2. Keunggulan dan kelemahan pembiayaan modal usaha barokah	77
E. Analisis Data	85
1. Mekanisme pengelolaan produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dalam peningkatan usaha mikro.....	91
2. Keunggulan dan kelemahan pembiayaan modal usaha barokah.....	96
BAB V PENUTUP.....	99
A. Kesimpulan	99
B. Saran.....	101
DAFTAR PUSTAKA	102
LAMPIRAN.....	104

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian terdahulu.....	14
-------------------------------------	----



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir..... 48

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Palangka Raya 63



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN I	ADMINISTRASI
LAMPIRAN II	FOTO-FOTO
LAMPIRAN III	DAFTAR RIWAYAT HIDUP



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pembangunan nasional merupakan upaya pembangunan yang berkesinambungan dalam rangka mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur. Untuk mencapai tujuan tersebut, pemerintah melakukan pembangunan diberbagai bidang, salah satunya adalah pembangunan dibidang ekonomi dan keuangan. Dalam bidang ekonomi dan keuangan ini, salah satu sektor yang berperan penting dan memiliki posisi strategis dalam rangka mewujudkan tujuan nasional adalah sektor perbankan. Industri perbankan mempunyai peranan yang penting dalam perekonomian yang dapat kita rasakan seperti sekarang ini, yang hampir seluruh aspek kehidupan manusia tidak dapat dipisahkan dengan bank atau lembaga keuangan.

Lembaga Keuangan Bank terdiri dari Bank Umum (konvensional dan syariah) dan Bank Perkreditan Rakyat (konvensional dan syariah). Sedangkan Lembaga Keuangan Non-Bank terdiri dari Pasar Modal, Pasar Uang, Koperasi Simpan Pinjam, Perusahaan Penggadaian, Perusahaan Sewa Guna Usaha, Perusahaan Asuransi Perusahaan Anjak Piutang, Perusahaan Modal Ventura, dan Dana Pensiun.¹

¹ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Cet III, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007, h. 18.

Pengembangan usaha mikro memiliki hubungan yang sangat erat dengan upaya pemberdayaan masyarakat miskin yang merupakan pelaku utama usaha tersebut. Secara konseptual pemberdayaan tersebut adalah upaya untuk meningkatkan harkat dan martabat lapisan masyarakat yang dalam kondisi sekarang tidak mampu untuk melepaskan diri dari perangkap kemiskinan dan keterbelakangan. Partisipasi dari seluruh elemen di negara sangat diperlukan, baik pemerintah, masyarakat, dunia usaha, serta lembaga keuangan dalam mewujudkan tujuan tersebut. Misalnya, pemerintah dengan kebijakan yang mendukung perkembangan usaha mikro masyarakat yang menggunakan barang atau jasa hasil usaha mikro dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, dunia usaha yang bisa berjalan lancar sehingga tidak terjadi kecurangan yang berakibat terpuruknya usaha mikro serta lembaga keuangan yang dapat mendukung dan membantu mengatasi permasalahan permodalan yang merupakan permasalahan yang umum dihadapi oleh mereka.

Keterbatasan modal akan menyebabkan ruang gerak usaha mikro semakin sempit, misalnya mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya dikarenakan tidak mampu memenuhi pesanan dari konsumen. Bila hal tersebut tidak teratasi maka dapat dimungkinkan usaha menciptakan lapangan pekerjaan akan kembali sulit diupayakan.

Lembaga Keuangan Syariah hadir sebagai wujud perkembangan aspirasi masyarakat yang menginginkan kegiatan perekonomian dengan berdasarkan prinsip syariah, selain lembaga keuangan konvensional yang

telah berdiri selama ini. Lembaga Keuangan Syariah tersebut diantaranya adalah bank syariah dan *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) atau Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Bila pada perbankan konvensional hanya terdapat satu prinsip yaitu bunga, maka pada lembaga keuangan syariah terdapat pilihan prinsip yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, yaitu prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, prinsip sewa, dan prinsip jasa. Salah satu prinsip yang tepat diperuntukkan bagi pemberdayaan usaha mikro adalah prinsip bagi hasil.

BMT merupakan badan usaha koperasi yang kini dikenal dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS), yang jumlahnya kini diperkirakan telah mencapai lebih dari 300 unit. Perkembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) di Indonesia mengalami peningkatan yang signifikan serta mengalami peranan yang sangat vital dalam kemajuan perekonomian Indonesia. Sistem yang dianut BMT sangat membantu masyarakat. Terlebih masyarakat yang melakukan produk pembiayaan di BMT untuk peningkatan Usaha Mikro miliknya.

Seiring perkembangannya, BMT tidak hanya sebagai penyimpan dana tabungan nasabah/anggota BMT saja tetapi pada perkembangannya sekarang, BMT juga menjadi lembaga yang melayani produk pembiayaan. Salah satu contoh yang sering dilakukan pihak BMT adalah dengan mengelola kembali dana dari nasabah/anggota untuk dilakukan pembiayaan kepada usaha mikro. Dana tabungan yang dihimpun dari nasabah kemudian dikelola kembali oleh

pihak BMT sebagai produk pembiayaan yang mereka lakukan terhadap nasabah lain yang ingin melakukan pembiayaan terhadap Usaha Mikro miliknya dengan prinsip bagi hasil.

BMT UGT Sidogiri adalah salah satu Lembaga keuangan Syariah yang perkembangannya sangat pesat dibandingkan dengan Lembaga-lembaga keuangan Syariah BMT lainnya. Sejak didirikannya pada tahun 2000 M hingga sekarang BMT UGT Sidogiri memiliki 277 unit yang tersebar diseluruh Indonesia baik itu kantor cabang dan pembantu. Dalam setiap pengelolaan modal atau dana yang dimiliki BMT UGT Sidogiri di kelola mereka dengan baik. BMT UGT Sidogiri memberikan kemudahan bagi para pengusaha mikro yang terkendala dengan modal dalam mengelola usaha mereka. Kebanyakan para pengusaha mikro kebingungan untuk melakukan pinjaman modal ke perbankan dikarenakan kategori mereka tidak terjangkau dalam dunia perbankan sehingga mereka sangat bahagia dengan hadir nya BMT UGT Sidogiri di Palangka Raya yang dapat membantu para pengusaha mikro tersebut, terbukti setelah mereka bergabung dengan BMT UGT Sidogiri tambahan modal mereka meningkat dan usaha merekapun semakin maju, bahkan sudah ada yang mampu membeli kendaraan berupa mobil setelah mereka bergabung menjadi anggota BMT UGT Sidogiri Palangka Raya.

BMT UGT Sidogiri umumnya memiliki produk yang hampir sama dengan lembaga keuangan lainnya yaitu simpan pinjam, kebanyakan para

anggota yang bergabung di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya mengambil produk tabungan umum Syariah untuk simpanan dan UGT MUB (modal usaha barokah), alasan mereka memilih tabungan umum Syariah pada produk simpanan yaitu sistem setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota, sedangkan jenis tabungan lainnya semuanya adalah deposito atau tabungan berjangka yang penarikannya berdasarkan aturan yang ada. Sedangkan pada produk pembiayaan UGT MUB (modal usaha barokah) karena kebanyakan anggota di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya adalah para pengusaha mikro dan prinsip mereka adalah memprioritaskan setiap produk pembiayaan kepada para pengusaha kecil atau mikro. Namun kebanyakan para pengusaha mikro yang menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri tersebut kebingungan bahkan masih awam pengetahuan dalam hal pengelolaan produk yang mereka ambil yang diterapkan oleh BMT UGT Sidogiri itu seperti apa. Hal inilah yang membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian di BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Palangka Raya.

Pembiayaan *mudharabah* di *Baitul Maal Wa Tamwil* bertindak sebagai *shahibul maal* yang menyediakan dana secara penuh dan nasabah bertindak sebagai *mudharib* yang mengelola dana dalam kegiatan usaha. Pembiayaan *mudharabah* ini memiliki karakter yang berbeda dengan kredit yang diberikan oleh bank konvensional, karakter tersebut adalah adanya keadilan dan kebersamaan yang merupakan semangat dari perbankan syariah. Hal ini dapat

terlihat dari pembagian keuntungan dan kerugian antara BMT dengan nasabah pengelola dana. Keuntungan akan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang tertuang dalam akad, sedangkan kerugian akan ditanggung oleh BMT kecuali jika pihak nasabah pengelola dana melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian. Berdasarkan latarbelakang di atas penulis tertarik untuk mengangkat penelitian dengan judul “pengelolaan produk pembiayaan UGT MUB (modal usaha barokah) di baitul maal wa tamwil usaha gabungan terpadu (UGT) sidogiri Palangka Raya”.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas, maka dibuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme pengelolaan produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dalam peningkatan Usaha Mikro?
2. Bagaimana keunggulan dan kelemahan pembiayaan modal usaha barokah?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengelolaan produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dalam peningkatan Usaha Mikro?
2. Untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan pembiayaan modal usaha barokah?

D. Kegunaan Penelitian

Kegunaan atau manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan khazanah ilmu pengetahuan para akademisi guna mengetahui tentang pengelolaan produk di BMT UGT Sidogiri dalam peningkatan usaha mikro dikota Palangka Raya.

2. Kegunaan Praktis

- a. BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Palangka Raya, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan untuk meningkatkan kualitas dan menyusun strategi terbaik untuk pengelolaan produk di BMT UGT Sidogiri.
- b. Bagi peneliti sebagai bahan informasi peneliti guna menambah serta memperluas pengetahuan dan wawasan tentang pengelolaan manajemen yang ada di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya, serta diharapkan mampu menjadi sumber pembelajaran dan informasi dalam penelitian dikemudian hari.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini, dibagi menjadi 3 bagian yaitu:

BAB I: Pendahuluan

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II: Kajian Pustaka

Bab ini akan menguraikan tentang kajian pustaka yang berkaitan dengan topik penelitian ini, yaitu penelitian terdahulu, kajian teoritik yang meliputi konsep pengelolaan, fungsi pengelolaan, konsep produk, definisi BMT, definisi usaha mikro, kerangka berfikir, pertanyaan penelitian.

BAB III: Metode Penelitian

Bab ini akan menguraikan tentang waktu dan tempat penelitian, jenis dan pendekatan penelitian, subjek dan objek penelitian, Teknik pengumpulan data, pengabsahan data dan analisis data.

BAB IV: Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini akan dipaparkan data-data hasil penelitian secara rinci dan menyeluruh. Penyajian data hingga analisis data selama penelitian yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi.

BAB V: Penutup

Bab ini merupakan uraian akhir dari penelitian yang dilakukan. Bab ini terbagi atas bagian kesimpulan dan saran dari penulis.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Tujuan dicantumkan penelitian terdahulu adalah mengetahui bangunan keilmuan yang sudah diletakkan oleh orang lain, sehingga penelitian yang akan dilakukan benar-benar baru dan belum diteliti oleh orang lain. Peneliti sebelumnya sudah melakukan penelaahan karya-karya ilmiah yang berkaitan dengan penelitian yang akan diteliti dengan judul “Pengelolaan Produk Pembiayaan UGT MUB (Modal Usaha Barokah) di *Baitul Maal Wa Tamwil* Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Palangka Raya”. Tujuan penelitian ini untuk menghindari plagiasi dan tidak ada persamaan pembahasan dengan peneliti yang lain. Berikut beberapa peneliti terdahulu tentang pengelolaan produk, antara lain:

Penelitian pertama, Siti Rahma Guruddin pada tahun 2014 dengan judul “Peran BMT dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil”. Penelitian ini membahas tentang peran BMT AL-Amin dalam pengembangan usaha mikro di kota makasar. Pengembangan usaha mikro memiliki hubungan yang sangat erat dengan upaya pemberdayaan masyarakat miskin yang merupakan pelaku utama usaha tersebut.

BMT AL-Amin sebagai salah satu Lembaga keuangan Syariah yang hadir sebagai wujud perkembangan aspirasi masyarakat yang menginginkan kegiatan perekonomian dengan prinsip Syariah, dapat mengeluarkan

masyarakat kecil dari kemiskinan dan dari jeratan rintendir. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui tentang peran BMT AL-Amin dalam pengembangan usaha mikro kecil di kota makasar.

Penelitian ini berlokasi di BMT AL-Amin Jln. Abdullah Gg. Sirua No. 16 C. jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yang bersifat kualitatif yaitu dengan menggunakan Teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peran BMT AL-Amin dalam pengembangan usaha mikro kecil di kota makasar sudah sangat maksimal, hal ini dibuktikan dengan dibukanya lapangan pekerjaan diberbagai sektor untuk menyerap tenaga kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya masyarakat kurang kecil atau kurang mampu. Namun ada beberapa problematika yang harus dihadapi oleh BMT AL-Amin diantaranya dari pihak eksternal (nasabah) dan pihak internal BMT AL-Amin. Meskipun demikian, BMT AL-Amin tetap memiliki strategi-strategi khusus dalam menghadapi problematika tersebut. Dengan memberikan pelatihan-pelatihan dan mempermudah pelayanan pembiayaan di BMT AL-Amin maka dapat mengembangkan usaha mikro kecil.²

Penelitian kedua, M. Taufikur Rahman pada tahun 2011 dengan judul “Mekanisme dan Praktek Akad Jual Beli *Murabahah* (Studi Pada Baitul

²Siti Rahma Guruddin, *Peran Bmt Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil*, Skripsi Universitas Islam negeri Alauddin Makasar, 2014.

Maal Wa Tamwil (BMT) Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Sejahtera 070 Palangka Raya)’. Penelitian ini terfokus kepada beberapa yang ada dalam produk *murabahah* di BMT Kube Sejahtera 070 Palangka Raya. Ada dua permasalahan yang di angkat dalam penelitian ini, yaitu: mekanisme praktek *murabahah* dalam impelementasinya itu apakah sudah sesuai dengan aturan Syariah yang telah ditentukan oleh fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN). Penelitian ini juga mengangkat permasalahan tentang denda yang ada dalam akad *murabahah*. Mengapa denda tersebut diterapkan dalam pembiayaan yang berbasis syariah. Penelitian ini bertujuan untuk menemukan jawaban dari permasalahan tersebut dan untuk mengetahui sejauh mana praktik *murabahah* tersebut diterapkan sesuai dengan aturan-aturan Syariah, selain dari ketentuan aspek Syariah melalui fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), dan juga kesesuaian dengan Al-Qur’an dan Hadist.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, metode yang digunakan adalah pendekatan *kualitatif deskriptif*. Penelitian ini juga dilakukan dengan cara pengumpulan data, yakni melakukan melakukan observasi langsung, wawancara dan mengumpulkan dokumen-dokumen penting. Adapun hasil penelitian ini yakni: Mekanisme Praktik *Murabahah* di BMT Kube Sejahtera sudah sesuai dengan aturan yang mengacu kepada fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN). Sedangkan dengan permasalahan denda terdapat ketidaksesuaian dengan kriteria syariah, yakni Al-Qur’an dan Hadist.

Meskipun denda diperbolehkan untuk diterapkan pada *murabahah*, namun dalam praktiknya masih ada yang harus diperbaiki.³

Penelitian ketiga, Herlina pada tahun 2011 dengan judul “Strategi Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) KUBE Sejahtera Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Di Kota Palangka Raya”. Penelitian ini fokus kepada strategi BMT Kube Sejahtera dalam pengembangan usaha mikro kecil di kota Palangka Raya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi BMT Kube Sejahtera dalam pengembangan usaha mikro kecil di kota Palangka Raya, untuk mengetahui dampak dari penerapan strategi BMT Kube Sejahtera dalam pengembangan usaha mikro di kota Palangka Raya.

Penelitian ini menggunakan pendekatan *kualitatif deskriptif*. Data diperoleh dari informasi manajer, karyawan dan anggota BMT Kube Sejahtera Palangka Raya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa:

1. Strategi BMT Kube Sejahtera dalam pengembangan usaha mikro kecil di Kota Palangka Raya terdiri dari: promosi melalui iklan, pamphlet dan lain-lain, menjalin silaturahmi kepada semua pihak, melakukan pendampingan usaha melalui kelompok (KUBE),

³ M. Taufikurrahman, *Mekanisme dan Praktik Akad Jual Beli Murabahah (studi pada Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Sejahtera 070 Palangka Raya)*, Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya, 2011.

membuka layanan berupa kantor kas, memberi hadiah bagi anggota, menciptakan produk baru, melakukan *training* / pelatihan.

2. Dampak dari penerapan strategi BMT Kube Sejahtera dalam pengembangan usaha kecil di Kota Palangka Raya ialah terhadap pengusaha kecil dan BMT. Dampak bagi pengusaha kecil (khusus anggota BMT) ialah hanya pada penambahan modal bagi usaha mereka dan menambah bekal pengetahuan mengenai keterampilan. Sedangkan bagi BMT ialah bertambahnya jumlah anggota BMT, banyak program pemerintah yang masuk (terlaksananya program pemerintah) dan menunjukkan eksistensi BMT.⁴

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh peneliti ialah dari segi lokasi penelitian, metode penelitian fokus penelitian, dan produk yang akan diteliti oleh peneliti. Untuk mempermudah pemahaman terhadap bagian ini, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel Penelitian Terdahulu

⁴ Herlina, *Strategi Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Kube Sejahtera dalam pengembangan Usaha Kecil di Kota Palangka Raya*, Sripsi: Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya, 2011.

No	Nama, Judul, Tahun Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Siti Rahma Guruddin, Peran BMT dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil. Pada tahun 2014.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peran BMT AL-Amin dalam pengembangan usaha mikro kecil di kota makasar sudah sangat maksimal, hal ini dibuktikan dengan dibukanya lapangan pekerjaan diberbagai sektor untuk menyerap tenaga kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya masyarakat kecil atau kurang mampu.	Meneliti tentang pengembangan usaha mikro yang dibantu pihak BMT	Objek Penelitian di BMT Al-Amin di Kota Makasar sedangkan dalam penelitian ini objek penelitian di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya.
2.	M. Taufikur Rahman, Mekanisme dan Praktek Akad Jual Beli <i>Murabahah</i> (Studi Pada Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Sejahtera 070 Palangka Raya. Pada tahun 2011.	Penelitian ini terfokus kepada beberapa yang ada dalam produk <i>murabahah</i> di BMT Kube Sejahtera 070 Palangka Raya.	1. mekanisme praktek <i>murabahah</i> dalam impelementasi nya itu apakah sudah sesuai dengan aturan Syariah yang telah ditentukan oleh fatwa Dewan Syariah	Hanya meneliti tentang mekanisme dan praktek akad <i>murabahah</i> . Sedangkan penelitian ini meneliti tentang pengelolaan produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya

			<p>Nasional (DSN).</p> <p>2. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif</p>	
3	<p>Herlina, Strategi Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) KUBE Sejahtera Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Di Kota Palangka Raya. pada tahun 2011.</p>	<p>Mengetahui dan menganalisis strategi BMT Kube Sejahtera dalam pengembangan usaha mikro kecil di kota Palangka Raya, untuk mengetahui dampak dari penerapan strategi BMT Kube Sejahtera dalam pengembangan usaha mikro di kota Palangka Raya.</p>	<p>1. Mengetahui tentang pengembangan usaha mikro yang di bantu BMT Kube Sejahtera Kota Palangka raya</p> <p>2. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif.</p>	<p>Penelitian ini berfokus terhadap strategi BMT Kube Sejahtera Palangka Raya. Sedangkan dalam penelitian ini mengarah kepada pengelolaan produk untuk usaha mikro</p>

Sumber: Dibuat oleh peneliti, 2019.

B. Konsep Pengelolaan

1. Pengelolaan Produk

Didalam sebuah pengelolaan tidak lepas dari kata manajemen. Manajemen adalah suatu proses atau kerangka kerja, yang melibatkan bimbingan atau pengarahan suatu kelompok orang-orang kearah tujuan organisasional atau maksud-maksud yang nyata. Manajemen adalah suatu kegiatan, pelaksanaannya adalah “managing” – pengelolaan-, sedang pelaksanaannya disebut manager atau pengelola.⁵ Didalam BMT tentu nya terdapat manajemen dalam pengelolaan produknya. Sebagai lembaga pengelola dana masyarakat dalam skala kecil dan menengah, BMT menawarkan layanan jasa dalam bentuk kredit dan pembiayaan kepada masyarakat. Dana yang diperoleh dari anggota dalam bentuk tabungan selanjutnya di kelola kembali oleh pihak BMT sebagai produk pembiayaan terhadap Usaha Mikro yang ingin melakukan pembiayaan. Pembiayaan tersebut tentunya berdasarkan prinsip Syariah. BMT berperan hingga kelapisan bawah dengan kata lain, sering melakukan pendekatan bantuan kepada kalangan Usaha Kecil dan menengah untuk mendorong kemajuan usaha mereka. Hal ini merupakan wujud tanggung jawab BMT untuk berperan dalam mensejahterakan masyarakat.

a. Pengertian pengelolaan

Pengertian pengelolaan menurut para ahli:

⁵ George R. Terry, *Dasar-dasar Manajemen*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010, h. 1.

- Menurut Prajudi Atmosudirdji, 1982. Definisi pengelolaan adalah kegiatan pemanfaatan dan pengendalian atas semua sumber daya yang diperlukan untuk mencapai ataupun menyelesaikan tujuan tertentu.
- Menurut Sondang P. Siagian, 1997. Arti pengelolaan adalah soft skill/ keterampilan untuk mencapai suatu hasil tertentu dengan menggunakan tenaga/hambatan orang lain.
- Menurut George R. Terry. Pengertian pengelolaan adalah pemanfaatan sumber daya manusia ataupun sumber daya lainnya yang dapat diwujudkan dalam kegiatan perencanaan.

Didalam sebuah lembaga ataupun kelompok sebuah organisasi pasti didalamnya terdapat yang namanya manajemen. Tanpa adanya manajemen pengelolaan di suatu lembaga ataupun kelompok organisasi tersebut tidak akan berjalan dengan sebagaimana mestinya. Manajemen mencakup kegiatan untuk mencapai tujuan, dilakukan oleh individu-individu yang menyumbangkan upayanya yang terbaik melalui tindakan-tindakan yang telah ditetapkan sebelumnya.⁶ Manajemen sendiri meliputi beberapa hal didalamnya di antaranya:

⁶ George R. Terry, *Prinsip-Prinsip Manajemen*, Jakarta:PT Bumi Aksara, 2000, h.46.

1) Perencanaan

Perencanaan merupakan pemilihan dan menghubungkan fakta, menggunakan asumsi-asumsi tentang masa depan dalam membuat visualisasi dan perumusan kegiatan yang diusulkan dan memang diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Seorang perencana harus mampu untuk menggambarkan (*visualisasi*) pola kegiatan yang diusulkan itu secara jelas dan gambling. Planning sesungguhnya merupakan suatu proses intelektual. Dengan planning, para manajer berusaha untuk melihat kedepan, memperhitungkan kemungkinan-kemungkinan, menyiapkan alat-alat darurat, menjabarkan kegiatan dan membuat urutan prioritas untuk mencapai sasaran.⁷

2) Pelaksanaan

Rencana-rencana operasional meliputi kegiatan-kegiatan yang segera akan dilaksanakan. Diantaranya:

a) Sasaran

Merupakan target-target untuk seluruh usaha manajemen dan harus memfokuskan seluruh usaha dari seorang manajer.

b) Kebijakan

⁷ George R. Terry, *Prinsip-Prinsip Manajemen*, Jakarta:PT Bumi Aksara, 2003, h.9.

Membantu manajer dari hal-hal untuk mengambil keputusan tetapi tetap berada di dalam batas-batas yang diinginkan.

c) Prosedur

Prosedur kerja sangat bermanfaat untuk pekerjaan-pekerjaan yang bersifat berulang. Membatalkan prosedur-prosedur yang sudah usang dan memperbaharui yang kurang *up to date* merupakan praktek-praktek manajemen modern untuk dapat menghadapi tantangan-tantangan bisnis besar.⁸

3) Pengendalian

Pengendalian biasanya diaplikasikan pada fungsi-fungsi utama dari suatu perusahaan, yakni bidang produksi, penjualan, keuangan, dan kepegawaian serta pada factor-faktor utama seperti kuantitas, kualitas, penggunaan waktu dan biaya.⁹

4) Evaluasi

Evaluasi kinerja menjadi salah satu bagian dari aktivitas *strategic management* yang esensial untuk dilakukan oleh perusahaan. Sebagai tolak ukur untuk menilai sejauh mana perusahaan telah efektif dalam mengimplentasikan rencana strategisnya.

⁸ George R. Terry, *Prinsip-Prinsip Manajemen*, Jakarta:PT Bumi Aksara, 2003, h.62-63.

⁹ *Ibid*, h.172.

Manajemen sendiri memiliki beberapa fungsi diantaranya:

- 1) Planning, menentukan tujuan-tujuan yang hendak dicapai selama suatu masa yang akan datang dan apa yang harus diperbuat agar dapat mencapai tujuan-tujuan itu.
- 2) Organizing, mengelompokkan dan menentukan berbagai kegiatan penting dan memberikan kekuasaan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan itu.
- 3) Staffing, menentukan keperluan-keperluan sumber daya manusia, pengarahan, penyaringan, latihan dan pengembangan tenaga kerja.
- 4) Motivating, mengarahkan atau menyalurkan perilaku manusia kearah tujuan-tujuan.
- 5) Controlling, mengukur pelaksanaan dengan tujuan-tujuan, menentukan sebab-sebab penyimpangan-penyimpangan dan mengambil tindakan-tindakan korektif dimana perlu.¹⁰

b. Fungsi Pengelolaan

Penggunaan dana BMT merupakan upaya menggunakan dana BMT untuk keperluan operasionalnya yang dapat mengakibatkan berkembangnya BMT atau sebaliknya, jika penggunaannya salah. Setelah dana pihak ketiga (DPK) dikumpulkan, maka sesuai dengan

¹⁰ George R. Terry, *Dasar-dasar Manajemen*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010, h.9-10.

fungsi *intermediary-nya* maka lembaga keuangan berkewajiban menyalurkan dana tersebut untuk pembiayaan. Dalam hal ini, BMT harus mempersiapkan strategi penggunaan dana-dana yang dihimpunnya sesuai dengan rencana alokasi berdasarkan kebijakan yang telah digariskan. Alokasi dana ini mempunyai tujuan yang salah satunya adalah mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likuiditas tetap aman. Salah satu penggunaan dana BMT adalah dengan pembiayaan.

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu di tambah dengan imbalan atau bagi hasil. Pengalokasian dana BMT ini harus selalu berorientasi untuk meningkatkan kesejahteraan anggota. Manajemen akan selalu dihadapkan pada dua persoalan yakni bagaimana semaksimal mungkin mengalokasikan dana yang dapat memberikan pendapatan maksimal dan tetap menjaga kondisi keuangan sehingga dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya setiap saat.¹¹

¹¹ https://www.google.com/pengelolaan_dana_bmt/ di akses terakhir pada tanggal 23 mei 2019.

Berbagai sumber dana dari BMT dapat dikelompokkan menjadi tiga bagian, yaitu:

1) Dana Pihak Pertama (DP I)

Dana pihak pertama sangat diperlukan BMT terutama pada saat pendirian. Tetapi dana ini dapat terus dikembangkan, seiring dengan perkembangan BMT. Sumber dana pihak pertama dapat dikelompokkan ke dalam:

a) Simpanan pokok khusus (Modal penyertaan)

Simpanan pokok harus merupakan simpanan modal penyertaan, yang dapat dimiliki oleh individu maupun lembaga dengan jumlah setiap penyimpanan tidak harus sama, dan jumlah dana tidak mempengaruhi suara dalam rapat. Untuk memperbanyak jumlah simpanan pokok khusus ini, BMT dapat menghubungi para *Aghniya* maupun lembaga-lembaga Islam. Simpanan hanya dapat ditarik setelah jangka waktu satu tahun melalui musyawarah tahunan. Atas simpanan ini, penyimpanan akan mendapatkan porsi laba pada setiap akhir tahun setiap proporsional dengan jumlah modalnya.

b) Simpanan Wajib

Simpanan ini menjadi sumber modal yang mengalir terus setiap waktu. Besar kecilnya sangat tergantung pada kebutuhan permodalan dan anggotanya. Besarnya setiap simpanan wajib setiap anggota sama. Baik simpanan pokok maupun wajib akan turut diperhitungkan dalam pembagian Simpanan Hasil Usaha. Berbagai sumber permodalan BMT tersebut semuanya sangat penting. Namun untuk mendapatkan jumlah dana yang besar, maka pengembangan produk modal penyertaan perlu di perhatikan. Produk ini dapat digunakan untuk menjaring para *aghniya* baik individu maupun Lembaga. Dengan pendekatan agama dan ekonomi sekaligus, nilai produk ini akan sangat kompetitif dibanding dengan produk lembaga ini.

2) Dana Pihak Kedua (DP II)

Dana ini bersumber dari pinjaman pihak luar. Nilai dana ini memang sangat tidak terbatas. Artinya tergantung pada kemampuan BMT masing-masing, dalam menanamkan kepercayaan kepada calon investor. Pihak luar yang dimaksud ialah mereka yang memiliki kesamaan sistem yakni bagi hasil, baik Bank maupun Non Bank. Oleh sebab itu, sedapat mungkin BMT hanya mengakses sumber dana yang dikelola secara Syariah. Berbagai lembaga yang mungkin dijadikan mitra untuk meraih pembiayaan misalnya, Bank Muamalat

Indonesia, BNI Syariah, Bank Syariah Mandiri, BRI Syariah dan lain-lain serta Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

3) Dana Pihak Ketiga (DP III)

Dana ini merupakan simpanan sukarela atau tabungan dari para anggota BMT. Jumlah dan sumber dana ini sangat luas dan tidak terbatas. Dilihat dari cara pengembaliannya sumber dana ini dapat dibagi menjadi dua, yakni simpanan lancar (Tabungan), dan simpanan tidak lancar (Deposito).

- a) Tabungan adalah simpanan anggota kepada BMT yang dapat diambil sewaktu-waktu (setiap saat). BMT tidak dapat menolak permohonan pengambilan tabungan ini.
- b) Deposito adalah simpanan anggota kepada BMT, yang pengambilannya hanya dapat dilakukan pada saat jatuh tempo, jangka waktu yang dimaksud meliputi satu, dua, tiga, enam dan dua belas bulan.

2. Konsep Produk

a. Definisi Produk

Secara umum yang dimaksud produk adalah sesuatu yang dapat di tawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dipakai, dimiliki, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Namun yang dimaksud dengan produk disini ialah bentuk kegiatan usaha pihak BMT yang ditawarkan untuk para nasabah. Islam telah mengajarkan kebaikan

dalam segala hal baik itu urusan kecil maupun urusan yang besar. Tentu dalam hal ini Islam juga mengatur dalam hal keuangan, salah satunya yaitu *Baitul Maal Wa Tamwil*. Dari sudut ekonomi *Baitul Maal Wa Tamwil* adalah Lembaga Keuangan Syariah Islam yang usaha pokoknya menghimpun dari pihak lain (anggota/deposan) dan menyalurkannya kepada yang memerlukan melalui pembiayaan (kredit/pinjaman) untuk usaha produktif dan investasi dengan sistem syariah.

b. Klasifikasi Produk

Salah satu kegiatan usaha pada *Baitul Maal Wa Tamwil* adalah dibidang pembiayaan dan penerimaan dana tabungan, baik dalam bentuk bagi hasil (*Profit and Loss Sharing*) maupun pembiayaan jual beli.¹²

Adapun produk *Baitul Maal Wa Tamwil* yaitu sebagai berikut:

1) Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah adalah salah satu jenis pembiayaan untuk usaha atau proyek. Pengusaha proyek adalah pemegang amanah terhadap modal yang diterima dari pemilik modal dimana modal merupakan titipan/amanah dalam konsep wadiah yang dapat dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan. Pengusaha saat melakukan proyek yang berkaitan dengan Al Mudharabah adalah wakil pemilik modal, dan jika pengusaha memperoleh keuntungan maka pengusaha bertindak

¹²Darsono, *Dinamika Produk dan Akad Keuangan Syariah di Indonesia*, Cet I, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2017, h. 163.

sebagai rekan pemilik modal, sehingga keuntungan tersebut harus dibagikan sesuai dengan prinsip musyarakah yang mengharuskan adanya bagi hasil yang adil antara rekan perkongsian.

Bagi hasil keuntungan ini dengan Nisbah (*Profit Sharing Ratio*/perbandingan, misalnya 66% : 33% untuk pemilik modal : pengusaha) ditentukan pada kesepakatan/perjanjian awal. Modal disediakan seluruhnya oleh pemilik modal sampai suatu masa tertentu dikembalikan secara utuh. Produk ini sering disebut *Trust Financing* yang hanya diberikan kepada pengusaha yang sudah teruji memegang amanah dengan baik, sehingga jika terjadi satu dan lain hal yang merugikan kedua belah pihak, hal itu tidak disebabkan oleh kesalahan pengelolaan si pengusaha sehingga risiko dapat ditanggung bersama secara adil.

Mudharabah adalah akad yang dilakukan antara pemilik modal dengan mudharib (pengelola), dimana keuntungan disepakati diawal untuk dibagi bersama dan kerugian ditanggung oleh pemilik modal.

2) Pembiayaan Murabahah

Al Murabahah adalah pembiayaan untuk jual beli barang investasi atau bahan baku di modal kerja (merupakan konsep penyederhanaan instrumen bagi hasil ke jual beli dengan risiko penanguhan pembiayaan dan fluktuasi harga).

Al Murabahah yaitu kontrak jual beli dimana barang yang diperjualbelikan tersebut diserahkan segera, sedang harga (pokok dan margin keuntungan yang disepakati bersama) atas barang tersebut dibayar dikemudian hari secara sekaligus.

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Karakteristiknya adalah penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Misalkan pihak *Venture Capital Company* bernegosiasi dengan entitas usaha yang ingin membeli barang investasi dalam bentuk mesin, maka entitas usaha tersebut memesan kepada *Venture Capital Company* untuk membeli mesin tersebut dari suatu produsen dengan kesepakatan/perjanjian bahwa entitas usaha akan membeli mesin tersebut dari *Venture Capital Company* setelah mesin tersebut dimiliki oleh *Venture Capital Company* dengan harga dan keuntungan yang pantas bagi *Venture Capital Company* setelah memperhitungkan risiko penangguhan pembayaran dan fluktuasi harga dilakukan karena adanya tenggang waktu antara pengadaan dan pelunasan mesin yang dibiayai *Venture Capital Company*.

Murabahah adalah jual beli dimana harga dan keuntungan disepakati antara penjual dan pembeli. Aplikasi dalam lembaga Keuangan Syariah : pada sisi asset, murabahah adalah dilakukan

antara nasabah sebagai pembeli dan bank sebagai penjual, dengan harga dan keuntungan disepakati di awal.

Aplikasi dalam Lembaga Keuangan Syariah : biasanya dipergunakan untuk produk-produk pertanian jangka pendek. Dalam hal ini lembaga keuangan syariah bertindak sebagai pembeli produk dan memberikan uangnya lebih dulu, sedangkan para nasabah menggunakannya sebagai modal untuk mengelola pertaniannya.

Murabahah adalah jual beli suatu barang dengan pembayaran ditangguhkan. Maksudnya, pembeli baru membayar pada waktu jatuh tempo dengan harga jual sebesar keuntungan yang disepakati.

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Harga yang disepakati adalah harga jual, sedang harga beli harus diberitahukan. Potongan dari pemasok merupakan hak pembeli.

3) Produk Tabungan

BMT menerima simpanan dari nasabah yang memerlukan jasa titipan dana dengan tingkat keleluasaan tertentu untuk menariknya kembali, berikut kemungkinan memperoleh keuntungan berdasarkan prinsip wadi'ah. BMT memperoleh izin dari nasabah untuk mempergunakan dana tersebut selama mengendap di BMT. Nasabah dapat menarik sebagian atau seluruh saldo simpanannya sewaktu-

waktu, dan BMT menjamin pembayaran kembali simpanan mereka. Semua keuntungan atas pemanfaatan dana tersebut adalah milik BMT, tetapi BMT dapat memberikan imbalan keuntungan yang berasal dari sebagian keuntungan BMT yang dihasilkan dari penggunaan dana tersebut dari waktu ke waktu.

Wadi'ah adalah perjanjian antara pemilik barang dengan pihak yang akan menyimpan barang dengan tujuan menjaga keselamatan barang itu dari kehilangan, kemusnahan, kecurian dan sebagainya. Barang tersebut harus dikembalikan kapan saja si penyimpan (pemilik) menghendakinya.

Wadi'ah terdiri dua, yaitu *Wadi'ah Yad Al-Amanah* dan *Wadi'ah Yad Al-Dhamanah* :

a. *Wadi'ah Yad Al-Amanah*

Wadi'ah Yad Al-Amanah adalah titipan murni. Maksudnya pihak yang dititipi tidak boleh memanfaatkan barang yang dititipkan. Sebagai imbalan atas pemeliharaan barang titipan tersebut, pihak yang menerima titipan tersebut dapat meminta biaya penitipan.

b. *Wadi'ah Yad Al-Dhamanah*

Wadi'ah Yad Al-Dhamanah adalah titipan yang mengandung pengertian bahwa penerima titipan diperbolehkan memanfaatkan dan berhak mendapatkan keuntungan dari barang titipan tersebut.

Keuntungan yang diperoleh dari pemanfaatan barang titipan itu dapat diberikan sebagian kepada pihak yang menitipkan, dengan syarat tidak diperjanjikan sebelumnya. Namun demikian, penerima titipan harus bertanggung jawab atas barang titipan bila terjadi kerusakan atau kehilangan.¹³

C. *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

1. Definisi BMT

Baitul Maal Wa Tamwil adalah suatu institusi atau lembaga keuangan syariah yang usaha pokoknya menghimpun dana dari pihak ketiga (anggota penyimpan) dan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha yang produktif dan menguntungkan.¹⁴ Sumber dana *Baitul Tamwil* berasal dari simpanan masyarakat (dana pihak ketiga) yang meliputi tabungan, simpanan berjangka, modal dan simpanan lainnya dan tidak bertentangan dengan ketentuan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

a. *Baitul Tamwil* (Rumah Pengembangan Harta)

Baitul Tamwil (rumah pengembangan harta) yaitu melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dengan antara lain

¹³<https://www.gomarketingstrategic.com> di akses terakhir pada tanggal 14 juni 2019.

¹⁴Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwi*, Yogyakarta: UII Press; 2004, h.125.

mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.

b. Baitul Mal (Rumah Harta)

Baitul mal (rumah harta) yaitu menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.¹⁵

Baitul Maal wa tamwil (BMT) juga Merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *Baitulmaal* dan *Baitul Tamwil*. *Baitulmaal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti; zakat, infaq, dan sedekah. Adapun *Baitul Tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berdasarkan Islam. Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat yang tidak terjangkau oleh pelayanan Bank Islam atau Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Islam. Prinsip operasinya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli (*ijarah*), dan titipan (*wadiah*). Karena itu, meskipun mirip dengan Bank Islam, BMT memiliki pangsa pasar tersendiri, yaitu

¹⁵Andi Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2010, h. 451.

masyarakat kecil yang mengalami hambatan “psikologis” bila berhubungan dengan pihak bank.¹⁶ Sejak awal berdirinya BMT, BMT dirancang sebagai lembaga ekonomi.

Dapat dikatakan bahwa BMT merupakan suatu lembaga ekonomi rakyat, yang secara konsepsi dan secara nyata memang lebih fokus kepada masyarakat bawah yang miskin dan nyaris miskin. BMT berupaya membantu pengembangan usaha mikro, terutama bantuan permodalan. Untuk melancarkan usaha membantu permodalan tersebut, yang biasa dikenal dengan istilah pembiayaan, dalam khazanah keuangan modern, maka BMT juga berupaya menghimpun dana, terutama yaitu berasal dari masyarakat lokal di sekitarnya. Dengan kata lain, BMT pada prinsipnya berupaya mengorganisasi usaha saling menolong antara warga masyarakat suatu wilayah (komunitas) dalam masalah ekonomi. Sebagian besar BMT, sejak awal memang berbentuk koperasi karena konsep koperasi sudah dikenal oleh masyarakat dan bisa memberi status legal formal yang dibutuhkan. Akan tetapi, ada pula BMT yang pada awalnya hanya bersifat organisasi kemasyarakatan informal, atau komunitas lokal. Fakta-fakta atau fenomena tumbuh dan berkembangnya BMT bisa disebut sebagai gerakan BMT.

¹⁶Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Prenada Media Group, 2010, h. 363.

Penyebutan sebagai gerakan adalah untuk menekankan aspek idealistik BMT yang ingin memperbaiki nasib masyarakat golongan ekonomi bawah serta keterkaitannya dengan nilai-nilai Islam.

Sebagai Bait Al-Mal, beberapa bagian dari kegiatan BMT dijalankan tanpa orientasi mencari keuntungan. BMT berfungsi sebagai pengembal amanah serupa dengan amil zakat menyalurkan bantuan dana secara langsung kepada pihak yang berhak dan membutuhkan.

Sumber dana kebanyakan berasal dari zakat dan infak adapun bentuk penyaluran dana atau bantuan yang diberikan cukup beragam. Ada yang murni bersifat hibah, dan ada pula yang merupakan pinjaman bergulir tanpa dibebani biaya dalam pengembaliannya. Hibah sering berupa bantuan langsung untuk kebutuhan hidup yang mendesak atau darurat, dan bagi mereka yang memang sangat membutuhkan, diantaranya adalah : bantuan berobat, biaya sekolah, sumbangan bagi korban bencana, dan lain-lain yang serupa. Yang bersifat pinjaman bergulir biasa diberikan sebagai modal produktif untuk melakukan usaha. Pada umumnya, dalam kaitan dengan pinjaman bergulir, BMT tidak sekedar memberi bantuan dana, melainkan juga memberi berbagai bantuan teknis, bantuan teknis

tersebut dapat berupa pelatihan. Konsultasi, bantuan manajemen, dan bantuan pemasaran.¹⁷

2. Kegiatan Usaha BMT

Adapun kegiatan yang dikembangkan oleh BMT ada beberapa macam, antara lain:¹⁸

- a. Menggalang dan menghimpun dana yang digunakan untuk membiayai usaha-usaha anggotanya. Modal awal BMT diperoleh dari simpanan pokok khusus para pendiri. Selanjutnya, BMT mengembangkan modalnya dari simpanan pokok, simpanan wajib, dan simpanan sukarela anggota. Untuk memperbesar modal, BMT bekerja sama dengan berbagai pihak yang mempunyai kegiatan yang sama, seperti BUM, proyek-proyek pemerintah, LSM, dan organisasi lainnya. Para penyimpan akan memperoleh bagi hasil yang mekanismenya sudah diatur dalam BMT.
- b. Memberikan pembiayaan kepada anggota sesuai dengan penilaian kelayakan yang dilakukan oleh pengelola BMT bersama anggota yang bersangkutan. Sebagai imbalan atas jasa ini, BMT akan mendapat bagi hasil sesuai aturan yang ada.

¹⁷Amin Aziz, *Kegigihan Sang Perintis* Jakarta : MAA Institute, 2007,h.6.

¹⁸Amalia Euis, *Keadilan Distribusi Dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM Dan UKM di Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009, h. 45.

- c. Mengelola usaha simpan pinjam itu secara profesional sehingga kegiatan BMT bisa menghasilkan keuntungan dan dapat dipertanggung jawabkan.
- d. Mengembangkan usaha-usaha di *sector rill* yang bertujuan untuk mencari keuntungan dan menunjang usaha anggota, misalnya distribusi dan pemasaran, penyediaan bahan baku, sistem pengelolaan, dan lain-lain.

BMT dalam melaksanakan operasionalnya memerlukan modal yang dapat dihimpun sebagai berikut :

- a. Simpanan Pokok Khusus (SPK), yaitu simpanan yang merupakan modal awal untuk mendirikan BMT, jumlah tidak terbatas, terserah pada penyimpan akan menyimpan berapa menurut kemampuannya. Jumlah kepemilikan ini tidak mempengaruhi hak suara dalam rapat. SPK ini ditarik dari masyarakat sehubungan dengan adanya pendirian BMT tersebut.
- b. Simpanan Pokok (SP), merupakan simpanan yang menjadi bukti keanggotaan di BMT, biasanya besarnya sama setiap anggota dan dapat diangsur. Anggota yang telah melunasi SP ini dianggap sebagai anggota penuh dengan segala hak dan kewajibannya. Bagi yang belum lunas, biasanya dicatat sebagai calon anggota.
- c. Simpanan Wajib (SW), merupakan kewajiban yang harus dibayar oleh setiap anggota BMT sesuai dengan periode waktu yang telah

ditetapkan. Misalnya harian, mingguan, bulanan, tahunan, penetapan periode pembayaran dapat disesuaikan dengan kesanggupan anggota masing-masing.

- d. Simpanan Sukarela (SS), merupakan simpanan atau titipan anggota dan calon anggota kepada BMT, bisa dalam bentuk tabungan, deposito, atau bentuk lain yang sah.
- e. Jasa, merupakan produk BMT (sebagai usaha jasa keuangan). Anggota yang telah memenuhi persyaratan dapat memperoleh pelayanan jasa keuangan yang ada di BMT dengan memberi *fee* kepada BMT.
- f. Wadiah, merupakan titipan umum yang ada di BMT dan umumnya yang disimpan dalam produk ini adalah dana sosial seperti zakat, infak dan sebagainya. Sumber dana BMT berasal dari anggota dan masyarakat calon anggota, baik dalam bentuk simpanan, deposito maupun bentuk-bentuk utang yang lain. Sumber dana tersebut digunakan oleh BMT untuk membiayai operasional rutin.¹⁹

3. Prinsip BMT

BMT didirikan dengan berasaskan pada masyarakat yang *salaam*, yaitu penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan. Prinsip dasar BMT adalah:

¹⁹Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010, h. 365.

- a. *Ahsan* (mutu hasil kerja terbaik), *thayyiban* (terindah), *ahsanu'amala* (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai *salaam*: keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.
- b. *Barokah*, artinya berdaya guna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
- c. *Spiritual Communication* (penguatan nilai *ruhiyah*).
- d. Demokratis, partisipatif, dan inklusi.
- e. Keadilan sosial dan kesejahteraan gender, non-diskriminatif.
- f. Ramah lingkungan.
- g. Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal, serta keanekaragaman budaya.
- h. Keterlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan Lembaga masyarakat lokal.²⁰

Proses melaksanakan ketentuan, BMT menggunakan dua prinsip yakni prinsip *Wadi'ah* dan *Mudharabah*

²⁰Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Prenada Media Group, 2010, h. 365.

a. Prinsip *Wadi'ah*

Wadi'ah berarti titipan, sedangkan prinsip wadi'ah dalam produk BMT merupakan produk penitipan dari anggota kepada BMT. pengembangan prinsip wadi'ah menjadi dua bagian yaitu:

1) *Wadi'ah Amanah*

Yaitu penitipan barang atau uang, dimana BMT tidak memiliki kewenangan untuk memanfaatkan barang tersebut. Penyimpanan menitipkan barangnya semata mata karena menginginkan keamanan dan kenyamanan, karena jika hanya disimpan di rumah mungkin tidak aman. Atas produk ini BMT akan menarik biaya penyimpanan, administrasi, serta biaya lainnya yang melekat pada penyimpanan dan pengamanan. Biaya tersebut dapat juga berbentuk biaya sewa tempat penyimpanan. Dalam dunia perbankan produk ini lebih dikenal dengan sebutan *save deposito box*.

2) *Wadi'ah Yad Dhamanah*.

Yaitu penitipan barang atau uang (*umumnya uang*), di mana BMT berwenang untuk mengelola dana tersebut. Atas dasar kewenangan ini BMT akan memberikan kompensasi berupa bonus kepada penyimpan. Pada umumnya produk ini di manfaatkan untuk menampung dana-dana sosial. BMT dapat menerapkan produk ini untuk menampung titipan zakat, infaq, sedekah, dan dana sosial lainnya.

b. Prinsip *Mudharabah*.

Mudharabah berasal dari kata *dharaba* yang berarti memukul. Orang yang bekerja keras disamakan dengan orang yang memukulkan tangannya untuk mencari karunia Allah. Yang dimaksud *mudharabah* dalam produk BMT adalah bagi hasil antara pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pengusaha (*mudharib*). *Mudharabah* secara umum dibagi menjadi dua yakni *mudharabah mutlaqah* dan *muqayyadah*.

1) *Mudharabah Mutlaqah*

Yaitu akad penyimpanan dari anggota kepada BMT dengan bagi hasil, dimana BMT tidak mendapat pembatasan apa pun dalam penggunaan dananya. BMT diberikan kebebasan untuk memanfaatkan dana simpanan untuk pengembangan usaha BMT. Atas dasar akad ini, BMT akan berbagi hasil dengan anggota dengan kesepakatan nisbah diawal akad.

2) *Mudharabah Muqayadah* (terikat)

Yaitu akad penyimpanan dari anggota kepada BMT dengan sistem bagi hasil, di mana BMT dibatasi dalam penggunaan dananya. Sejak awal disepakati, bahwa dana tersebut hanya dapat dialokasikan untuk membiayai proyek tertentu. Atas dasar akad ini, BMT tidak dapat melakukan penyimpangan dalam penggunaannya. Kesepakatan besarnya bagi hasil dilakukan dimuka dengan nisbah tertentu. Contohnya produk ini adalah adanya dana program dari pemerintah untuk membiayai

program khusus, seperti UKM sentra, dan lain-lain. Dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada anggotanya. Pinjaman dana kepada anggota disebut juga pembiayaan, yaitu suatu fasilitas yang diberikan BMT kepada anggota yang membutuhkan untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan BMT dari anggota yang surplus dana.

4. Fungsi dan Peran BMT

Baitul Mal Wa Tanwil juga memiliki beberapa fungsi, yaitu:

- a. Penghimpunan dan penyaluran dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit surplus (pihak yang memiliki dana berlebih) dan unit deficit (pihak yang kekurangan dana).
- b. Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban untuk lembaga/ perorangan
- c. Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawainya.
- d. Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai resiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.

- e. Sebagai satu lembaga keuangan mikro yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi usaha mikro tersebut.

Adapun fungsi BMT di masyarakat, adalah:

- a. Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional, salam (selamat, damai, dan sejahtera), dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan global.
- b. Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat dimanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.
- c. Mengembangkan kesempatan kerja.
- d. Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembag-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat banyak.

BMT juga memiliki beberapa peranan, di antaranya adalah:

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islam. Hal ini biasa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang Islami, misalnya supaya ada bukti

dalam transaksi, di larang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya.

- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus besikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro misalnya dengan pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah.
- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana tiap saat, birokrasi yang sederhana, dan lain sebagainya.
- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks diuntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan.²¹

Selain itu, peran BMT di masyarakat adalah :

- a. Motor penggerak ekonomi dan sosial masyarakat banyak.

²¹Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Prenada Media Group, 2010, h. 364.

- b. Ujung tombak pelaksanaan sistem Ekonomi Islam.
- c. Penghubung antara kaum *aghnia* (kaya) dan kaum *dhu'afa* (miskin).
- d. Sarana pendidikan informal untuk mewujudkan prinsip hidup yang *barakah, ahsanu 'amala*, dan *salaam* melalui *spiritual communication* dengan *dzikir qalbiyah ilahiah*.

D. Usaha Mikro

1. Definisi Usaha Mikro

Usaha mikro adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau penjualan tahunan. Menurut CPIS (*center for policy and implementation studies*) yang dimaksudkan usaha mikro adalah unit kegiatan ekonomi dengan jumlah tenaga kerja enam sampai tujuh orang.²²

Usaha mikro banyak menekankan segi kemampuan untuk berdiri sendiri. Justru kondisi sosial dan ekonomi dewasa ini menuntut adanya kerjasama interaksi yang erat antara pemimpin dan dipimpin, antara seorang dengan masyarakat antara pedagang dan sebagainya.²³ Pengertian “berdiri sendiri” bukan pula berarti suatu sikap menyendiri atau tertutup. Pengertian berdiri sendiri harus dikaitkan dengan pengertian kepercayaan diri yang memang sangat diperlukan untuk dapat mengatasi berbagai tantangan hidup. Kepercayaan diri menunjukkan kemampuan dan tekad dalam menghadapi

²²Teuku Syarif. “Proporsi Penyaluran Dana Perbankan untuk UKM, *Jurnal Infokop*, Vol. 15 No. 2 Desember 2007, h 2.

²³Susarsono Wijandi, *Pengantar Kewirausahaan*, Bandung: Binakarsa, 1998, h. 25 19.

kehidupan. Kepercayaan diri bahkan merupakan faktor penting dalam meraih sukses, kepercayaan diri yang kuat seseorang akan mampu menghadapi dunia yang penuh persaingan dan pergolakan serta serba tidak pasti.

Kenyataan bahwa dinamika usaha mikro sangatlah dipengaruhi oleh iklim usaha disekitarnya. Seringkali kebijakan makro ekonomi tidak memperhitungkan hal ini sehingga dampak yang ditimbulkan dapat memarginalisasikan atau bahkan mengancam kelangsungan hidup usaha mikro. Terlebih adanya upaya-upaya menangani ditingkat lokal dalam konteks penertiban untuk keindahan kota semakin membatasi ruang gerak mereka hanya di daerah pinggiran. Pengembangan usaha mikro di masa mendatang perlu memperhatikan beberapa isu, diantaranya yaitu:

- a. Ditingkat kelembagaan, mekanisme kerja sama antara lembaga pemerintah swasta maupun swadaya harus dikembangkan berdasarkan pembagian kerja fungsional. Peningkatan kemampuan internal merupakan prioritas pengembangan baik dalam perencanaan maupun pengelolaan program secara administratif dan financial. Selain itu upaya peningkatan akses usaha mikro terhadap sumber daya dan pelayanan merupakan sasaran seharusnya dicapai oleh lembaga lembaga pendukung.
- b. Prioritas pengembangan usaha mikro haruslah dalam konteks pertumbuhan ekonomi dan kesempatan kerja. Ini berarti pengembangan infrastruktur haruslah di orientasikan pada pola distribusi sumber daya

yang merata terhadap pelaku ekonomi yang ada. Konsep pengembangan hendaklah dibangun berdasarkan kepentingan usaha yang spesifik. Akses kepada pasar serta kelenturan merupakan dua faktor yang paling penting bagi kelangsungan hidup usaha mikro. Oleh karena pertumbuhan harus terjadi ditingkat lokal maka pola pelimpahan wewenang kepada lembaga ditingkat lokal hendaklah disertai dengan pelimpahan tanggung jawab. Dalam konteks Indonesia, kriteria usaha penting di bedakan untuk penentuan kebijakan yang terkait. Skala usaha di bedakan menjadi mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar.

Kehidupan ekonomi usaha mikro sangat mudah dikenali dan mudah dibedakan dari usaha besar. Secara kualitatif usaha mikro adalah usaha informal yang memiliki asset, modal, omset yang amat kecil. Ciri lainnya adalah jenis komoditi usahanya sering berganti, tempat usaha kurang tepat, tidak dapat dilayani oleh perbankan, dan umumnya tidak memiliki legalitas usaha.

2. Kriteria dan Ciri-ciri Usaha Mikro

Kriteria Usaha Mikro dapat dilihat pada Pasal 6 ayat (1), disebutkan bahwa:

- a. Usaha mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) Definisi legal formal masing-masing masih peraturan atau perundang-undangan yang berbeda. Sebagai contoh, definisi sektor usaha mikro menurut SK Menteri keuangan No. Perorangan WNI dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100.000.000,00 pertahun serta dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp. 50.000.000,00. Sedangkan usaha kecil, berdasarkan Undang-Undang No. 9 Tahun 1995, memiliki pengertian, "segala kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini".

Adapun ciri-ciri Usaha Mikro adalah:

- a. Belum melakukan manajemen/pencatatan keuangan, sekalipun yang sederhana ataupun masih sangat sedikit yang mampu membuat neraca usahanya.
- b. Pengusaha atau sumber daya manusianya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SD, dan belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- c. Pada umumnya tidak/atau belum mengenal lembaga keuangan tapi lebih menegenal rentenir
- d. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya.

- e. Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki pada umumnya kurang dari 4 (empat) orang.

3. Jenis Usaha Mikro

Usaha Mikro merupakan jenis usaha yang menggeliat akhir-akhir ini. Dukungan pemerintah pada usaha ini juga cukup besar. Meskipun Usaha Mikro merupakan kelompok usaha kecil. Namun *profit* keuntungan dari usaha ini sangatlah menguntungkan. Pelaku Usaha Mikro merupakan pelaku bisnis yang paling banyak menguasai pasar. Berikut jenis Usaha Mikro yang sangat potensial untuk dikembangkan diantaranya:

- a. Usaha Kuliner

Bisnis kuliner menjadi salah satu jenis bisnis usaha mikro yang paling digrandungi. Berbekal kreatifitas dan inovasi usaha kuliner menjadi bisnis yang populer dan banyak dilakoni kaum muda.

- b. Usaha Bidang Fashion

Fashion merupakan usaha yang masih sangat banyak di minati dan memberikan peluang yang sangat besar. Beberapa fakta menunjukkan bahwa banyak pelaku fashion usaha mikro yang sukses walaupun hanya menggeluti satu jenis bidang fashion.

- c. Usaha Agrobisnis

Pada dasarnya jenis Usaha Agrobisnis bergerak di bidang pertanian dan peternakan. Anda cukup membeli bibit tanaman atau hewan ternak kemudian dipelihara dan selanjutnya akan bisa di panen. Hasil panen dapat berupa padi, sayur, buah-buahan, telur dan daging. Hasil panen tersebut tentunya dapat dijual dipasaran. Namun, kendala yang didapat oleh pengusaha mikro ini ialah dibagian perawatann, seperti memerlukan banyak pupuk, makanan hewan ternak dan sejenisnya. Sedangkan masalah yang dihadapi jika tidak dirawat dengan benar maka risiko gagal panen akan terjadi.

E. Kerangka Berpikir dan Pertanyaan Penelitian

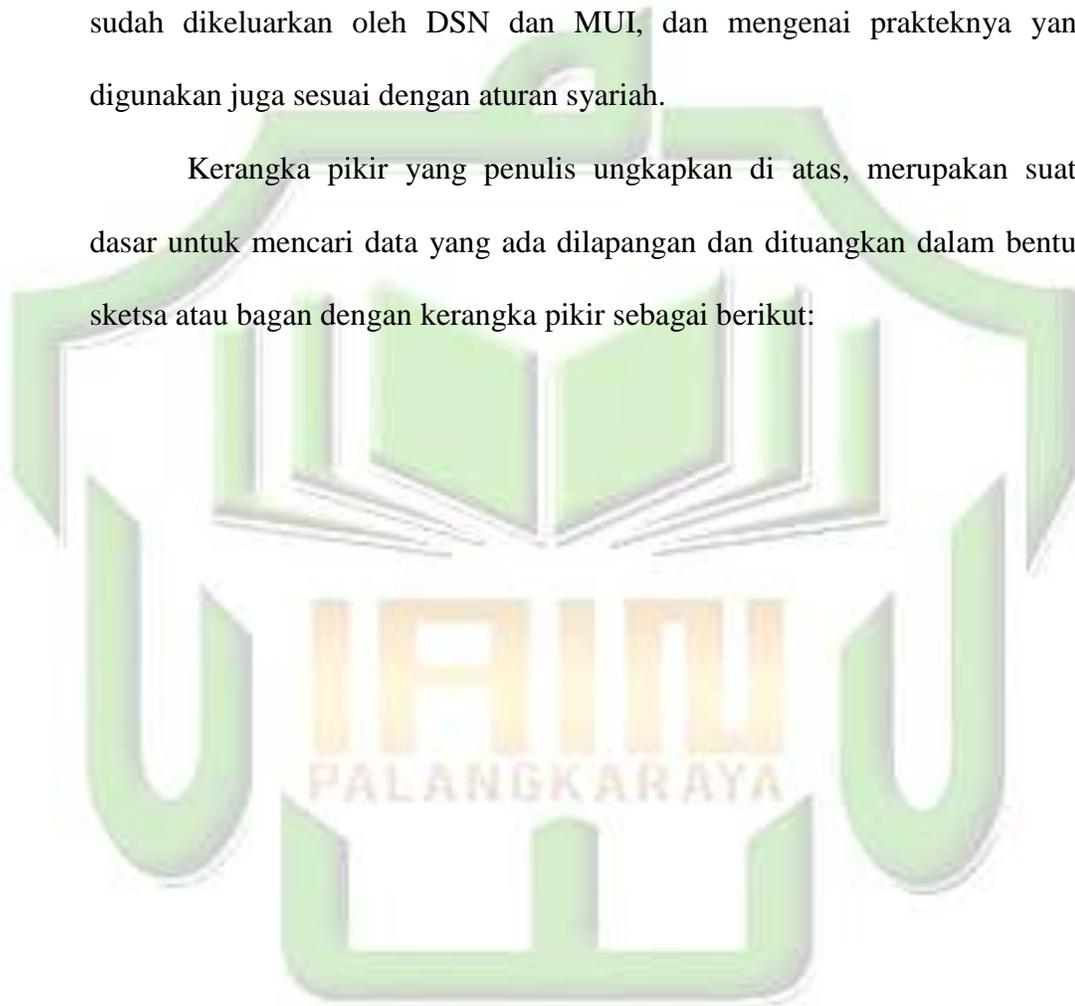
1. Kerangka Pikir

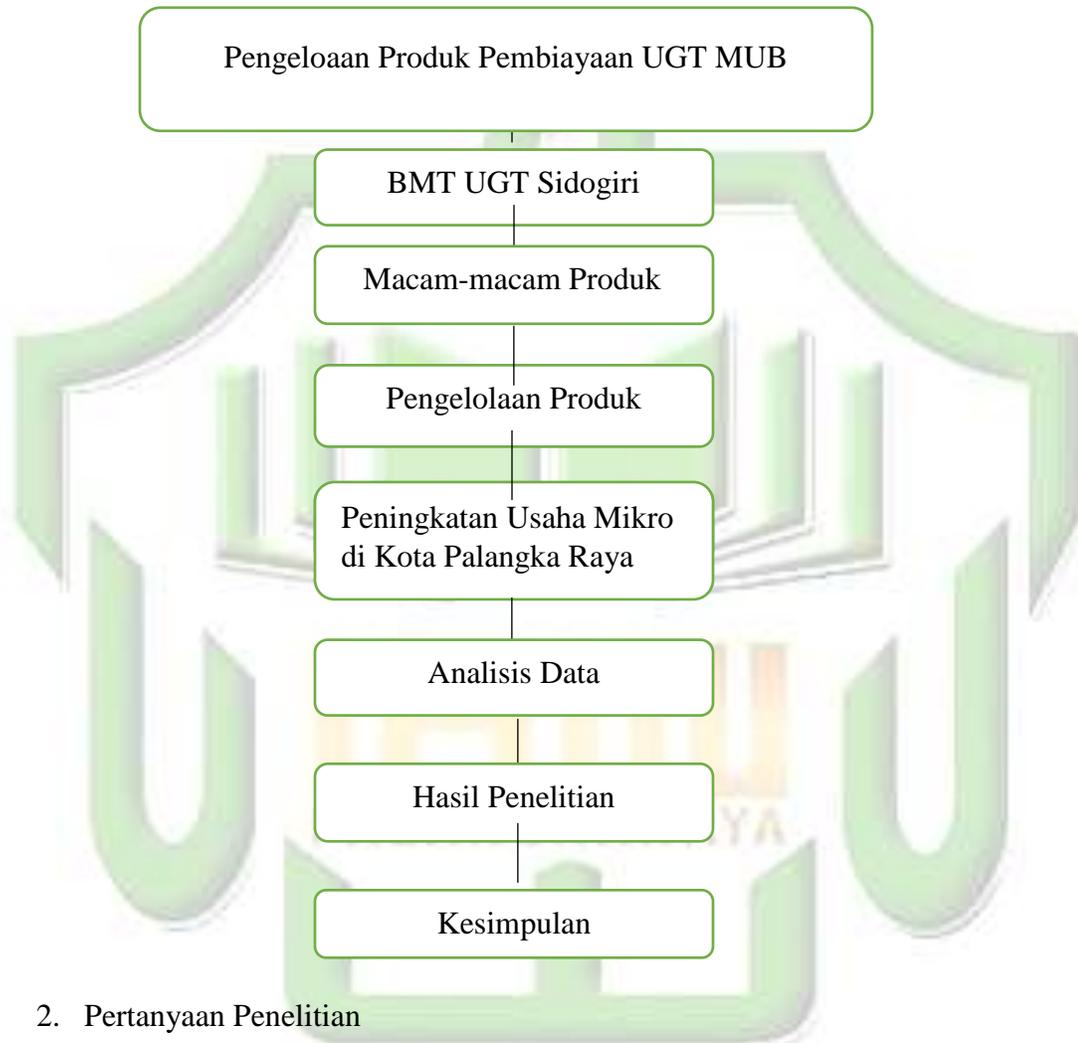
Perkembangan *Baitul Mal Wa Tamwil* saat ini telah berkembang pesat dan mampu bersaing di dunia lembaga keuangan khususnya memberikan solusi pendanaan kepada masyarakat yang tidak terjangkau oleh pihak perbankan.

Masyarakat khususnya wiraswasta memerlukan penambahan modal usaha untuk mengembangkan usahanya. Dengan itu BMT UGT Sidogiri cabang Palangka Raya memberikan solusi dengan produk-produknya yang diperuntukkan bagi pengusaha mikro. Dari adanya produk-produk ini banyak masyarakat tertarik untuk bergabung menjadi anggota dan ingin melakukan keterlibatan dengan pihak BMT.

Penelitian dengan judul pengelolaan produk pembiayaan UGT MUB (modal usaha barokah) di Baitul maal wa tamwil usaha gabungan terpadu (UGT) Sidogiri Palangka Raya adalah bagaimana mekanisme pengelolaan produk itu sendiri dirancang untuk menyesuaikan dengan aturan-aturan yang sudah dikeluarkan oleh DSN dan MUI, dan mengenai prakteknya yang digunakan juga sesuai dengan aturan syariah.

Kerangka pikir yang penulis ungkapkan di atas, merupakan suatu dasar untuk mencari data yang ada dilapangan dan dituangkan dalam bentuk sketsa atau bagan dengan kerangka pikir sebagai berikut:





2. Pertanyaan Penelitian

a. Pertanyaan penelitian yang diajukan kepada pengelola produk BMT UGT

Sidogiri Palangka Raya, antara lain:

1) Apa saja produk yang ditawarkan oleh BMT UGT Sidogiri?

- 2) Apa saja produk yang paling diminati oleh anggota BMT UGT Sidogiri Palangka Raya?
 - 3) Mengapa produk tersebut lebih diminati dibandingkan produk lainnya?
 - 4) Apa saja keunggulan dari produk tersebut?
 - 5) Bagaimana proses pengelolaan produk tersebut?
- b. Pertanyaan penelitian yang diajukan kepada anggota BMT UGT Sidogiri Palangka raya, antara lain:
- 1) Sejak kapan bapak/ibu bergabung menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya?
 - 2) Produk apa yang bapak/ibu ambil di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya?
 - 3) Untuk keperluan apa bapak/ibu melakukan produk tersebut?
 - 4) Dari mana atau dari siapakah bapak/ibu mengetahui tentang BMT UGT Sidogiri Palangka Raya?
 - 5) Bagaimana pandangan bapak/ibu terhadap keuntungan dan manfaat yang sudah didapat?



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian

Alokasi waktu penelitian tentang “Pengelolaan Produk Pembiayaan UGT MUB (Modal Usaha Barokah) di Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Palangka Raya” adalah selama 2 bulan sejak tanggal 17 September s.d November sesuai dengan surat izin penelitian yang dikeluarkan oleh Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.

Kesempatan yang diberikan dalam penelitian ini cukup memberikan peluang bagi penulis untuk melakukan penelitian, baik dengan cara melihat langsung bagaimana pengelolaan produk yang dilakukan pihak BMT UGT Sidogiri untuk usaha mikro, dan juga melakukan wawancara dengan pihak terkait, selain itu juga penulis mengumpulkan data-data yang dianggap penting yang dapat membantu kelancaran dalam penelitian.

Adapun lokasi penelitian ini dilakukan pada BMT UGT Sidogiri Palangkaraya yang ada di jalan Tjilik Riwut KM. 1,5, pasar kahayan blok A 20, kelurahan Bukit Tunggal, kecamatan Jekan Raya, Palangka Raya.

B. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian lapangan. Penelitian yang sebenarnya menunjukkan dan menekankan pada proses, dan berarti tidak diteliti secara ketat atau terukur, dilihat dari kualitas, jumlah intensitas atau frekuensi.

Penelitian kualitatif memiliki tahapan penelitian, adapun langkah-langkahnya sebagai berikut:

1. Identifikasi masalah yang akan diteliti
2. Mulai mengenal dan terlibat dengan proses konteks dari sumber informasi. Melakukan eksplorasi terhadap sumber-sumber yang memungkinkan dari informasi yang digali
3. Mulai terlibat dengan beberapa contoh dari dokumen yang relevan
4. Mengoleksi data dari beberapa dokumen
5. Melakukan revisi terhadap data yang ada menyeleksi beberapa kasus tambahan.

Menurut Moh. Nasir, penelitian ini adalah suatu metode dalam meneliti sekelompok manusia, suatu obyek bahkan suatu sistem persepsi atau suatu kelas atau suatu peristiwa pada masa sekarang yang bertujuan menggambarkan secara sistematis, aktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat antar fenomena yang diselidiki.²⁴

Sedangkan menurut Ashshafa, dalam bukunya “Metode Penelitian Hukum”, menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang

²⁴Moh. Nasir, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 1999, h. 63.

menghasilkan data yang deskriptif yang bersumber dari tulisan atau ungkapan dan tingkah laku yang dapat diobservasi dari manusia.²⁵ Untuk memperoleh informasi-informasi mengenai keadaan saat ini dan melihat kaitan antara variable yang ada. Penelitian ini tidak menguji suatu hipotesis atau tidak ada hopotesa, melainkan hanya mendiskripsikan informasi apa adanya sesuai dengan variable-variabel yang diteliti. ²⁶Dapat dipahami bahwa maksudnya ialah pendekatan yang nantinya menghasilkan data-data deskriptif berupa kata tertulis atau lisan yang bersumber dari orang-orang dan perilaku manusia.²⁷

Dari beberapa pengertian tersebut, menjelaskan bahwa penelitian kualitatif deskriptif ini cenderung untuk mengetahui dan mengungkapkan gambaran yang terjadi dilokasi penelitian secara detail dan lengkap bagaimana Pengelolaan Produk di BMT UGT Sidogiri dalam Peningkatan Usaha Mikro di Kota Palangka Raya.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek adalah pihak-pihak yang dijadikan sebagai sampel dalam sebuah penelitian. Subjek penelitian juga membahas karakteristik subjek yang digunakan dalam penelitian. Termasuk penjelasan mengenai populasi sampel dan teknik sampling yang digunakan. Didalam penelitian ini, yang menjadi subjek adalah yang terlibat menangani masalah pengelolaan produk untuk melakukan peningkatan dalam Usaha Mikro yakni:

²⁵Lexy. J. Moelong. *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya offset, 2001, h. 16.

²⁶Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: PT Bumi Aksara, cet-IV, 2004, h. 26.

²⁷Lexy. J. Moelong. *Metode Penelitian Kualitatif*, h. 63.

1. Kepala bagian di BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Palangka Raya.
2. Karyawan BMT bagian AOSP (Account Officer Simpan Pinjam).

Jumlah pengusaha mikro yang dibantu oleh pihak BMT UGT Sidogiri dalam bentuk pembiayaan berjumlah 10.80 anggota. Adapun yang menjadi informan pada penelitian ini adalah para pengusaha mikro yang berjumlah lima orang dengan kriteria:

1. Tergabung di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya.
2. Pengusaha mikro yang masih aktif.
3. Usahanya maju setelah bergabung dengan BMT UGT Sidogiri Palangka Raya.
4. Bersedia untuk diwawancara peneliti.

Ketiga pihak tersebut merupakan sumber yang dapat membantu untuk mengumpulkan data-data terkait, yang dapat dijadikan sebagai bahan untuk penelitian. Sedangkan yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah tentang Pengelolaan Produk di BMT UGT Sidogiri dalam Peningkatan Usaha Mikro di Kota Palangka Raya. Objek sendiri berarti variable atau yang menjadi titik perhatian suatu penelitian. Sedangkan objek penelitian merupakan tempat dimana variable melekat.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian.

Untuk memudahkan pembahasan yang dirumuskan dalam proposal ini dibutuhkan suatu metode penelitian, dalam rangka memenuhi kebutuhan tersebut penulis menggunakan metode pengumpul data sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi langsung kelapangan dengan mencatat setiap kejadian yang diteliti, dan mencari bukti otentik agar dapat memperkuat hasil penelitian. Observasi ini dilakukan di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dan kepada para anggota simpan pinjam di BMT tersebut. Observasi bertujuan untuk mengamati subjek dan objek penelitian, sehingga peneliti dapat memahami kondisi yang sebenarnya. Observasi dilakukan pada BMT UGT Sidogiri Palangka Raya, dan para anggota pengusaha mikro yang dijadikan sebagai informan penelitian. Peneliti mengamati kegiatan mereka pada saat observasi:

- a. Setiap ada anggota yang datang ke BMT tersebut mereka menerima dan melayani dengan tulus dan serius, baik itu yang sudah menjadi anggota ataupun yang baru memulai ingin bergabung di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya.
- b. Observasi berikutnya kepada tempat para pengusaha mikro yang sudah bergabung di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya. Saat peneliti melakukan

observasi kepada anggota tersebut terdapat satu sampai dua orang pelanggan yang ingin membeli usaha dagangan mereka.

2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh yang diwawancarai.²⁸ Melakukan wawancara dengan pihak Lembaga Keuangan BMT. Metode wawancara merupakan proses interaksi antara pewawancara dengan informan. Dalam melakukan wawancara, peneliti menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis untuk diajukan, dan mencatat apa yang dikemukakan informan, oleh karena itu jenis wawancara yang digunakan peneliti termasuk ke dalam jenis wawancara terstruktur. Yang diwawancarai adalah dari pihak BMT UGT Sidogiri Palangka Raya itu sendiri dan para pengusaha mikro.

3. Dokumen

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen itu bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental seseorang, hasil penelitian dari observasi dan wawancara akan lebih kredibel kalau didukung oleh dokumen-dokumen yang bersangkutan. Dokumen tersebut tentunya yang dianggap penting dalam melakukan penelitian. Adapun dokumen tersebut bersumber data-data yang diperoleh dari BMT dan para informan. Data tersebut

²⁸Abdurrahman Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006, h. 104-112.

dalam bentuk brosur, foto, alamat website, dan apa yang tertuang dibuku tentang BMT serta tentang usaha mikro.

E. Pengabsahan Data

Keabsahan data yang peneliti gunakan adalah Teknik Triangulasi. Teknik Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Menurut Denzin yang dikutip Moleong ada empat macam triangulasi sebagai Teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber, metode, penyidik, dan teori.

Triangulasi yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi teori dan sumber. Triangulasi teori yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan beberapa subjek yang seterusnya dilakukan perbandingan dari para subjek tersebut. Data dari subjek pertama dianalisa dan dibandingkan dengan data hasil dari subjek lainnya. Triangulasi yaitu membandingkan beberapa teori yang terkait secara langsung dengan data penelitian. Triangulasi sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Hal itu dapat dicapai dengan jalan membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara, membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi, membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu, membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai

pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintahan, membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

Keabsahan pada penelitian ini melalui pendekatan kepada bagian analisis mikro dan pengelola produk untuk menganalisa mekanisme pengelolaan produk yang diajukan oleh anggota secara teliti dan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, serta pendekatan kepada anggota untuk menganalisa pengelolaan produk terhadap usaha mikro dalam hal ini pemberian modal kerja secara teliti sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, sehingga didapatkan data atau informasi yang akurat mengenai pengelolaan produk dalam peningkatan usaha mikro.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data bertujuan untuk memajemen data yang telah terkumpul. Dalam menganalisis data, penulis menggunakan analisis data yang telah diterapkan oleh Milles dan Huberman, yakni sebagai berikut:

1. Data *Reduction* atau pengurangan data, ialah suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, memilih data yang relevan dan yang tidak relevan, kemudian dilanjutkan dengan mengorganisasikan data.
2. Data *Display* atau penampilan data, ialah data yang sudah relevan tersebut disaring dan dituangkan dalam bab IV berupa laporan yang tersusun secara sistematis

3. Data *Conslusions* atau menarik kesimpulan dari data yang diperoleh, yaitu setelah semua data-data yang diinginkan diperoleh, selanjutnya mencari kesimpulan sebagai jawaban dari rumusan masalah.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil BMT UGT Sidogiri

1. Sejarah Berdirinya BMT UGT Sidogiri

Koperasi BMT UGT Sidogiri mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi daeri Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Provinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 juli 2000.

BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang didalamnya terdapat orang-orang yang berpotensi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur.

Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. Alhamdulillah, pada saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 19 tahun dan sudah memiliki 277 unit layanan Baitul Maal Wa Tamwil/Jasa Keuangan Syariah. Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Untuk menunjang hal tersebut maka anggota koperasi dan penerima amanat perlu memiliki karakter STAF, yaitu Shiddiq (jujur), Tabligh (Transfaran), Amanah (dapat dipercaya) dan Fathanah (profesional).

2. Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri

Visi dari BMT UGT Sidogiri adalah sebagai berikut:

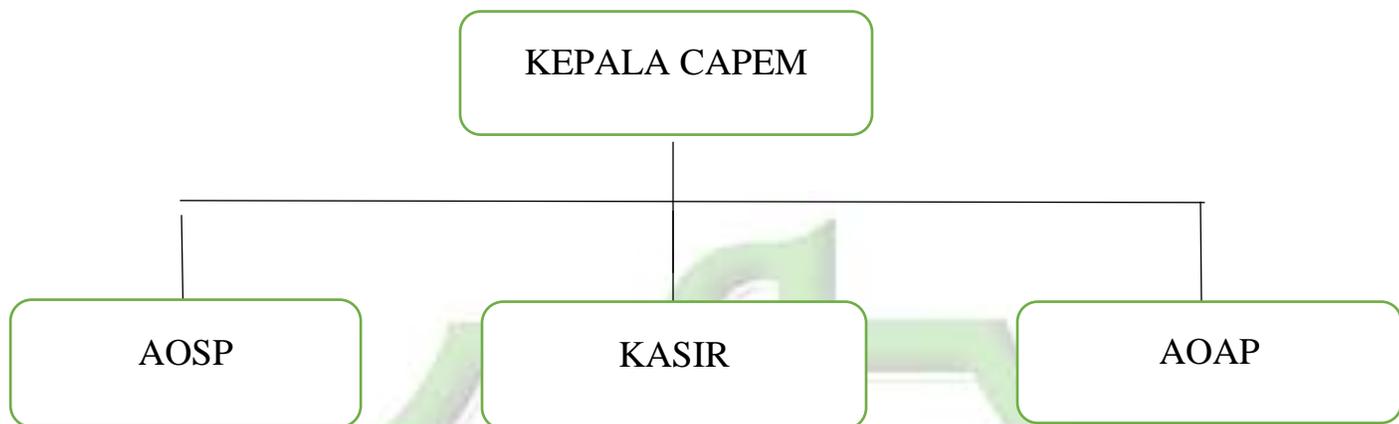
- a. Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan Syariah Islam.
- b. Terwujudnya budaya *Ta'awun* dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

Sedangkan Misi dari BMT UGT Sidogiri adalah sebagai berikut:

- a. Menerapkan dan memasyarakatkan Syariah islam dalam aktivitas ekonomi.
- b. Menamkan pemahaman bahwa sistem Syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan maslahah.
- c. Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.
- d. Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF (Shiddiq/jujur, Tabligh/Komunikatif, Amanah/dipercaya, Fatonah/professional).²⁹

²⁹ www.bmtugtsidogiri.co.id di akses terakhir pada tanggal 13 Oktober 2019.

3. Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Palangka Raya



B. Profil Produk di BMT UGT Sidogiri

1. Produk simpan pinjam

Produk simpan pinjam pada BMT UGT Sidogiri mulai dikenal sejak berdirinya BMT UGT Sidogiri yaitu pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 juni 2000 M sejak BMT tersebut mulai beroperasi. Namun, pada BMT UGT Sidogiri Palangka Raya produk simpan pinjam baru terdapat pada tahun 2013 bersamaan dengan berdirinya BMT tersebut di Palangka Raya. Semenjak berdirinya BMT UGT Sidogiri Capem Palangka Raya jumlah anggota simpan pinjam semakin meningkat dari tahun ke tahun.

Jumlah anggota simpanan/tabungan di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya pada tahun 2013 sampai dengan akhir 2014 mencapai 1781 orang, selanjutnya per dua tahun pada 2016 mencapai 2854, pada tahun 2018 mencapai 3663 orang. Dan untuk anggota pinjaman pada tahun 2013 sampai dengan 2014 sekitar 441 orang, per dua tahun berikutnya pada tahun 2016 mencapai 629 orang, pada 2018 mencapai angka 947 orang. Dan sampai sekarang pada tahun 2020 mencapai 1080 orang yang melakukan pinjaman di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya.³⁰

2. Macam-macam Produk

BMT UGT Sidogiri memiliki produk simpan pinjam. Produk simpanan/tabungan terbagi menjadi beberapa jenis produk begitu juga dengan produk pinjaman/pembiayaan. Berikut adalah macam-macam produk simpanan:

³⁰ Wawancara dengan S pada hari Kamis tanggal 16 januari 2020, pukul 08.30 WIB.

a. Tabungan Umum Syariah

Tabungan Umum Syariah setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota.

b. Tabungan Haji AL-Haromain

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji.

c. Tabungan Umrah Al-Hasanah

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah.

d. Tabungan Idul Fitri

Tabungan umum berjangka membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri.

e. Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi Lembaga Pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa.

f. Tabungan Qurban

Tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah qurban dan aqiqah.

g. Tabungan Tarbiyah

Tabungan berjangka untuk keperluan pendidikan anak dengan jumlah setoran bulanan tetap dan dilengkapi dengan asuransi.

h. Tabungan Mudharabah Berjangka

Tabungan berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu.

Berikut adalah macam-macam produk pinjaman/pembiayaan yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya:

1) UGT GES (Gadai Emas Syariah)

Adalah fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah.

2) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil.

3) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

Adalah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor.

4) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

Adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik.

5) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

Adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) yang ditentukan oleh kementerian agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji.³¹

³¹www.bmtugtsidogiri.co.id di akses terakhir pada tanggal 15 Oktober 2019.

C. Profil Karyawan dan Anggota BMT UGT Sidogiri Palangka Raya

1. Profil Karyawan

S adalah seorang karyawan di BMT UGT Sidogiri Capem Palangka Raya yang mulai bekerja sejak tahun 2013, S beragama Islam dan mempunyai satu orang istri dan satu orang anak laki-laki. S merupakan kepala capem di BMT UGT Sidogiri yang tugas utamanya mengelola dan mendetail setiap ruang lingkup di BMT UGT Sidogiri Capem Palangka Raya.

ZL adalah seorang karyawan di BMT UGT Sidogiri Capem Palangka Raya beragama Islam yang mulai bekerja sejak tahun 2018. ZL merupakan bagian dari AOSP (Account Officer Simpan Pinjam) dan juga bagian promosi. Tugas utamanya mencari anggota pinjaman dan penabung.

2. Profil Anggota

D adalah seorang ibu rumah tangga yang berusia 40 tahun dan beragama Islam. Beliau sudah menikah dan mempunyai satu orang anak, beliau juga merupakan seorang wiraswasta yang mempunyai usaha tempat jahit pakaian. D memulai usaha sejak tahun 2012 yang pada awalnya beliau berusaha bersama keluarga dan saat ini sudah mempunyai usaha sendiri. D bertempat tinggal di jalan Hiu Putih Kota Palangka Raya. D merupakan salah satu anggota di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya bergabung sejak 2015. Beliau mengambil produk tabungan umum Syariah dengan tabungan Idul fitri, dan UGT MUB (Modal Usaha Barokah).

E adalah seorang ibu rumah tangga yang memiliki tiga orang anak. E berusia 38 tahun dan beragama Islam. Beliau juga merupakan seorang wiraswasta yang mempunyai toko pakaian di Kota Palangka Raya. E memulai usaha sejak 2013 dan bertempat tinggal di pasar rajawali kota Palangka Raya. E merupakan salah satu anggota di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya sejak 2014. Beliau mengambil produk tabungan umum syariah dengan tabungan Idul Fitri, dan UGT MUB (Modal Usaha Barokah).

SI adalah seorang ibu rumah tangga yang sudah memiliki tiga orang cucu dan tujuh orang anak dan beragama Islam. Beliau juga merupakan seorang wiraswasta yang mempunyai usaha jual ayam potong dan ikan di pasar rajawali kota Palangka Raya. SI memulai usaha sejak tahun 2003 dan bertempat tinggal di Jl. Hiu Putih 12 Kota Palangka Raya. SI merupakan salah satu anggota simpan pinjam di BMT UGT Sidogiri Capem Palangka Raya.

SL adalah seorang ibu rumah tangga yang sudah memiliki dua orang anak dan beragama Islam. Beliau merupakan wiraswasta yang mempunyai usaha jual ayam potong dan ikan di pasar rajawali Kota Palangka Raya. SL memulai usaha sejak 2003 dan bertempat tinggal di Jl. Hiu Putih 12 Kota Palangka Raya. SL merupakan anggota simpan pinjam di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya.

NS adalah seorang ibu rumah tangga yang sudah memiliki tiga orang anak dan beragama Islam. Beliau merupakan seorang wiraswasta yang mempunyai usaha toko sembako. NS memulai usaha sejak 2013 dan bertempat tinggal di Jl.

Hiu Putih 12 Kota Palangka Raya. NS merupakan anggota simpan pinjam di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya.

D. Penyajian Data

1. Mekanisme pengelolaan produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dalam peningkatan Usaha Mikro

Hasil penelitian mengenai pengelolaan produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dalam peningkatan usaha mikro, akan diuraikan dalam penyajian data dari 2 (dua) orang karyawan BMT UGT Sidogiri cabang pembantu Palangka Raya yang menjadi subjek penelitian. Berikut hasil wawancara dan pertanyaan yang diajukan kepada subjek penelitian tersebut:

a. Identitas subjek pertama yang peneliti wawancara adalah S berjenis kelamin laki-laki yang merupakan bagian kepala Capem di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya. S berkerja sejak tahun 2013.

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan bapak S dari BMT UGT Sidogiri Palangka Raya mengenai apa saja produk yang ditawarkan, berikut jawaban dari bapak S:

“Kalau secara garis besarnya BMT UGT Sidogiri memiliki produk yang hampir sama dengan Lembaga keuangan lainnya, yaitu simpan pinjam, di dalam produk simpanan dan pinjaman tersebut memiliki nama-nama produk nya sendiri, misal di produk simpanan terdapat berbagai macam jenisnya, ada tabungan umum Syariah, tabungan idul fitri, tabungan haji, dan masih banyak lainnya. Begitu juga dengan produk pinjaman, ada yang namanya UGT GES (Gadai Emas Syariah), UGT MUB (Modal Usaha

Barokah), UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan), dan masih banyak lainnya”.³²

Pertanyaan kembali diajukan kepada Bapak S terkait dengan apa saja produk yang paling diminati anggota, adapun jawaban dari Bapak S:

“Mengenai produk yang diminati para anggota, disini kan ada dua tabungan dan pembiayaan, *kalo* tabungan yang paling diminati anggota adalah tabungan umum Syariah, sedangkan *kalo* untuk produk pembiayaan yang paling diminati adalah UGT MUB (Modal Usaha Barokah)”.

Pertanyaan kembali diajukan kepada Bapak S mengapa produk tersebut lebih diminati anggota dibandingkan dengan produk lain. Berikut adalah jawaban dari Bapak S:

“Kalau ditanya kenapa anggota lebih minat terhadap produk tersebut, pada produk tabungan misalnya yang dinamakan Produk Tabungan Umum Syariah dikarenakan produk tabungan tersebut setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota, sedangkan *kalo* jenis produk tabungan lainnya setoran dan penarikannya dilakukan secara berjangka. Dan untuk produk pembiayaan atau pinjaman yang paling diminati anggota yaitu UGT MUB (Modal Usaha Barokah) dikarenakan yang melakukan pinjaman di BMT UGT Sidogiri ini kebanyakan para pengusaha mikro yang ingin atau menambah modal untuk ushanya jadi sesuai nama produk untuk menambah modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil”.³³

Pertanyaan kembali diajukan kepada Bapak S terkait apa saja keunggulan dari produk tersebut, berikut jawaban dari Bapak S:

“Kalau masalah keunggulan, masing-masing produk memiliki keunggulan, untuk tabungan umum Syariah keunggulannya ialah aman dan menguntungkan, transaksi mudah dan sesuai Syariah, bagi hasil halal dan kompetitif, GRATIS biaya administrasi bulanan, dan

³² Wawancara dengan S pada hari senin, tanggal 30 september 2019, pukul 09:20 WIB.

³³ *Ibid.*

keuntungan yang paling menonjol dari produk simpanan lain yaitu penarikannya dapat dilakukan kapan saja sedangkan produk tabungan lainnya adalah jenis tabungan berjangka. Untuk produk pembiayaan UGT MUB (Modal Usaha Barokah) dikarenakan anggota yang paling banyak melakukan pinjaman yaitu para wiraswasta yang ingin menambah modal, secara garis besarnya produk ini memilik tiga keuntungan dan manfaat: membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan system yang mudah, adil dan maslahah, anggota bias sharing risiko dengan BMT sesuai dengan pendapatan rill usaha anggota, dan pastinya terbebas dari riba dan haram”.³⁴

Kemudian peneliti mengajukan pertanyaan terakhir kepada Bapak S terkait bagaimana proses pengelolaan produk tersebut, adapun jawaban Bapak S adalah:

“Untuk pengelolaan tiap produk sebagaimana mestinya Lembaga Keuangan, kami menerima dana berupa tabungan dari pada anggota dan selanjutnya dana dari si penabung tadi akan kami alokasikan sebagai pinjaman bagi anggota yang melakukan produk pembiayaan. Jika ditanya mengenai prosedur bagaimana pengelolaan produk di BMT UGT Siogiri, pada tabungan umum Syariah, anggota harus menyiapkan berkas yang di perlukan sesuai ketentuan dari pihak BMT seperti foto copy kartu identitas (KTP/SIM) dan mengisi formulir pendaftaran anggota dan pembukaan rekening, selanjutnya akan kami arahkan untuk hal lainnya. Dan untuk UGT MUB (Modal Usaha Barokah) ketentuan prosedur yang harus dilakukan anggota ialah: anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus akad yang berbasis bagi hasil) usaha sudah berjalan minimal 1 tahun, menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir, menyerahkan dokumen-dokumen yang diperlukan: fotokopi KTP pemohon, fotokopi KTP suami/istri/wali, fotokopi kartu keluarga, fotokopi surat nikah (bila sudah menikah), fotokopi rekening tabungan 3 bulan terakhir, fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir, fotokopi agunan (SHM/SHGB/BPKB), dan fotokopi legalitas usaha.³⁵ Sedangkan untuk manajemen, kami menyesuaikan arahan dari pimpinan cabang, karena disini hanya cabang pembantu jadi segala hal-hal yang menyangkut dengan ruang lingkup

³⁴ *Ibid.*

³⁵ *Ibid.*

manajemen baik itu perencanaannya, pelaksanaan, pengendalian dan evaluasi semuanya menentukan arahan dari cabang, konsepnya begini, kami mempunyai yang namanya raker atau rapat kerja tiap tahunan, nah dari situ semua program yang dikerjakan selama 1 tahun di rekap dan diserahkan ke pimpinan cabang, lalu selanjutnya pimpinan cabang berangkat ke pusat untuk menyampaikan hasil kinerja selama 1 tahun ini, nah dari raker itu dapat menyimpulkan apa yang harus diperbaiki jika ada kekurangan seperti target tidak mencukupi. Untuk disini kami juga mempunyai yang namanya evaluasi tiap minggu, tiap bulan, gunanya untuk meninjau hasil yang diperoleh sebelum nantinya diserahkan ke cabang di akhir tahun”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak S di atas dapat diketahui bahwa di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya memiliki produk simpan pinjam (tabungan dan pembiayaan), produk tabungan yang paling diminati oleh anggota yaitu tabungan umum syariah dan untuk pembiayaan yaitu UGT MUB (Modal Usaha Barokah), alasan para anggota lebih meminati produk tabungan umum syariah dikarenakan penarikannya bisa dilakukan kapan saja sedangkan jenis produk yang lainnya adalah jenis tabungan berjangka yang penarikannya tidak dapat dilakukan setiap saat. Sedangkan untuk jenis pembiayaan yaitu UGT MUB (Modal Usaha Barokah) yaitu dikarenakan kebanyakan anggota dari BMT UGT Sidogiri Palangka Raya adalah para wiraswasta yang ingin menambah modal untuk usahanya.

Ketentuan dan prosedur di produk tabungan umum Syariah anggota harus menyiapkan berkas yang di perlukan sesuai ketentuan dari pihak BMT seperti foto copy kartu identitas (KTP/SIM) dan mengisi formulir pendaftaran anggota dan pembukaan rekening, selanjutnya akan diarahkan oleh petugas BMT yang berwenang untuk hal lainnya. Sedangkan untuk produk UGT MUB (Modal Usaha

Barokah) ketentuan prosedur yang harus dilakukan anggota ialah: anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus akad yang berbasis bagi hasil) usaha sudah berjalan minimal 1 tahun, menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir, menyerahkan dokumen-dokumen yang diperlukan: fotokopi KTP pemohon, fotokopi KTP suami/istri/wali, fotokopi kartu keluarga, fotokopi surat nikah (bila sudah menikah), fotokopi rekening tabungan 3 bulan terakhir, fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir, fotokopi agunan (SHM/SHGB/BPKB), dan fotokopi legalitas usaha. Sedangkan untuk sistem manajemen di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dikelola mereka sesuai dengan arahan pimpinan cabang.

- b. Identitas subjek kedua yang peneliti wawancara adalah ZL berjenis kelamin laki-laki yang merupakan bagian AOSP (Account Officer Simpan Pinjam) berkerja sejak tahun 2018.

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan Bapak ZL dari BMT UGT Sidogiri Palangka Raya mengenai produk apa saja yang ditawarkan, berikut jawaban dari Bapak ZL:

“Kalau secara garis besarnya BMT UGT Sidogiri memiliki produk yang hampir sama dengan Lembaga keuangan lainnya, yaitu simpan pinjam, di dalam produk simpanan dan pinjaman ini memiliki nama-nama produknya sendiri, misal di produk simpanan terdapat berbagai macam jenisnya, ada tabungan umum Syariah, tabungan idul fitri, dan masih banyak lainnya. Begitu juga dengan produk pinjaman, ada yang namanya UGT GES (Gadai Emas Syariah), UGT MUB (Modal Usaha Barokah),

UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan), dan masih banyak lainnya”.³⁶

Pertanyaan kembali diajukan kepada Bapak ZL terkait dengan apa saja produk yang paling diminati anggota, adapun jawaban Bapak ZL:

“Kalau dari anggotanya mereka lebih minat terhadap produk tabungan misalnya yang dinamakan Produk Tabungan Umum Syariah dikarenakan produk tabungan tersebut setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota, sedangkan *kalo* jenis produk tabungan lainnya setoran dan penarikannya dilakukan secara berjangka. Dan untuk produk pembiayaan atau pinjaman yang paling diminati anggota yaitu UGT MUB (Modal Usaha Barokah) dikarenakan yang melakukan pinjaman di BMT UGT Sidogiri ini kebanyakan para pengusaha mikro yang ingin atau menambah modal untuk usahanya jadi sesuai nama produk untuk menambah modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil”.³⁷

Pertanyaan kembali diajukan kepada Bapak ZL mengapa produk tersebut lebih diminati anggota dibandingkan dengan produk lain. Berikut adalah jawaban Bapak ZL:

“Kalau ditanya kenapa anggota lebih minat terhadap produk tersebut, pada produk tabungan misalnya yang dinamakan Produk Tabungan Umum Syariah dikarenakan produk tabungan tersebut setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota, sedangkan *kalo* jenis produk tabungan lainnya setoran dan penarikannya dilakukan secara berjangka. Dan untuk produk pembiayaan atau pinjaman yang paling diminati anggota yaitu UGT MUB (Modal Usaha Barokah) dikarenakan yang melakukan pinjaman di BMT UGT Sidogiri ini kebanyakan para pengusaha mikro yang ingin atau menambah modal untuk usahanya jadi sesuai nama produk untuk menambah modal

³⁶ Wawancara dengan ZL pada hari Senin, tanggal 06 Januari 2020, pukul 08.30 WIB.

³⁷ *Ibid.*

kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil”.³⁸

Pertanyaan kembali diajukan kepada Bapak ZL terkait apa saja keunggulan dari produk tersebut, berikut jawaban dari Bapak ZL:

“Kalau masalah keunggulan, masing-masing produk memiliki keunggulan, untuk tabungan umum Syariah keunggulannya ialah aman dan menguntungkan, transaksi mudah dan sesuai Syariah, bagi hasil halal dan kompetitif, GRATIS biaya administrasi bulanan, dan keuntungan yang paling menonjol dari produk simpanan lain yaitu penarikannya dapat dilakukan kapan saja sedangkan produk tabungan lainnya adalah jenis tabungan berjangka. Untuk produk pembiayaan UGT MUB (Modal Usaha Barokah) dikarenakan anggota yang paling banyak melakukan pinjaman yaitu para wiraswasta yang ingin menambah modal, secara garis besarnya produk ini memilik tiga keuntungan dan manfaat: membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan system yang mudah, adil dan maslahah, anggota bias sharing risiko dengan BMT sesuai dengan pendapatan rill usaha anggota, dan pastinya terbebas dari riba dan haram”.³⁹

Kemudian peneliti mengajukan pertanyaan terakhir kepada Bapak ZL terkait bagaimana proses pengelolaan produk tersebut, adapun jawaban Bapak ZL adalah:

“Untuk pengelolaan tiap produk sebagaimana mestinya Lembaga Keuangan, kami menerima dana berupa tabungan dari pada anggota dan selanjutnya dana dari si penabung tadi akan kami alokasikan sebagai pinjaman bagi anggota yang melakukan produk pembiayaan. Jika ditanya mengenai prosedur bagaimana pengelolaan produk di BMT UGT Siogiri, pada tabungan umum Syariah, anggota harus menyiapkan berkas yang di perlukan sesuai ketentuan dari pihak BMT seperti foto copy kartu identitas (KTP/SIM) dan mengisi formulir pendaftaran anggota dan pembukaan rekening, selanjutnya akan kami arahkan untuk hal

³⁸ *Ibid.*

³⁹ *Ibid.*

lainnya. Dan untuk UGT MUB (Modal Usaha Barokah) ketentuan prosedur yang harus dilakukan anggota ialah: anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus akad yang berbasis bagi hasil) usaha sudah berjalan minimal 1 tahun, menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir, menyerahkan dokumen-dokumen yang diperlukan: fotokopi KTP pemohon, fotokopi KTP suami/istri/wali, fotokopi kartu keluarga, fotokopi surat nikah (bila sudah menikah), fotokopi rekening tabungan 3 bulan terakhir, fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir, fotokopi agunan (SHM/SHGB/BPKB), dan fotokopi legalitas usaha.⁴⁰ Sedangkan untuk manajemen, kami menyesuaikan arahan dari pimpinan cabang, karena disini hanya cabang pembantu jadi segala hal-hal yang menyangkut dengan ruang lingkup manajemen baik itu perencanaannya, pelaksanaan, pengendalian dan evaluasi semuanya menentukan arahan dari cabang, konsepnya begini, kami mempunyai yang namanya raker atau rapat kerja tiap tahunan, nah dari situ semua program yang dikerjakan selama 1 tahun di rekap dan diserahkan ke pimpinan cabang, lalu selanjutnya pimpinan cabang berangkat ke pusat untuk menyampaikan hasil kinerja selama 1 tahun ini, nah dari raker itu dapat menyimpulkan apa yang harus diperbaiki jika ada kekurangan seperti target tidak mencukupi. Untuk disini kami juga mempunyai yang namanya evaluasi tiap minggu, tiap bulan, gunanya untuk meninjau hasil yang diperoleh sebelum nantinya diserahkan ke cabang di akhir tahun”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak ZL di atas dapat diketahui bahwa di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya memiliki produk simpan pinjam (tabungan dan pembiayaan), produk tabungan yang paling diminati oleh anggota yaitu tabungan umum syariah dan untuk pembiayaan yaitu UGT MUB (Modal Usaha Barokah), alasan para anggota lebih meminati produk tabungan umum syariah dikarenakan penarikannya bisa dilakukan kapan saja sedangkan jenis produk yang lainnya adalah jenis tabungan berjangka yang penarikannya tidak dapat dilakukan setiap saat. Sedangkan untuk jenis pembiayaan yaitu UGT MUB (Modal Usaha

⁴⁰ *Ibid.*

Barokah) yaitu dikarenakan kebanyakan anggota dari BMT UGT Sidogiri Palangka Raya adalah para wiraswasta yang ingin menambah modal untuk usahanya.

Ketentuan dan prosedur di produk tabungan umum Syariah, anggota harus menyiapkan berkas yang di perlukan sesuai ketentuan dari pihak BMT seperti foto copy kartu identitas (KTP/SIM) dan mengisi formulir pendaftaran anggota dan pembukaan rekening, selanjutnya akan diarahkan oleh petugas BMT yang berwenang untuk hal lainnya. Sedangkan untuk produk UGT MUB (Modal Usaha Barokah) ketentuan prosedur yang harus dilakukan anggota ialah: anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus akad yang berbasis bagi hasil) usaha sudah berjalan minimal 1 tahun, menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir, menyerahkan dokumen-dokumen yang diperlukan: fotokopi KTP pemohon, fotokopi KTP suami/istri/wali, fotokopi kartu keluarga, fotokopi surat nikah (bila sudah menikah), fotokopi rekening tabungan 3 bulan terakhir, fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir, fotokopi agunan (SHM/SHGB/BPKB), dan fotokopi legalitas usaha. Sedangkan untuk sistem manajemen di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dikelola mereka sesuai dengan arahan dari pimpinan cabang.

2. Keunggulan dan kelemahan pembiayaan modal usaha barokah

Hasil penelitian untuk mengetahui peningkatan usaha mikro yang sudah dibantu oleh pihak BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dengan menggunakan produk pembiayaan, peneliti melakukan observasi dan wawancara langsung dengan anggota BMT UGT Sidogiri Palangka Raya yang melakukan produk

simpan pinjam, dalam uraian penyajian data dari 5 orang anggota yang dijadikan subjek penelitian. Berikut pertanyaan dan hasil wawancara dari 5 orang anggota subjek tersebut:

- a. Identitas yang menjadi subjek pertama peneliti wawancara adalah D berjenis kelamin perempuan yang merupakan seorang wiraswasta yang mempunyai usaha tempat jahit pakaian. Ibu D merupakan anggota simpan pinjam di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya.

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan ibu D terkait sejak kapan beliau bergabung menjadi anggota BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dan Produk apa yang beliau ambil. Berikut jawaban dari ibu D:

“Kalau bergabung di BMT ini sudah lama aku *de'* perkiraan hampir 5 tahunan sejak 2015. Produk yang aku ambil itu simpan pinjam, tabungan umum Syariah aku ikut, tabungan idul fitri aku juga ikut, pinjaman aku juga ikut UGT MUB (Modal Usaha Barokah)”.⁴¹

Kemudian peneliti kembali bertanya kepada ibu D terkait untuk keperluan apa beliau melakukan produk tersebut dan dari mana beliau mengetahui tentang produk yang ada di BMT UGT Sidogiri. Berikut jawaban dari ibu D:

“Ya pastinya buat nambah modal usaha *de'*, untuk keperluan kedepan nantinya, kita tau produk di BMT itu sendiri di tawarin langsung oleh pihak BMT nya, mereka malahan yang nyamperin kita ke toko buat nawarin produknya”.⁴²

Peneliti mengajukan pertanyaan terakhir terkait pandangan beliau terhadap keuntungan dan manfaat yang sudah didapat. Berikut jawaban dari ibu D:

⁴¹ Wawancara dengan D pada hari senin, tanggal 07 oktober 2019, pukul 10.15 WIB.

⁴² *Ibid*

“Enak de’. Usaha saya jadi lebih berkembang karena dapat modal pinjaman dari pihak BMT, dan juga kita tidak repot, malah pihak mereka langsung yang nyamperin kita nawarin simpan dan pinjaman. Jelaslah pokoknya bagaimana mereka menjelaskan tentang produk yang mereka tawarkan dan bagaimana jika saya nunggak bayarnya. Pokoknya enak lah”.⁴³

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa pendapat ibu D mengenai produk yang ditawarkan oleh BMT sangat membantu untuk usahanya. Terbukti setelah menjadi anggota BMT UGT Sidogiri Palangka Raya terutama dalam pengambilan produk pinjaman usahanya makin berkembang. Beliau menilai pihak BMT UGT Sidogiri memberikan kemudahan dalam pengambilan jenis produk yang anggota inginkan.

b. Identitas anggota yang menjadi subjek kedua peneliti wawancara adalah E berjenis kelamin perempuan yang merupakan seorang wiraswasta yang mempunyai toko pakaian. Ibu E merupakan anggota simpan pinjam di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya.

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan ibu E terkait sejak kapan ibu bergabung menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dan produk apa yang beliau ambil. Berikut jawaban dari Ibu E:

“Kalau bergabung di BMT ini sudah lumayan lama aku mas sejak 2014. Produk yang aku ambil itu tabungan umum syariah, tabungan idul fitri aku juga ikut, kalo pinjaman aku juga ikut UGT MUB (Modal Usaha Barokah)”.⁴⁴

⁴³ *Ibid*

⁴⁴ Wawancara dengan E pada hari senin, tanggal 07 oktober 2019, pukul 10.50 WIB.

Kemudian peneliti kembali bertanya kepada ibu E terkait untuk keperluan apa beliau melakukan produk tersebut dan dari mana beliau mengetahui tentang produk yang ada di BMT UGT Sidogiri. Berikut jawaban dari ibu E:

“Ya pastinya untuk keperluan dimasa mendatang, untuk biaya sekolah anak, keperluan dirumah juga, ini yang bentuk simpanan ya mas, kalau untuk pinjaman juga sama pastinya untuk menambah usaha jualan. Aku tau nya produk di BMT UGT Sidogiri ini ya dari si pihak BMT nya sendiri yang nyamperin ke toko buat nawarin produk-produknya”.⁴⁵

Peneliti mengajukan pertanyaan terakhir terkait pandangan beliau terhadap keuntungan dan manfaat yang sudah didapat. Berikut jawaban dari ibu E:

“Nyaman mas usaha ku jadi lebih berkembang karena dapat modal pinjaman dari pihak BMT, dan juga kita tidak repot, malah pihak mereka langsung yang nyamperin kita nawarin produk-produknya. kalau aku gak bisa bayar cicilan masih ada keringanan yang diberikan pihak mereka”.⁴⁶

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa pendapat ibu E mengenai produk yang ditawarkan oleh BMT sangat membantu untuk keperluan keluarganya dimasa mendatang dan juga tambahan modal untuk usahanya. Terbukti setelah menjadi anggota BMT UGT Sidogiri Palangka Raya terutama dalam pengambilan produk pinjaman usahanya makin berkembang. Beliau menilai pihak BMT UGT Sidogiri memberikan kemudahan dalam pengambilan jenis produk yang anggota inginkan. Cara beliau mengetahui jenis-jenis produk yang terdapat di BMT

⁴⁵ *Ibid*

⁴⁶ *Ibid*

UGT Sidogiri tidak repot, melalui pihak BMT nya langsung yang mendatangi tempat usaha beliau untuk menawarkan jenis produknya.

c. Identitas anggota yang menjadi subjek ketiga peneliti wawancara adalah SI berjenis kelamin perempuan yang merupakan seorang wiraswasta yang mempunyai usaha jualan ayam potong dan ikan. Ibu SI merupakan anggota simpan pinjam di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya.

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan ibu SI terkait sejak kapan bergabung menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dan Produk apa yang sudah di ambil. Berikut jawaban dari Ibu SI:

“Ya sekitar 4 tahunan lah mas dari 2016. kalau produk nya simpan pinjam mas yang saya ambil. Simpanan yang saya ambil itu tabungan umum syariah. Kalo pinjaman itu modal usaha barokah mas”.⁴⁷

Kemudian peneliti kembali bertanya kepada Ibu SI terkait untuk keperluan apa beliau melakukan melakukan produk tersebut dan dari mana beliau mengetahui tentang produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya. Berikut jawaban dari Ibu SI:

“Ya untuk nambah modal usaha dan juga kemaren pengen beli mobil mas. Saya tau BMT itu mereka sendiri yang nyamperin kita ke lapak mas, mereka ngejelasin apa-apa ja yang terdapat di BMT punya mereka.”⁴⁸

Peneliti mengajukan pertanyaan terakhir terkait pandangan beliau terhadap keuntungan dan manfaat yang sudah didapat. Berikut jawaban dari Ibu SI:

⁴⁷ Wawancara dengan SI pada hari Selasa tanggal 07 januari 2020, pukul 12.10 WIB.

⁴⁸ *Ibid*

“Manfaatnya yang pasti enak kita nyimpan uangnya karena mereka tiap hari nagih, jadi tiap hari kita itu nabung sekaligus bayar cicilan buat pinjaman ke mereka mas, kita tidak perlu datang kesana, selain itu usaha kita jadi lebih maju berkat modal dari mereka tadi, kalo kita tidak bisa bayar atau tidak ada uang buat bayar angsuran ya masih bisa dimaklumi mereka mas, mereka gak maksa tapi kalo keseringan gak bayar ya pasti dapat peringatan dari mereka”.⁴⁹

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa pendapat ibu SI mengenai peningkatan yang sudah di bantu oleh BMT UGT Sidogiri Palangka Raya sangatlah membantu untuk usahanya. Terbukti setelah menjadi anggota BMT UGT Sidogiri Palangka Raya usahanya semakin berkembang selain itu juga SI dapat mewujudkan keinginan nya untuk membeli sebuah mobil. Beliau menilai pihak BMT memberikan kemudahan dalam pelayanan transaksi.

- d. Identitas yang menjadi subjek ke empat untuk peneliti wawancara adalah SL berjenis kelamin perempuan yang merupakan seorang wiraswasta yang mempunyai usaha jualan ayam potong dan ikan. SL merupakan anggota simpan pinjam di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya.

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan Ibu SL terkait sejak kapan beliau bergabung menjadi anggota BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dan produk apa yang beliau ambil. Berikut jawaban dari Ibu SL “Kalau bergabung di BMT ini kurang lebih 3 tahunan sejak 2017. Produk yang aku ambil itu simpan pinjam pastinya mas, tabungan umum sama modal usaha mas”.⁵⁰

⁴⁹ *Ibid*

⁵⁰ Wawancara dengan Ibu SL pada hari Selasa tanggal 07 Januari 2020, pukul 12.30 WIB.

Kemudian peneliti kembali bertanya kepada Ibu SL terkait untuk keperluan apa beliau melakukan produk tersebut dan dari mana beliau mengetahui tentang produk yang ada di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya. Berikut jawaban dari Ibu SL:

“kalau tabungan untuk keperluan kedepannya dan keperluan sehari-hari, kalau pinjaman untuk tambah modal usaha. Aku tau nya dari mereka sendiri yang menawarkan, mereka sendiri yang datang kesini simpan pinjam itu”.⁵¹

Peneliti mengajukan terakhir terkait pandangan beliau terhadap keuntungan dan manfaat dan keuntungan yang sudah didapat. Berikut jawaban dari Ibu SL:

“Ya Alhamdulillah mas lumayan baik, ada peningkatan dengan usaha saya, mereka juga dalam pelayanan juga baik, sopan, jelas dalam penjelasan produk yang mereka tawarkan, kalau kita tidak bisa bayar dengan alasan yang jelas mereka masih bisa memaklumi tapi kalau nya keseringan ya pasti diberi peringatan oleh mereka mas”.⁵²

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa pendapat ibu SL mengenai peningkatan yang sudah di bantu oleh BMT UGT Sidogiri Palangka Raya sangatlah membantu untuk usahanya. Terbukti setelah menjadi anggota BMT UGT Sidogiri Palangka Raya usahanya semakin berkembang selain itu pelayanan mereka juga sangat baik dan sopan.

e. Identitas anggota yang menjadi subjek kelima peneliti wawancara adalah NS berjenis kelamin perempuan yang merupakan seorang wiraswasta yang

⁵¹ *Ibid*

⁵² *Ibid*

mempunyai usaha jualan sembako. Ibu NS merupakan anggota simpan pinjam di BMT UT Sidogiri Palangka Raya.

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan Ibu NS terkait sejak kapan Ibu bergabung menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dan produk apa yang beliau ambil. Berikut jawaban Ibu NS “Lama sudah sejak tahun 2015. Produk yang saya ambil itu simpan pinjam. Kita kan nabung dulu kemaren baru minjam. Tabungan umum namanya sama pinjaman modal usaha”.⁵³

Kemudian peneliti kembali bertanya kepada Ibu NS terkait untuk keperluan apa beliau melakukan produk tersebut dan dari mana beliau mengetahui tentang produk yang ada di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya. Berikut jawaban dari Ibu NS “Kemaren itu sebagian untuk modal dan sebagian untuk acara dirumah, mengawinkan anak kemaren. Saya tau BMT ini dari pihak BMT langsung. Dia yang nawarin ke kita”.⁵⁴

Peneliti mengajukan pertanyaan terakhir terkait pandangan beliau terhadap keuntungan dan manfaat yang sudah didapat. Berikut jawaban Ibu NS:

“Kalau manfaatnya banyak, kan ini mudah mereka langsung yang datang kesini kita tidak perlu lagi ke BMT *nya* untuk bayar angsuran, kalau kita lagi tidak ada uang untuk bayar angsuran masih bisa dimaklumi mereka asal jangan keseringan kaya gitu, ya terbantu lah tidak seperti kita nabung di Bank, sudah antri nya lama banar, kalau di BMT ini mereka yang datang jadi kita bisa sambil jaga warung”.⁵⁵

⁵³ Wawancara dengan Ibu NS pada hari Selasa tanggal 07 Januari 2020, pukul 13.00 WIB.

⁵⁴ *Ibid*

⁵⁵ *Ibid*

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa pendapat ibu NS mengenai peningkatan yang sudah di bantu oleh BMT UGT Sidogiri Palangka Raya sangatlah membantu untuk usahanya. Selain bisa nambah modal usaha juga dapat melaksanakan acara hajatan dirumah beliau. Terbukti setelah menjadi anggota BMT UGT Sidogiri Palangka Raya usahanya semakin berkembang selain itu pelayanan mereka juga sangat baik. Beliau tidak perlu meninggalkan toko untuk membayar cicilan melainkan pihak BMT nya sendiri yang datang ke tempat usaha beliau.

Berdasarkan dari wawancara dengan kelima subjek di atas dapat diketahui bahwa peningkatan usaha mikro yang sudah dibantu oleh BMT UGT Sidogiri palangka Raya adalah sangat baik dapat membantu perkembangan usaha mereka. Selain itu juga dapat memenuhi kebutuhan hidup mereka dimasa mendatang. kelima subjek diatas lebih memilih BMT dari pada lembaga perbankan dikarenakan transaksinya sangat mudah dan nyaman. Mereka mendapatkan kemudahan dan merasa terbantu untuk mengembangkan usaha mereka.

E. Analisis Data

Pada analisis ini penulis menggunakan berbagai macam-teori yang di gunakan, yaitu sebagai berikut:

1. Teori pengelolaan produk

BMT UGT Sidogiri Palangka Raya mengelola semua kegiatan termasuk pengelolaan produk dengan semaksimal mungkin sesuai dengan ketentuan yang sudah diterapkan oleh pimpinan cabang. Pada teori ini BMT UGT Sidogiri

Palangka Raya menggunakan sistem manajemen yang dimulai dari perencanaan, pelaksanaan, pengendalian dan evaluasi. Pada sistem perencanaan mereka sesuai dengan apa yang diarahkan oleh pimpinan cabang, baik itu mengenai target, ataupun planning kedepannya, semua hal yang mencakup kegiatan seperti memperhitungkan kemungkinan-kemungkinan, dan menjabarkan kegiatan dan membuat urutan prioritas untuk mencapai hasil yang diinginkan. Untuk pelaksanaan, BMT UGT Sidogiri Palangka Raya melaksanakan setiap arahan dari pimpinan cabang, dalam pelaksanaan kepala pimpinan andil dan bijak dalam mengarahkan kepada karyawan nya untuk melaksanakan setiap kegiatan. Untuk pengendalian, mereka mengendalikan setiap apa yang berkaitan dengan BMT UGT Sidogiri Palangka Raya, misalkan terdapat kredit macet mereka dengan sigap memberikan arahan berbentuk musyawarah kepada pengusaha mikro yang usahanya lagi menurun, jikalau dalam beberapa jangka waktu tidak ada peningkatan dalam usahanya sehingga kredit macet tetap berlanjut maka pihak BMT UGT Sidogiri Palangka Raya memberikan surat peringatan hingga penyerahan kuasa bahwa usaha anggota tersebut menjadi hak milik BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dan menyesuaikan sistem ketentuan bagi hasil yang sudah disepakati. Dan yang terakhir adalah evaluasi, di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya mereka melakukan evaluasi kinerja 1 minggu sekali, ada juga 1 bulan sekali, dan yang terakhir adalah evaluasi akhir tahun dalam bentuk raker di kantor pusat. Raker ini dilakukan setelah semua pimpinan cabang dan pembantu menyerahkan catatan hasil selama 1 tahun proses kegiatan. Untuk cabang

pembantu mereka hanya menyerahkan laporan hasil tahunan mereka kepada pimpinan cabang dan selanjutnya pimpinan cabanglah yang menyerahkan ke pusat. Didalam raker tersebut setiap pimpinan cabang bisa meminta kepada pimpinan pusat mengenai keringanan target jika di daerahnya tidak memungkinkan untuk pencapaian target yang di tetapkan oleh kantor pusat.

2. Teori fungsi pengelolaan

Pengelolaan dana BMT merupakan upaya menggunakan dana BMT untuk keperluan operasionalnya yang dapat mengakibatkan berkembangnya BMT atau sebaliknya jika penggunaannya salah. Setelah dana pihak ketiga (DPK) dikumpulkan, maka sesuai dengan fungsi *intermediary-nya* Lembaga keuangan berkewajiban menyalurkan dana tersebut untuk pembiayaan. Dalam hal ini, BMT harus mempersiapkan strategi penggunaan dana-dana yang dihimpunnya sesuai dengan rencana alokasi berdasarkan kebijakan yang digariskan. Alokasi dana ini mempunyai tujuan yang salah satunya adalah mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likuiditas tetap aman.

3. Teori BMT

Baitul Maal Wa Tamwil adalah suatu Lembaga keuangan Syariah yang usaha pokoknya menghimpun dana dari pihak ketiga (anggota penyimpan) dan menyalurkan pembiayaan kepada usaha yang produktif dan menguntungkan. Dapat dikatakan bahwa BMT merupakan suatu Lembaga ekonomi rakyat, yang secara konsepsi dan secara nyata memang lebih fokus kepada masyarakat bawah. BMT berupaya membantu pengembangan usaha mikro, terutama bantuan

permodalan. BMT UGT Sidogiri termasuk memiliki karakteristik dengan fungsi dan tujuan BMT umumnya. BMT UGT Sidogiri memprioritaskan produknya kepada para pengusaha mikro yang kesulitan dalam permodalan. BMT UGT Sidogiri menghimpun dana dari para anggota dalam berbentuk simpan pinjam untuk selanjutnya dikelola mereka sebagai produk pembiayaan.

4. Teori kegiatan usaha BMT

BMT UGT Sidogiri melakukan kegiatan usahanya dengan menghimpun dana yang digunakan untuk membiayai usaha-usaha anggotanya, memberikan pembiayaan kepada anggota sesuai dengan penilaian kelayakan yang dilakukan oleh pengelola BMT UGT Sidogiri bersama anggota yang bersangkutan. BMT UGT Sidogiri mengelola usaha simpan pinjam secara professional sehingga kegiatan BMT UGT Sidogiri bisa menghasilkan keuntungan dan dapat di pertanggung jawabkan. Segala macam kegiatan usaha di BMT UGT Sidogiri sudah sesuai dengan teori kegiatan usaha BMT.

5. Prinsip BMT UGT Sidogiri

Prinsip BMT UGT Sidogiri dalam pengelolaan usaha sudah sesuai dengan teori prinsip pengelolaan usaha BMT. BMT UGT Sidogiri memberikan kepercayaan kepada para pengusaha mikro dengan mengelola usaha mereka dengan sistem kerja yang terbaik, terindah, memuaskan semua pihak, sesuai dengan keselamatan, kedamaian dan kesejahteraan, serta keterbukaan dengan para pengusaha mikro. BMT UGT Sidogiri dalam pengelolaan tidak ada yang namanya kecurangan, mereka mengelola setiap dana/modal yang diberikan

kepada para pengusaha mikro dikelola mereka sebagaimana mestinya sesuai dengan prinsip BMT.

6. Teori Produk

BMT UGT Sidogiri mempunyai prinsip wadiah dan mudharabah dalam jenis produknya. Prinsip wadiah ini ada yang dana nya boleh dikelola oleh pihak BMT dan ada juga yang hanya bersifat titipan. Yang bersifat titipan, BMT hanya menerima hasil dari penitipan tersebut dalam bentuk biaya administrasi dan keamanan dalam menjaga amanah dari anggota. Sedangkan pada prinsip wadiah yang lainnya BMT UGT Sidogiri menerima dana dari pada anggota dalam bentuk simpanan, dalam konteks ini BMT UGT Sidogiri boleh mengalokasikan dana tersebut sebagai pembiayaan, dengan catatan meminta izin terlebih dahulu kepada si penyimpan dana bahwa dana tersebut akan digunakan oleh pihak BMT demi keperluan operasionalnya. Dalam hal ini BMT UGT Sidogiri berhak memperoleh keuntungan dari hasil penggunaan dana tersebut, namun BMT UGT Sidogiri harus siap jikalau sewaktu waktu terjadi kerugian maka penyimpan berhak meminta pertanggung jawaban dari pihak BMT tersebut. Sedangkan pada prinsip mudharabah atau bagi hasil di awal akad BMT UGT Sidogiri dengan anggota harus jelas bagaimana kesepakatan bagi hasil diantara kedua pihak tersebut. Sistem bagi hasil tersebut nantinya akan di bagi sesuai kesepakatan begitu juga dengan kerugian. Dalam hal ini semua produk di BMT UGT Sidogiri sudah sesuai dengan prinsip wadiah dan mudharabah pada teori BMT.

7. Teori usaha mikro

Usaha mikro banyak menekankan segi kemampuan untuk berdiri sendiri. Justru kondisi sosial dan ekonomi dewasa ini menuntut adanya kerjasama interaksi yang erat antara pemimpin dan dipimpin, antara seorang dengan masyarakat antara pedagang dan sebagainya.⁵⁶ Pengertian “berdiri sendiri” bukan pula berarti suatu sikap menyendiri atau tertutup. Pengertian berdiri sendiri harus dikaitkan dengan pengertian kepercayaan diri yang memang sangat diperlukan untuk dapat mengatasi berbagai tantangan hidup. Kepercayaan diri menunjukkan kemampuan dan tekad dalam menghadapi kehidupan. Kepercayaan diri bahkan merupakan faktor penting dalam meraih sukses, kepercayaan diri yang kuat seseorang akan mampu menghadapi dunia yang penuh persaingan dan pergolakan serta serba tidak pasti. Kenyataan bahwa dinamika usaha mikro sangatlah dipengaruhi oleh iklim usaha disekitarnya. Seringkali kebijakan makro ekonomi tidak memperhitungkan hal ini sehingga dampak yang ditimbulkan dapat memarginalisasikan atau bahkan mengancam kelangsungan hidup usaha mikro. Terlebih adanya upaya-upaya menangani ditingkat lokal dalam konteks penertiban untuk keindahan kota semakin membatasi ruang gerak mereka hanya di daerah pinggiran.

Para anggota yang menjadi informan dalam penelitian ini sudah termasuk kedalam ciri-ciri para pengusaha mikro, hal ini dapat dibuktikan karena para anggota tersebut umumnya membangun usaha mereka sendiri tanpa terkait pihak lain selain dari permodalan yang diberikan pihak BMT UGT Sidogiri

⁵⁶Susarsono Wijandi, *Pengantar Kewirausahaan*, Bandung: Binakarsa, 1998, h. 25 19.

Palangka Raya. Dan juga tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki hanya 1 orang bahkan ada yang tidak menggunakan jasa karyawan.

8. Teori jenis usaha mikro

Usaha mikro merupakan jenis usaha yang menggeliat akhir-akhir ini. Dukungan pemerintah pada usaha ini juga cukup besar. Meskipun usaha mikro merupakan kelompok usaha kecil. Namun *profit* keuntungan dari usaha ini sangatlah menguntungkan. Pelaku usaha mikro merupakan pelaku bisnis yang paling banyak menguasai pasar. Diantara ke lima anggota pengusaha mikro yang menjadi informan jenis usaha mikro mereka adalah jenis usaha mikro wiraswasta atau berdiri sendiri tidak terikat dengan pihak pengusaha lainnya.

Berikut adalah hasil analisis menyesuaikan rumusan masalah:

1. Mekanisme pengelolaan produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dalam peningkatan Usaha Mikro

Berdasarkan hasil wawancara yang telah peneliti paparkan pada bab penyajian data peneliti akan memaparkan tahap analisis yang ada pada BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dalam hal pengelolaan produk dalam peningkatan usaha mikro. Semua produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dikelola mereka secara transparan, adil, dan sudah sesuai dengan teori yang terdapat pada pengelolaan produk, Mereka mengelola manajemen yang ada di dalam BMT tersebut semaksimal mungkin sesuai dengan arahan dari pimpinan cabang.

BMT menerima simpanan dari anggota yang memerlukan jasa titipan dana dengan tingkat keleluasaan tertentu untuk menariknya kembali, kemungkinan

memperoleh keuntungan berdasarkan prinsip wadi'ah. BMT memperoleh izin dari anggota untuk mempergunakan dana tersebut selama mengendap di BMT. Anggota dapat menarik sebagian atau seluruh saldo simpanannya sewaktu-waktu, dan BMT menjamin pembayaran kembali simpanan mereka. Semua keuntungan atas pemanfaatan dana tersebut adalah milik BMT, tetapi BMT dapat memberikan imbalan keuntungan yang berasal dari sebagian keuntungan BMT yang dihasilkan dari penggunaan dana tersebut dari waktu ke waktu.

Penggunaan dana BMT merupakan upaya menggunakan dana BMT untuk keperluan operasionalnya yang dapat mengakibatkan berkembangnya BMT atau sebaliknya, jika penggunaannya salah. Setelah dana pihak ketiga (DPK) dikumpulkan, maka sesuai dengan fungsi *intermediary-nya* maka lembaga keuangan berkewajiban menyalurkan dana tersebut untuk pembiayaan. Dalam hal ini, BMT harus mempersiapkan strategi penggunaan dana-dana yang dihimpunnya sesuai dengan rencana alokasi berdasarkan kebijakan yang telah digariskan. Alokasi dana ini mempunyai tujuan yang salah satunya adalah mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likuiditas tetap aman. Salah satu penggunaan dana BMT adalah dengan pembiayaan.

Berikut adalah macam-macam produk pinjaman/pembiayaan yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya:

- a. UGT GES (Gadai Emas Syariah)

Adalah fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Akad yang digunakan adalah akad Rahn dan Ijarah.

b. UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil *Mudharabah/Musyarakah* atau jual beli *Murabahah*.

c. UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

Adalah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad jual beli *Murabahah*.

d. UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

Adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik. Akad yang digunakan adalah akad jual beli *Murabahah*.

e. UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

Adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) yang ditentukan oleh kementerian agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. Akad yang digunakan adalah akad Kafalah bil Ujrah.⁵⁷

⁵⁷ Berdasarkan wawancara dengan S dan www.bmtugtsidogiri.co.id.

Baitul Maal Wa Tamwil sering melakukan pendekatan bantuan kepada kalangan usaha kecil dan menengah untuk mendorong kemajuan usaha mereka. Hal ini merupakan wujud tanggung jawab Baitul Maal Wa Tamwil untuk berperan dalam mensejahterakan masyarakat. Sebagai lembaga pengelola dana masyarakat dalam skala kecil dan menengah. Baitul Maal Wa Tamwil menawarkan jasa dalam bentuk simpanan dan pinjaman kepada masyarakat. Dana yang diperoleh dari nasabah dalam bentuk simpanan selanjutnya dikelola kembali oleh pihak BMT sebagai produk pembiayaan terhadap usaha mikro yang ingin melakukan penambahan modal untuk usahanya. Pembiayaan tersebut tentunya berdasarkan prinsip syariah.

BMT UGT Sidogiri Palangka Raya memiliki produk simpan pinjam (tabungan dan pembiayaan), produk tabungan yang paling diminati oleh anggota yaitu tabungan umum syariah dan untuk pembiayaan yaitu UGT MUB (Modal Usaha Barokah), alasan para anggota lebih meminati produk tabungan umum syariah dikarenakan penarikannya bisa dilakukan kapan saja sedangkan jenis produk yang lainnya adalah jenis tabungan berjangka yang penarikannya tidak dapat dilakukan setiap saat. Sedangkan untuk jenis pembiayaan yaitu UGT MUB (Modal Usaha Barokah) dikarenakan kebanyakan anggota dari BMT UGT Sidogiri Palangka Raya adalah para wiraswasta yang ingin menambah modal untuk usahanya. Ketentuan prosedur produk di BMT UGT Sidogiri hampir sama dengan yang ada di lembaga keuangan lainnya, seperti pada tabungan umum Syariah,

anggota harus menyiapkan berkas yang diperlukan sesuai ketentuan dari pihak BMT yaitu sebagai berikut:

- a. Setoran awal minimal Rp. 10.000
- b. Setoran berikutnya minimal Rp. 1000
- c. Administrasi pembukaan tabungan Rp. 5.0000
- d. Foto copy kartu identitas (KTP/SIM)
- e. Mengisi formulir pendaftaran anggota dan pembukaan rekening

Sedangkan untuk produk UGT MUB (Modal Usaha Barokah) ketentuan prosedur yang harus dilakukan anggota ialah sebagai berikut:

- a. Anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus akad yang berbasis bagi hasil) usaha sudah berjalan minimal 1 tahun
- b. Menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir
- c. Menyerahkan fotokopi KTP pemohon
- d. Fotokopi KTP suami/istri/wali
- e. Fotokopi kartu keluarga
- f. Fotokopi surat nikah (bila sudah menikah)
- g. Fotokopi rekening tabungan 3 bulan terakhir
- h. Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
- i. Fotokopi agunan (SHM/SHGB/BPKB)
- j. Fotokopi legalitas usaha.

Dari hasil wawancara manajemen produk BMT UGT Sidogiri Palangka Raya menyesuaikan arahan dari pimpinan cabang, karena disini hanya cabang pembantu

jadi segala hal-hal yang menyangkut dengan ruang lingkup manajemen baik itu perencanaannya, pelaksanaan, pengendalian dan evaluasi semuanya menentukan arahan dari cabang, konsepnya begini, BMT UGT Sidogiri Palangka Raya mempunyai yang namanya raker atau rapat kerja tiap tahunan, nah dari situ semua program yang dikerjakan selama 1 tahun di rekap dan diserahkan ke pimpinan cabang, lalu selanjutnya pimpinan cabang berangkat ke pusat untuk menyampaikan hasil kinerja selama 1 tahun ini, nah dari raker itu dapat menyimpulkan apa yang harus diperbaiki jika ada kekurangan seperti target tidak mencukupi. Untuk disini kami juga mempunyai yang namanya evaluasi tiap minggu, tiap bulan, gunanya untuk meninjau hasil yang diperoleh sebelum nantinya diserahkan ke cabang di akhir tahun.

Semua pengelolaan produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri menyesuaikan dengan sistem manajemen yang mereka miliki. Teori manajemen adalah sebuah teori berupa seperangkat aturan umum yang memandu para manajer untuk mengelola suatu bisnis atau organisasi agar dapat mencapai tujuan yang ditetapkan dan diinginkan. Teori-teori manajemen ini merupakan penjelasan untuk membantu karyawan supaya dapat berhubungan secara efektif dan menerapkan cara yang efektif untuk mencapai tujuan organisasi atau sebuah lembaga.

2. Keunggulan dan kelemahan pembiayaan modal usaha barokah

Peneliti melakukan wawancara dengan 5 pengusaha mikro yang menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya. Dari data yang peneliti peroleh masyarakat sangat terbantu dengan adanya bantuan modal dari BMT UGT Sidogiri

Palangka Raya dalam bentuk pembiayaan modal usaha barokah. Bukan hanya meningkatkan kesejahteraan usaha dan pendapatan anggotanya juga memberikan kepuasan tersendiri bagi anggota/nasabahnya. Untuk mendapatkan pembiayaan modal usaha barokah di BMT UGT Sidogiri dalam penerapannya tidak dipersulit dan akan dipermudah asalkan memenuhi syarat dan menjalankan usaha yang halal.

Dari hasil penelitian yang diperoleh tidak ada kendala yang dihadapi masyarakat saat mengajukan pembiayaan modal usaha barokah di BMT UGT Sidogiri, masyarakat merasa bahwa persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon anggota tidaklah sulit, dan pelayanannya juga memuaskan. Akan tetapi ada beberapa kendala yang dihadapi oleh BMT UGT Sidogiri Palangka Raya saat menerapkan produk diantaranya adalah masyarakat beranggapan bahwasanya BMT dan lembaga keuangan lainnya itu sama dan tidak ada bedanya, kurangnya jumlah sumber daya manusianya yang ada di BMT UGT Sidogiri yang jumlah karyawannya hanya ada 5 orang dan status BMT yang berskala kecil di bandingkan dengan lembaga perbankan hal ini yang membuat para nasabah beranggapan demikian.

BMT UGT Sidogiri Palangka Raya menjalankan perannya sesuai dengan ketentuan syariah dan membantu para pengusaha kecil. Adapun peranan BMT di antaranya adalah sebagai berikut:

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islam. Hal ini biasa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara

bertransaksi yang Islami, misalnya supaya ada bukti dalam transaksi, di larang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya.

- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro misalnya dengan pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah.
- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana tiap saat, birokrasi yang sederhana, dan lain sebagainya.
- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks di tuntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan anggota dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan analisis yang dikemukakan pada bab terdahulu maka penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Mekanisme pengelolaan produk yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dalam peningkatan usaha mikro sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Sistem pengelolaan dana mereka baik itu simpanan ataupun pinjaman dikelola mereka dengan baik sesuai dengan sistem manajemen yang diarahkan oleh pimpinan cabang, baik itu dari segi perencanaan dalam menetapkan target, pelaksanaan, pengendalian dan evaluasi dikelola mereka dengan baik. Dana yang diperoleh dari anggota dalam bentuk simpanan selanjutnya dikelola kembali oleh pihak BMT sebagai produk pinjaman terhadap usaha mikro yang ingin melakukan penambahan modal untuk usahanya. Pinjaman tersebut tentunya berdasarkan prinsip Syariah.
2. Keunggulan dan kelemahan pembiayaan modal usaha barokah, masyarakat sangat terbantu dengan adanya bantuan modal dari BMT UGT Sidogiri Palangka Raya dalam bentuk pembiayaan modal usaha barokah. Bukan hanya meningkatkan kesejahteraan usaha dan pendapatan anggotanya juga memberikan kepuasan tersendiri bagi anggota/nasabahnya. Untuk mendapatkan pembiayaan modal usaha barokah di BMT UGT Sidogiri

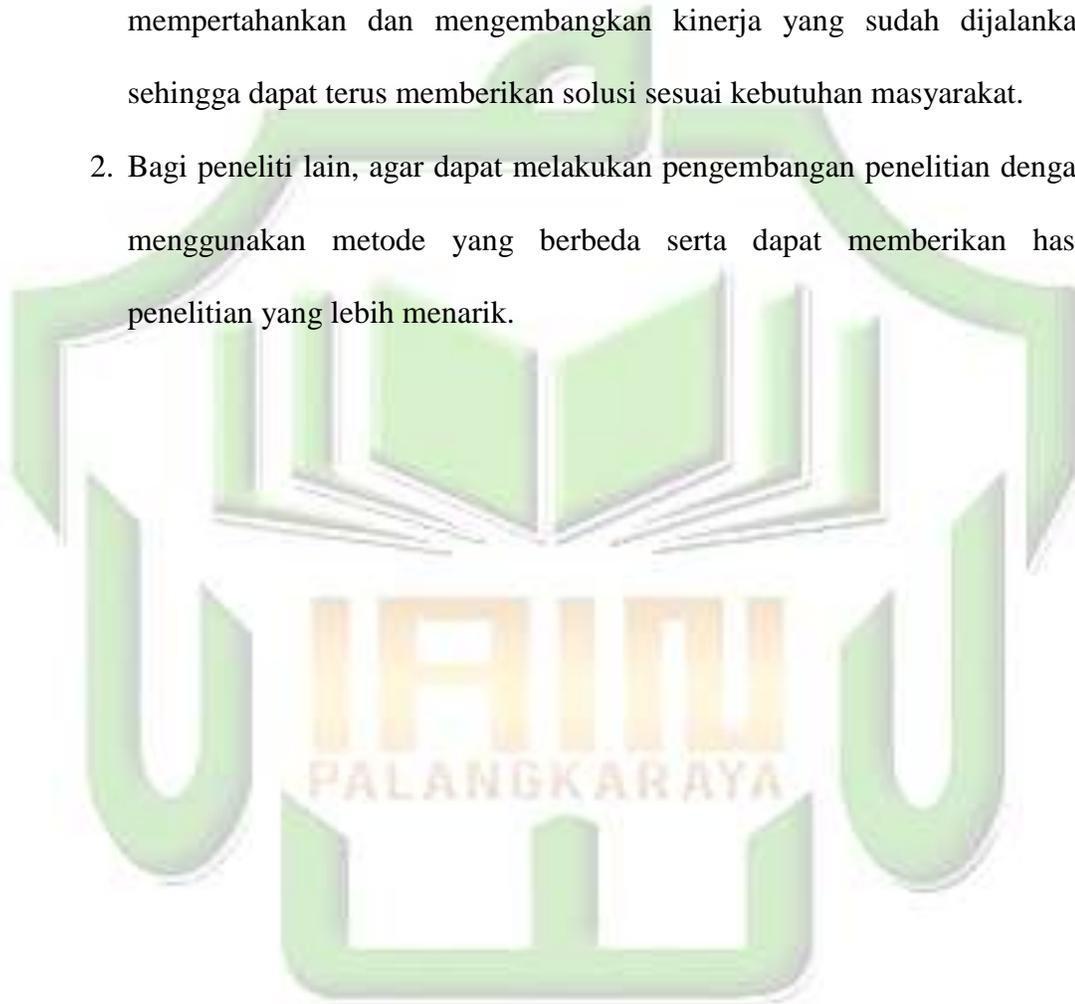
dalam penerapannya tidak dipersulit dan akan dipermudah asalkan memenuhi syarat dan menjalankan usaha yang halal. Dari segi kelemahan modal usaha barokah hampir tidak terdapat kelemahan yang berarti, hanya saja pemahaman masyarakat menyikapi produk tersebut sama dengan jenis pembiayaan lainnya yang ada di lembaga keuangan lain yang berbasis konvensional. Dalam hal ini BMT UGT Sidogiri Palangka Raya memberikan arahan kepada masyarakat mengenai perbedaan pembiayaan modal usaha barokah dengan pembiayaan lain yang berbasis konvensional.



B. SARAN

Saran yang dapat peneliti berikan berdasarkan hasil dan analisis penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagi BMT UGT Sidogiri Palangka Raya diharapkan selalu mempertahankan dan mengembangkan kinerja yang sudah dijalankan sehingga dapat terus memberikan solusi sesuai kebutuhan masyarakat.
2. Bagi peneliti lain, agar dapat melakukan pengembangan penelitian dengan menggunakan metode yang berbeda serta dapat memberikan hasil penelitian yang lebih menarik.



DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Aziz, Amin, *Kegigihan Sang Perintis* Jakarta : MAA Institute, 2007.
- Darsono, *Dinamika Produk dan Akad Keuangan Syariah di Indonesia*, Cet I, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2017.
- Euis, Amalia, *Keadilan Distribusi dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009.
- Fathoni, Abdurrahman, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Karim, Adiwarmanto *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: PT Bumi Aksara, Cet-IV, 2004.
- Muhammad Heykal, dan Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Prenada Media Group, 2010.
- Manan, Abdul, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- Moelong, Lexy, J. *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2001.
- Nasir, Moh, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 1999.
- Ridwan, Muhammad, *Manajemen Baitul Mal Wa TamwiL*, Yogyakarta: UII Press; 2004.
- Soemitra, Andi, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Syarif, Teuku, "Proporsi Penyaluran Dana Perbankan untuk UKM, *Jurnal Infokop*, Vol. 15 No. 2 Desember 2007.
- Terry R. George, *Prinsip-Prinsip Manajemen*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2003.

Terry R. George, *Dasar-dasar Manajemen*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010.

Wijandi, Susarsono, *Pengantar Kewirausahaan*, Bandung: Binakarsa, 1998.

B. Skripsi dan Jurnal

Herlina, *Strategi Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Kube Sejahtera dalam pengembangan Usaha Kecil di Kota Palangka Raya*, Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya, 2011.

Taufikurrahman, Muhammad, *Mekanisme dan Praktik Akad Jual Beli Murabahah (studi pada Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Sejahtera 070 Palangka Raya)*, Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya, 2011.

Guruddin, Rahma, Siti *Peran Bmt Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil*, Skripsi Universitas Islam negeri Alauddin Makasar, 2014.

C. Internet

Admin, https://www.google.com/pengelolaan_dana_bmt/. (Online pada tanggal 23 mei 2019, pukul 10.00 WIB).

Admin, <https://www.gomarketingstrategic.com>. (Online pada tanggal 14 juni 2019, pukul 19.30 WIB).

Admin, www.bmtugtsidogiri.co.id. (Online pada tanggal 13 Oktober 2019, pukul 11.00 WIB).