

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai peran Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) terhadap perkembangan usaha pedagang Pasar Gringging pada BMT UGT Nusantara KCP Grogol Kediri, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Implementasi Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) di BMT UGT Nusantara KCP Grogol Kediri telah berjalan sesuai dengan lima indikator pembiayaan menurut Kasmir, yaitu kepercayaan yang dibangun dari dua arah, kesepakatan yang diwujudkan melalui akad *Rahn Tasjily*, jangka waktu bersifat fleksibel hingga maksimal 60 bulan, risiko dikelola melalui mitigasi berlapis berupa survei kelayakan, pemantauan berkala, tabungan harian, dan pendekatan persuasif saat terjadi tunggakan, dan balas jasa berupa margin tetap berkisar antara 1,75%–2% per bulan.
2. Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) berperan positif terhadap perkembangan usaha pedagang Pasar Gringging berdasarkan empat indikator keberhasilan usaha menurut Widaningsih dan Arianti yaitu seluruh pedagang yang menjadi informan penelitian mengalami peningkatan omzet usaha setelah menerima pembiayaan MUB, terdapat penambahan tenaga kerja pada sebagian pedagang, namun penambahan tersebut masih berasal dari anggota keluarga dan belum melalui perekrutan

tenaga kerja dari luar, pembiayaan MUB mendorong perkembangan skala usaha melalui penambahan stok barang dagangan, peningkatan variasi produk, serta penambahan model barang dagangan sesuai dengan karakteristik masing-masing usaha, dan pembiayaan MUB meningkatkan kemudahan akses terhadap sumber permodalan melalui persyaratan yang mudah, proses pembiayaan yang relatif cepat, serta layanan tabungan harian yang memudahkan pedagang dalam memenuhi kewajiban angsuran.

B. Saran

Berdasarkan temuan dan kesimpulan penelitian di atas, peneliti mengajukan beberapa saran yang bersifat aplikatif sebagai berikut:

1. Saran untuk BMT UGT Nusantara KCP Grogol Kediri

Berdasarkan hasil penelitian, BMT UGT Nusantara KCP Grogol Kediri disarankan untuk mengembangkan program pendampingan usaha secara berkala, seperti pelatihan pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, serta pemanfaatan media digital untuk memperluas jangkauan pemasaran guna mendorong anggota agar mampu mengembangkan usahanya hingga pada tahap penambahan tenaga kerja dan perluasan skala usaha. Selain itu, BMT perlu mempertimbangkan skema peningkatan plafon pembiayaan bagi anggota dengan rekam jejak pembayaran yang baik, sehingga pembiayaan MUB tidak hanya berperan sebagai penyedia modal, tetapi juga sebagai sarana pemberdayaan usaha anggota secara berkelanjutan.

2. Saran untuk Penelitian Selanjutnya

Penelitian selanjutnya diharapkan tidak hanya berfokus pada Produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB), tetapi juga dapat mengkaji produk unggulan lain yang dimiliki oleh BMT UGT Nusantara, seperti Modal Tanpa Agunan (MTA), Modal Pertanian Barokah (MPB), Multi Griya Barokah (MGB), maupun Gadai Emas Syariah (GES). Penelitian terhadap produk-produk tersebut dapat diarahkan pada berbagai aspek, seperti efektivitas pembiayaan, kepuasan anggota, pengelolaan risiko, peningkatan kesejahteraan anggota, maupun pengaruhnya terhadap perkembangan usaha. Selain itu, penelitian selanjutnya juga dapat menggunakan pendekatan kuantitatif atau *mixed methods* sehingga hasil penelitian yang diperoleh lebih komprehensif dan mampu memperkaya kajian mengenai produk pembiayaan di BMT UGT Nusantara.