

---

**PERAN BMT DALAM Mendukung Perkembangan Toko Ritel  
(Studi Kasus BMT Masalah Sidogiri Cabang Maron Kidul Kecamatan  
Maron Kabupaten Probolinggo)**

**Saifuddin<sup>1)</sup>, A Khoirul Anwar<sup>2)</sup>**

<sup>1), 2)</sup>Universitas Nurul Jadid Paiton Probolinggo

<sup>1)</sup> [Saifuddin.unuja@gmail.com](mailto:Saifuddin.unuja@gmail.com), <sup>2)</sup> [Anwaralkhoir41097@gmail.com](mailto:Anwaralkhoir41097@gmail.com)

**Abstrak.** Tulisan ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai peran BMT Masalah dalam mendukung perkembangan toko ritel. Metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dan penelitian lapangan (field research), Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sekunder. Data primer yaitu sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli. Data sekunder yaitu data yang diperoleh peneliti yang sudah ada, bersumber dari laporan-laporan yang disediakan oleh BMT masalah. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa, 1) terdapat peningkatan pendapatan setelah menjadi nasabah BMT, 2) BMT ikut membantu merintis usaha para nasabah sehingga usaha nasabah tersebut berkembang dan semakin besar. Faktor penghambat pembiayaan di BMT pada umumnya. Faktor dari pengelola BMT, 1) kurang hati-hati dalam menganalisa, 2) kurang selektif, 3) pengecekan diawal proses, 4) kurang dalam mengetahui karakter nasabah 5) kurang mengadakan review 6) adanya kepentingan pribadi dari pengurus, 7) pengikatan jaminan kurang sempurna dari faktor nasabah. Faktor dari nasabah, 1) kualitas itikad baik dari nasabah yang kurang, 2) perubahan karakter nasabah dan kegagalan usaha nasabah, 3) adanya unsur kesengajaan atau perubahan karakter nasabah.

**Kata kunci :** *BMT, Pembiayaan, Ritel*

**Abstract.** This paper aims to provide an overview of the role of BMT Masalah in supporting the development of retail stores. This research method uses qualitative research and field research. The data sources used in this study are primary and secondary data sources. Primary data is the source of research data obtained directly from the original source. Secondary data is data obtained by existing researchers, sourced from reports provided by BMT masalah. The results of the study concluded that 1) there was an increase in income after becoming a BMT customer, 2) BMT helped start the customer's business so that the customer's business grew and became bigger. Inhibiting factors for financing in BMT in general. Factors from BMT managers, 1) not careful in analyzing, 2) less selective, 3) checking at the beginning of the process, 4) lack of knowing the character of the customer 5) lack of review 6) the personal interest of the management, 7) insufficient collateral binding perfect from the customer factor. Factors from customers, 1) lack of goodwill quality from customers, 2) changes in customer character

and customer business failure, 3) there is an element of intent or changes in customer character.

**Keywords :** *BMT, Financing, Retail*

## I. PENDAHULUAN

Usaha ritel merupakan usaha yang strategis dalam kontribusi terhadap perekonomian di Indonesia. Selain itu usaha ritel memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia khususnya masyarakat Indonesia dan juga usaha ritel menjadi usaha yang merupakan hajat hidup orang banyak karena sekitar 10% dari total penduduk Indonesia menggantungkan hidupnya dengan berdagang. Dengan karakteristik usaha ritel tidak membutuhkan keahlian khusus dan pendidikan tinggi untuk menekuni usaha ritel ini. Dalam perkembangannya, justru pedagang-pedagang kecil inilah yang mendongkrak perekonomian rakyat Indonesia terutama yang tergolong dalam katagori UKM masuk dalam tenaga kerja dalam usaha ritel di Indonesia. Pedagang pedagang ini menjelma menjadi pedagang pasar tradisional, pedagang toko kelontong, bahkan masuk ke industri informal yaitu pedagang kaki lima (PKL).

Ritel merupakan mata rantai yang penting dalam proses distribusi barang dan merupakan mata rantai terakhir dalam suatu proses distribusi. Melalui ritel ini, suatu produk dapat bertemu langsung dengan penggunanya. Industri ritel di sini didefinisikan sebagai industri yang menjual produk dan jasa pelayanan yang telah diberi nilai tambah untuk memenuhi kebutuhan pribadi, keluarga, kelompok, atau pemakai akhir.<sup>1</sup>

Kendala umum yang di hadapi oleh pelaku usaha toko ritel adalah keterbatasan modal, akses sumber permodalan, kesulitan dalam pemasaran, penyediaan bahan baku, kualitas SDM yang rendah, manajemen keuangan yang belum baik, pengetahuan yang minim tentang dunia bisnis. Dengan adanya tambahan modal tingkat pendapatannya akan meningkat di bandingkan dengan sebelumnya.

---

<sup>1</sup> Anik, "Analisis Pembiayaan Ijarah Pada Perbankan Syariah."

Dalam usaha untuk membantu pengembangan usaha ritel dalam kendala permodalan, maka diperlukan pelayanan keuangan yang baik dalam memberikan akses yang dapat dijangkau oleh pelaku usaha. Saat ini keuangan mikro mengalami pertumbuhan yang pesat yang harus mendukung *inklusivitas* keuangan untuk semua. Ketika bank memilih masyarakat kelas atas untuk target pasar mereka, keuangan mikro mencakup masyarakat dengan pendapatan menengah ataupun rendah seperti halnya pelaku usaha ritel.

Lembaga keuangan berperan sangat besar dalam pengembangan dan pertumbuhan masyarakat industri modern. Produksi berskala besar dengan kebutuhan investasi yang membutuhkan modal besar tidak mungkin terpenuhi tanpa bantuan lembaga keuangan. Lembaga keuangan merupakan tumpuan bagi para pengusaha untuk mendapatkan tambahan modalnya melalui mekanisme kredit dan menjadi tumpuan investasi melalui mekanisme *saving*, sehingga lembaga keuangan memiliki peranan yang besar dalam mendistribusikan sumber-sumber daya ekonomi di kalangan masyarakat.<sup>2</sup>

Kehadiran lembaga keuangan mikro, dalam hal ini mikro syariah menjadi peluang yang sangat bagus untuk bisa turut andil dalam pengembangan dan pemberdayaan UMKM khususnya usaha toko ritel. Salah satu yang termasuk Lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) adalah BMT (*baitul mal wal tanwil*), BMT melindungi sektor kecil agar terhindar dari rentenir atau lembaga keuangan konvensional yang mematok bunga tinggi dan kemudahan akses dan persyaratan yang ditawarkan oleh BMT lebih mengena di kalangan pelaku usaha karena sifatnya yang lebih fleksibel, misalnya dalam hal persyaratan dan jumlah pinjaman yang tidak seketat persyaratan perbankan maupun keluwesan pada pencairan pembiayaan. Bahwa BMT cenderung memberikan pembiayaan berupa modal kerja kepada masyarakat yang mempunyai usaha mikro agar masyarakat didorong untuk lebih kreatif dan produktif. Sehingga dapat mengangkat perekonomian masyarakat menengah kebawah.

---

<sup>2</sup> Muhammad Ridwan, Manajemen BMT, (Yogyakarta UII Press, 2004), hal. 51

Salah satu BMT yang ada adalah BMT Masalah Sidogiri. BMT Masalah Sidogiri menyediakan berbagai macam pembiayaan guna membantu pembiayaan modal kerja bagi anggota atau masyarakat yang mempunyai usaha ataupun yang baru akan memulai usaha. Keuntungan dan manfaat modal usaha tersebut adalah membantu anggota untuk memenuhi modal usaha dengan sistem yang mudah, adil dan maslahah.

BMT Masalah merupakan jawaban dari pelaku usaha untuk mendapatkan akses keuangan sekaligus pembinaannya, diharapkan pelaku usaha mudah dalam mengakses modal dengan prosedur mudah, bisa tanpa agunan dan berbasis sistem bagi hasil melalui pola kemitraan. Dalam hal ini peranan apa saja yang telah dilakukan oleh BMT Masalah dalam pengembangan toko ritel.

## II. METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dan penelitian lapangan (field research), yaitu suatu penelitian yang dilaksanakan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap suatu objek yang diinginkan dengan mempelajarinya sebagai data penguat atau pendukung suatu kasus.<sup>3</sup> Proses dan makna (propektif subyek) lebih di tonjolkan dalam penelitian kualitatif.

Sifat dan jenis penelitian ini adalah peneliti dan penjangkauan terbuka berakhir dilakukan dalam jumlah relatif kelompok kecil yang di wawancarai secara mendalam. Responden di minta untuk menjawab pertanyaan umum, dan menentukan resepsi, pendapat dan perasaan tentang gagasan topic yang dibahas dan menentukan arah penelitian. Kualitas hasil temuan dari peneliti kualitatif secara langsung tergantung pada kemampuan, pengalaman dan kesepakatan interview.<sup>4</sup>

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sekunder. Data primer yaitu sumber data penelitian yang diperoleh secara

---

<sup>3</sup> Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1995,

<sup>4</sup> Lexy J. Moleong, *Metode penelitian kualitatif*, Cet. X; Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005, hal, 6.

langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara). bersumber dari pemilik toko “Sumber Hidup”, Data primer secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan penelitian. Data primer dapat berupa opini subyek (orang) secara individual atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan, dan hasil pengujian<sup>5</sup>.

Sedangkan data sekunder yaitu data yang diperoleh peneliti yang sudah ada, bersumber dari laporan-laporan yang disediakan oleh BMT masalah. Data digali melalui wawancara terstruktur untuk mendapatkan informasi yang setara dari masing-masing obyek penelitian.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 1. Pengertian dan fungsi Bait al- Mall wa at-Tamwil (BMT)

Bait al- Mall wa at-Tamwil (BMT) dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai balai usaha terpadu. BMT merupakan gabungan dari baitul Maal dan Baitul Tamwil. Secara etimologi Baitul Mall berarti rumah uang, sedangkan Baitul Tamwil adalah rumah pembiayaan.<sup>6</sup>

Baitul mal Wa at-Tamwil (BMT) adalah lembaga swadaya masyarakat, dalam artinya, didirikan dan dikembangkan oleh masyarakat. Terutama sekali pada awal pendiriannya, biasanya dilakukan dengan menggunakan sumber daya, termasuk dana atau modal, dari masyarakat setempat itu sendiri.<sup>7</sup>

BMT (Baaitul Maal wa Tamwil) atau tabungan islam dan koperasi kredit, sebagai salah satu lembaga keuangan mikro di daerah pedesaan dan provinsi, memiliki tujuan utama untuk melayani usaha kecil yang dikembangkan daerah. Beroperasi di bawah hukum Islam, BMT membantu dalam mengembangkan usaha produktif dengan mempromosikan aktivitas tabungan dan membantu pembiayaan kegiatan ekonomi anggota dan masyarakat di daerah tersebut.

<sup>5</sup> Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. (2002). Metodologi Penelitian Bisnis: Untuk Akuntansi dan Manajemen. Cetakan Kedua. Yogyakarta:

<sup>6</sup> Pusat Pengkajian dan Pembangunan Usaha Kecil (P3UK), Pendidikan dan Pelatihan Baitul maal wat Tamwil. hal. 1

<sup>7</sup> Imroatul Kasanah, “ANALISIS PENERAPAN PEMBIAYAAN QARDHUL HASAN PADA PONDOK PESANTREN DARUL FALAH AMTSILATI BANGSRI JEPARA.” Hal 278

## 2. Fungsi BMT

BMT merupakan lembaga keuangan berbasis masyarakat yang menganut syari'ah. Beberapa fungsi BMT dapat dijabarkan sebagai berikut.

- a. Meningkatkan dan mengembangkan ekonomi masyarakat khususnya masyarakat kecil.
- b. Meningkatkan produktivitas usaha dengan memberikan pembiayaan kepada para pengusaha kecil yang membutuhkan.
- c. Meningkatkan kualitas dan kuantitas kegiatan usaha disamping meningkatkan kesempatan kerja dan meningkatkan penghasilan masyarakat.
- d. Mengarahkan perbaikan ekonomi masyarakat.
- e. Memobilisasi, mendorong dan mengembangkan potensi dan kemampuan masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Secara umum, terdapat tiga fungsi BMT yang banyak dijalankan. Fungsi sebagai jasa keuangan, sebagai lembaga sosial atau pengelola zakat, infak dan shodaqoh (ZIS) serta pemberdaya sektor riil.<sup>8</sup>

Pertama, fungsi sebagai jasa keuangan. Kegiatan jasa keuangan yang dikembangkan oleh BMT berupa penghimpunan dan penyaluran dana melalui kegiatan pembiayaan dari dan untuk anggota ataupun non-anggota.

Kedua, fungsi sebagai lembaga sosial atau pengelola zakat, infaq, dan shodaqoh (ZIS). Fungsi sebagai lembaga sosial tentu ada pada sebuah BMT. BMT tidak hanya bertindak sebagai lembaga profit tapi juga sebagai lembaga nonprofit. Dana sosial BMT biasa didapatkan dari lembaga seperti, Dompot Dhuafa, atau dana zakat, infak, sedeqah yang dikumpulkan nasabah untuk diberdayakan oleh BMT tersebut.

Ketiga, fungsi sebagai penggerak sektor riil. Penyaluran dana kepada sektor riil merupakan sebuah keunggulan dari BMT. Penyaluran kepada sektor riil akan berdampak luas dan berkelanjutan dalam pengembangan kesejahteraan masyarakat. Pemberdayaan sektor riil biasa dilakukan dengan mendorong nasabah untuk menciptakan usaha baru atau mengembangkan usaha yang sudah ada.

---

<sup>8</sup> Hertanto Widodo, dkk, Panduan Praktis Operasional Baitul Maal wat Tamwil (BMT), (Bandung: Mizan, 2000), hal. 81-84

### **3. Pembiayaan BMT**

Ada beberapa Pembiayaan yang diberikan oleh BMT meliputi pembiayaan mudharabah, musyarakah, murabahah, ijarah, qordul hasan.

#### **a. Mudharabah**

Merupakan akad kerja sama usaha antara pihak pemilik dana (malik, shahib al-mal, lembaga keuangan Islam) dengan pihak pengelola dana ('amil, mudharib, nasabah) dimana keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian finansial ditanggung pemilik dana.<sup>9</sup>

#### **b. Musyarakah**

Adalah Musyarakah merupakan akad kerja sama usaha antara dua pihak atau lebih dalam menjalankan usaha, dimana masing-masing pihak menyertakan modalnya sesuai dengan kesepakatan, dan bagi hasil atas usaha bersama diberikan sesuai kontribusi dana atau sesuai kesepakatan bersama.<sup>10</sup>

#### **c. Murabahah**

Selain akad kerjasama (Mudharabah dan Musyarakah), terdapat pula akad jual beli yang disebut dengan murabahah, yaitu akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.

#### **d. Ijarah**

Merupakan akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang.<sup>11</sup> Sedangkan Ijarah Muntahiya Bittamlik (IMBT) adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah dengan diikuti pemindahan kepemilikan. Jadi setelah masa sewa berakhir, pihak yang menyewa mengadakan akad kembali dengan pihak yang menyewakan untuk melakukan pemindahan hak kepemilikan.

---

<sup>9</sup> Dewi and Astari, "Peran Pembiayaan Mudharabah Dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro Pada BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)."

<sup>10</sup> Ismail, Perbankan Syari'ah, (Jakarta : Kencana, 2011) hal. 176

<sup>11</sup> Murdiana, "Menggagas Payung Hukum Baitul Maal Wattanwil (Bmt) Sebagai Koperasi Syari'Ah Dalam Bingkai Ius Constituendum." hal. 107

**e. Qordul hasan**

Merupakan tipe pinjaman yang diberikan kepada seseorang yang membutuhkan untuk jangka waktu tertentu tanpa menuntut pembayaran bunga atau laba. Dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara peminjam dan pihak yang meminjamkan yang mewajibkan peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu, pihak yang meminjamkan dapat menerima imbalah namun tidak diperkenankan untuk dipersyaratkan di dalam perjanjian.<sup>12</sup>

**4. BMT Masalahah**

✓ **Sejarah Singkat**

Koperasi BMT MASLAHAH yang semula bernama Koperasi BMT MMU (Maslahah Mursalah lil Ummah) berkedudukan di Jl. Raya Sidogiri No. 10 Desa Sidogiri Kecamatan Kraton Kabupaten Pasuruan, berdiri pada tanggal 17 Juli 1997 M atau 12 Robi'ul Awwal 1418 H. Terbentuknya koperasi ini bermula dari sebuah keprihatinan dari para guru MMU (Madrasah Miftahul Ulum) Pondok Pesantren Sidogiri menatap realita perilaku masyarakat yang cenderung kurang memerhatikan kaidah-kaidah syariah bidang muamalah, yaitu adanya praktik-praktik yang mengarah pada ekonomi ribawi yang dilarang tegas oleh agama.<sup>13</sup>

✓ **Visi dan Misi**

Visi :

1. Menjadi lembaga keuangan syariah yang amanah, tangguh, professional dan mampu memberikan pelayanan prima dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan anggota dan masyarakat.

Misi :

1. Mengelola Koperasi dan unit usaha secara profesional dengan menerapkan prinsip "Good Corporate Governance" untuk menciptakan kesejahteraan anggota.

---

<sup>12</sup>Dewi and Astari, "Peran Pembiayaan Mudharabah Dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro Pada BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)."

<sup>13</sup> <https://bmtmasalahah.co.id/sejarah/show> di akses tanggal 04 November 2020 jam 08.15

2. Meningkatkan pelayanan dan peran serta pengembangan koperasi ke arah yang lebih maju dan produktif dalam mewujudkan penerapan syariah kaffah.
3. Meningkatkan pembinaan anggota sebagai edukasi menuju koperasi yang berkualitas.
4. Membangun kemitraan dengan pihak lain dalam pengembangan koperasi.
5. Mengembangkan kepedulian sosial.

MOTTO :

Syariah Menjadikan Berkah.<sup>14</sup>

✓ **Pembiayaan**

Ada 4 pembiayaan yang ada di BMT Maslahah, di antaranya:

**1. Talangan Haji**

Dana talangan dari BMT-MASLAHAH kepada Anggota untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh nomor porsi haji.

Keunggulan:

- a. Talangan Haji yang diberikan mulai dari nominal 5.000.000 sd. 24.000.000
- b. Jangka waktu talangan sampai 2 tahun
- c. Tanpa agunan/ jaminan
- d. Biaya administrasi sangat ringan, hanya Rp. 350.000,-
- e. Proses cepat
- f. Dibantu proses pengurusan administrasi ke DEPAG baik Kabupaten atau Kota

Persyaratan

- a. Membuka rekening tabungan haji
- b. Membayar administrasi Rp. 350.000,- (sudah termasuk biaya Pas Photo dan Chek Up Kesehatan)
- c. Menyerahkan Foto copy KTP, KK, Surat Nikah dan Akte Kelahiran, masing-masing 3 lembar

---

<sup>14</sup> <https://bmtmasalah.co.id/visimisi/show> di akses tanggal 04 November jam 08.20

## **2. Gadai Emas Syariah**

Skim pinjaman yang mudah dan praktis untuk memenuhi kebutuhan dana bagi masyarakat dengan sistem gadai sesuai syariah dengan agunan berupa emas. Cara memperoleh pinjaman cukup membawa barang jaminan anda disertai copy identitas ke loket penaksir dan barang jaminan (marhun) Anda akan ditaksir oleh penaksir, selanjutnya Anda akan memperoleh uang pinjaman (marhun bih) sebesar 90% dari nilai taksiran.

Proses pelunasan bisa dilakukan kapan saja sebelum jangka waktu maksimal 120 hari, baik dengan cara sekaligus maupun angsuran . Dan apabila sampai dengan 120 hari belum bisa melunasi, anggota dapat memperpanjang masa pinjaman sampai dengan 120 hari berikutnya dengan membayar ijarah dan biaya administrasi sesuai tarif yang berlaku.

### **Keunggulan Gadai Emas Syariah**

- a. Meningkatkan daya guna barang bergerak Anda , perhiasan kesayangan Anda pun tetap menjadi milik Anda, dan Anda tidak akan mengalami kerugian selisih beli baru dan jual
- b. Prosedur dan syarat mudah serta proses cepat dengan tarif kompetitif dan ijarah dihitung dari nilai taksiran
- c. Barang jaminan Anda akan ditaksir secara cermat dan akurat sehingga akan tetap memiliki nilai taksiran yang optimal
- d. Jangka waktu fleksibel, bebas menentukan pilihan pembayaran
- e. Aman terjaga dan dijamin asuransi
- f. Sumber dana sesuai syariah dan operasional di bawah pengawasan Dewan Pengawas Syariah

### **Persyaratan**

- a. Menyerahkan Foto copy KTP atau identitas resmi lainnya
- b. Mengisi formulir permohonan pinjaman
- c. Menandatangani perjanjian akad

### 3. Mudharabah (Qiradh)

Penyerahan harta dari shahib al-maal (pemilik modal/dana) kepada mudharib (pengelola dana) sebagai modal usaha, sedangkan keuntungannya dibagi sesuai dengan nisbah (perbandingan laba rugi) yang disepakati. Jika terjadi kerugian, maka ditutupi dengan laba yang diperoleh. Namun apabila ada akad mudharabah tidak mendapatkan laba sama sekali atau mengalami kerugian, maka Mudharib (pengelola dana) tidak berhak diberi upah atas usahanya, dan Shahib al-Maal (pemilik dana) tidak berhak menuntut kerugian kepada mudharib. Demikian ini jika kerugian tidak disebabkan kelalaian dari pihak mudharib.

Contoh: Bapak fulan adalah orang yang mempunyai keahlian dalam bidang usaha, misalnya dalam soal Produksi roti. Namun Bapak Fulan tidak memiliki modal, maka Bapak Fulan mengajukan dengan akad Mudharabah

- ✓ Modal yang dibutuhkan 1.000 .000
- ✓ Proyeksi keuntungan I laba yang akan diperoleh berdasarkan pengalaman dan analisa sebesar Rp. 100.000
- ✓ Nisbah yang disepakati BMT-Maslahah : Bapak Fulan adalah 25 : 75
- ✓ Maka setiap bulan Bapak Fulan mengembalikan pokok sesuai perjanjian ditambah bagi hasil sesuai porsi yang disepakati

Persyaratan

- a. Foto copy identitas diri suami dan istri/Wali (KTP/SIM/Paspor, dll)
- b. Foto copy buku Nikah
- c. Foto copy Kartu Kerluarga
- d. Foto copy Jaminan
- e. Surat pernyataan dari pemilik jaminan

### 4. Murabahah

Akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan [margin] yang disepakati oleh penjual (BMT) dan pembeli (Nasabah).

Contoh :

Bapak fulan ingin membeli 1 unit laptop seharga Rp. 5.000.000. Beliau datang ke BMT Maslahah untuk mengajukan pembiayaan. BMT menyetujui

---

pembiayaan sebesar Rp. 5.000.000. Jangka waktu pembiayaan selama 24 bulan dengan margin (laba) disepakati Rp. 2.000.000

- Harga beli :Rp. 5.000.000.
- Harga Jual :Rp. 7.000.000.
- Jumlah Angsuran :Rp. 291.667 perbulan
- Jangka waktu :24 bulan

#### Persyaratan

- a. Foto copy identitas diri suami dan istri/wali (KTP/SIM/Paspor, dll)
- b. Foto copy buku nikah
- c. Foto copy Kartu Keluarga
- d. Foto copy Jaminan
- e. Surat pernyataan dari pemilik jaminan

Berdasarkan penelitian penulis terhadap BMT masalah, Peranan BMT masalah dalam mendukung perkembangan toko ritel yaitu, memberikan pembiayaan berupa akad Mudharabah/Murabahah, tergantung kesepakatan antara BMT dan nasabah, ini bertujuan untuk tambahan modal terhadap pelaku usaha yang membutuhkan bahan produksi. pembiayaan yang disalurkan oleh BMT secara garis besar terdiri dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan non-UMKM.

Seperti yang diungkapkan oleh salah satu petugas BMT masalah ialah “Sebelum akad disepakati, nasabah harus memenuhi beberapa persyaratan, persyaratannya tercantum pada formulir yang diisi ketika akan mendaftar menjadi nasabah”<sup>15</sup>

Untuk pelaksanaan akad di BMT masalah harus memenuhi syarat dan rukunnya dalam pelaksanaan akad, pihak-pihak yang berakad adalah orang dewasa, obyek simpanan berupa uang simpanan telah disetor tunai sesuai dengan jenis simpanannya. Pihak-pihak telah sepakat dan diwujudkan dengan ditanda tangan.

Hasil yang didapat dari penelitian ini yaitu potensi BMT sangat berperan terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat, hal ini dilihat dari laporan pembiayaan

---

<sup>15</sup> Petugas BMT masalah, wawancara tanggal 10 oktober 2020

nasabah yang sudah menjadi anggota BMT meningkat dari tahun ke tahun sesudah adanya BMT. Seperti yang dijelaskan oleh petugas BMT:

*“Dalam hal peran, BMT disini memberikan pembiayaan berupa modal usaha terhadap masyarakat yang membutuhkan untuk memulai atau mengembangkan usahanya yang akan dijalani, tentunya dengan beberapa proses dan persyaratan yang sudah di tentukan oleh BMT”<sup>16</sup>.*

Dari keterangan petugas diatas menunjukkan bahwa BMT masalah berperan dalam membantu memberikan modal terhadap pelaku usaha, para pelaku usaha sangat diuntungkan dengan adanya peran BMT masalah yang sangat penting ini, seperti yang di ungkapkan oleh beberapa nasabah yang sudah menjadi anggota BMT masalah.

“yakni bapak Nurul Huda (pemilik toko klontong) beliau mendapat pembiayaan dari BMT masalah sebesar Rp 6.000.000,- Beliau menggunakan modal tersebut untuk menambah permodalan dan melengkapi keperluan yang berkaitan dengan usahanya. Dengan bertambahnya permodalan yang didapatkan, maka pendapatan bapak Nurul meningkat, dan bisa memperbesar usahanya.”<sup>17</sup>

“Hal yang sama juga dikatakan oleh bapak Eko, salah satu anggota BMT yang mempunyai usaha Konter HP , dengan pinjaman modal awal sebesar RP 4.000.000.- dari pihak BMT masalah, beliau menggunakan modal yang diberikan untuk mengembangkan usahanya yang berlokasi di depan rumah mereka. Dengan adanya tambahan modal dari BMT, bapak Eko melengkapi barang dagangannya berupa aksesoris hp dan kelengkapan hp lainnya. Sehingga dengan adanya tambahan modal pendapatan yang mereka peroleh meningkat. Sehingga dengan adanya peningkatan pendapatan tersebut, dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.”<sup>18</sup>

Dari kedua wawancara nasabah tersebut diatas dapat diketahui bahwa dengan adanya produk pembiayaan yang dilakukan oleh BMT masalah memiliki peran yang sangat membantu terhadap kelancaran usahanya sehingga berkembang dan pendapatan semakin meningkat. Bila menyimak hal tersebut, dalam program yang

---

<sup>16</sup> Petugas BMT masalah, wawancara tanggal 10 oktober 2020

<sup>17</sup> Nurul huda, anggota dan nasabah BMT masalah, wawancara tanggal 12 Oktober 2020.

<sup>18</sup> Bapak Eko, anggota dan nasabah BMT masalah, wawancara tanggal 12 Oktober 2020.

dijalankan oleh BMT masalah, yaitu melalui akad pembiayaan yang ditawarkan, dengan cara memberikan modal kepada para pedagang yang membutuhkan sangat berpengaruh demi kemajuan dan peningkatan usahanya. Namun, peran BMT tersebut tidak sekedar memberikan pinjaman modal, tetapi juga disertai dengan adanya pendampingan dan pembinaan dengan memberikan pengarahan-pengarahan ke pihak anggota. Seperti hal yang diungkapkan oleh petugas BMT yaitu:

*“peran BMT masalah bukan hanya memberikan modal terhadap pelaku usaha yang membutuhkan akan tetapi disini ada pembinaan kepada nasabah yang hendak menjalankan usahanya biasanya secara individu berupa cara mengatur keuangan, etika dalam berdagang dan peluangnya.”*<sup>19</sup>

Hal lain juga diungkapkan oleh ibu Nuraini selaku nasabah BMT masalah:

*“saya meminjam uang kepada BMT Masalah untuk mengembangkan usaha saya, di awal proses peminjaman saya di beri arahan atau pembinaan seperti bagaimana mengatur keuangan, menurut saya pembinaan seperti itu bagus menambah ilmu dalam berwirausaha.”*<sup>20</sup>

Jadi dari hasil wawancara diatas BMT Masalah bukan hanya menyediakan modal usaha kepada nasabahnya bahkan juga melakukan pembinaan, karena kebanyakan dari calon nasabah masih belum mengetahui dan berpengalaman dalam tata cara berwirausaha dengan baik terutama nasabah yang baru memulai atau menjalankan usahanya, setidaknya dengan adanya pembinaan ini pelaku usaha ada tambahan pengetahuan yang akan dijadikan bekal untuk menjalankan usahanya.

Didalam lembaga keuangan (BMT) pada umumnya ada kendala pada pembiayaan dan mengalami masalah, yaitu suatu keadaan dimana anggota/nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajiban kepada BMT seperti yang sudah disepakati dalam perjanjian pembiayaan.

Berdasarkan hasil observasi di lapangan faktor-faktor pembiayaan bermasalah di BMT Masalah pada umumnya, yaitu dari anggota BMT nya itu sendiri seperti anggota mengalami kebangkrutan dalam menjalankan usahanya, anggotanya pindah rumah dan tidak memberitahukan kepada petugas BMT. Dampaknya kepada

---

<sup>19</sup> Petugas BMT masalah, wawancara tanggal 10 oktober 2020

<sup>20</sup> Ibu Nuraini anggota atau nasabah BMT masalah

BMT berkurangnya keuntungan BMT, perputaran uang tidak lancar dan target yang diinginkan BMT tidak tercapai. Faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah di BMT Masalah berikutnya adalah: 1) pengecekan diawal proses, 2) kurang dalam mengetahui karakter nasabah 3) kurang mengadakan review 4) adanya kepentingan pribadi dari pengurus, 5) pengikatan jaminan kurang sempurna dari faktor nasabah, 6) perubahan karakter nasabah, awalnya bagus dalam memenuhi kewajiban pembayarannya tetapi di tengah pembayaran angsuran berubah tidak lancar membayar angsuran dikarenakan nasabah mementingkan kewajiban yang lainnya, 7) kegagalan usaha nasabah, dll.

Hampir semua lembaga keuangan syariah (BMT) mempunyai permasalahan pembiayaan seperti diatas begitu juga dengan BMT masalah, namun upaya yang dilakukan di BMT masalah dalam mengurangi pembiayaan bermasalah dengan cara mensyaratkan adanya barang jaminan (agunan) yang berupa BPKB kendaraan atau sertifikat tanah. Dengan adanya barang jaminan tersebut apabila jika anggota benar-benar tidak bisa memenuhi kewajibannya maka jaminan tersebut akan dijual oleh BMT.

Langkah dalam menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah dengan menghubungi anggota yang pembayarannya sulit dan menanyakan apa permasalahannya dengan melalui pendekatan kekeluargaan, tindakan yang dilakukan memberi peringatan, musyawarah untuk mencapai mufakat, dicari solusi dan tenggang waktu supaya bisa mengangsur, apabila masih tidak bisa membayar maka dilakukan Rescheduling dan Reconditioning pembiayaan atau dilakukan eksekusi jaminan.

Rescheduling dan Reconditioning dilakukan apabila anggota masih ada potensi membayar dan masih ada rasa tanggung jawab terhadap pelunasannya. Tetapi jika anggota sudah tidak ada potensi dan tanggung jawab pihak BMT menyarankan untuk penjualan barang jaminan untuk melunasi pembiayaannya. Jika hasil penjualan jaminan masih ada sisa, maka sisa tersebut akan dikembalikan kepada anggota seluruhnya.

#### **IV. SIMPULAN DAN SARAN**

##### **1. Simpulan**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan yang telah dipaparkan secara keseluruhan, maka diperoleh beberapa kesimpulan:

- a) Kebanyakan dari pelaku usaha toko ritel keterbatasan tambahan modal sebelum menjadi nasabah BMT. Maka mereka mengambil pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal bagi usaha mereka. Dari seluruh pembiayaan yang diterima digunakan untuk memenuhi kekurangan modal dan mengembangkan usaha mereka.
- b) Terdapat peningkatan pendapatan setelah menjadi nasabah BMT.
- c) Baitul maal wat tamwil BMT masalahah (BMT) sebagai lembaga keuangan mikro mempunyai fungsi terlihat dari peranannya dimana BMT masalahah melakukan usaha pembiayaan ekonomi yang produktif bagi nasabahnya, adapun fungsi sosial BMT masalahah yaitu sebagai pengelola dana. Dalam hal ini BMT juga sudah sangat berperan dalam membantu para masyarakat kecil yang ingin membuka usaha yaitu mulai dari merintisnya usaha nasabah sehingga usaha nasabah tersebut berkembang atau mengembangkan usahanya agar usahanya semakin besar dengan memberikan pembiayaan modal terhadap pelaku usaha dan bukan hanya itu saja BMT masalahah pembinaan kepada anggotanya.
- d) Faktor-faktor yang mengakibatkan pembiayaan murabahah bermasalah di BMT pada umumnya. Faktor dari pengelola BMT, 1) kurang hati-hati dalam menganalisa, 2) kurang selektif, 3) pengecekan diawal proses, 4) kurang dalam mengetahui karakter nasabah 5) kurang mengadakan review 6) adanya kepentingan pribadi dari pengurus, 7) pengikatan jaminan kurang sempurna dari faktor nasabah. Faktor dari nasabah, 1) kualitas itikad baik dari nasabah yang kurang, 2) perubahan karakter nasabah dan kegagalan usaha nasabah, 3) adanya unsur kesengajaan atau perubahan karakter nasabah: dalam hal ini anggota sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada BMT atau dapat dikatakan tidak adanya unsur kemauan untuk membayar, walaupun sebenarnya anggota mampu, anggota

memiliki pembiayaan lain selain di BMT yang memberi pembiayaan, dan mengalami bangkrut dalam usahanya.

## 2. Saran

- a) Diharapkan kepada pengelola BMT Masalahah agar berhati-hati dalam menyalurkan pembiayaan.
- b) Adanya pengawasan yang sangat ketat kepada nasabah yang telah membuka usaha agar tidak terjadinya gagal bayar, karna adanya gagal bayar bisa menghambat pengembangan usaha mikro.
- c) Dalam membangun sebuah usaha diperlukan sebuah tempat dimana sebuah toko ritel tersebut akan berlokasi maka di harapkan agar BMT Masalahah mendampingi nasabah mencari lokasi yang stratgis agar usaha toko ritel bisa berkembang.
- d) Memberikan informasi kepada nasabah yang ingin mengembangkan usaha toko ritel atau usaha mikro kecil dan usaha-usaha yang lainnya agar supaya usaha yang ingin nasabah jalankan dapat berkembang contohnya mengikuti bazar kuliner.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anik, Harun Santoso dan. "Analisis Pembiayaan Ijarah Pada Perbankan Syariah," n.d., 106–16.
- Dewi, Ernanda Kusuma, and Ayu Astari. "Peran Pembiayaan Mudharabah Dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro Pada BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)." *Law and Justice* 2, no. 2 (2018): 113–23. <https://doi.org/10.23917/laj.v2i2.5142>.
- Imroatul Kasanah. "ANALISIS PENERAPAN PEMBIAYAAN QARDHUL HASAN PADA PONDOK PESANTREN DARUL FALAH AMTSILATI BANGSRI JEPARA." *SKRIPSI UIN WALISONGO SEMARANG* 4, no. 1 (2019): 75–84.
- Murdiana, Elfa. "Menggagas Payung Hukum Baitul Maal Wattanwil (Bmt) Sebagai Koperasi Syari'Ah Dalam Bingkai Ius Constituendum." *Jurnal Penelitian* 10, no. 2 (2016): 271–94. <https://doi.org/10.21043/jupe.v10i2.1816>.
- Soliha, Euis. "Analisis Industri Ritel Di Indonesia." *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi (JBE)* 15, no. 2 (2008): 128–43.
- Muhammad Ridwan, Manajemen BMT, (Yogyakarta UII Press, 2004).
- Pusat Pengkajian dan Pembangunan Usaha Kecil (P3UK), Pendidikan dan Pelatihan Baitul maal wat Tamwil.
- Murdiana, "Menggagas Payung Hukum Baitul Maal Wattanwil (Bmt) Sebagai Koperasi Syari'Ah Dalam Bingkai Ius Constituendum.
- Hertanto Widodo, dkk, Panduan Praktis Operasional Baitul Maal wat Tamwil (BMT), (Bandung: Mizan, 2000),
- Ismail, Perbankan Syari'ah , (Jakarta : Kencana, 2011).
- Hadari Nawawi, Metode Penelitian Bidang Sosial, Yogyakarta: Gajah Mada University Press,1995.
- Lexy J. Moleong, *Metode penelitian kualitatif*, Cet. X; Bandung: Remaja Rosdakarya,2005.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. (2002). Metodologi Penelitian Bisnis: Untuk Akuntansi dan Manajemen. Cetakan Kedua. Yogyakarta.
- <https://bmtmasalah.co.id/>