

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Perekonomian Indonesia secara struktural ditopang oleh sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang memegang peranan vital dalam pembangunan nasional.¹ Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, sektor UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional, serta menyerap mayoritas tenaga kerja di Indonesia. Selain itu, jumlah unit usaha UMKM mencapai lebih dari 64 juta unit, yang menunjukkan bahwa sektor ini merupakan fondasi utama perekonomian nasional.²

Namun di balik kontribusinya yang besar terhadap perekonomian, UMKM khususnya usaha mikro dan pedagang pasar tradisional masih menghadapi sejumlah tantangan struktural yang menghambat perkembangan usaha mereka.³ Data dari Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa posisi kredit UMKM pada bank umum terus mengalami peningkatan, yang pada tahun 2024 tercatat mencapai sekitar Rp1.850 triliun.⁴ Meskipun demikian,

¹ Seleman Hardi Yahawi et al., *Sistem Perekonomian Indonesia* (Banten: Minhaj Pustaka, 2025), 1.

² M. Junaidi, *UMKM Hebat, Perekonomian Nasional Meningkat*, Direktorat Jenderal Perbendaharaan (DJPb) Kementerian Keuangan RI, November 4, 2024.

³ Sri Rahma et al., "Dampak Struktur Pasar Terhadap Daya Saing UMKM (Studi Kasus UMKM Di Kota Jambi)," *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business* 8, no. 3 (July 2025): 942–48, <https://doi.org/10.37481/sjr.v8i3.1172>.

⁴ Badan Pusat Statistik, "Posisi Kredit Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)1 Pada Bank Umum (Milyar Rupiah), 2023," <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTk2MiMy/posisi-kredit-usaha-mikro--kecil--dan-menengah--umkm--sup-1--sup--pada-bank-umum--.html>, <https://www.bps.go.id/>, March 1, 2024.

peningkatan penyaluran kredit tersebut belum sepenuhnya diikuti dengan pemerataan akses pembiayaan formal bagi seluruh pelaku UMKM.

Persoalan akses permodalan ini disebabkan oleh ketidaksesuaian antara persyaratan yang diberlakukan lembaga keuangan formal dengan kondisi riil pelaku usaha mikro. Otoritas Jasa Keuangan menyebutkan bahwa sejak tahun 2019 porsi kredit UMKM di perbankan masih berada di kisaran 19,21% dari total kredit perbankan. Keterbatasan akses tersebut antara lain disebabkan oleh ketidakmampuan sebagian pelaku UMKM dalam menyediakan jaminan atau agunan serta kendala administratif dalam kegiatan usahanya, sehingga meskipun secara usaha dinilai layak, banyak UMKM yang masih belum memenuhi kriteria *bankable*.⁵ Kondisi ini pada akhirnya menciptakan kesenjangan akses keuangan (*financial exclusion*), terutama bagi pelaku usaha mikro seperti pedagang pasar tradisional.

Pasar tradisional merupakan salah satu institusi ekonomi tertua dan paling mengakar dalam kehidupan masyarakat Indonesia.⁶ Kementerian Perdagangan RI pada tahun 2024 mencatat terdapat sekitar 17.453 pasar tradisional yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia, menampung lebih dari 12,7 juta pedagang dan menjadi sumber penghidupan bagi puluhan juta

⁵ Arief Rahman, "Kredit UMKM Masih Rendah, OJK: Mereka Tak Punya Jaminan," <https://www.liputan6.com/bisnis/read/5685186/kredit-umkm-masih-rendah-ojk-mereka-tak-punya-jaminan>, <https://www.liputan6.com/>, August 27, 2024.

⁶ M. Azizul Khakim, "Sinergi Manajemen Dan Sejarah: Studi Tentang Pasar Tradisional Di Pulau Jawa," *Riwayat: Educational Journal of History and Humanities* 8, no. 4 (October 2025): 406–12, <https://doi.org/10.24815/riwayat.v8i4.214>.

keluarga.⁷ Namun, eksistensi pasar tradisional menghadapi tekanan ganda, di satu sisi persaingan dengan ritel modern yang terus bertumbuh, dan di sisi lain keterbatasan modal yang menghambat kemampuan pedagang untuk meningkatkan kualitas layanan dan produk mereka.

Kabupaten Kediri sebagai salah satu daerah dengan aktivitas perdagangan cukup dinamis di Jawa Timur memiliki sekitar 14 pasar tradisional aktif.⁸ Di antara pasar-pasar tradisional di Kabupaten Kediri, Pasar Gringging yang berlokasi di Jl. Griging Kidul, Grogol, Kecamatan Grogol, merupakan salah satu pusat perdagangan masyarakat yang cukup aktif. Pasar ini menjadi pusat aktivitas ekonomi masyarakat dan melayani pedagang serta konsumen dari berbagai wilayah di sekitarnya, dan menjadi salah satu pasar tradisional yang memiliki tingkat aktivitas perdagangan yang relatif tinggi di Kabupaten Kediri.⁹

Pasar Gringging menampung sekitar 894 pedagang yang beraktivitas di area seluas $\pm 10.200 \text{ m}^2$, dengan komoditas yang beragam mulai dari sayuran, bumbu dapur, sembako, jajanan, ikan dan daging, pakaian, hingga peralatan rumah tangga.¹⁰ Aktivitas perdagangan yang berlangsung setiap hari

⁷ Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, “Pasar Berdasarkan Provinsi Tahun 2024,” Satu Data Perdagangan, 2024, <https://satudata.kemendag.go.id/data-informasi/perdagangan-dalam-negeri/pasar>.

⁸ Badan Pusat Statistik Kabupaten Kediri, “Statistik Daerah Kabupaten Kediri 2024,” 2024, <https://kedorikab.bps.go.id/id/publication/2024/11/21/b3895ead60ea5775eafdb79c/statistik-daerah-kabupaten-kediri-2024.html>.

⁹ Pemerintah Provinsi Jawa Timur, *Profil Pasar Gringging Kabupaten Kediri*, n.d., <https://siskaperbapo.jatimprov.go.id/profilpasar/detail/85>.

¹⁰ Pradita Oktaviani, “Efektifitas Revitalisasi Pasar Tradisional Dalam Meningkatkan Kegiatan Pasar (Studi Kasus Pasar Kras Kecamatan Kras Kabupaten Kediri)” (Thesis, UIN Syekh Wasil Kediri, 2024).

menunjukkan bahwa pasar ini memiliki perputaran ekonomi yang cukup besar, dengan omzet pedagang yang bervariasi tergantung pada jenis komoditas dan skala usaha masing-masing. Kondisi tersebut menjadikan Pasar Gringging sebagai salah satu pusat aktivitas perdagangan yang penting bagi masyarakat di wilayah Kecamatan Grogol dan sekitarnya.

Mayoritas pedagang di Pasar Gringging tergolong sebagai pelaku usaha mikro dengan modal usaha yang relatif terbatas. Berdasarkan hasil survei pendahuluan yang dilakukan pada bulan Maret 2026, sebagian besar pedagang menyatakan bahwa keterbatasan modal menjadi hambatan utama dalam mengembangkan usaha. Selain itu, pedagang juga menghadapi berbagai kendala lain, seperti persaingan harga, penjualan yang tidak stabil, kenaikan harga bahan baku, hingga menurunnya jumlah pembeli pada waktu tertentu. Kondisi tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. 1
Data Pedagang Pasar Gringging

No.	Nama Pedagang	Jenis Dagangan	Perkiraan Omzet per Hari	Kendala Usaha
1.	Ibu Sudarwati	Pisang	Rp150.000 - Rp350.000	Penjualan tidak stabil, dan terkadang kesulitan memutar modal
2.	Ibu Srilestari	Ayam potong	Rp400.000 - Rp700.000	Pasar sepi, persaingan harga, serta keterbatasan modal untuk stok barang
3.	Ibu Ayu	Gerabah	Rp100.000 - Rp700.000	Penjualan tidak stabil, pasar sepi, persaingan harga, dan kesulitan memutar modal.
4.	Ibu Watini	Jajanan Pasar	Rp100.000 - Rp300.000	Kenaikan harga bahan baku dan keterbatasan modal untuk menambah variasi produk

5.	Ibu Rhoikhatul	Baju	Rp300.000 - Rp800.000	Persaingan harga, kesulitan pemutaran modal, dan keterbatasan untuk menambah stok barang
----	----------------	------	-----------------------	--

Sumber : Hasil survei pendahuluan peneliti di Pasar Gringging, Maret 2026.

Berdasarkan tabel tersebut, dapat diketahui bahwa pedagang di Pasar Gringging memiliki jenis usaha dan tingkat omzet yang beragam. Meskipun demikian, sebagian besar pedagang masih menghadapi berbagai kendala dalam menjalankan usahanya, terutama keterbatasan modal usaha dan penjualan yang cenderung tidak stabil. Selain itu, beberapa pedagang juga mengalami kesulitan dalam memenuhi permintaan pelanggan akibat keterbatasan stok barang dan dana usaha yang dimiliki. Pedagang pasar tradisional juga menghadapi persaingan dengan toko online yang menawarkan harga lebih murah serta kemudahan akses bagi konsumen. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pedagang pasar tradisional tidak hanya menghadapi keterbatasan modal, tetapi juga persaingan usaha yang semakin kompleks. Oleh karena itu, akses pembiayaan yang mudah, cepat, dan terjangkau menjadi salah satu kebutuhan penting bagi pedagang untuk mempertahankan serta mengembangkan usahanya.

Merespons celah yang ditinggalkan perbankan konvensional, Baitul Maal wat Tamwil (BMT) hadir sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang secara konseptual dan operasional dirancang untuk menjangkau segmen masyarakat yang selama ini tidak terlayani (*unbanked* dan *underbanked*). BMT menggabungkan dua fungsi utama: *baitul maal* (pengelolaan zakat, infak, dan sedekah untuk fungsi sosial) dan *baitut tamwil* (pengelolaan dana

komersial dengan prinsip syariah). Dengan pendekatan *bottom-up* dan basis komunitas yang kuat, BMT mampu hadir lebih dekat ke masyarakat dan lebih memahami karakter serta kebutuhan riil nasabahnya.¹¹

Secara nasional, perkembangan Baitul Maal wat Tamwil (BMT) menunjukkan tren yang cukup positif. Data Perhimpunan BMT Indonesia (PBMTI) tahun 2022 mencatat terdapat sekitar 339 BMT yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia dengan total 1.311 kantor layanan. Lembaga tersebut dikelola oleh sekitar 10.125 pengelola dan melayani 3.408.610 anggota. Dari sisi kinerja keuangan, total simpanan yang dihimpun mencapai Rp 10,35 triliun dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp 8,57 triliun serta total aset mencapai Rp12,73 triliun.¹² Perkembangan ini menunjukkan bahwa BMT memiliki peran yang cukup signifikan dalam menyediakan layanan keuangan berbasis syariah bagi masyarakat, khususnya bagi pelaku usaha mikro dan kecil.

Berdasarkan hasil observasi lapangan, di wilayah Kecamatan Grogol hanya terdapat satu lembaga Baitul Maal wat Tamwil (BMT), yaitu BMT UGT Nusantara Kantor Cabang Pembantu Grogol. Meskipun demikian, di Kecamatan Grogol juga terdapat beberapa lembaga keuangan syariah lain yang turut berperan dalam memberikan layanan keuangan kepada masyarakat, seperti BPRS Artha Pamenang Syariah, BPRS Rahma Syariah,

¹¹ Shochrul Rohmatul Ajija et al., *Koperasi BMT Teori, Aplikasi Dan Inovasi* (Karanganyar: CV Inti Media Komunika, 2020), 12.

¹² Susiyanti and Eko Setyawan, "Identifikasi Tantangan Dan Peluang Pengembangan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Dalam Mendukung Peningkatan Inklusi Keuangan Syariah," Jakarta: Strategi Nasional Keuangan Inklusif/SNKI, November 2022, <https://snki.go.id/>.

Bank Taja Syariah, serta koperasi syariah. Keberadaan lembaga-lembaga tersebut menunjukkan bahwa sektor keuangan syariah di Kecamatan Grogol berkembang cukup aktif dan menjadi salah satu penunjang kegiatan ekonomi masyarakat. Sementara itu, pada tingkat Kabupaten Kediri secara keseluruhan, terdapat beberapa BMT yang masih aktif beroperasi dan berperan dalam menyediakan layanan keuangan mikro syariah bagi masyarakat. Oleh karena itu, untuk memberikan gambaran perbandingan yang lebih relevan, peneliti memilih beberapa BMT yang memiliki rentang tahun berdiri yang relatif berdekatan dengan BMT UGT Nusantara KCP Grogol, sebagai bahan perbandingan penelitian. Adapun data perbandingan beberapa BMT tersebut disajikan pada tabel berikut.

Tabel 1. 2

Data Perbandingan BMT UGT Nusantara KCP Grogol, BMT NU Kediri dan BMT NU Al-Barkah MWC Wates

No	Perbedaan	BMT UGT Nusantara KCP Grogol	BMT NU Kediri	BMT NU Al-Barkah MWC Wates
1.	Lokasi	Jl. Griging Kidul, Grogol, Kec. Grogol, Kab. Kediri, Jawa Timur	Jl. Totok Kerot No.25, Plemahan Wonokerto, Kec. Plemahan Kab. Kediri, Jawa Timur	Jl. Raya Wates, Seminang, Sumberagung, Kec. Wates, Kab. Kediri, Jawa Timur
2.	Tahun Berdiri	2021	2022	2023
3.	Jam Operasional	Buka Sabtu - Kamis, Pukul 08.00- 17.00. Tutup pada hari Jumat.	Buka Senin - Sabtu, Pukul 08.00 - 16.00. Tutup pada hari Minggu.	Buka Senin - Sabtu, Pukul 08.00 - 16.00. Tutup pada hari Minggu.
4.	Produk	Produk Simpanan: a. Tabungan Wadiah b. Tabungan Umum Syariah	Produk Simpanan : a. Simpanan Anggota b. Simpanan Sukarela	Produk Simpanan : a. Siaga (Simpanan Anggota)

		c. Tabungan Peduli Siswa/ Lembaga d. Tabungan Qurban e. Tabungan Idul Fitri f. Tabungan Haji Al- Haromain g. Tabungan Tarbiyah/ Pendidikan h. Tabungan Umroh Hasanah i. Tabungan Tampan/ Tabungan Masa Depan j. Tabungan Ziaroh k. Tabungan <i>Mudharabah</i> Berjangka (Depositi) Produk Pembiayaan : a. Modal Usaha Barokah b. Modal Tanpa Agunan c. Pembelian Barang Elektronik d. Gadai Emas Syariah e. Pembiayaan Kafalah Haji f. Kendaraan Bermotor Barokah g. Multi Jasa Barokah h. Multi Pertanian Barokah i. Multi Griya Barokah	c. Simpanan Berjangka d. Simpanan Pendidikan e. Simpanan Qurban f. Simpanan Haji & Umrah Produk Pembiayaan : a. Pembiayaan <i>Mudharabah</i> b. Pembiayaan <i>Musarakah</i> c. Pebiayaian <i>Murabahah</i> d. Pembiayaan <i>Ba'i Bitsaman Ajil</i> e. Pmbiayaian <i>Al-Qardhul Hasan</i> f. Pembiayaan <i>Al- Ijarah</i>	b. Sidik Fathonah c. Siberkah d. Sahara (Simpanan Haji & Umrah) e. Sabar (Simpanan Lebaran) f. Sabah (Simpanan Mudharabah) g. Sarawi (Simpanan Ukhrawi) Produk Pembiayaan : a. Pembiayaan <i>Murabahah</i> b. Pembiayaan <i>Mudharabah</i> c. Pembiayaan <i>Musarakah</i> d. Pembiayaan <i>Rahn</i>
5.	Promosi	Jemput bola (pemasaran	Jemput bola (pemasaran	Jemput bola (pemasaran

		langsung), brosur, <i>word of mouth</i> , media sosial (WhatsApp, Instagram, Facebook), Banner/pamflet dan “grebek pasar”.	langsung), brosur, <i>word of mouth</i> , media sosial (WhatsApp, Instagram, Facebook), banner/pamflet.	langsung), brosur, <i>word of mouth</i> , media sosial (WhatsApp, Instagram, Facebook).
6.	Harga	Margin berkisar antara 1,75% - 2%	Margin berkisar antara 1,5% - 2,5%	Margin berkisar antara 1,7% - 2,5%
7.	Jumlah Karyawan	5 karyawan	4 karyawan	7 karyawan

Sumber : Data observasi yang diolah oleh peneliti pada 25 Maret 2026

Berdasarkan Tabel 1.2, ketiga BMT memiliki karakteristik dan layanan yang relatif serupa sebagai lembaga keuangan syariah yang menyediakan produk simpanan dan pembiayaan bagi masyarakat. Namun, terdapat beberapa perbedaan yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan lokasi penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti memilih BMT UGT Nusantara sebagai lokasi penelitian karena memiliki beberapa keunggulan dibandingkan lembaga pembanding lainnya. Dari segi lokasi, BMT UGT Nusantara berada dekat dengan area pasar dan pusat aktivitas masyarakat sehingga memudahkan lembaga dalam menjangkau pelaku usaha mikro sekaligus memudahkan peneliti memperoleh data yang relevan terkait pembiayaan modal usaha.

Selain itu, BMT UGT Nusantara memiliki variasi produk yang lebih lengkap dibandingkan BMT pembanding, khususnya adanya produk Modal Usaha Barokah (MUB) yang secara langsung berfokus pada pengembangan usaha anggota dan pelaku UMKM sehingga sesuai dengan fokus penelitian. Strategi promosi yang dilakukan juga tergolong lebih aktif dan variatif, seperti kegiatan “grebek pasar” dan jemput bola yang menunjukkan upaya

lembaga dalam menjangkau masyarakat secara langsung. Dari sisi harga, margin pembiayaan yang berkisar antara 1,75%–2% juga relatif kompetitif dan terjangkau bagi pelaku usaha mikro. Dengan berbagai pertimbangan tersebut, BMT UGT Nusantara dinilai layak dan representatif untuk dijadikan lokasi penelitian.

BMT UGT Nusantara merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berperan dalam menyediakan layanan pembiayaan bagi masyarakat, khususnya pelaku usaha mikro. Salah satu unit layanannya adalah Kantor Cabang Pembantu (KCP) Grogol yang mulai beroperasi pada tahun 2021, berjarak sekitar 200 meter dari Pasar Gringging. Keberadaan KCP ini secara geografis dan demografis sangat strategis, terletak di tengah permukiman padat yang mayoritas warganya adalah pedagang kecil, buruh tani, dan wirausahawan mikro. Sejak berdirinya, KCP Grogol secara konsisten menjadikan pedagang Pasar sebagai segmen prioritas layanannya. Per Desember 2025, KCP Grogol telah melayani 1.597 anggota aktif dan memberikan kontribusi ekonomi bagi ratusan keluarga pedagang di wilayah tersebut.¹³

Di antara berbagai produk yang ditawarkan BMT UGT Nusantara, Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) merupakan produk pembiayaan yang paling banyak diminati oleh pedagang pasar. Tingginya minat anggota terhadap pembiayaan tersebut dapat dilihat dari beberapa

¹³ BMT UGT Nusantara KCP Grogol, *Rekapitulasi Data Anggota Aktif Tahun 2025* (Dokumen Internal, tidak dipublikasikan).

produk pembiayaan yang dominan digunakan anggota sebagaimana disajikan pada tabel berikut.

Tabel 1. 3
Jumlah Pembiayaan Aktif BMT UGT Nusantara KCP Grogol
Per Desember 2025

No.	Jenis Pembiayaan	Jumlah Pembiayaan Aktif
1.	Modal Usaha Barokah (MUB)	215
2.	Modal Tanpa Agunan (MTA)	129
3.	Modal Pertanian Barokah (MPB)	121
4.	Multi Griya Barokah (MGB)	54
5.	Gadai Emas Syariah (GES)	19

Sumber : Data observasi yang diolah oleh peneliti pada 25 April 2026

Berdasarkan data tersebut, pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) memiliki jumlah anggota aktif terbanyak dibandingkan produk pembiayaan lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan MUB menjadi salah satu produk yang paling diminati masyarakat, khususnya pedagang pasar, karena dinilai sesuai dengan kebutuhan modal usaha produktif. Selain itu, segmentasi anggota penerima pembiayaan MUB di BMT UGT Nusantara KCP Grogol juga didominasi oleh pedagang pasar tradisional, yang berasal dari Pasar Gringging, Pasar Bulawen, dan Pasar Mrican sebagaimana disajikan pada tabel berikut.

Tabel 1. 4
Segmentasi Anggota Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB)
BMT UGT Nusantara KCP Grogol Per Desember 2025

Segmentasi Pasar	Jumlah Anggota
Pasar Gringging	97
Pasar Bulawen	64
Pasar Mrican	54

Sumber : Data observasi yang diolah oleh peneliti pada 25 April 2026

Berdasarkan tabel tersebut, Pasar Gringging menjadi pasar dengan jumlah anggota penerima pembiayaan MUB terbanyak dibandingkan pasar

lainnya. Kondisi ini dipengaruhi oleh letak BMT UGT Nusantara KCP Grogol yang berada relatif dekat dengan Pasar Gringging, sehingga memudahkan akses pedagang dalam memperoleh layanan pembiayaan. Selain faktor lokasi, pendekatan jemput bola yang dilakukan pihak BMT juga turut mendukung tingginya minat pedagang Pasar Gringging terhadap pembiayaan MUB.

Pembiayaan MUB dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha produktif dengan menggunakan akad *Rahn Tasjily*. Besaran plafon pembiayaan berkisar antara Rp 1.000.000 hingga Rp 25.000.000 dengan jangka waktu yang fleksibel, disesuaikan dengan kemampuan nasabah, serta memiliki batas maksimal hingga 60 bulan. Mekanisme pembayaran dilakukan melalui angsuran bulanan yang juga disesuaikan dengan kemampuan masing-masing anggota. Dalam praktiknya, apabila anggota mampu melunasi pembiayaan sebelum jangka waktu yang telah ditetapkan, maka tidak dikenakan denda atau penalti. Anggota hanya diwajibkan membayar sisa pokok pembiayaan serta margin sebesar satu kali angsuran. Ketentuan ini memberikan kemudahan sekaligus mendorong keringanan bagi anggota dalam mengelola kewajiban pembiayaannya.¹⁴

Berdasarkan data pembiayaan BMT UGT Nusantara KCP Grogol, jumlah anggota penerima pembiayaan mengalami peningkatan dari 498 anggota pada tahun 2024 menjadi 554 anggota pada tahun 2025. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap pembiayaan di BMT UGT Nusantara KCP Grogol masih tergolong tinggi, khususnya di

¹⁴ BMT UGT Nusantara, *Brosur Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB)*, dokumen internal.

kalangan pedagang pasar. Hal tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan yang diberikan dinilai mampu menjadi alternatif permodalan yang mudah diakses dan sesuai dengan kebutuhan usaha mikro. Namun, perkembangan usaha yang dialami pedagang tidak selalu menunjukkan hasil yang seragam. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa pemanfaatan pembiayaan dipengaruhi oleh berbagai faktor internal maupun eksternal, sehingga diperlukan kajian lebih lanjut mengenai peran pembiayaan Modal Usaha Barokah terhadap perkembangan usaha pedagang.

Secara konseptual, menurut Antonio pembiayaan merupakan salah satu fungsi utama lembaga keuangan, yaitu penyediaan dana kepada pihak yang membutuhkan (*deficit unit*) untuk mendukung kegiatan usahanya.¹⁵ Sementara itu, menurut Tahir dan Ramli pengembangan usaha diartikan sebagai serangkaian langkah strategis untuk meningkatkan kapasitas dan kinerja usaha melalui berbagai aspek, seperti peningkatan kualitas sumber daya manusia, inovasi produk, perluasan pasar, serta penguatan modal agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.¹⁶

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pembiayaan dari lembaga keuangan syariah memiliki pengaruh terhadap perkembangan usaha mikro. Penelitian yang dilakukan oleh Ende Nurlaela pada tahun 2021 menunjukkan bahwa pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) berkontribusi terhadap keberlangsungan usaha pedagang. Namun,

¹⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001).

¹⁶ Safri Tahir and Muh. Ramli, *Etika Bisnis & Kewirausahaan* (Pasaman: CV. Azka Pustaka, 2025).

peningkatan yang terjadi belum signifikan dan cenderung terbatas pada aspek tertentu, seperti omzet penjualan dan jumlah pelanggan.¹⁷

Lebih lanjut, dalam konteks akademik, masih terdapat kesenjangan (*gap*) dalam literatur tentang peran BMT terhadap perkembangan usaha pedagang pasar tradisional secara kualitatif-interpretatif, khususnya yang berfokus pada dinamika lokal di Kabupaten Kediri. Sebagian besar penelitian yang ada cenderung menggunakan pendekatan kuantitatif dengan variabel terbatas, sehingga tidak mampu menangkap kompleksitas pengalaman subjektif pedagang dan proses sosial ekonomi yang melatarbelakangi dampak pembiayaan. Penelitian ini hadir untuk mengisi celah tersebut dengan mengedepankan perspektif pedagang sebagai pelaku utama, bukan sekadar sebagai objek statistik.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti memandang penting dan relevan untuk melakukan penelitian kualitatif dengan judul "Peran Pembiayaan Modal Usaha Barokah dalam Meningkatkan Perkembangan Usaha Pedagang Pasar Gringging (Studi pada BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Grogol, Kediri)" guna memperoleh pemahaman yang komprehensif, kontekstual, dan bermakna tentang bagaimana pembiayaan syariah benar-benar bekerja di tingkat akar rumput.

¹⁷ Ende Nurlaela, "Kontribusi Produk Pembiayaan MUB (Modal Usaha Barokah) Pada Perkembangan Usaha Pedagang Pasar Tanah Merah Bangkalan" (Thesis, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2021).

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian yang telah dijabarkan, adapun fokus penelitian oleh penulis sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) di BMT UGT Nusantara Kantor Cabang Pembantu Grogol Kediri dalam melayani pedagang Pasar Gringging?
2. Bagaimana peran Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) dalam meningkatkan perkembangan usaha pedagang Pasar Gringging?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian di atas, penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk menjelaskan dan menganalisis implementasi Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) di BMT UGT Nusantara Kantor Cabang Pembantu Grogol Kediri.
2. Untuk menjelaskan dan menganalisis peran Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) dalam meningkatkan perkembangan usaha pedagang Pasar Gringging.

D. Manfaat Penelitian

1. Kegunaan Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu ekonomi Islam, khususnya dalam kajian lembaga keuangan mikro syariah dan pemberdayaan usaha mikro. Selain itu, penelitian ini dapat memperkaya literatur mengenai peran pembiayaan

modal usaha berbasis syariah dalam mendorong perkembangan usaha pedagang pasar tradisional melalui produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) pada Baitul Maal wat Tamwil (BMT).

2. Kegunaan Secara Praktis

a. Bagi Lembaga

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi dan pertimbangan bagi BMT UGT Nusantara KCP Grogol dalam mengoptimalkan implementasi produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) agar lebih sesuai dengan kebutuhan pedagang Pasar Gringging.

b. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi pengembangan kajian mengenai BMT, pembiayaan syariah, dan pemberdayaan usaha mikro, serta menjadi rujukan bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan lembaga keuangan mikro syariah.

c. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman masyarakat, khususnya pedagang Pasar Gringging, mengenai pemanfaatan pembiayaan modal usaha berbasis syariah sebagai alternatif pendanaan yang lebih aman dan sesuai prinsip syariah.

d. Bagi Peneliti

Penelitian ini memberikan pengalaman dan pemahaman yang lebih mendalam mengenai praktik pembiayaan syariah pada lembaga

keuangan mikro serta perannya dalam mendukung perkembangan usaha mikro.

E. Penelitian Terdahulu

Telaah pustaka ini digunakan untuk pembandingan antara penelitian yang telah dilakukan dan yang akan dilakukan peneliti. penelitian tersebut diantaranya yaitu:

- 1. Kontribusi Produk Pembiayaan MUB (Modal Usaha Barokah) pada Perkembangan Usaha Pedagang Pasar Tanah Merah Bangkalan,** oleh Ende Nurlaela (2021).¹⁸ Penelitian ini menemukan bahwa pembiayaan MUB berkontribusi terhadap perkembangan usaha pedagang serta membantu keberlangsungan usaha mereka, meskipun peningkatannya tidak signifikan dan hanya terlihat pada aspek tertentu seperti omzet penjualan dan jumlah pelanggan. Penelitian tersebut memiliki persamaan dengan penelitian saya, yaitu sama-sama mengkaji pembiayaan MUB pada pedagang pasar melalui BMT UGT Nusantara dengan fokus pada perkembangan usaha. Adapun perbedaannya terletak pada lokasi penelitian, cabang BMT yang diteliti, serta penggunaan istilah “kontribusi” pada penelitian terdahulu dan “peran” pada penelitian ini, sehingga memberikan peluang adanya temuan yang berbeda sesuai dengan konteks sosial ekonomi pedagang di lokasi penelitian.

¹⁸ Ende Nurlaela, “Kontribusi Produk Pembiayaan MUB (Modal Usaha Barokah) Pada Perkembangan Usaha Pedagang Pasar Tanah Merah Bangkalan” (Thesis, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2021).

2. Peran Modal Usaha Barokah pada Baitul Mal Wat Tamwil UGT Nusantara Cabang Kampar dalam Memberdayaan Ekonomi Masyarakat Menurut Ekonomi Syariah, oleh Septi Elvira, (2022).¹⁹

Penelitian ini menemukan bahwa pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) merupakan produk yang paling diminati nasabah karena pelayanan yang memudahkan, meskipun terdapat kendala seperti gagal bayar akibat penurunan pendapatan usaha. Secara umum, pembiayaan MUB tetap memberikan dampak positif terhadap pemberdayaan masyarakat melalui tambahan modal usaha dalam perspektif ekonomi syariah. Penelitian tersebut memiliki persamaan dengan penelitian ini karena sama-sama mengkaji pembiayaan MUB pada BMT UGT Nusantara terhadap pelaku usaha kecil. Namun, perbedaannya terletak pada lokasi dan fokus kajian, di mana penelitian terdahulu dilakukan di Cabang Kampar dengan fokus pemberdayaan masyarakat secara umum, sedangkan penelitian ini dilakukan di BMT UGT Nusantara Grogol Kediri dengan fokus pada perkembangan usaha pedagang Pasar Gringging.

3. Motivasi UMKM Memilih Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah (Studi Kasus terhadap Nasabah BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin), oleh Halimah Ayuan Salsabila, (2023).²⁰

Penelitian ini menemukan bahwa pembiayaan Modal Usaha Barokah

¹⁹ Septi Elvira, “Peran Modal Usaha Barokah Pada Baitul Mal Wat Tamwil UGT Nusantara Cabang Kampar Dalam Memberdayaan Ekonomi Masyarakat Menurut Ekonomi Syariah” (Thesis, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2022).

²⁰ Halimah Ayuan Salsabila, “Motivasi UMKM Memilih Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah (Studi Kasus Terhadap Nasabah BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin)” (Thesis, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, 2023).

(MUB) dipilih oleh pelaku UMKM karena sesuai dengan prinsip syariah, memiliki angsuran ringan, serta proses pengajuan yang mudah, dengan faktor bebas riba sebagai motivasi utama. Pembiayaan ini juga memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha dan peningkatan pendapatan UMKM. Penelitian tersebut memiliki persamaan dengan penelitian saya karena sama-sama mengkaji pembiayaan MUB pada BMT UGT Nusantara terhadap pelaku usaha kecil. Namun, perbedaannya terletak pada lokasi dan fokus kajian, di mana penelitian terdahulu dilakukan di Banjarmasin dengan objek UMKM secara umum, sedangkan penelitian ini dilakukan di BMT UGT Nusantara Grogol Kediri dengan fokus pada perkembangan usaha pedagang Pasar Gringging.

- 4. Peran Produk Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) Dalam Meningkatkan Pendapatan Anggota BMT UGT Nusantara Cabang Kediri** oleh Tika Febriyanti, (2024).²¹ Penelitian ini menemukan bahwa produk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) di BMT UGT Nusantara Cabang Kediri diminati oleh pedagang pasar karena kemudahan persyaratan dan proses pengajuan yang sederhana, serta didukung oleh strategi pemasaran *word of mouth*. Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada kesamaan lembaga, yaitu BMT UGT Nusantara, serta kesamaan subjek penelitian berupa pedagang pasar dan fokus pada produk pembiayaan syariah. Adapun perbedaannya terletak pada jenis

²¹ Tika Febriyanti, “Peran Produk Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) Dalam Meningkatkan Pendapatan Anggota BMT UGT Nusantara Cabang Kediri” (Thesis, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri, 2024).

produk yang dikaji, di mana penelitian terdahulu berfokus pada pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA), sedangkan penelitian ini berfokus pada pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB), serta pada fokus kajian yang lebih menekankan peran pembiayaan terhadap perkembangan usaha pedagang pasar.

5. **Studi Kualitatif Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Nasabah Memilih Pembiayaan Modal Usaha Barokah Pada Baitul Maal Wat Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Nusantara Kota Pekanbaru** oleh Arsi Wardani (2025).²² Penelitian ini menemukan bahwa pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) di BMT UGT Nusantara Pekanbaru dijalankan dengan prinsip syariah, skema bagi hasil fleksibel, serta kemudahan proses dan pembayaran yang menjadi faktor utama preferensi nasabah. Persamaan dengan penelitian ini terletak pada kesamaan produk (MUB), lembaga, dan perspektif syariah. Adapun perbedaannya terletak pada fokus kajian, di mana penelitian terdahulu menitikberatkan pada preferensi nasabah, sedangkan penelitian ini berfokus pada peran pembiayaan MUB terhadap perkembangan usaha pedagang pasar, serta perbedaan lokasi penelitian.

²² Arsi Wardani, “Studi Kualitatif Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Nasabah Memilih Pembiayaan Modal Usaha Barokah Pada Baitul Maal Wat Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Nusantara Kota Pekanbaru” (Thesis, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2025).