

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Agama Islam di Indonesia ialah agama mayoritas yang sangat berpengaruh dalam perekonomian negara. Hal ini terlihat dari keberadaan bank syariah dan lembaga keuangan non-bank yang banyak bermunculan. Lembaga keuangan non-bank ini, terutama lembaga keuangan mikro, berfokus pada masyarakat kalangan bawah, termasuk mereka yang hidup dalam kemiskinan. Adanya lembaga-lembaga ini membuat masyarakat yang sebelumnya sulit mengakses layanan keuangan kini mendapatkan kesempatan untuk mendapatkan bantuan keuangan.¹

Perkembangan ekonomi syariah di Indonesia semakin pesat, terlihat dari bertambahnya jumlah lembaga keuangan mikro yang berbasis syariah. Lembaga-lembaga ini tidak hanya semakin banyak anggotanya, tetapi juga karyawannya. Lembaga keuangan syariah punya peran yang sangat penting dalam membantu mengurangi angka kemiskinan, terutama karena masih banyak masyarakat yang kesulitan mendapatkan layanan keuangan.

Banyak dari mereka tidak tahu harus ke mana untuk mengakses layanan keuangan yang aman dan sesuai dengan prinsip Islam, sehingga mereka terus terjebak dalam kondisi ekonomi yang sulit. Melihat perkembangan ekonomi di Indonesia, saat ini mulai bermunculan lembaga

¹ Puja Syafitri, "Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Pada LKSM MM Sejahtera" (IAIN Bengkulu, 2021).

keuangan syariah non-bank seperti *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT). BMT ini adalah lembaga keuangan kecil berbasis syariah yang dibentuk oleh masyarakat sendiri dan tidak seformal bank. Karena sifatnya yang sederhana dan dekat dengan rakyat, BMT menjadi solusi bagi masyarakat yang tidak terjangkau oleh layanan bank pada umumnya.

BMT hadir dengan sistem yang berbeda dari bank konvensional. Kalau bank biasa menggunakan sistem bunga, BMT menggunakan prinsip bagi hasil, yang dianggap lebih adil dan tidak memberatkan. Tujuan utama BMT bukan sekadar mencari keuntungan, tetapi juga ingin dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, terutama yang kurang mampu. BMT didirikan oleh tokoh-tokoh masyarakat dengan tujuan menciptakan sistem ekonomi yang lebih adil dan merata. Salah satu contoh BMT yang terkenal adalah BMT UGT Nusantara, yang memiliki produk pembiayaan bernama Modal Usaha Barokah (MUB). Produk ini dirancang untuk membantu masyarakat memulai atau mengembangkan usaha mereka, sehingga mereka bisa mandiri secara ekonomi dan keluar dari jerat kemiskinan.

Pembiayaan MUB ini dirancang khusus untuk individu yang memiliki usaha, terutama usaha mikro kecil yang sudah beroperasi selama setahun dan ingin mengembangkan usahanya. Namun, untuk mendapatkan pembiayaan ini, seseorang harus menjadi anggota BMT. Ini bertujuan untuk memastikan bahwa hanya anggota yang memiliki komitmen untuk membayar kembali yang bisa meminjam, sehingga risiko ketidakmampuan

bayar dapat diminimalisir. Dalam menjalankan program pembiayaan MUB, BMT UGT Nusantara menggunakan sistem akad murabahah, yaitu prinsip jual beli dalam Islam yang disepakati oleh kedua belah pihak. Jadi, pihak BMT membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah, lalu menjualnya kembali dengan harga yang sudah disepakati dan diberitahu keuntungannya di awal. Sistem ini dinilai lebih adil dan transparan. Keberhasilan usaha yang dibiayai oleh MUB biasanya bisa dilihat dari beberapa hal, seperti meningkatnya pendapatan, keuntungan, jumlah pelanggan, barang yang terjual, dan adanya ekspansi usaha. Jika semua indikator tersebut naik dalam kurun waktu tertentu, berarti usaha tersebut mengalami perkembangan dan berjalan dengan baik.

Banyak anggota BMT merasakan adanya perubahan positif setelah mendapatkan pembiayaan, karena usaha mereka bisa berkembang dan memberi hasil yang lebih baik dibandingkan sebelumnya. Oleh karena itu, keberadaan BMT sangat penting, terutama bagi usaha kecil yang sering kesulitan mencari dana dari bank besar. BMT menjadi alternatif sumber pendanaan yang lebih mudah dijangkau oleh masyarakat kecil, terutama karena sistemnya sesuai dengan prinsip Islam yang dianut oleh mayoritas penduduk Indonesia.

Pertumbuhan BMT yang pesat juga disebabkan karena banyak orang merasa cocok dengan cara kerja lembaga ini. Misalnya, BMT UGT Nusantara cabang Pare yang letaknya strategis dekat pasar, membuat para pedagang lebih mudah mengakses layanan jika mereka butuh tambahan

modal usaha. Ini sangat membantu masyarakat menengah ke bawah untuk bisa menjalankan usahanya dengan lancar dan memperbaiki taraf hidup mereka.

Dikarenakan lokasinya yang strategis, BMT UGT Nusantara Cabang Pare menjadi salah satu pilihan utama bagi pelaku usaha di sekitar Kecamatan Pare. Dibandingkan koperasi syariah lainnya di wilayah yang sama, BMT ini memiliki jumlah anggota terbanyak. Hal ini menunjukkan tingginya kepercayaan masyarakat terhadap layanan dan sistem yang ditawarkan. Meskipun begitu, BMT UGT Nusantara tidak sendirian dalam memberikan layanan keuangan berbasis syariah. Mereka juga bersaing dengan lembaga lain seperti BMT Beringharjo Cabang Pare dan BMT Peta, yang sama-sama beroperasi dengan prinsip syariah. Ketiganya berkomitmen memberikan pelayanan terbaik sesuai ajaran Islam agar bisa membantu masyarakat secara maksimal. Adapun perbandingan antara ketiga lembaga keuangan tersebut sebagai berikut:

Tabel 1.1
Perbandingan BMT di Pare

BMT	BMT UGT NusantaraCapem Pare	BMT Beringharjo Cabang Pare	BMT PETA
Lokasi	Lokasi Jl. Tambora No 6 A Pare utara Pasar Baru RT/RW 028/08 kelurahan Pare, Kec Pare, Kab. Kediri.	Jl. Bhayangkara No.2A (Sebelah barat pasar Pamenang-Pare)	Jl. Moch. Yusuf, Plongko – Pare
Tahun	2015	2015	2013
Produk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tabungan Umum Syariah 2. Tabungan Haji Al-Haromain 3. Tabungan Umrah Al-Hasanah 4. Tabungan Idul Fitri 5. Tabungan Lembaga Peduli Siswa 6. Tabungan Qurban 7. Tabungan Mudharabah berjangka 8. UGT Modal Petani Barokah 9. UGT Modal Usaha Barokah 10. UGT Kendaraan Bermotor Barokah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Simpanan Mudharabah 2. Simpanan Kurban 3. Simpanan Iqra 4. Simpanan Haji/Umrah 5. Simpanan Wadi'ah 6. Pembiayaan Musyarakah 7. Pembiayaan Murabahah 8. Pembiayaan Ijarah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Simpanan Tabarak (Tabungan Barokah Umum) 2. Simpanan Tahajud (Tabungan Haji dan Umroh Terwujud) 3. Simpanan Tafakur (Tabungan Barokah Qur'an) 4. Tabungan Taburi (Tabungan Barokah Idul Fitri) 5. Simpanan Pendidikan 6. Pembiayaan bulanan Pembiayaan Musiman

Promosi	a. Media sosial b. Brosur c. <i>Website</i> d. <i>Door to door</i>	a. Brosur b. <i>Website</i>	a. Media sosial b. Brosur
----------------	---	--------------------------------	------------------------------

Sumber : Data diolah peneliti dari web lembaga (16 Desember 2024)

Tabel di atas menunjukkan bahwa dari sisi strategi pemasaran dan produk, BMT UGT Nusantara Cabang Pare memiliki keunggulan. Sejak berdiri tahun 2015, lembaga ini aktif mempromosikan layanannya melalui berbagai cara, seperti media sosial, media cetak, hingga promosi langsung dari rumah ke rumah. Cara ini terbukti efektif menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota. Sebaliknya, BMT Beringharjo lebih terbatas dalam promosi, hanya menggunakan website, brosur, dan dari mulut ke mulut. Sedangkan BMT Peta, meskipun sudah berdiri lebih lama sejak 2013, menawarkan pilihan produk yang lebih sedikit. Dengan strategi promosi yang lebih gencar dan variasi produk yang lebih banyak, BMT UGT Nusantara Cabang Pare berhasil menjangkau lebih banyak nasabah dan memperkuat posisinya di tengah persaingan lembaga keuangan syariah di daerah tersebut.

Tabel 1.2
Perkembangan Jumlah Nasabah Pada BMT UGT Nusantara,
BMT Beringharjo dan BMT Peta Pada Tahun 2022-2024

No	Lembaga Keuangan	Tahun		
		2022	2023	2024
1	BMT UGT Nusantara Capem Pare	5485	5678	5876
2	BMT Beringharjo	1897	2678	2567
3	BMT Peta	1645	1765	1967

Sumber: BMT UGT Nusantara Capem Pare Kediri (16 Desember 2024)

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa jumlah anggota dari masing-

masing lembaga keuangan syariah mengalami peningkatan setiap tahunnya, meskipun jumlahnya berbeda-beda. Yang paling menonjol adalah BMT UGT Nusantara Cabang Pare, yang anggotanya sudah melampaui 5.500 orang pada tahun 2024. Angka ini menunjukkan bahwa semakin banyak masyarakat yang percaya dan bergabung dengan BMT tersebut. Pertumbuhan jumlah anggota ini bisa terjadi karena strategi pelayanan yang baik, promosi yang efektif, serta produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, khususnya mereka yang bergerak di bidang usaha kecil.

Tabel 1.3
Pembiayaan BMT UGT Nusantara Capem Pare Kediri dari tahun 2022-2024

No	Pembiayaan	Jumlah Anggota		
		2022	2023	2024
1.	MUB (Modal Usaha Barokah)	655	695	786
2.	KBB (Kendaraan Bemotor Barokah)	37	28	56
3.	MPB (Modal Petani Barokah)	145	231	245
Jumlah		837	954	1087

Sumber: BMT UGT Nusantara Capem Pare Kediri (16 Desember 2024)

Dari tabel di atas, terlihat bahwa produk pembiayaan MUB merupakan layanan yang paling banyak diminati. Selama tahun 2022 hingga 2024, tercatat ada 2.136 orang yang menjadi pengguna produk MUB. Dibandingkan dengan dua produk lain, yaitu KBB dengan 121 nasabah dan MPB dengan 621 nasabah, MUB jelas jauh lebih populer. Hal ini wajar karena produk MUB sangat bermanfaat bagi pelaku usaha kecil, seperti pedagang pasar, pengrajin, dan pemilik toko rumahan yang banyak tersebar di sekitar wilayah kerja BMT UGT Nusantara. Produk ini membantu mereka yang memiliki penghasilan terbatas agar bisa

mendapatkan modal tambahan untuk mengembangkan usahanya.

Berdasarkan fenomena tersebut, peneliti merasa tertarik untuk mengangkat sebuah studi berjudul **“PERAN PEMBIAYAAN MODAL USAHA BAROKAH DI BMT UGT NUSANTARA PARE DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN NASABAH DI PASAR PAMENANG PARE.”** Banyak pedagang di Pasar Pamenang yang memanfaatkan pembiayaan ini untuk mengembangkan usaha mereka. Penelitian ini bertujuan untuk memahami bagaimana pelaksanaan produk MUB di lapangan, bagaimana proses peminjamannya dilakukan, serta dampaknya terhadap peningkatan pendapatan para pedagang. Dengan begitu, diharapkan hasil penelitian ini bisa memberikan gambaran yang jelas mengenai manfaat pembiayaan syariah, khususnya dari BMT, dalam membantu perekonomian masyarakat kecil.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana Implementasi pembiayaan modal usaha barokah di BMT UGT Nusantara Capem Pare?
2. Bagaimana Peran pembiayaan modal usaha barokah di BMT UGT Nusantara Capem Pare dalam meningkatkan pendapatan nasabah di pasar Pamenang Pare?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan implementasi pembiayaan modal usaha barokah di BMT UGT Nusantara Capem Pare.
2. Untuk menjelaskan peran pembiayaan modal usaha barokah di BMT UGT Nusantara Capem Pare dalam meningkatkan

pendapatan nasabah di pasar Pamenang Pare.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini akan menambah pengetahuan penulis mengenai lembaga keuangan mikro, seperti BMT, terutama dalam konteks pemberdayaan ekonomi masyarakat.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat menjadi referensi dan sumber informasi yang berguna bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian di bidang yang sama di masa depan.

3. Bagi BMT UGT Nusantara Capem Pare

Hasil penelitian ini bisa dijadikan masukan bagi BMT UGT Nusantara Capem Pare untuk meningkatkan metode pembinaan bagi pedagang kecil melalui program pembiayaan yang mereka tawarkan.

E. Penelitian Terdahulu

1. **Peran Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Pendapatan Anggota Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi BMT UGT Nusantara Capem Mojo Kediri) Oleh Husna, Ikfi Nailal, IAIN Kediri, 2023**

Penelitian ini fokus pada pembiayaan modal kerja untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Metode

yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang dikaitkan dengan teori kepuasan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan modal kerja ini sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi islam dan tidak bertentangan dengan syariat islam. Pembiayaan ini dilakukan berdasarkan rukun-rukun yang ditetapkan, menggunakan akad murabahah, dan mengedepankan prinsip saling membantu sehingga tidak membebani nasabah.²

Di sisi lain, penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian sebelumnya dalam hal metode yang digunakan dan fokus pada pembiayaan murabahah. Namun, perbedaannya terletak pada fokus topik yang dibahas. Penelitian ini mengkaji pembiayaan modal usaha barokah yang bertujuan untuk meningkatkan usaha para pedagang, sementara penelitian sebelumnya lebih menyoroti pembiayaan tanpa agunan dalam meningkatkan usaha pedagang. Hal ini memberikan wawasan baru mengenai cara-cara yang dapat digunakan untuk mendukung pertumbuhan UMKM.

² Ikfi Nailal Husna, "Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Pendapatan Anggota Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi BMT UGT Nusantara Capem Mojo Kediri)" (IAIN Kediri, 2023).

2. Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di KSU BMT Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoharjo, Oleh Daru Luhur Sasmito (2019), Mahasiswa UIN Sunan Ampel Surabaya.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu suatu metode yang mengutamakan pengumpulan data dari hasil wawancara langsung dan kemudian dianalisis secara deskriptif atau dengan cara menjelaskan hasil temuan berdasarkan kata-kata, bukan angka. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan pembiayaan murabahah oleh KSU BMT Artha Bina Ummat belum sepenuhnya sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang akad murabahah. Meskipun demikian, pembiayaan ini tetap memberi dampak positif karena bisa membantu pelaku usaha kecil untuk tetap menjalankan usahanya dan bahkan meningkatkan omset atau pendapatan usaha mereka.

Persamaan dari penelitian sebelumnya dengan penelitian yang sedang dilakukan oleh penulis adalah sama-sama membahas tentang pembiayaan dengan akad murabahah dan menggunakan metode kualitatif untuk menganalisis data. Namun perbedaannya terletak pada lokasi atau objek

penelitiannya. Penelitian terdahulu dilakukan di KSU BMT Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoharjo, sedangkan penelitian yang sekarang dilakukan oleh penulis berfokus pada BMT UGT Nusantara Capem Pare.

3. Anggra Wijaya, dengan judul. “Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah pada BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare di Tinjau Dari *Marketing Syariah*”.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah pada produk pembiayaan multiguna tanpa agunan dilakukan dengan cara pihak AOSP dan AOP turun langsung ke lapangan, mengunjungi rumah-rumah masyarakat sekitar dan menyebarkan informasi dari mulut ke mulut. Selain itu, BMT UGT Nusantara Capem Pare juga menerapkan Marketing Mix 7P, yang meliputi *Product, Price, Place, Promotion, People, Process, dan Physical Evidence*. Penelitian ini juga meninjau strategi pemasaran produk pembiayaan multiguna tanpa agunan dari perspektif Marketing Syariah, berdasarkan teori yang dikemukakan oleh

Hermawan Kartajaya. Ditemukan bahwa BMT UGT Nusantara Capem Pare telah menerapkan empat karakteristik pemasaran Islami, yaitu Theistis, Etis, Realistis, dan Humanitis.³

Meskipun penelitian ini memiliki kesamaan dalam penggunaan metode kualitatif dan fokus pada BMT UGT Nusantara Capem Pare, terdapat perbedaan dalam fokus penelitian. Penelitian ini berfokus pada strategi pemasaran produk multiguna tanpa agunan, sementara penelitian lain membahas pembiayaan modal usaha barokah.

4. Efektivitas Pembiayaan Murabahah terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Kasus BMT Al Mujahidin Cilacap), oleh Syerli Marlina (2021), Mahasiswa IAIN Porwokerto.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan atau *field research*, yang artinya peneliti langsung turun ke lapangan untuk mengumpulkan data. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, yaitu dengan menggambarkan hasil penelitian melalui kata-kata dan penjelasan. Data dikumpulkan melalui wawancara dan dokumentasi, lalu dianalisis dengan metode kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan dengan

³ Anggra Wijaya, "Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Pare Di Tinjau Dari Marketing Syariah" (IAIN Kediri, 2022).

akad murabahah yang dilakukan oleh BMT Al Mujahidin Cilacap terbukti cukup efektif dalam membantu meningkatkan pendapatan pelaku UMKM, meskipun situasinya sedang sulit akibat pandemi COVID-19. Mayoritas anggota BMT yang menerima pembiayaan mengaku usahanya mengalami peningkatan pendapatan setelah mendapatkan dana dari pembiayaan murabahah tersebut.

Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sama-sama membahas tentang akad murabahah sebagai bentuk pembiayaan yang digunakan untuk membantu pelaku usaha kecil. Sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitian. Penelitian sebelumnya dilakukan di BMT Al Mujahidin yang berada di Cilacap, sementara penelitian yang dilakukan oleh penulis difokuskan pada BMT UGT Nusantara Capem Pare.

5. Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di KSU BMT Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoharjo, Oleh Daru Luhur Sasmito (2019), Mahasiswa UIN Sunan Ampel Surabaya.

Penelitian ini memakai pendekatan kualitatif, yang artinya data dikumpulkan dan dijelaskan melalui wawancara langsung kepada pihak yang terlibat. Setelah data terkumpul, hasilnya dijabarkan menggunakan deskripsi secara rinci dan mendalam.

Dari penelitian ini diketahui bahwa pembiayaan murabahah yang diberikan oleh KSU BMT Artha Bina Ummat belum sepenuhnya sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang akad murabahah. Walaupun begitu, pembiayaan ini tetap bisa membantu pelaku usaha kecil untuk mempertahankan usahanya agar tetap berjalan dan bahkan ikut mendorong peningkatan penghasilan atau omzet mereka.⁴

Dalam penelitian ini terdapat kesamaan dengan penelitian yang sedang dilakukan penulis, yaitu sama-sama membahas pembiayaan murabahah dan menggunakan metode kualitatif dalam pengumpulan serta analisis datanya. Perbedaan antara keduanya terletak pada objek penelitian. Penelitian sebelumnya dilakukan pada KSU BMT Artha Bina Ummat di Pasar Sukodono Sidoharjo, sedangkan penelitian yang sekarang dilakukan oleh penulis berfokus pada BMT UGT Nusantara Capem Pare.

⁴ Daru Luhur Sasmito, "Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Studi Kasus KSU BMT Artha Bina Ummat Pasar Sukodono Sidoharjo)" (UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019).