

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga Keuangan Syariah (LKS) pada dasarnya merupakan suatu badan usaha yang bergerak dalam bidang keuangan yang sesuai syariat Islam yang melarang adanya praktek riba.¹ Riba sendiri merupakan tambahan dari kegiatan transaksi jual-beli, ataupun kegiatan pinjam meminjam yang bertentangan dengan prinsip dasar kegiatan muamalat Islam.² Selain menerapkan prinsip syariat yang melarang adanya riba, usaha yang dijalankan LKS dalam bidang keuangan, memiliki tujuan yang tidak hanya mengutamakan keuntungan saja, tetapi juga memperhatikan fungsi sosial yang diterima masyarakat. Maksud fungsi sosial dari tujuan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) adalah mampu memberikan bantuan kepada masyarakat untuk tumbuh dan berkembang ke arah yang lebih baik.³

Indonesia memiliki dua Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yaitu Lembaga Keuangan Syariah (LKS) berbentuk Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang berbentuk Non-Bank. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang berbentuk Bank di Indonesia yakni berupa Perbankan Syariah atau dapat disebut sebagai Bank Syariah. Pada dasarnya, Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang memiliki peran sebagai penghubung antara pihak yang memerlukan dana dengan pihak yang memiliki kelebihan dana untuk membantu pihak yang memerlukan dana dalam memenuhi kebutuhan keuangan sesuai hukum Islam.⁴ Contoh Bank Syariah yang ada di Indonesia adalah Bank Muamalat, Bank Mandiri

¹Haniah Lubis, *Lembaga Keuangan Syariah*, Cet. 1, (Jawa Tengah: PT. Nasys Expanding Management, 2021), 1

²Dewi Mudawamah dan Jamaludin Achmad Kholik, "Eksplorasi Hukum Riba Ditinjau Dari Fiqih Muamalah Maliyyah", *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*, Vol. 1, No. 4, 2023

³Lina Marlina dan Biki Zulfikri Rahmat, "Peran Lembaga Keuangan Syariah Dalam Mengimplementasikan Keuangan Inklusi Bagi Pelaku UMKM Tasikmalaya", *Jurnal Ecodemica*, Vol. 2, No. 1, 2019

⁴Muhammad Wandisyah R. Hutagalung, *Analisis Pembiayaan Bank Syariah*, (Medan: CV. Merdeka Kreasi Group, 2021), 4

Syariah, Bank BRI Syariah, Bank Syariah Indonesia (BSI), Bank BNI Syariah⁵, Bank BCA Syariah, Bank Mega Syariah, Bank BTPN Syariah⁶, dan masih banyak bank syariah lainnya.

Lembaga Keuangan Syariah Non-Bank adalah lembaga keuangan yang menyediakan jasa keuangan bagi masyarakat dengan dasar prinsip syariah.⁷ Lembaga Keuangan Syariah Non-Bank di Indonesia terdiri dari beberapa lembaga. Lembaga yang termasuk dalam Lembaga Keuangan Syariah Non-Bank adalah Asuransi Syariah, Pegadaian Syariah, Koperasi Syariah, dan *Baitul Maal Wat-Tamwil* (BMT).

Baitul Maal Wat-Tamwil (BMT) adalah salah satu Lembaga Keuangan Syariah Non-Bank yang ada di Indonesia. *Baitul Maal Wat-Tamwil* (BMT) adalah lembaga keuangan non-bank yang menerapkan sistem bagi hasil dalam kegiatan operasionalnya sesuai dengan prinsip syariah. Tugas utama BMT adalah menghimpun dana masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat melalui pembiayaan.⁸ BMT hadir dengan tujuan utama untuk meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat, mendorong upaya pembangunan ekonomi masyarakat berlandaskan pada syariat Islam,⁹ serta mendukung dalam pengembangan kegiatan ekonomi kecil dan menengah di masyarakat.¹⁰

⁵IDX Channel, “Simak Yuk 5 Contoh Bank Syariah Terbaik Di Indonesia”, <https://www.idxchannel.com/syariah/simak-yuk-5-contoh-bank-syariah-terbaik-di-indonesia> diakses pada Jum’at, 12 Januari 2023 pukul 15.35 WIB

⁶CNBC Indonesia, “Daftar Bank Umum Syariah Di RI Ada Yang Mau Dicaplok BTN”, <https://www.cnbcindonesia.com/market/20230811095144-17-462144/daftar-bank-umum-syariah-di-ri-ada-yang-mau-dicaplok-btn> diakses pada Jum’at, 12 Januari 2023 pukul 15.38 WIB

⁷Afiqah Dahniaty, Wahyu Septanto, dan Khairiah Elwardah, *Lembaga Keuangan Syariah Non Bank*, (Bengkulu: El-Markazi, 2021), 2

⁸Evi Ainun Nai’ah, Dian Kusuma Wardani, dan Arivatu Ni’mati Rahmatika, *Strategi Penangann Pembiayaan Murabahah Bermasalah (BMT NU Jombang)*, Cet. 1, (Jombang: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas KH. A. Wahab Hasbullah, 2022), 1

⁹Ibid., 4

¹⁰Novita Dewi Masyithoh, “Analisis Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Atas Status Badan Hukum Dan Pengawasan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)”, *economica* Vol. 5, No. 2, 2014

Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS), menyatakan bahwa saat ini, terdapat 4.500 unit BMT yang tersebar di seluruh Indonesia.¹¹ Dengan persebaran BMT yang telah menyeluruh di Indonesia, diharapkan BMT mampu melayani kebutuhan masyarakat. Selain itu, BMT diharapkan mampu memberikan kemudahan bagi masyarakat kecil dan menengah untuk mengakses layanan yang disediakan BMT ketika menghadapi kesulitan keuangan.

Persebaran BMT di Indonesia, telah sampai di Kota Kediri, Jawa Timur. Kota Kediri adalah salah satu kota yang berada di wilayah Jawa Timur. Kota Kediri terbagi menjadi tiga kecamatan, yakni Kecamatan Kota, Kecamatan Pesantren, dan Kecamatan Mojoroto. Dalam setiap kecamatan tentu terdapat lembaga keuangan yang menjalankan kegiatan operasional sesuai prinsip syariah. Seperti di Kecamatan Kota terdapat BMT UGT Nusantara, BMT Beringharjo, Koperasi Syariah Al-Ittihad, dan Koperasi Syariah ABA. Kecamatan Pesantren terdapat BMT Lantansir, BMT Rukun Abadi, Koperasi Syariah Amanah An-nuur, dan Koperasi Syariah Serba Usaha Trijaya. Sedangkan di Kecamatan Mojoroto terdapat Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha.¹²

Berdasarkan lembaga keuangan syariah tersebut, tentunya setiap lembaga keuangan memiliki produk-produk yang disediakan untuk membantu anggota ataupun masyarakat. Produk-produk yang disediakan tentunya tidak hanya sedikit, akan tetapi terdapat berbagai macam produk. Ber macam-macam produk yang disediakan bertujuan untuk memberikan kemudahan bagi anggota. Penyediaan produk keuangan yang bermacam-macam juga diterapkan oleh salah satu lembaga keuangan syariah seperti *Baitul Maal Wat-Tamwil* (BMT).

¹¹KNEKS, "Sharing Platform Keuangan Mikro Syariah Berbasis Baituk Maal Wat Tamwil". <https://kneks.go.id/isuutama/8/sharing-platform-keuangan-mikro-syariah-berbasis-baitul-maal-wat-tamwil-bmt#:~:text=Pertumbuhan%20jumlah%20BMT%20saat%20ini,masih%20diragukan%20faktanya%20di%20lapangan>. diakses pada Kamis, 31 Agustus 2023 Pukul 17.31 WIB

¹²Dinas Koperasi dan UMKM Kota Kediri, <http://kedirikota.go.id> diakses Selasa, 16 Januari 2024 Pukul 21.25 WIB

Baitul Maal Wat-Tamwil (BMT) yang menyediakan banyak produk, maka mampu memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan. Dengan banyaknya produk yang tersedia, masyarakat dapat memilih produk mana yang sesuai dengan kebutuhan. Sehingga, masyarakat akan merasa lebih mudah untuk memenuhi kebutuhan dengan banyaknya produk yang tersedia. Tiga *Baitul Maal Wat-Tamwil* (BMT) yang terpilih adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1

Perbandingan BMT Beringharjo Cabang Kediri, BMT Lantansir Kediri, dan BMT UGT Nusantara Cabang Kediri

	BMT Beringharjo Cabang Kediri	BMT Lantansir Kediri	BMT UGT Nusantara Cabang Kediri
Alamat	Jl. Cendana No. 55D, Singonegaran Kota Kediri	Jl. Pesantren VI No. 4, Pesantren, Kota Kediri	Jl. Cendana No. 53, Singonegaran, Kota Kediri
Lokasi	Belakang Pasar Pahing	Dekat Pabrik Gula Pesantren	Belakang Pasar Pahing
Tahun Berdiri	30 Juni 2008	1 November 2009	13 Juni 2009
Lama Berdiri	15 Tahun	14 Tahun	14 Tahun
Produk	<p>Produk Simpanan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mudharabah - Mudharabah Berjangka - Iqra - Rihlah - Qurban - Umrah & Haji - Beringprize <p>Produk Pembiayaan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bring Syirkah Usaha - Bring oto Syariah - Bring Murabahah Perlengkapan Rumah - Bring Baiti Mawaddah - Bring Multijasa Barakah - Bring Multiguna Syariah - Bring Fram - Bring Ringan - Bring Ka'bah 	<p>Produk Simpanan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Simpanan Mudharabah Berjangka (Deposito Mudharabah) - Wadiah (Titipan) <p>Produk Pembiayaan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pembiayaan Murabahah (Jual Beli) - Ijarah (Sewa Menyewa) 	<p>Produk Simpanan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tabungan Umum Syariah - Tabungan Haji Al-Haromain - Tabungan Umrah Al-Hasanah - Tabungan Idul Fitri - Tabungan Qurban - Tabungan Lembaga Peduli Siswa - Tabungan <i>Mudharabah Berjangka</i> - Tabungan <i>Mudharabah Berjangka Plus</i> <p>Produk Pembiayaan</p> <ul style="list-style-type: none"> - UGT PAT (Pembiayaan Agunan Tunai) - UGT PJE (Pembiayaan

			Jaminan Emas) - UGT MUB (Modal Usaha Barokah) - UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan) - UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) - UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik) - UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji) - UGT MJB (Multi Jasa Barokah) - UGT MGB (Multi Griya Barokah) - UGT MPB (Modal Pertanian Barokah) Jasa - <i>Mobile UGT</i>
Promosi	Website, Brosur, Mendatangi Anggota Potensial, dan Media Sosial	Radio, Brosur, Koran, dan Majalah	Internet (<i>Website</i>), Brosur, Media Sosial (<i>WhatsApp Grup</i>), memiliki <i>Mobile UGT</i> , Grebek Pasar dan <i>Personal Selling</i>
Sasaran	Pelaku UMKM, Pedagang Pasar, dan Masyarakat Sekitar	Masyarakat Sekitar pada Umumnya	Pelaku UMKM, Pedagang Pasar, Warung, Petani, dan Masyarakat Sekitar
Cara Transaksi	Jemput Bola dan Datang ke Kantor	Datang ke Kantor	Jemput Bola, <i>Online</i> , dan Datang ke Kantor

Sumber: Hasil Observasi Peneliti

BMT Beringharjo Cabang Kediri, telah berdiri selama 15 tahun dengan menyediakan 7 (Tujuh) produk simpanan dan 9 (sembilan) produk pembiayaan. Dalam memasarkan produk-produknya, BMT Beringharjo Cabang Kediri melakukan pemasaran melalui website, brosur, mendatangi anggota potensial, dan media sosial. Melalui cara pemasaran tersebut, target pasar dari BMT Beringharjo Cabang Kediri adalah pelaku UMKM,

pedagang pasar, dan masyarakat sekitar. Dalam proses transaksi, BMT Beringharjo Cabang Kediri menyediakan transaksi berupa jemput bola dan transaksi di dalam kantor. BMT Beringharjo Cabang Kediri telah melayani masyarakat selama kurang lebih 15 tahun.

BMT Lantasir Kediri menyediakan 2 produk simpanan yakni Simpanan Mudharabah Berjangka (Deposito Mudharabah) dan Wadiah (Titipan). Sedangkan produk pembiayaan yang disediakan terdiri dari Pembiayaan Murabahah (Jual Beli) dan Ijarah (Sewa Menyewa). Dalam memasarkan produk-produknya, BMT Lantasir Kediri melakukan kegiatan promosi melalui radio, brosur, koran, dan majalah. Sasaran promosi yang dituju oleh BMT Lantasir Kediri adalah masyarakat secara luas. Dalam proses transaksi yang dilakukan yakni dengan datang ke kantor layanan BMT Lantasir Kediri.

BMT UGT Nusantara Cabang Kediri telah berdiri selama 14 tahun. Dalam kurun waktu 14 tahun, BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menyediakan berbagai macam produk. BMT UGT Nusantara Cabang Kediri mempunyai 8 (Delapan) produk simpanan dan 10 (Sepuluh) produk pembiayaan serta satu produk jasa melalui *Mobile UGT*. Pemasaran produk BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dilakukan dengan cara internet (*website*), brosur, media sosial (*WhatsApp Grup*), memiliki *Mobile UGT*, grebek pasar dan *personal selling*. Dengan pemasaran tersebut, target pasar BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menjadi lebih luas, yaitu pedagang pasar, warung, petani, dan masyarakat sekitar. Untuk mempermudah proses transaksinya, BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menyediakan proses transaksi berupa jemput bola, *online*, dan datang ke kantor.

Berdasarkan penjabaran dari ketiga BMT di atas, BMT UGT Nusantara Cabang Kediri memiliki lebih banyak keunggulan dibandingkan dengan kedua BMT lainnya. Keunggulan tersebut, terletak pada banyaknya produk yang ditawarkan BMT UGT Nusantara Cabang Kediri, baik produk simpanan, produk pembiayaan dan produk jasa secara *online* berupa aplikasi *Mobile UGT*. BMT UGT Nusantara Cabang Kediri

menawarkan 8 produk simpanan berupa Tabungan Umum Syariah, Tabungan Haji Al-Haromain, Tabungan Umrah Al-Hasanah, Tabungan Idul Fitri, Tabungan Qurban, Tabungan Lembaga Peduli Siswa, Tabungan *Mudharabah* Berjangka, dan Tabungan *Mudharabah* Berjangka Plus.

BMT UGT Nusantara Cabang Kediri juga menawarkan produk pembiayaan berupa UGT PAT (Pembiayaan Agunan Tunai), UGT PJE (Pembiayaan Jaminan Emas), UGT MUB (Modal Usaha Barokah), UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan), UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah), UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik), UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji), UGT MJB (Multi Jasa Barokah), UGT MGB (Multi Griya Barokah), UGT MPB (Modal Pertanian Barokah). Selain menawarkan produk simpanan dan produk pembiayaan, BMT UGT Nusantara Cabang Kediri juga menawarkan produk jasa secara *Online* berupa aplikasi *Mobile* UGT.

BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dalam memasarkan produk-produknya, menerapkan strategi promosi yang bervariasi mulai dari menyebarkan brosur sampai dengan memanfaatkan aplikasi *Mobile* UGT dalam memasarkan produk. Pemanfaatan aplikasi *Mobile* UGT dalam memasarkan produk mampu mempermudah anggota lama serta menarik anggota baru untuk mendapatkan informasi terbaru dari produk-produk yang disediakan oleh BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. Melalui pemanfaatan teknologi informasi seperti *Mobile* UGT, maka proses pemasaran produk dapat dilakukan secara cepat, tepat waktu, relevan, dan akurat.¹³

Mobile UGT yang dimiliki oleh BMT UGT Nusantara Cabang Kediri tidak hanya digunakan sebagai sarana pemasaran, akan tetapi dapat dijadikan sebagai sarana transaksi yang memudahkan anggota. Cara transaksi yang disediakan oleh BMT UGT Nusantara Cabang Kediri sangatlah bermacam-macam seperti sistem jemput bola, transaksi secara

¹³Elvina Febriandini, Elvina Rohaini, Emma Puji Rahayu, Erlina Irma Anggraeni, Ervira Budi Aryati, Akhmad Jazuli Afandi, "Optimasi Pemasaran Digital sebagai Program Pendamping pada Catering dan Gado-Gado Bu Tatik dalam Meningkatkan Omset", *Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Vol. 1, No. 4, 2023

Online melalui aplikasi *Mobile* UGT, dan dapat melakukan transaksi di kantor layanan BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. Dengan cara-cara transaksi tersebut dapat memberikan kemudahan transaksi anggota.

BMT UGT Nusantara Cabang Kediri memiliki satu keunggulan lain dibandingkan kedua BMT lainnya berupa layanan jasa secara *online* dalam bentuk aplikasi *Mobile* UGT. Aplikasi *Mobile* UGT hanya dimiliki oleh BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dan tidak dimiliki oleh kedua BMT lainnya. Aplikasi *Mobile* UGT merupakan produk layanan jasa keuangan BMT UGT Nusantara yang mampu diakses kapan saja dan dimana saja oleh anggota selama memiliki jaringan *Internet*.

Aplikasi *Mobile* UGT yang dimiliki BMT UGT Nusantara mampu memberikan kemudahan pelayanan BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dalam melayani anggota atau masyarakat. *Mobile* UGT mampu memberikan kemudahan kepada anggota berupa, pengecekan saldo rekening secara mandiri setiap saat, dapat melakukan transfer dengan sesama anggota BMT UGT Nusantara, transfer ke *E-Mall*, serta dapat melakukan transfer ke Bank. Selain itu, fitur aplikasi *Mobile* UGT dapat digunakan untuk transaksi pembayaran tagihan PDAM, Telepon, BPJS, multifinance, internet, pembelian token PLN, pulsa selular, *Top Up E-Toll*, serta dapat melakukan pengisian ulang uang elektronik berupa OVO, GOJEK, Shopee *Pay*, dan *Link Aja*. Selain itu, aplikasi *Mobile* UGT terdapat fitur menu berdonasi, melalui menu LAZ Sidogiri dan L-Kaf Sidogiri pada aplikasi *Mobile* UGT.¹⁴

BMT UGT Nusantara Cabang Kediri terbilang baru berdiri dibandingkan dengan kedua BMT tersebut, mengingat BMT UGT Nusantara Cabang Kediri baru berdiri selama 14 tahun. Meskipun tergolong baru berdiri, tetapi BMT UGT Nusantara Cabang Kediri mampu berkembang dengan baik dan membuktikan bahwa BMT UGT Nusantara Cabang Kediri mampu bersaing dengan BMT lainnya. BMT UGT Nusantara Cabang Kediri membuktikan dengan memberikan pelayanan yang terbaik dengan menyediakan produk yang bermacam-macam untuk

¹⁴BMT UGT Nusantara, <https://bmtugtnusantara.co.id> diakses pada Jum'at, 3 November 2023

memenuhi kebutuhan masyarakat serta menyediakan layanan jasa berbasis *online* sehingga memudahkan anggota. Dengan bukti tersebut, BMT UGT Nusantara Cabang Kediri lebih unggul dari BMT lainnya, karena mampu mengikuti perkembangan teknologi yang ada.

Perkembangan teknologi yang pesat memunculkan satu persaingan bisnis yang ketat dalam semua bidang, tidak terkecuali dalam bidang keuangan syariah. Persaingan bisnis yang ketat juga dirasakan oleh BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. Sebagai lembaga keuangan, BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dituntut untuk memiliki strategi yang lebih unggul dari yang lain untuk mampu mempertahankan serta menghadapi persaingan bisnis keuangan syariah dengan BMT-BMT yang lain.¹⁵ Untuk menghadapi persaingan bisnis keuangan tersebut, BMT UGT Nusantara Cabang Kediri mengedepankan penyediaan produk keuangan yang lebih banyak serta menyediakan produk jasa keuangan yang memanfaatkan perkembangan teknologi berupa aplikasi *Mobile UGT* sebagai inovasi terbaru dari BMT UGT Nusantara Cabang Kediri.

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dipilih sebagai objek penelitian, karena menjadi BMT yang mengalami perkembangan yang pesat dibandingkan BMT lainnya. Perkembangan tersebut dibuktikan dengan adanya keunggulan dalam berbagai hal. Keunggulan tersebut berupa banyaknya produk yang ditawarkan kepada anggota, memiliki strategi promosi yang bervariasi, target pasar yang luas, menyediakan bermacam-macam cara transaksi sehingga memudahkan anggota. Kedua, BMT UGT Nusantara Cabang Kediri memiliki fitur layanan jasa *online* berupa aplikasi *Mobile UGT*. Dengan aplikasi *Mobile UGT*, maka menciptakan kemudahan transaksi harian bagi anggota, seperti transfer dana, pembayaran tagihan, pengisian ulang uang elektronik, serta dapat menyalurkan donasi kepada yang membutuhkan. Oleh karena itu, dengan keunggulan-keunggulan yang dimiliki, menjadikan BMT UGT Nusantara

¹⁵Dwi Wahyuni Rahma Wati, Naning Fatmawati, dan Nilna Fauza, “Pengaruh *Customer Satisfaction* Dan *Customer Trust* Terhadap *Customer Loyalty* Produk Krim Pelembab Wajah Fair & lovely”, *ISTITHMAR*, Vol. 4, No. 1, 2020

Cabang Kediri sebagai BMT yang berkembang dengan baik di Wilayah Kediri.

Kehadiran BMT UGT Nusantara Cabang Kediri, mampu memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk memanfaatkan layanan jasa keuangan, seperti program pembiayaan. Pembiayaan merupakan salah satu bagian penting dalam masyarakat untuk memperkuat kebutuhan akan modal usaha. Kata pembiayaan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, berasal dari kata biaya yang berarti uang yang dikeluarkan untuk mengadakan sesuatu. Sedangkan untuk kata pembiayaan diartikan sebagai segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya.¹⁶

M. Nur Rianto Al-Arif berpendapat, bahwa pembiayaan atau yang disebut dengan *financing* merupakan dana milik seseorang yang diserahkan kepada orang lain yang digunakan untuk mendukung kegiatan investasi yang direncanakan, baik investasi yang dilakukan secara mandiri maupun investasi yang dilakukan dengan lembaga.¹⁷

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan, menjelaskan konsep pembiayaan pada Pasal 1 ayat 11 dan ayat 12. Pasal 1 ayat 11, menjelaskan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Sedangkan, pada Pasal 1 ayat 12, dijelaskan bahwa pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk

¹⁶KBBI, <https://kbbi.web.id/pembiayaan> Kamus Besar Bahasa Indonesia versi online, diakses pada Jum'at, 3 November 2023

¹⁷M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 42

mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁸

Pembiayaan pada dasarnya, didasari oleh rasa kepercayaan. Rasa kepercayaan ini diartikan, lembaga pembiayaan sebagai pihak *shahibul maal* atau pemilik dana mempercayai pihak yang menerima dana untuk mempergunakan dana tersebut dengan sebaik mungkin. Dana tersebut harus digunakan dengan baik dan benar sesuai dengan perjanjian yang disepakati kedua belah pihak dan harus menghasilkan keuntungan yang menguntungkan kedua belah pihak.¹⁹

Berdasarkan beberapa pendapat mengenai pembiayaan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan uang yang disediakan oleh pemilik dana yang kemudian dana tersebut diserahkan kepada penerima dana dengan kesepakatan pinjam-meminjam yang didasari oleh rasa saling percaya. Pada saat dana telah diterima oleh pihak penerima pinjaman, pihak tersebut memiliki tanggung jawab untuk menggunakan uang tersebut dengan baik serta mampu mengembalikan uang tersebut pada jangka waktu yang telah disepakati dengan pihak pemberi pinjaman.

Pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga keuangan seperti BMT UGT Nusantara Cabang Kediri, dapat disalurkan melalui produk pembiayaan. Produk pembiayaan tersebut, diharapkan mampu memberikan bantuan penyaluran dana yang tepat sasaran sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Untuk mencapai tujuan pembiayaan tersebut, maka BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menyediakan beberapa produk pembiayaan. Berikut beberapa produk pembiayaan BMT UGT Nusantara Cabang Kediri beserta jumlah anggota setiap produk pembiayaan.

¹⁸BPHN, Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, <https://www.bphn.go.id/data/documents/98uu010.pdf>, diakses pada Jum'at, 3 November 2023

¹⁹Mariya Ulpah, "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah", *Madani Syariah*, Vol. 3, No. 2, 2020

Tabel 1.2
Perbandingan Jumlah Anggota Pengguna Produk Pembiayaan
BMT UGT Nusantara Cabang Kediri Tahun 2023

Produk Pembiayaan	Jumlah Anggota
Pembiayaan Agunan Tunai (PAT)	39
Pembiayaan Jaminan Emas (PJE)	22
Modal Usaha Barokah (MUB)	384
Multiguna Tanpa Agunan (MTA)	287
Kendaraan Bermotor Barokah (KBB)	13
Pembiayaan Kafalah Haji (PKH)	8
Multi Jasa Barokah (MJB)	85
Multi Griya Barokah (MGB)	9
Modal Pertanian Barokah (MPB)	87

Sumber: BMT UGT Nusantara Cabang Kediri

Berdasarkan data pada tabel diatas, dapat diketahui bahwa BMT UGT Nusantara Cabang Kediri mempunyai produk pembiayaan yang bervariasi. Dengan adanya produk yang bervariasi, maka BMT UGT Nusantara Cabang Kediri mampu membantu kebutuhan dana anggota melalui produk pembiayaan tersebut. Dari beberapa produk pembiayaan di atas, terdapat dua produk pembiayaan yang memiliki jumlah anggota dalam jumlah besar. Dua produk pembiayaan tersebut adalah produk pembiayaan Multi Jasa Barokah (MJB) dan produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA). Pada tahun 2023 jumlah anggota pembiayaan Multi Jasa Barokah (MJB) mencapai 384 anggota dan jumlah anggota pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) mencapai 287 anggota.

Pembiayaan Multi Jasa Barokah (MJB) merupakan produk pembiayaan modal kerja bagi anggota yang memiliki usaha mikro dan kecil dengan menyertakan agunan sebagai persyaratan pembiayaan. Sedangkan produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) adalah produk pembiayaan modal kerja bagi anggota yang memiliki usaha mikro dan kecil yang tidak membebankan agunan sebagai syarat pembiayaan. Kedua produk pembiayaan tersebut memiliki persamaan bahwa sama-sama produk pembiayaan yang diperuntukan bagi anggota yang memiliki usaha mikro dan kecil. Akan tetapi, perbedaan yang mencolok terlihat dari ada atau tidaknya agunan sebagai syarat pembiayaan.

Anggota yang memiliki usaha mikro dan kecil dapat memanfaatkan produk pembiayaan Multi Jasa Barokah (MJB) dengan agunan untuk

mendapatkan modal usaha yang besar. Sedangkan anggota yang memiliki usaha mikro dan kecil yang membutuhkan modal usaha akan tetapi terbatas akan kepemilikan agunan dapat memanfaatkan produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA). Bagi anggota yang sedang membutuhkan modal usaha secara cepat dan mu dah akan tetapi tidak memiliki agunan, maka produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan merupakan solusi cepat dalam memenuhi kebutuhan modal usaha itu sendiri.

Produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) merupakan salah satu produk pembiayaan yang dimiliki oleh BMT UGT Nusantara Cabang Kediri yang mana dalam produk pembiayaan ini tidak dibebankan agunan sebagai jaminan pembiayaan. Produk pembiayaan ini dikhususkan bagi mereka yang memiliki usaha kecil dan mikro seperti pedagang pasar. Dengan pengkhususan tersebut, maka produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) merupakan produk pembiayaan produktif untuk membantu usaha anggota. Penyaluran pembiayaan dalam produk pembiayaan ini memiliki batas maksimal sebesar Rp 1.000.000 dengan jangka waktu selama 10 bulan. Bagi anggota yang membutuhkan pembiayaan ini hanya memerlukan kartu identitas diri berupa KTP sebagai syarat mengajukan pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA). Dengan persyaratan tersebut, maka produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) mampu memberikan kemudahan bagi anggota. Tidak hanya itu, dalam proses pelunasannya, anggota dapat mencicil setiap hari dengan cara menabung sesuai kemampuan anggota. Dari hasil menabung setiap hari, maka hasilnya akan diakumulasikan untuk pelunasan setiap bulan.

Produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) memiliki keunikan tersendiri dibanding produk pembiayaan lainnya. Berikut adalah keunikan yang dimiliki Produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA).

Tabel 1.3

**Keunikan Produk Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan
(MTA) BMT UGT Nusantara Cabang Kediri**

Keunikan	Penjelasan
Target Pasar	Produk Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menjadikan para pedagang pasar atau pengusaha kecil dan mikro sebagai target pasar. Hal ini dikarenakan, pada saat pedagang pasar membutuhkan tambahan modal usaha secara cepat, maka pedagang tersebut membutuhkan produk pembiayaan yang mudah, cepat, dan ringan. Kebutuhan pedagang pasar akan pembiayaan yang mudah, cepat, dan ringan mampu memberikan peluang besar bagi BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dalam memasarkan produk pembiayaan MTA kepada para pedagang Pasar.
Jangka Waktu Pembiayaan	Jangka waktu pembiayaan selama 10 bulan dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp 1.000.000, maka jangka waktu tersebut dapat dikatakan jangka waktu pelunasan yang cukup panjang dengan nominal yang relatif kecil. Dengan jangka waktu tersebut, anggota pembiayaan MTA memiliki kelonggaran waktu yang cukup panjang dalam melunasi pembiayaan sebesar Rp 1.000.000.
Syarat Pengajuan	Dalam mengajukan pembiayaan MTA, anggota hanya perlu mengisi formulir pengajuan pembiayaan serta melampirkan <i>fotocopy</i> KTP sebagai syarat utama pengajuan pembiayaan MTA.
Syarat Agunan	Dalam mengajukan pembiayaan MTA, anggota tidak dibebankan agunan dalam bentuk apapun sebagai syarat pembiayaan. Dengan tidak adanya syarat agunan, maka produk pembiayaan ini memberikan kemudahan bagi anggota pembiayaan yang tidak mampu menyerahkan agunan untuk tetap mendapatkan pembiayaan.
Lama Pencairan Pembiayaan	Proses pencairan pembiayaan MTA tergolong cepat karena hanya memerlukan jangka waktu 2 hari sampai dengan 3 hari setelah proses pengajuan pembiayaan dilakukan.
Margin	Margin produk pembiayaan MTA yang dibebankan kepada anggota relatif kecil yaitu 3% setiap bulan. Dan margin tersebut dapat diturunkan dengan melakukan negosiasi dengan pihak BMT UGT Nusantara Cabang Kediri sebelum penandatanganan akad perjanjian
Cara Pelunasan	Untuk melunasi pembiayaan MTA, anggota dapat mencicil setiap hari melalui menabung sesuai dengan kemampuan. Hasil menabung setiap hari akan diakumulasikan pada setiap bulan sesuai tanggal jatuh tempo pelunasan. Dengan cara pelunasan ini, mampu memberikan kemudahan dan meringankan beban pelunasan pada anggota

Sumber: Hasil Observasi Peneliti

Berdasarkan keunikan-keunikan yang dimiliki oleh produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA), keunikan tersebut menjadi daya tarik tersendiri bagi peneliti untuk meneliti lebih mendalam mengenai produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. Selain itu, dengan adanya keunikan-keunikan tersebut, dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan anggota untuk memilih dan menggunakan produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) dalam memenuhi kebutuhan dana secara cepat, mudah dan ringan.

Ketika anggota mengetahui adanya produk pembiayaan yang memberikan kemudahan serta keringanan, maka berpotensi dalam menambah jumlah anggota yang memanfaatkan produk pembiayaan tersebut. Hal tersebut terjadi dalam produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. Berikut adalah data jumlah anggota produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) BMT UGT Nusantara Cabang Kediri tahun 2018 sampai dengan tahun 2023.

Tabel 1.4

Jumlah Anggota Produk Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) BMT UGT Nusantara Cabang Kediri

Tahun	Jumlah Anggota
2018	587
2019	737
2020	934
2021	809
2022	605
2023	287

Sumber: BMT UGT Nusantara Cabang Kediri

Berdasarkan data di atas, jumlah anggota pembiayaan MTA BMT UGT Nusantara Cabang Kediri mengalami peningkatan dan penurunan jumlah anggota. Jumlah anggota pembiayaan MTA yang paling banyak adalah tahun 2020 sebanyak 934 anggota, yang dipengaruhi oleh adanya wabah penyakit *Covid-19*. Adanya wabah penyakit tersebut mengakibatkan penurunan ekonomi secara luas di setiap lapisan masyarakat karena kebijakan PSBB sehingga kegiatan ekonomi berkurang dan menurunkan tingkat ekonomi masyarakat.²⁰ Penurunan ekonomi menyebabkan masyarakat membutuhkan pendanaan untuk tetap bertahan hidup atau membutuhkan dana untuk tetap mempertahankan usaha yang dijalankan. Sehingga pada tahun 2020 BMT UGT Nusantara Cabang Kediri mengencakan pemasaran produk pembiayaan MTA kepada anggota dan masyarakat untuk membantu pendanaan dan berdampak pada peningkatan jumlah anggota pembiayaan MTA.²¹

²⁰Zulkipli dan Muharir, "Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia", *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 1, 2021

²¹Wawancara dengan Bapak Umar Kholis Selaku Kepala Cabang BMT UGT Nusantara Cabang Kediri pada Sabtu, 15 Juli 2023

Tahun 2021 dan tahun 2022, jumlah anggota pembiayaan MTA mengalami penurunan secara berturut-turut. Tahun 2021 jumlah anggota pembiayaan MTA mencapai 809 anggota, tahun 2022 mencapai 605 anggota, dan tahun 2023 mencapai 287 anggota. Menurut Bapak Wahyudi selaku Wakil Cabang BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menyatakan, penyebab menurunnya jumlah anggota pembiayaan MTA adalah adanya pengalihan pembiayaan yang dilakukan oleh anggota pembiayaan MTA setelah pembiayaan tersebut selesai. Pengalihan pembiayaan ini, dikarenakan, anggota membutuhkan dana yang cukup besar sehingga anggota mengalihkan pembiayaan selain produk pembiayaan MTA.²²

Produk pembiayaan BMT UGT Nusantara Cabang Kediri, seperti produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) merupakan salah satu pembiayaan yang disalurkan kepada anggota untuk menunjang usaha anggota. Penyaluran pembiayaan melalui pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA), diharapkan mampu menjadi solusi sumber permodalan secara cepat, mudah, dan ringan bagi anggota yang mengalami kekurangan modal. Anggota yang mendapatkan tambahan modal melalui pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA), diharapkan mampu mempertahankan kondisi usaha anggota agar tetap berjalan baik. Ketika kondisi usaha anggota dalam kondisi yang baik, maka dapat mempengaruhi jumlah pendapatan yang diterima anggota atas usahanya.²³

Produk pembiayaan yang disalurkan BMT UGT Nusantara Cabang Kediri, dalam bentuk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) mempunyai peran penting bagi kelangsungan usaha anggota. Penyaluran pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA), dikhususkan bagi anggota BMT UGT Nusantara Cabang Kediri yang memiliki usaha kecil dan mikro. Produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) BMT UGT Nusantara Cabang Kediri, disalurkan kepada pedagang pasar dengan alasan, BMT UGT Nusantara Cabang Kediri menyadari bahwa

²²Wawancara dengan Bapak Wahyudi Selaku Wakil Cabang BMT UGT Nusantara Cabang Kediri pada Selasa, 5 September 2023

²³Fitriani Prastiawati dan Emile Satia Darma, "Peran Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya dari Sektor Makro Pedagang Pasar Tradisional", *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, Vol. 17, No. 2, 2016

permasalahan utama para anggota BMT pedagang pasar adalah masalah kekurangan modal usaha. Melalui kesadaran yang dimiliki oleh BMT UGT Nusantara Cabang Kediri, produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) disalurkan pedagang Pasar pahing untuk membantu dalam memenuhi masalah kekurangan modal.

Penyaluran pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) kepada pedagang Pasar Pahing, diharapkan mampu membantu pedagang pasar untuk mempertahankan usaha sebagai sumber pendapatan. Oleh karena itu, pedagang Pasar Pahing sangat membutuhkan peran produk pembiayaan yang disalurkan oleh BMT UGT Nusantara Cabang Kediri dalam memenuhi kebutuhan modal tambahan untuk usaha. Ketika pedagang mengalami kekurangan modal usaha, maka pedagang dapat mengajukan pembiayaan kepada BMT UGT Nusantara Cabang Kediri. Pembiayaan yang diberikan oleh BMT UGT Nusantara Cabang Kediri memiliki peran penting dalam pemenuhan modal usaha anggota serta dapat meningkatkan jumlah pendapatan dari hasil usaha yang dijalankan pedagang.²⁴

Pedagang Pasar mampu menghasilkan pendapatan dalam usahanya, apabila mampu menjual barang dagangan dan begitupun sebaliknya. Pendapatan dalam lingkup perdagangan, diartikan sebagai seluruh penerimaan berupa sejumlah uang yang diperoleh dari usaha penjualan barang atau jasa. Selain itu, pendapatan merupakan *income* seseorang atas transaksi jual-beli berhasil dilakukan jual dan pembeli dengan harga yang telah disepakati bersama.²⁵ Ganjar Isnawan menyatakan bahwa, pendapatan adalah sebuah hasil usaha berupa penjualan suatu produk atau barang. Pendapatan dalam usaha merupakan pemasukan aset atas penjualan barang ataupun kegiatan lain untuk menghasilkan pendapatan.²⁶

²⁴Eka Putra Nuzuri dan Andriani, "Peranan Pembiayaan Mudharabah Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha", *Wadiah*, Vol. 2, No. 1, 2018

²⁵Sadan Madji, Daisy S.M. Engka, dan Jacline I. Sumual, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Rumput Laut Di Desa Nain Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara", *Jurnal EMBA*, Vol. 7, No. 3, 2019

²⁶Ganjar Isnawan, *Akuntansi Praktis Untuk UMKM*, (Jakarta: Laskar Aksara, 2021), 101

Sedangkan Rudianto, menyatakan bahwa pendapatan merupakan modal suatu perusahaan yang berasal dari hasil penjualan produk perusahaan.²⁷ Sehingga, pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh seseorang dari hasil penjualan barang atau jasa yang disediakan.

Berikut adalah data pendapatan beberapa anggota BMT pedagang Pasar Pahing yang menerima pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) BMT UGT Nusantara Cabang Kediri.

Tabel 1.5
Jumlah Pendapatan Perhari Beberapa Anggota
Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan MTA

No	Nama Anggota	Usaha Anggota	Kegunaan Pembiayaan	Pendapatan Perhari	
				Sebelum	Sesudah
1	Rusmini	Pedagang ayam potong	Untuk menambah persediaan ayam	Rp 650.000	Rp 750.000
2	Titin	Pedagang daging sapi	Untuk menambah persediaan daging sapi	Rp 740.000	Rp 1.100.000
3	Suparni	Pedagang daging sapi	Untuk menambah persediaan daging sapi	Rp 770.000	Rp 935.000

Sumber: Data diolah dari hasil wawancara

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan beberapa anggota BMT pedagang Pasar Pahing, diketahui bahwa pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) yang diterima dijadikan sebagai modal tambahan dalam menjalankan usaha dagang. Selain itu, beberapa anggota BMT pedagang Pasar Pahing tersebut, menyatakan bahwa pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) memberikan kemudahan dan meringankan anggota BMT pedagang Pasar Pahing dalam memenuhi kebutuhan modal usaha tambahan. Hal tersebut dikarenakan, pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA), tidak membebankan adanya penyerahan agunan sebagai syarat pembiayaan sehingga memberikan kemudahan dan meringankan anggota BMT pedagang Pasar Pahing dalam memenuhi kebutuhan modal usaha tambahan secara cepat, mudah, dan ringan.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, peneliti memiliki ketertarikan untuk membahas lebih mendalam mengenai bagaimana peran produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) BMT UGT

²⁷Rudianto, *Pengantar Akuntansi*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2009), 163

Nusantara dalam meningkatkan pendapatan anggota BMT yang memiliki usaha dagang di Pasar Pahing. Untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam, maka peneliti akan melakukan penelitian dengan judul **“PERAN PRODUK PEMBIAYAAN MULTIGUNA TANPA AGUNAN (MTA) DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN ANGGOTA BMT UGT NUSANTARA CABANG KEDIRI”**

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana Penerapan Produk Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) Pada BMT UGT Nusantara Cabang Kediri ?
2. Bagaimana Peran Produk Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) Pada BMT UGT Nusantara Cabang Kediri Dalam Meningkatkan Pendapatan Anggota BMT UGT Nusantara Cabang Kediri ?

C. Tujuan Penelitian

1. Menganalisis Penerapan Produk Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) Pada BMT UGT Nusantara Cabang Kediri
2. Menganalisis Peran Produk Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) Pada BMT UGT Nusantara Cabang Kediri Dalam Meningkatkan Pendapatan Anggota BMT UGT Nusantara Cabang Kediri

D. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis
Secara teoritis, penelitian ini diharapkan mampu memberikan acuan dan ilmu tambahan mengenai bagaimana peran produk pembiayaan tanpa agunan suatu lembaga keuangan dalam meningkatkan pendapatan yang diperoleh anggota.
2. Secara Praktisi
 - a. Bagi Penulis
Untuk meningkatkan pemahaman dan menambah ilmu pengetahuan serta dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan antara ilmu yang diperoleh selama perkuliahan dalam memahami

peran produk pembiayaan tanpa agunan dalam meningkatkan pendapatan yang diperoleh anggota.

b. Bagi Lembaga

Hasil penelitian ini, diharapkan mampu memberikan satu manfaat kepada lembaga keuangan syariah dalam hal ini BMT UGT Nusantara Cabang Kediri serta mampu memberikan saran ataupun masukan dalam pelaksanaan produk pembiayaan tanpa agunan, sehingga mampu membawa dampak dalam meningkatkan pendapatan anggota.

c. Bagi Akademisi

1) Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai sumber informasi dan literatur bagi mahasiswa yang memiliki ketertarikan terhadap lembaga keuangan, khususnya mengenai produk pembiayaan tanpa agunan yang disediakan oleh lembaga keuangan syariah.

2) Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai sumber pengetahuan yang lebih mendalam untuk mengetahui peran dari produk pembiayaan tanpa agunan dalam meningkatkan pendapatan anggota

d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan kajian, acuan, serta dapat dijadikan sebagai sumber referensi tambahan dengan menggunakan variabel yang berbeda.

E. Penelitian Terdahulu

1. Skripsi oleh Achmad Sofyan Tsahuri (2019), Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Jember dengan judul: *“Analisis Penerapan Produk Multiguna Tanpa Agunan (MTA) Dan Modal Usaha Barokah (MUB) Dalam Meningkatkan Usaha Pedagang Di BMT UGT Sidogiri Capem Kaliwates Jember”*²⁸

²⁸Achmad Sofyan Tsahuri, “Anasllisis Penerapan Produk Multiguna Tanpa Agunan (MTA) Dan Modal Usaha Barokah (MUB) Dalam Meninglatkan Usaha Pedagang Di BMT UGT Sidogiri Capem Kaliwates Jember”, (Jember: IAIN Jember, 2019)

Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan produk pembiayaan MTA dan MUB serta untuk mengetahui peran pembiayaan MTA dan pembiayaan MUB ditinjau dari kondisi usaha pedagang BMT UGT Sidogiri Capem Kaliwates Jember. Hasil penelitian tersebut adalah 1) penerapan produk Pembiayaan MTA dan produk pembiayaan MUB dilakukan dengan melakukan penyuluhan kepada masyarakat sekitar khususnya usaha kecil dan mikro, penyebaran brosur, peninjauan anggota ke lapangan, wawancara dan membuat perjanjian pembiayaan. 2) Kondisi usaha pedagang setelah mendapatkan pembiayaan MTA dan Pembiayaan MUB adalah pedagang mengalami peningkatan usaha dan merasa sangat terbantu dalam menjalankan usaha.

Persamaan dengan peneliti saat ini adalah metode penelitian menggunakan metode kualitatif dan produk pembiayaan yang digunakan. Sedangkan perbedaannya terletak pada jumlah produk pembiayaan yang digunakan, lokasi penelitian, dalam penelitian saat ini fokus penelitian pada peningkatan pendapatan anggota.

2. Skripsi oleh Yuli Wahyuningsih (2021), Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Kediri dengan judul: *“Peran Pembiayaan Al-Qardh Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah (Studi Kasus Di Bank Wakaf Mikro Berkah Rizqi Lirboyo Kota Kediri)”*²⁹

Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan pembiayaan *Al-Qardh* pada BWM Berkah Rizqi Lirboyo serta untuk mengetahui peran pembiayaan *Al-Qardh* pada BWM Berkah Rizqi Lirboyo dalam peningkatan pendapatan nasabah. Hasil penelitian ini adalah 1) Implementasi pembiayaan *Al-Qardh* yang diterapkan oleh BMW Berkah Rizqi Lirboyo adalah dilakukan dengan membuat perencanaan secara rapi seperti pendirian, pelaksanaan, sasaran, dan pembiayaan. Sasaran pembiayaan BMW Berkah Rizqi Lirboyo adalah

²⁹Yuli Wahyuningsih, “Peran Pembiayaan Al-Qardh Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah (Studi Kasus Di Bank Wakaf Mikro Berkah Rizqi Lirboyo Kota Kediri)”, (Kediri: IAIN Kediri, 2021)

masyarakat kecil yang memiliki usaha dan sedang mengalami kekurangan modal mengembangkan usaha. 2) Peran pembiayaan *Al-Qardh* pada BWM Berkah Rizqi Lirboyo adalah dapat membantu kelangsungan usaha nasabah. Bagi nasabah yang memiliki usaha dan membutuhkan bantuan serta pertolongan mengenai pendanaan dapat terbantu dengan pembiayaan *Al-Qardh* pada BWM Berkah Rizqi Lirboyo. BWM Berkah Rizqi Lirboyo berharap dengan pembiayaan *Al-Qardh* dapat membantu nasabah dalam mengatasi kendala pendanaan sehingga dapat meningkatkan pendapatan nasabah.

Persamaan dengan peneliti saat ini adalah metode penelitian menggunakan metode kualitatif dan membahas peningkatan pendapatan anggota. Sedangkan perbedaannya terletak pada produk pembiayaan yang digunakan dan lokasi penelitian.

3. Skripsi oleh Firdausi Nazila (2022), Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Kediri dengan judul: *“Peran Produk Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Di Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang)”*³⁰

Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui peran pembiayaan murabahah dalam meningkatkan pendapatan nasabah di masa pandemi covid-19 studi kasus BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang dan bagaimana peran produk pembiayaan murabahah dalam meningkatkan pendapatan nasabah dalam perspektif ekonomi Islam. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produk pembiayaan murabahah berperan dalam meningkatkan pendapatan nasabah ketika pandemi. Disaat pandemi banyak nasabah yang mengalami penurunan pendapatan. Untuk dapat mempertahankan usahanya, nasabah memanfaatkan pembiayaan murabahah dalam pemenuhan modal kerja untuk berupaya meningkatkan pendapatan melalui meningkatkan kualitas dan kuantitas

³⁰Firdausin Nazila, “Peran Produk Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Di Masa Pandemi Covid-19 Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus BMT Maslahah Cabang Pakisaji, Malang)”, (Kediri: IAIN Kediri, 2022)

usaha. Peran produk pembiayaan murabahah dalam meningkatkan pendapatan nasabah BMT Masalahah Cabang Pakisaji, Malang perspektif ekonomi islam dalam pemenuhan pilar ekonomi Islam dapat dipenuhi dan dapat diimplementasikan seluruhnya oleh nasabah. Pilar ekonomi Islam yakni keadilan, keseimbangan, dan kemaslahatan, untuk mencapai kemaslahatan menurut Al-Ghazali dibagi menjadi lima yakni menjaga agama, menjaga jiwa, menjaga akal, menjaga keturunan, dan menjaga harta.

Persamaan dengan peneliti saat ini adalah metode penelitian menggunakan metode kualitatif dan fokus penelitian yaitu sama-sama membahas peningkatan pendapatan anggota. Sedangkan perbedaannya terletak pada produk pembiayaan yang digunakan serta lokasi penelitian.

4. Skripsi oleh Mahayuning Nur Azizah (2022), Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Kediri dengan judul: *“Peran Pembiayaan Mudharabah Dalam Meningkatkan Pendapatan Anggota (Studi Kasus Di BMT Muamalah Tulungagung)”*³¹

Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peran pembiayaan mudharabah pada BMT Muamalah Tulungagung dalam meningkatkan pendapatan anggota. Hasil dari penelitian ini adalah pembiayaan mudharabah berperan dalam meningkatkan pendapatan anggota melalui pendanaan tambahan modal usaha yang dimiliki oleh anggota. BMT Muamalah Tulungagung tidak hanya memberikan tambahan modal usaha melalui pembiayaan mudharabah saja, tetapi BMT Muamalah Tulungagung juga memberikan sosialisasi dan pendampingan kepada usaha anggota supaya berkembang dan dapat membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar. Anggota BMT Muamalah Tulungagung setelah mendapatkan pembiayaan mudharabah, pendapatan yang diterima mengalami peningkatan rata-

³¹Mahayuning Nur Azizah, “Peran Pembiayaan Mudharabah Dalam Mengnigkatkan Pendapatan Anggota (Studi Kasus DI BMT Muamalah Tulungagung)”, (Kediri: IAIN Kediri , 2022)

rata 8% dibandingkan sebelum mendapatkan pembiayaan mudharabah. Menurut anggota BMT Muamalah Tulungagung, pembiayaan mudharabah tidak hanya sebagai penyalur modal kerja tetapi memiliki peran dalam menggerakkan usaha nasabah.

Persamaan dengan peneliti saat ini adalah metode penelitian menggunakan metode kualitatif dan fokus penelitian yaitu sama-sama membahas peningkatan pendapatan anggota. Sedangkan perbedaannya terletak pada produk pembiayaan yang digunakan dan lokasi penelitian.

5. Skripsi oleh Walimatus Zahra (2022), Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Sumenep dengan judul: *“Implementasi Pembiayaan Tanpa Jaminan Layanan Berbasis Jamaah (Lasisma) Dalam Upaya Pengentasan Kemiskinan Pada Anggota BMT Nuansa Umat Jatim Cabang Bluto Sumenep”*³²

Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui Implementasi Pembiayaan Tanpa Jaminan Layanan Berbasis Jamaah (Lasisma) Dalam Upaya Pengentasan Kemiskinan Pada Anggota BMT Nuansa Umat Jatim Cabang Bluto dan untuk mengetahui perkembangan kesejahteraan anggota pembiayaan LASISMA BMT Nuansa Umat Jatim Cabang Bluto. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian Kualitatif. Hasil penelitian ini adalah dalam penerapan pembiayaan tanpa jaminan berbasis jamaah (Lasisma) pada BMT Nuansa Umat Jatim Cabang Bluto Sumenep adalah bagi calon anggota LASISMA membentuk kelompok yang terdiri dari minimal 5 orang dan maksimal 20 orang. Kemudian melengkapi formulir yang berisi persyaratan diantaranya menyiapkan foto copy KK, KTP suami istri, dan foto copy surat nikah. Setelah itu *survey* lapangan dan dilanjutkan tahap pencairan. Perkembangan kesejahteraan anggota pengguna produk LASISMA di BMT NU Cabang Bluto ialah sangat baik hal ini

³²Walimatus Zahra, “Implementasi Pembiayaan Tanpa Jaminan Layanan Berbasis Jamaah (Lasisma) Dalam Upaya Pengentasan Kemiskinan Pada Anggota BMT Nuansa Umat Jatim Cabang Bluto Sumenep”, (Sumenep: IAIN Sumenep, 2022)

dibuktikan dengan kenaikan pendapatan sekitar + 25% dari sebelum bergabung di pembiayaan LASISMA.

Persamaan dengan peneliti saat ini adalah metode penelitian menggunakan metode kualitatif, produk pembiayaan yang digunakan, dan membahas peningkatan pendapatan anggota. Sedangkan perbedaannya adalah lokasi penelitian dan fokus penelitian.