



**PERAN BAITUL MAL WA TAMWIL DALAM
PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH
(Studi Kasus Nasabah Baitul Mal wa Tamwil Universitas
Muhammadiyah Jakarta)**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Studi
Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Perbankan Syariah**

Disusun oleh :

Nama : LUTHFI ADRIAN

NPM : 2015570038

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA**

1441 H/2019

LEMBARAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Luthfi Adrian

NPM : 2015570038

Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah

Fakultas : Fakultas Agama Islam

Judul Skripsi : Peran Baitul Mal wa Tamwil dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Nasabah Baitul Mal wa Tamwil Universitas Muhammadiyah Jakarta)

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul di atas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber rujukan. Apabila ternyata di kemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Jakarta ini. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada pemaksaan.

Jakarta, 4 Muharram 1441 H
4 September 2019 M

Yang Menyatakan,



Luthfi Adrian

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Peran Baitul Mal wa Tamwil dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Nasabah Baitul Mal wa Tamwil Universitas Muhammadiyah Jakarta)” yang disusun oleh **Luthfi Adrian, Nomor pokok Mahasiswa: 2015570038** Program Studi Manajemen Perbankan Syariah disetujui untuk diajukan pada Sidang Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Jakarta, 4 September 2019

Pembimbing



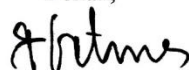
Drs. Fakhurrazi, M.A

LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI





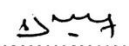
Skripsi yang berjudul: “Peran **Baitul Mal** wa Tamwil dalam Pemberdayaan **Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Nasabah Baitul Mal wa Tamwil Universitas Muhammadiyah Jakarta)**”. Disusun oleh: **Luthfi Adrian**, Nomor Pokok Mahasiswa: **2015570038**. Telah diujikan pada hari/tanggal: **Jum’at, 20 September 2019** Telah diterima dan disahkan dalam sidang skripsi (munaqasyah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Perbankan Syariah.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan,



Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Ketua	
<u>Drs. Tajudin, MA</u> Sekretaris		<u>26/9/2019</u>
<u>Drs. Fakhurrazi, MA</u> Pembimbing		<u>30-9-19</u>
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Anggota Penguji I	
<u>Dr. Sopa, MA</u> Anggota Penguji II		<u>27-9-19</u>

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

Skripsi 4 September 2019

Luthfi Adrian

2015570038

PERAN BAITUL MAL WA TAMWIL DALAM PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (Studi Kasus Nasabah Baitul Mal wa Tamwil Universitas Muhammadiyah Jakarta)

XIII + 65 Halaman + 9 Lampiran

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi bentuk-bentuk dan hasil-hasil pemberdayaan terhadap UMKM yang dilakukan BMT UMJ. Permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM adalah permasalahan modal dan kualitas SDM yang lemah dalam mengelola usaha serta sifat yang *unbankable*. Dibutuhkan peran lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT sebagai salah satu solusi dari permasalahan tersebut.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif analisis. Teknik pengumpulan datanya adalah survey atau observasi, wawancara dan studi dokumen. Analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif melalui Reduksi Data, Penyajian Data dan Penarikan Kesimpulan.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa pemberdayaan yang dilakukan BMT UMJ terhadap UMKM dilakukan dengan dua cara yaitu pendanaan dan pembinaan. Pemberdayaan ini berperan positif dalam usaha nasabah pembiayaan, sesuai dengan pengakuan nasabah bahwa 7 orang dari 10 orang mengakui adanya peningkatan omzet, 10 orang mengakui manajemen keuangan lebih baik.

Kata Kunci : BMT UMJ, Pemberdayaan, dan UMKM

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur dipanjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan waktu yang ditentukan.

Skripsi ini ditulis dalam upaya memenuhi salah satu tugas akhir dalam memperoleh gelar Strata Satu (S1) pada Program Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, tahun 2019.

Tidak sedikit kendala yang dihadapi penulis didalam proses penyelesaiannya, namun karena bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak baik moril maupun materil, sehingga kendala itu menjadi tidak terlalu berarti. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terimakasih dan penghargaan kepada pihak-pihak berikut.

1. Prof. Dr. H. Syaiful Bakhri, S.H., M.H. Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H. Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
3. Nurhidayat, S.Ag., M.M. Ketua Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
4. Drs. Fakhurrazi, M.A. Dosen Pembimbing Skripsi yang telah mengorbankan waktu, tenaga, dan pikirannya dalam proses bimbingan.

5. Deni Noviandi Manager Marketing BMT UMJ, beserta para karyawan yang telah membantu dan memberikan izin untuk dapat melakukan penelitian serta memberi dukungan data.
6. Kedua orang tua yang selalu setia dan bersedia mengorbankan waktu, tenaga serta kesabaran diri dalam merawat penulis sampai sekarang ini. Terima kasih perihal do'a yang tak pernah henti dihaturkan dan segala usaha yang telah dikorbankan hingga penulis menjadi seperti ini. Segala kasih sayang yang tak pernah luntur. Terima kasih karena telah menuntun penulis sampai titik ini.
7. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, yang telah memberikan pelayanan terbaik.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan, namun demikian diharapkan karya yang sederhana ini banyak memberikan manfaat. Amiin.

Jakarta, 4 Muharram 1441 H
4 September 2019 M

(Luthfi Adrian)

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR DIAGRAM	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus dan Sub Fokus Penelitian.....	7
C. Perumusan Masalah.....	8
D. Kegunaan Penelitian	8
E. Sistematika Penulisan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Sub Fokus Penelitian.....	10
1. Baitul Mal wa Tamwil	10
a. Pengertian dan Karakteristik	10
b. Dasar Hukum	12
c. Perbedaan BMT dan Koperasi Simpan Pinjam.....	13
d. Prinsip	14
e. Fungsi dan Peran.....	15
f. Struktural Organisasi	17
2. Pengertian Pemberdayaan	19

3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah	20
a. Pengertian dan Kriteria.....	20
b. Karakteristik UMKM.....	22
c. Permasalahan UMKM.....	23
d. Pengembangan UMKM	24
B. Hasil Penelitian yang Relevan.....	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Tujuan Penelitian	29
B. Tempat dan Waktu Penelitian	29
C. Latar Penelitian.....	29
D. Metode dan Prosedur Penelitian.....	30
E. Data dan Sumber Data	31
F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data	31
G. Teknik Sampling	33
H. Teknik Analisis Data.....	33
I. Validitas Data	34
1. Kredibilitas	34
2. Transferabilitas	34
3. Dependabilitas	35
4. Konfirmabilitas	35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum BMT dan BMT UMJ	36
1. Sejarah BMT di Indoneisa dan BMT UMJ	36
2. Visi Misi dan Motto BMT UMJ	38
3. Budaya Kerja BMT UMJ	39
4. Struktur Organisasi BMT UMJ.....	40
5. Produk dan Jasa Layanan BMT UMJ	41
6. Program BMT UMJ	43
B. Temuan Penelitian.....	44
1. Deskripsi Responden	44
2. Peran BMT UMJ	47

3. Manfaat Pemberdayaan.....	51
4. Hambatan dan Tantangan BMT UMJ.....	53
C. Pembahasan Temuan Penelitian	55
1. Peran BMT UMJ	55
2. Manfaat Pemberdayaan.....	59
3. Hambatan dan Tantangan.....	62

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	64
B. Saran.....	65

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

No.	Keterangan	Halaman
Tabel 1.1	Data Perkembangan Dunia Usaha di Indonesia.....	2
Tabel 4.1	Deskripsi Responden.....	45
Tabel 4.2	Bentuk Pemberdayaan.....	52

DAFTAR GAMBAR

No.	Keterangan	Halaman
Gambar 2.1	Struktur Organisasi BMT Standar PINBUK	18
Gambar 4.1	Struktur Organisasi BMT UMJ Periode 2016-2019	40
Gambar 4.2	Struktur Organisasi Pengelola KSU BMT UMJ	41

DAFTAR DIAGRAM

No.	Keterangan	Halaman
Diagram 4.1	Omzet Per Tahun	46
Diagram 4.2	Grafik Pembiayaan BMT UMJ 2014-2017	48
Diagram 4.3	Bentuk Pemberdayaan dan Hasil Pemberdayaan	53

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Riwayat Hidup

Lampiran 2 Permohonan Bimbingan Skripsi

Lampiran 3 Permohonan Penelitian

Lampiran 4 Konfirmasi Terlaksananya Penelitian

Lampiran 5 Pedoman Wawancara

Lampiran 6 Pedoman Angket

Lampiran 7 Identitas Responden

Lampiran 8 Studi Dokumen

Lampiran 9 Lembar Konsultasi Penulisan Skripsi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ekonomi memiliki peranan penting dalam menjaga kestabilan negara. Tingkat pertumbuhan dan pembangunan negara dapat dilihat dari indikator ekonomi. Pertumbuhan perekonomian berasal dari perkembangan sektor riil, yang berkaitan dengan para pelaku usaha, baik dari perusahaan besar, multinasional maupun usaha menengah kecil dan mikro. Para pelaku usaha menjadi penggerak ekonomi negara sebagai tolak ukur pertumbuhan ekonomi, terlebih khusus pada sektor usaha mikro, kecil dan menengah.

Di Indonesia, sudah sering dinyatakan di dalam banyak seminar dan lokakarya, dan juga banyak dibahas dimedia masa bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia sangat penting, terutama sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja atau pendapatan. Fakta menunjukkan bahwa memang kesempatan kerja yang diciptakan oleh kelompok usaha tersebut jauh lebih banyak dibandingkan tenaga kerja yang bisa diserap oleh usaha besar (UB).¹ Kepala Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia (BI) Yunita Resmi Sari saat ini kondisi UMKM di Indonesia mendominasi unit usaha hingga 99,9%

¹ Tulus T. H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), h. 5.

dari total 57,89 juta. Angka tersebut juga berkontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja, produk domestik bruto (PDB) hingga ekspor.²

Kontribusi UMKM dalam perekonomian Indonesia adalah UMKM menjadi prioritas nasional dalam percepatan pembangunan. UMKM menjadi prioritas nasional karena dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang cukup banyak, dan menciptakan banyak lapangan pekerjaan sehingga berkurangnya pengangguran.³

Tabel 1.1 Data Perkembangan Dunia Usaha di Indonesia (unit)

NO	INDIKATOR	2017					
		JUMLAH (UNIT)	(%)	TENAGA KERJA (JIWA)	(%)	PDB (Rp. MILYAR)	(%)
1	Unit Usaha	62.928.077	100	120.260.185	100	12.840.859,0	100
2	Usaha Besar	5,460	0,01	3.586.769	2,98	5.136.223,1	40
3	UMKM	62.922.617	99,99	116.673.416	97,02	7.704.635,9	60

Sumber: Data UMKM dan Usaha Besar Tahun 2016-2017 Kementerian Koperasi dan UKM⁴

Hingga tahun 2017, jumlah dunia usaha di Indonesia mencapai 62,92 juta unit dengan proporsi 99,99% kategori UMKM dan 0,01% Usaha Besar. Dari sektor tenaga kerja, jumlah tenaga kerja yang diserap oleh UMKM mencapai angka 116,67 juta jiwa atau sebanyak 97,02% dari jumlah total tenaga kerja yang diserap oleh dunia usaha. Dari aspek penyumbang PDB, UMKM menyumbangkan Rp 7.704.635 Milyar atau sebesar 60% sedangkan Usaha Besar

² Puti Aini Yasmin, "Jadi Penggerak Ekonomi, Begini Kondisi UMKM RI" diakses dari <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-4119386/jadi-penggerak-ekonomi-begini-kondisi-umkm-ri> Pada tanggal 15 Maret 2019 Pukul 08.05 WIB.

³ Muhril Ardiansyah, *Kontribusi UMKM terhadap Perekonomian Indonesia. UMKM Outlook Report 2011*, (Jakarta: USBI, 2014), h. 15

⁴ Data UMKM dan Usaha Besar Tahun 2016-2017, Kementerian Koperasi dan UKM, Diakses dari <http://www.depkop.go.id/data-umkm> Pada tanggal 15 Maret 2019 Pukul 08.15 WIB.

menyumbangkan RP 5.136.223 Milyar atau sebesar 40% dari total PDB. Dari data diatas, bahwa UMKM memiliki potensi untuk memajukan negara dengan kontribusinya dalam menumbuhkan perekonomian bangsa.

Dalam perkembangannya, UMKM masih memiliki berbagai persoalan. Persoalan UMKM saat ini sangat berat karena ketatnya persaingan apalagi masuknya produk-produk luar negeri.⁵ Ada beberapa masalah yang umum dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal kerja dan modal investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik (manajemen dan teknik produksi), informasi pasar, serta kesulitan dalam pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani tetapi juga berbeda antarwilayah, antarsentra, antarsektor/ antarsubsektor atau jenis kegiatan, dan antarunit usaha dalam kegiatan/ sektor yang sama.⁶

UMKM di Indonesia masih banyak yang belum terkaseskan oleh perbankan. Hasil survei Neraca Rumah Tangga yang dilakukan Bank Indonesia pada 2010 yang menyebutkan bahwa 62% rumah tangga baik konsumsi maupun produksi tidak memiliki tabungan sama sekali. Menurut *World Bank*, kondisi tersebut juga dialami di daerah perdesaan dan bahkan lebih parah lagi. Pemanfaatan lembaga keuangan oleh masyarakat masih sangat minim, terutama

⁵ Edy Suandi Hamid dan Y. Sri Susilo, "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta", *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 12, No. 1, 2011, h. 46.

⁶ Tulus. T.H. Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting*, (Jakarta: Salemba Empat, 2002), h. 73.

untuk mengembangkan usahanya (UMKM).⁷ Oleh karena itu, untuk mengembangkan dan memberdayakan UMKM, diperlukan lembaga keuangan yang mampu menyelesaikan persoalan-persoalan internal UMKM.

Lembaga Keuangan Mikro berbadan hukum koperasi merupakan salah satu lembaga yang mampu membiayai kegiatan bisnis UMKM, sebab lembaga keuangan berbentuk koperasi mampu menyesuaikan ritme dan karakter yang melekat pada usaha mikro, kecil dan menengah, artinya bahwa pendekatan dengan mengembangkan keuangan mikro terutama dalam bentuk Koperasi Simpanan Pinjam (KSP) adalah cukup bijaksana.⁸ Selain itu, Koperasi Jasa Keuangan seperti BMT juga bersentuhan langsung dengan masyarakat kecil.

Baitul Mal wa Tamwil (BMT) ialah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bait al-amal wa at-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil-bawah dan kecil dengan salah satunya mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.⁹ Selain itu, BMT juga dapat menerima dana zakat, infaq dan shodaqoh yang digunakan untuk kegiatan sosial.

BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama, yaitu: *Pertama*, *bait al-mal* (rumah harta) yang berfungsi sebagai tempat penitipan harta seperti dana

⁷ Setyani Irmawati, *et.al.*, "Model Inklusi Keuangan Pada UMKM Berbasis Pedesaan", *Journal of Economics and Policy*, Vol. 6, No. 2, 2013, h. 153.

⁸ Endi Sarwoko, "Analisis Peranan Koperasi Simpan Pinjam/Unit Simpan Pinjam Dalam Upaya Pengembangan UMKM di Kabupaten Malang", *Jurnal Modernisat*, Vol. 5, No.3, 2009, h. 173.

⁹ Nurul Huda, *et.al.*, *Baitul Mal wa Tamwil Sebuah Tinjauan Teoritis*, (Jakarta: AMZAH, 2016), h. 35.

zakat, infaq dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai peraturan dan amanahnya. *Kedua, bait at-tamwil* (rumah pengembangan harta), di sini BMT melakukan dua fungsi : *Pertama*, sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang berfungsi sebagai tempat untuk melakukan kegiatan simpan pinjam sebagaimana layaknya bank. *Kedua*, sebagai lembaga usaha yang melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dalam meningkatkan potensi ekonomi anggotanya. *Baitul Mal* dengan segala konsekuensinya merupakan lembaga sosial yang berdampak pada tidak adanya profit atau keuntungan duniawi atau material di dalamnya, sedangkan baitul tamwil merupakan lembaga bisnis yang karenanya harus dapat berjalan sesuai prinsip bisnis yang efektif dan efisien.¹⁰

BMT didirikan dari, oleh, dan untuk masyarakat setempat sehingga mengakar pada masyarakat dan perputaran dana semaksimal mungkin digunakan untuk masyarakat setempat.¹¹ Kehadiran KJKS sebagai pendatang baru dalam dunia pemberdayaan masyarakat khususnya pelaku UMKM melalui sistem simpan pinjam syariah merupakan alternatif yang lebih inovatif dalam jasa keuangan.¹² Lembaga keuangan mikro yang berbadan hukum KJKS salah satunya adalah BMT. Selain itu, dengan kehadiran BMT diharapkan dapat meningkatkan indeks literasi dan inklusi keuangan. Indeks literasi keuangan di 2016 mencapai

¹⁰ Muhammad Ridwan, *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wal Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: Citra Media, 2006), h.1.

¹¹ Neni Sri Imaniyati, *Aspek-Aspek Hukum BMT (Baitul Maal wat Tamwil)*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2010), h. 76.

¹² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 31.

29,66% dan indeks inklusi keuangan mencapai 67,82%.¹³ Salah satu cara yang dapat digunakan untuk meningkatkan indeks literasi keuangan dengan menerapkan model inklusi keuangan.¹⁴

Disini BMT akan berperan sebagai solusi dari aspek permodalan, serta BMT menjadi mitra UMKM dalam mengelola usaha yang baik sehingga dapat mempengaruhi kemajuan pelaku usaha. Kemajuan bagi pelaku UMKM, akan mendorong peningkatan kegiatan usaha BMT. Selain mendapatkan pembiayaan, pelaku UMKM dapat menabung di BMT sehingga memiliki perencanaan keuangan yang baik.

BMT UMJ terletak di Kampus Universitas Muhammadiyah Jakarta, berdiri sejak tahun 2008. Letak yang strategis dengan adanya setiap kantin setiap fakultas. Selain itu, pedagang-pedagang diluar kantin, menjadi pasar BMT UMJ. Saat ini, KSU BMT-UMJ menempati ruangan seluas kurang lebih 12 m² di lantai dasar samping gedung Bisnis Centre. Perangkat kerja relatif sudah cukup tersedia, mulai dari blanko/formulir untuk berbagai jenis transaksi sesuai produk yang akan ditawarkan, sampai dengan brandkas dan tiga buah komputer beserta dua buah printer. Tujuan awal BMT UMJ berdiri untuk civitas akademik UMJ, namun dengan perkembangan yang signifikan, BMT UMJ melebarkan sayapnya terhadap masyarakat umum.

¹³ Survey Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan 2016, Otoritas Jasa Keuangan, Diakses dari <https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Documents/Pages/Siaran-Pers-OJK-Indeks-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-Meningkat/17.01.23%20Tayangan%20%20Presscon%20%20nett.compressed.pdf> Pada Tanggal 18 Maret 2019 Pada Pukul 16.00 WIB.

¹⁴ Setyani Irmawati, *loc. cit.*

Sesuai dengan fungsi dan tujuannya, bagaimana BMT berkontribusi dalam memberdayakan unit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Oleh karena itu, peneliti tertarik mengambil judul “**Peranan *Baitul Mal wa Tamwil Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Nasabah *Baitul Mal wa Tamwil Universitas Muhammadiyah Jakarta*)***”

B. Fokus dan Subfokus

BMT UMJ terletak pada posisi strategis dengan melebarkan sayapnya menjangkau UMKM yang berada di luar wilayah UMJ. Dengan latar belakang yang telah disebutkan, fokus masalah yang akan diteliti adalah pemberdayaan anggota BMT UMJ yang masuk dalam kategori UMKM. Sedangkan subfokus yang diteliti adalah

1. Peran dari *Baitul Mal wa Tanwil UMJ* dalam pemberdayaan anggotanya yang berlatar belakang Usaha Mikro Kecil Menengah
2. Manfaat dari pemberdayaan yang dilakukan *Baitul Mal wa Tanwil UMJ*
3. Strategi *Baitul Mal wa Tanwil UMJ* dalam menyelesaikan hambatan dalam memberdayakan Usaha Mikro Kecil Menengah

C. Perumusan Masalah

1. Bagaimanakah peran *Baitul Mal wa Tanwil* UMJ dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah?
2. Bagaimanakah manfaat pemberdayaan yang dilakukan oleh BMT UMJ?
3. Apa saja yang menjadi hambatan dan tantangan BMT UMJ dalam pemberdayaan UMKM?

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Penulis, penelitian ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana (S1) Ekonomi pada Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Bagi Dunia Ilmu Pengetahuan, penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan wawasan dan pengembangan ilmu pengetahuan
3. Bagi Praktisi, penelitian ini diharapkan bisa menjadi evaluasi kinerja BMT dalam menjalankan kegiatan usahanya.

E. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini dijelaskan latar belakang, focus dan subfokus penelitian, perumusan masalah, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan disajikan teori tentang gambaran umum objek penelitian; Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), *Baitul Mal wa*

Tamwil (BMT), Pemberdayaan UMKM, Fungsi dan Peran BMT, Dasar Hukum BMT, Perbedaan BMT dan Koperasi Simpan Pinjam, Sturuktural BMT Tujuan Pemberdayaan UMKM dan Manfaatnya, dan akan disajikan Hasil Penelitian yang Relevan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini menjelaskan penggunaan metodologi penelitian, Tujuan Penelitian, Tempat dan Waktu Penelitian, Latar Penelitian, Metode dan Prosedur Penelitian, Data dan Sumber Data, Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data, Teknik Analisis Data, dan Validitas Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini, membahas hasil penelitian sesuai dengan Temuan Penelitian, dan Pembahasan Temuan Penelitian dengan metode deskriptif.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini memuat kesimpulan yang merupakan jawaban dari perumusan masalah yang ditelaah dibahas dan saran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Fokus dan Subfokus

1. *Baitul Mal wa Tamwil*

a. Pengertian dan Karakteristik

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infak dan sedekah. Sedangkan *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.¹⁵ Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam.¹⁶

Menurut Mu'alim dan Abidin menyatakan bahwa *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) adalah kelompok swadaya masyarakat sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan sistem bagi hasil (profit sharing) untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil dalam upaya

¹⁵ Veithzal Rivai, *et.al.*, *Financial Institution Management (Manajemen Kelembagaan Keuangan)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 609.

¹⁶ Nurul Huda dan Mohamad Haykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 363.

pengentasan kemiskinan.¹⁷ Secara kelembagaan BMT didampingi oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK).

Menurut Pusat Inkubasi Usaha Kecil (PINBUK) BMT adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bay al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) juga menerima titipan zakat, infak, sedekah serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.¹⁸

Baitul Mal wa Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan mikro syariah yang menerima titipan dana masyarakat dalam bentuk produk simpanan yang akan disalurkan kepada anggota yang membutuhkan modal untuk menunjang kegiatan ekonominya dan juga sebagai lembaga penerima zakat, infak dan sedekah yang diperuntukkan kegiatan sosial.

Atas landasan pengertian diatas, maka BMT memiliki ciri-ciri utama sebagai berikut:¹⁹

¹⁷ Heny Yuningrum, *Mengukur Kinerja Operasional BMT Pada Tahun 2010 Dari Segi Efisiensi Dengan Data Envelopment Analysis*, (Semarang: IAIN Walisongo Semarang, 2012),h. 25-26.

¹⁸ Heny Yuningrum, *ibid.*, h. 26.

¹⁹ Dzajuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo, 2002), h. 184.

- 1) Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya.
 - 2) Bukan lembaga sosial, tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infak dan sedekah, bagi kesejahteraan orang banyak
 - 3) Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat sekitar
 - 4) Milik bersama masyarakat kecil bawah dan kecil dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik seorang atau orang dari luar masyarakat itu.
- b. Dasar Hukum BMT

Perkembangan pesat *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) menuntut pemerintah untuk mengatur kegiatan maupun kelembagaan BMT. Walaupun hingga saat ini BMT belum ada undang-undang sendiri tetapi BMT telah diakui keabsahannya oleh pemerintah. Secara lembaga, payung hukum BMT tunduk pada Undang-Undang Perkoperasian Nomor 17 Tahun 2012. Secara spesifik diatur dalam Keputusan Menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Sedangkan ditinjau dari segmen usahanya, BMT termasuk UKM karenanya mengikuti

peraturan peraturan terkait pembinaan dan pengembangan usaha kecil.²⁰

c. Perbedaan BMT dengan Koperasi Simpan Pinjam

Ada beberapa perbedaan antara BMT dengan Koperasi Simpan Pinjam diantaranya:

- 1) Dari aspek struktur organisasi, Pengawas BMT dilakukan oleh Dewan Pegawai Syariah untuk memastikan kepatuhan BMT terhadap ketentuan-ketentuan syariah yang telah dibuat oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), sedangkan Koperasi Simpan Pinjam pengawasan hanya sebatas kegiatan dan pengelolaan koperasi.
- 2) Dari aspek konsep dasar operasional, dalam Koperasi Simpan Pinjam, pengambilan keuntungan memakai sistem bunga pada kegiatan operasionalnya²¹, sedangkan BMT memakai sistem bagi hasil pada kegiatan operasionalnya.²²
- 3) BMT dapat menjadi penyalur zakat, infaq dan shodaqoh yang berperan sebagai fungsi sosial, sedangkan Koperasi Simpan Pinjam tidak ada.

²⁰ Euis Amalia, *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali, 2009), h. 242.

²¹ Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Simpan Pinjam Oleh Koperasi Pasal 1 angka 2.

²² Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 91/Kep/M.UMKM/IX/2004 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah Pasal 1 angka 8.

d. Prinsip BMT

Baitul Mal wa Tamwil merupakan dua lembaga yang menjadi satu, yakni lembaga *Baitulmal* dan lembaga *Baitultamwil* yang memiliki prinsip dan produk yang berbeda meskipun memiliki hubungan yang erat antara keduanya dalam menciptakan perekonomian yang merata dan dinamis.²³ Menurut Muhammad Ridwan, dalam melaksanakan usahanya, BMT berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:²⁴

- 1) Keimanan dan ketakwaan kepada Allah *swt.* dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip *syariah* dan *mu'amalah* Islam kedalam kehidupan yang nyata.
- 2) Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlaq mulia.
- 3) Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi.
- 4) Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT.
- 5) Kemandirian, yakni mandiri diatas semua golongan politik, tidak tergantung pada dana-dana pinjaman tetapi senantiasa

²³ Jamal Lunail Yunus, *Manajemen Bank Syariah Mikro*, (Malang:UIN Press, 2009), h. 33.

²⁴ Muhammad Ridwan, *op. cit.*, Manajemen BMT, h. 76.

proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.

- 6) Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi, dengan bekal pengetahuan, dan keterampilan yang senantiasa ditingkatkan yang dilandasi keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akherat.
- 7) *Istiqomah*, yakni konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa.

e. Peran dan Fungsi Baitul Mal wa Tamwil

- 1) Peran Baitul Mal wa Tamwil²⁵
 - a) Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam. Aktif melakukan sosialisasi ditengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islam. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang Islami, misalnya supaya ada bukti dalam transaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya.
 - b) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan,

²⁵ Nurul Huda dan Mohamad Haykal, *op. cit.*, h. 364-365.

pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah.

- c) Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih bergantung pada rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana, dan lain sebagainya.
 - d) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap. Oleh karena itu langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memerhatikan kelayakan usaha nasabah dalam hal golongan nasabah dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan.
- 2) Fungsi Baitul Mal wa Tamwil

Secara Konseptual, BMT memiliki dua fungsi, yaitu *baitul mal* dan *baitul tamwil*. *Baitul mal* memiliki fungsi menerima titipan dana zakat, infaq dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya dengan memberikan santunan kepada yang berhak (*ashnaf*) sesuai dengan peraturan dan amanat yang diterima. *Baitul tamwil* berfungsi untuk melakukan kegiatan

pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil, terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.²⁶

f. Struktural Organisasi

Struktur organisasi BMT meliputi, Musyawarah Anggota Pemegang Simpanan Pokok, Dewan Syariah, Pembina Manajemen, Manajer, Pemasaran, Kasir, dan Pembukuan. Adapun tugas dari masing-masing struktur diatas adalah²⁷

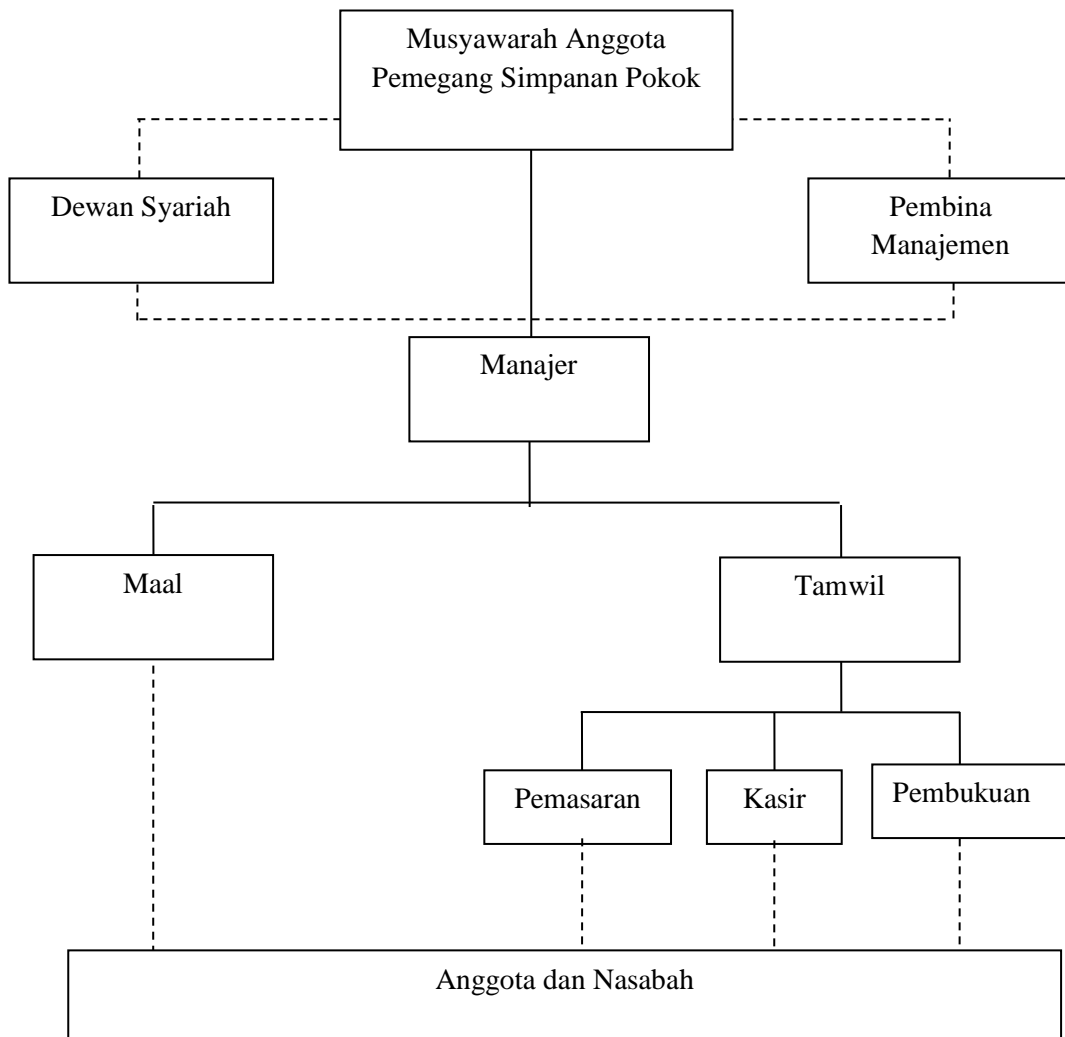
- 1) Musyawarah Anggota Pemegang Simpanan Pokok memegang kekuasaan tertinggi di dalam memutuskan kebijakan-kebijakan makro BMT.
- 2) Dewan Syariah, bertugas mengawasi dan menilai operasionalisasi BMT.
- 3) Pembina Manajemen, bertugas untuk membina jalannya BMT dalam merealisasikan programnya.
- 4) Manajer bertugas untuk menjalankan amanat musyawarah anggota BMT dan memimpin BMT dalam merealisasikan programnya.
- 5) Pemasaran bertugas untuk mensosialisasikan dan mengelola produk-produk BMT.
- 6) Kasir bertugas melayani nasabah.

²⁶ Nurul Huda, *et.al.*, *op. cit.*, h. 37.

²⁷ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonomisia Fakultas Ekonomi UII, 2007), Cet. 4, h. 100.

- 7) Pembukuan bertugas untuk melakukan pembukuan atas asset dan omzet BMT.

Struktur Organisasi BMT Standar PINBUK



Gambar 2.1 Struktur Organisasi BMT Standar PINBUK

2. Pengertian Pemberdayaan

Kata “pemberdayaan dan memberdayakan” merupakan terjemahan dari kata “empower”. Kemunculan istilah ini memberikan isyarat bahwa selama ini telah terjadi ketidakberdayaan dalam kehidupan kelompok tertentu baik dalam siklus kehidupan politik, sosial maupun ekonomi. Pemberdayaan adalah upaya membuat berkemampuan atau berkekuatan.²⁸

Ismawan berpendapat bahwa pemberdayaan sesungguhnya mengacu pada kemampuan masyarakat untuk mendapatkan dan memanfaatkan akses dan *control* atas sumber-sumber daya yang penting. Tentu saja sebuah usaha pemberdayaan tidak dapat dilepaskan dari prespektif pengembangan manusia bahwa pembangunan manusia merupakan pembentukan aspek pengakuan diri, kemandirian, kemampuan bekerja sama, dan toleran terhadap sesamanya, dengan menyadari potensi yang dimilikinya.²⁹

Salah satu bentuk pemberdayaan adalah pemberdayaan ekonomi masyarakat. Pola pemberdayaan masyarakat ekonomi masyarakat ini mempunyai ciri-ciri atau unsur-unsur pokok sebagai berikut:³⁰

- a. Mempunyai tujuan yang hendak dicapai.
- b. Mempunyai wadah kegiatan yang terorganisir.
- c. Aktivitas yang dilakukan terencana, serta harus sesuai dengan kebutuhan dan sumber daya setempat.

²⁸ Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), hal. 111.

²⁹ Indra Ismawan, *Sukses di Era Ekonomi Liberal Bagi Koperasi dan Perusahaan Kecil dan Menengah*, (Jakarta: Gramedia, 2001), h. 55.

³⁰ Lili Bariadi, *et.al.*, *Zakat dan Wirausaha*, (Jakarta: CED, 2005), h. 54.

- d. Ada perubahan sikap masyarakat sasaran selama tahap-tahap pemberdayaan
 - e. Menekankan pada peningkatan partisipasi masyarakat dalam ekonomi terutama wirausaha
 - f. Ada keharusan membantu lapisan masyarakat khususnya masyarakat lapisan bawah. Jika tidak maka solidaritas dan kerjasama sulit tercapai.
3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah
- a. Pengertian UMKM

Definisi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM sebagai berikut:³¹

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

³¹ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecl dan Menengah.

- 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM Pasal 6 disebutkan bahwa:

- 1) Kriteria Usaha Mikro sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau;
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kriteria Usaha Kecil sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3) Kriteria Usaha Menengah sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

b. Karakteristik UMKM

Adapun yang menjadi karakteristik UMKM sebagai berikut:³²

- 1) Mempunyai skala kecil, baik modal, penggunaan tenaga kerja maupun orientasi pasar.
- 2) Banyak berlokasi di pedesaan, kota-kota kecil, atau daerah pinggiran kota besar.
- 3) Status usaha milik pribadi atau keluarga.
- 4) Sumber tenaga kerja berasal dari lingkungan sosial budaya (etnis dan geografis) yang direkrut melalui pola pemagangan atau melalui pihak ketiga.
- 5) Pola kerja sering kali *part time*, atau sebagai usaha sampingan dari kegiatan lainnya.
- 6) Memiliki kemampuan terbatas dalam mengadopsi teknologi, pengelolaan usaha dan administrasinya sederhana.

³² Alila Pramiyanti, *Study Kelayakan Bisnis Untuk UKM*, (Yogyakarta: Media Presindo, 2008), h. 5.

- 7) Struktur permodalan sangat terbatas dan kekurangan modal kerja serta sangat bergantung terhadap modal sendiri dan lingkungan pribadi.
- 8) Strategi perusahaan sangat dipengaruhi oleh kondisi lingkungan yang sering berubah secara cepat.

c. Permasalahan UMKM

Menurut Tulus Tambunan, perkembangan UMKM di negara sedang berkembang dihalangi oleh banyak hambatan. Hambatan-hambatan tersebut intensitasnya bisa berbeda antara satu daerah dan daerah lain, atau antar pedesaan dengan perkotaan, atau antar sektor, atau antar sesama perusahaan di sektor yang sama.

Namun demikian, ada sejumlah persoalan yang umum untuk semua UMKM di negara manapun juga, khususnya di dalam kelompok negara sedang berkembang. Rintang-rintang yang umum tersebut termasuk keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan-kesulitan dalam pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku, dan input lainnya, keterbatasan tenaga kerja dengan keahlian tinggi (kualitas SDM rendah), dan kemampuan teknologi, biaya transportasi dan energi yang tinggi; keterbatasan komunikasi, biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan izin usaha, dan ketidakpastian akibat

peraturan dan kebijakan ekonomi yang tidak jelas dan menentu arahnya.³³

d. Pengembangan UKM³⁴

Pemerintah harus ingat bahwa upaya untuk mengembangkan UMKM tidak cukup hanya dengan memberikan modal. Permasalahan UMKM, terutama usaha mikro bukan semata-mata modal. Sehingga penyediaan kredit mikro yang bersubsidi tidak langsung akan membuat UMKM menjadi maju. Masih banyak masalah-masalah lain di luar pendanaan yang menjadi kendala berkembangnya UMKM.

Perlu upaya yang lebih komprehensif untuk mengembangkan UMKM. Sebagian besar return dari usaha kecil tidak besar sehingga sulit sekali untuk memperbesar skala usaha kecil itu. Hal inilah yang menyebabkan kontribusi usaha kecil terhadap GDP masih kecil. Program kemitraan yang ada selama ini tidak berhasil menaikkan margin usaha kecil ini karena selama ini usaha besar melakukan program kemitraan hanya sekedar mengikuti anjuran pemerintah, padahal yang terpenting dari program kemitraan itu adalah membuat integrasi antara usaha kecil dan besar sehingga proses penambahan nilai (*value added*) terjadi dan terjadi saling mendukung antara sektor UMKM dan perusahaan besar yang nantinya akan memacu pertumbuhan ekonomi.

³³ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), h. 51.

³⁴ Supriyanto, "Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Sebagai Salah Satu Upaya Penanggulangan Kemiskinan", *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, Vol. 3, No. 1, April 2016, h. 12.

B. Hasil Penelitian yang Relevan

1. Endi Sarwoko, “Analisis Peranan Koperasi Simpan Pinjam/Unit Simpan Pinjam Dalam Upaya Pengembangan UMKM di Kabupaten Malang” dalam jurnal Modernisasi Volume 5, Nomor 3, Oktober 2009.

Jurnal ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan koperasi simpan pinjam/unit simpan pinjam (KSP/USP) sebagai sumber pembiayaan bagi UMKM, dan untuk menganalisis potensi dan permasalahan yang dihadapi koperasi simpan pinjam/unit simpan pinjam dalam menyediakan sumber pembiayaan bagi UMKM.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa KSP/USP mengalami perkembangan yang signifikan dilihat dari 4 indikator yaitu jumlah anggota, penyerapan tenaga kerja, modal sendiri, serta indikator volume usaha semuanya mengalami peningkatan, sedangkan satu indikator yaitu, modal pinjaman mengalami penurunan. KSP/USP memiliki peran yang cukup besar dalam pemenuhan permodalan, proporsi kredit modal kerja ke UMKM sebesar 79,81% dari total kredit yang disalurkan. Permasalahan yang diidentifikasi dalam perkembangan KSP/USP adalah rendahnya kemampuan SDM, lemahnya tata kelola, dan belum optimal pembinaan dari pemerintah.

2. Fitri Audhthd, “Strategi KBMT El-Umma Dalam Mengembangkan UMKM di Bogor”, Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi KBMT El-Umma dalam mengembangkan UMKM di Bogor. Strategi yang dilakukan KBMT El-Umma dalam mengembangkan UMKM di Bogor adalah dengan melakukan strategi pada produk dengan penerapan syarat yang mudah dan bagi hasil yang adil.

Hasil dari kesimpulan penelitian ini yaitu strategi yang dilakukan KBMT El-Umma dalam mengembangkan UMKM di Bogor adalah dengan cara melakukan strategi pada produk, strategi pada harga, strategi distribusi, strategi promosi selain itu strategi yang dilakukan adalah strategi pengelolaan dana.

3. Muslimin Kara, “Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah” dalam jurnal *Ahkam*, Volume XIII, Nomor 2, Juli 2013

Dalam jurnal ini dipaparkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh sektor UMKM adalah masalah permodalan. Sektor UMKM mengalami kesulitan dalam memperoleh modal dari bank. Salah satu sebabnya adalah tingkat suku bunga kredit yang tinggi dan diharuskannya ada jaminan kebendaan (*collecteral minded*) dalam memperoleh kredit yang sulit dipenuhi.

Berdasarkan hasil penelitian disimpulkan bahwa besarnya pembiayaan syariah untuk sektor-sektor ekonomi dan UMKM oleh perbankan syariah di Kota Makassar selama tahun 2010 – September 2011 memperlihatkan bahwa selama tahun 2010 (Januari-Desember)

besarnya pembiayaan syariah yang disalurkan oleh perbankan syariah untuk sektor-sektor ekonomi dan UMKM di Kota Makassar berfluktuasi. Penelitian ini menyimpulkan bahwa peran serta pembiayaan perbankan syariah dalam peningkatan UMKM di Kota Makassar belum optimal.

4. Muhammad Sholahuddin, “Tantangan Perbankan Syariah Dalam Perannya Mengembangkan UMKM” dalam jurnal Proceeding Seminar Nasional dan Call For Papers Sancall 2013, Maret 2013.

Dalam penelitian ini dipaparkan bahwa perbankan syariah mempunyai peranan strategis dalam meningkatkan usaha UMKM terutama masalah pendanaan dan *supporting* dalam masalah pendampingan teknis dan non teknis. Secara kualitatif memang perbankan syariah sudah melakukan berbagai strategi, namun secara kuantitatif ternyata peran perbankan syariah terhadap UMKM masih belum memuaskan. Tantangan utama lembaga keuangan syariah adalah menyelesaikan permasalahan fundamental tersebut yang terdiri dari kerangka sistem yang berbasis pada bunga, dan ketidakstabilan standar mata uang.

Ada beberapa tantangan yang dihadapi perbankan syariah dalam menjalani perannya. Perbankan syariah sudah menjalankan strategi untuk berperan dalam mengembangkan UMKM, namun secara kuantitatif sampai Januari 2013 belum begitu memuaskan. Hal

tersebut dapat terjadi karena aspek makro, mikro, dan epistemologi pengembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia.

5. Isnaini Nurrohmah, “Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)” Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2015

Penelitian ini bertujuan mengetahui perbedaan omset penjualan, jumlah tenaga kerja, dan jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menerima pembiayaan musyarakah pada BMT Beringharjo Yogyakarta.

Dari hasil penelitian ini disimpulkan bahwa ada perbedaan antara omset penjualan sebelum dan sesudah pembiayaan. Kenaikan omset penjualan sesudah pembiayaan sebesar 83,57%. Ada perbedaan antara jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah pembiayaan. Jumlah tenaga kerja sesudah pembiayaan lebih baik dibanding dengan jumlah tenaga kerja sebelum pembiayaan, presentasinya sebesar 77,42%.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian

1. Menganalisis peran BMT UMJ dalam melakukan pemberdayaan terhadap nasabahnya yang memiliki latar belakang UMKM
2. Menganalisis manfaat yang dirasakan oleh nasabah BMT UMJ berlatar belakang UMKM setelah mendapat pembiayaan dari BMT UMJ.
3. Menganalisis apa saja yang menjadi hambatan dan tantangan BMT UMJ.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan BMT UMJ yang terletak di Jalan KH. Ahmad Dahlan Kelurahan Cirendeu Kecamatan Ciputat Timur Kota Tangerang Selatan Provinsi Banten. Penelitian ini dilaksanakan di Baitul Mal Wat-Tamwil Universitas Muhammadiyah Jakarta yang terletak di Jl. K.H. Ahmad Dahlan Komp. Univ. Muhammadiyah Jakarta Gedung Business Center Lt. 1, Cirendeu, Tangerang Selatan. Email: lkms.bmt.umj@gmail.com. No. Telp : 021-74706220, Hp: 085102425400.

Waktu Penelitian ini dilakukan dari tanggal 8 Maret 2019 sampai dengan 8 September 2019.

C. Latar Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di BMT UMJ yang berlokasi di Komplek Universitas Muhammadiyah Jakarta Jl.KH. Ahmad Dahlan

Cirendeu. Lokasi BMT berada di dalam lingkungan Kampus Univ. Muhammadiyah Jakarta. BMT UMJ mempunyai motto yaitu memberi manfaat membawa mashlahat.

BMT UMJ memiliki berbagai produk dan jasa layanan unit simpan pinjam dan pembiayaan syariah. Dalam produk penghimpun dana (*funding*) terdapat produk; Bungkemas, Simapan, Sahara, Sapitri, Tafakur dan Deposito Madani. Dalam produk penyaluran dana (*financing*) terdapat produk; murabahah, ijarah multijasa, mudharabah, musyarakah dan pinjaman kebajikan. Keberadaan yang strategis, BMT UMJ menilai bahwa para penjual di kantin atau disekitar kampus menjadi pasar. Kurangnya modal untuk membesarkan usahanya, menjadi latar belakang para pemilik usaha disekitar kampus mencari solusi dari masalah tersebut.

Penelitian dilakukan untuk memperoleh gambaran tentang peran BMT UMJ dalam memberdayakan UMKM yang sudah menjadi nasabah. Pemilihan lokasi ini didasarkan keberadaan BMT UMJ yang strategis dalam mewujudkan mottonya. Lokasi tersebut dikelilingi UMKM yang dibutuhkan untuk pengumpulan data sesuai permasalahan yang diteliti.

D. Metode dan Prosedur Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Bogdan dan Taylor menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis maupun lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.³⁵ Penelitian kualitatif pada

³⁵ Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), h. 21.

penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif. Tujuan dari penelitian deskriptif kualitatif adalah untuk memberikan gambaran tentang suatu gejala atau suatu masyarakat tertentu.³⁶

E. Data dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara secara lisan kepada Manajer Marketing BMT UMJ, Bapak Deni Nfiiandi dan data sekunder diperoleh dengan studi kepustakaan dan berasal dari data-data yang diberikan BMT UMJ.

F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. Metode Interview (wawancara)

Yang dimaksud wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden dengan menggunakan alat yang dinamakan interview guide (panduan wawancara).³⁷ Dalam hal ini wawancara dilakukan kepada Bapak Deni Nofiiandi selaku Manager Marketing BMT UMJ.

Dalam hal ini metode wawancara yang penulis gunakan adalah metode wawancara terstruktur, yaitu pedoman wawancara yang

³⁶ Sukandarrumidi, *Metodologi Penelitian: Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2004), h. 104.

³⁷ Moh. Nasir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia), 2003, h.193.

semuanya telah dirumuskan dengan cermat sehingga dalam wawancara menjadi lancar dan tidak kaku.

2. Kuesioner (angket)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variable yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden.³⁸ Dalam hal ini responden yang diberikan keusioner adalah nasabah BMT UMJ yang berlatar belakang UMKM.

3. Studi Dokumen

Dokumentasi merupakan salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodologi penelitian sosial. Metode dekomendasi adalah pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen. Metode ini penulis gunakan dengan memanfaatkan sumber-sumber berupa data dan catatan yang mempunyai relevansi dengan peranan BMT UMJ dalam pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah.

Prosedur pengumpulan data adalah langkah-langkah yang dilalui peneliti dalam memperoleh data yang dibutuhkan. Langkah-langkah itu meliputi usaha membatasi penelitian, menentukan jenis pengumpulan data, dan merancang usaha perekaman data.

³⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta), 2011, h. 142.

G. Teknik Sampling

Dalam menentukan responden penelitian, peneliti menggunakan teknik *sampling purposive*. *Sampling purposive* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Misalkan akan melakukan penelitian tentang kualitas makanan, maka sampel sumber datanya adalah orang yang ahli makanan, atau penelitian tentang kondisi politik di suatu daerah, maka sampel sumber data datanya adalah orang ahli politik. Sampel ini lebih cocok digunakan untuk penelitian kualitatif, atau penelitian yang tidak melakukan generalisasi.³⁹

H. Teknik Analisis Data

Berdasarkan metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif yang bertujuan untuk memaparkan situasi atau peristiwa, maka analisis data juga disesuaikan dengan metode penelitian. Analisis data kualitatif digunakan bila data-data yang terkumpul dalam riset adalah data kualitatif. Data kualitatif dapat berupa kata-kata, kalimat-kalimat atau narasi-narasi baik yang diperoleh dari wawancara mendalam maupun observasi. Prosedur analisis data pada penelitian ini adalah :

1. Pengumpulan data.
2. Pemeriksaan kejelasan dan kelengkapan instrumen.

³⁹ Sugiyono, *ibid.*, h. 85.

3. Proses identifikasi dan klasifikasi dari setiap pertanyaan.
4. Entri data ke dalam table induk.
5. Pengujian validitas dan reliabilitas instrument dari pengumpulan data.
6. Mendeskripsikan data dengan menyajikan ke dalam bentuk table distribusi frekuensi dan sejenisnya.

I. Validitas Data

Peneliti menjelaskan proses dan teknik yang digunakan untuk keabsahan data yang mencakup kredibilitas, depandabilitas, transferabilitas, dan konfirmabilitas.⁴⁰

1. Kredibilitas (derajat kepercayaan), merupakan penetapan hasil penelitian yang kredibel dari prespektif partisipan dalam penelitian ini. Dari prespektif ini tujuan penelitian adalah untuk mendeskripsikan atau memahami fenomena yang menarik perhatian dari sudut pandang partisipan. Partisipan adalah satu-satunya orang yang dapat menilai secara sah kredibilitas hasil penelitian. Strategi untuk meningkatkan kredibilitas data meliputi perpanjangan, pengamatan, ketekunan penelitian, triangulasi, dan diskusi teman sejawat.
2. Transferabilitas (keteralihan). Transferabilitas mengacu pada tingkat kemampuan hasil penelitian yang dapat digeneralisasikan atau ditransfer pada konteks yang lain. Dari prespektif kualitatif, transferabilitas merupakan tanggung jawab seseorang dalam melakukan generalisasi. Peneliti dapat meningkatkan transferabilitas dengan

⁴⁰ Buku Paduan Praktis Menulis Skripsi, Universitas Muhammadiyah Jakarta Fakultas Agama Islam, 2018, h. 24-25.

mendeskripsikan konteks penelitian dan asumsi-asumsi yang menjadi sentral pada penelitian tersebut. Orang yang ingin mentransfer hasil penelitian pada konteks yang berbeda, bertanggung jawab untuk membuat keputusan bahwa transfer tersebut logis.

3. Dependabilitas (kebergantungan). Dependabilitas menekankan perlunya peneliti menghitung konteks yang berubah-ubah dalam penelitian yang dilakukan. Peneliti bertanggung jawab menjelaskan perubahan-perubahan yang terjadi dalam *setting* (latar) dan bagaimana perubahan-perubahan tersebut dapat mempengaruhi pendekatan yang digunakan pada penelitian dalam studi tersebut.
4. Konfirmabilitas (kepastian). Konfirmabilitas atau objektivitas mengacu pada tingkat kemampuan hasil penelitian yang dikonfirmasi oleh orang lain. Terdapat sejumlah strategi untuk meningkatkan konfirmabilitas. Misalnya, peneliti dapat mendokumentasikan prosedur untuk memeriksa dan memeriksa kembali seluruh data penelitian. Jadi kriteria kepastian atau objektivitas menekankan pada datanya bukan pada orang atau banyak orang

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum tentang Latar Penelitian

1. Sejarah singkat *Baitul Mal wa Tamwil* dan BMT UMJ

Istilah BMT mulai lahir sejak tahun 1995, setelah bank muamalat indonesia (BMI), bank sesuai syariah pertama di indonesia berdiri. Kelahirannya diprakarsai oleh ikatan cencekiawan muslim Indonesia (ICMI), Majelis Ulama Indonesia (MUI), dan bank muamalat Indonesia. Namun demikian , sesungguhnya BMT sudah mulai ada sejak tahun 1992 yang diprakarsai oleh Aries Mufti, dengan mendirikan BMT Bina Insan Kamil di Jalan Pramuka Jakarta Pusat. Jadi, embrionya sejak 1992 tapi belum berkembang.⁴¹

Pendirian KSU BMT-UMJ diawali dengan rapat pembentukan oleh 36 (tiga puluh enam) orang (dosen civitas akademika UMJ) sekitar awal bulan April 2008. Selanjutnya, Akta Pendirian KSU BMT-UMJ dengan nomor 69 diterbitkan tgl. 14 April 2008 oleh Notaris yang ditunjuk Kementerian Koperasi dan UKM, H. Rizul Sudarmadi, SH. Setelah itu, Kementerian Koperasi dan UKM, tgl. 6 Juni 2008 mengesahkan Akta Pendirian dan sekaligus memberikan nomor badan hukum : 770/BH/Meneg.I/VI/2008.⁴²

⁴¹ Dadan Muttaqien, *Aspek Legal Keuangan Syariah BNK, LKM, Asuransi dan Reasuransi*, (Yogyakarta: Safiria Insania Press, 2008), h. 52.

⁴² Company Profile BMT UMJ 2018

Dalam rangka mempersiapkan operasionalisasi KSU BMT-UMJ, maka pada awal bulan Mei 2008 selama sebulan penuh tiga orang calon karyawan terseleksi telah melaksanakan proses magang di BMT Mujahidin dan BMT Al Munawarah. Kemudian, mulai awal bulan Juni 2008, semua persiapan launching kegiatan KSU BMT-UMJ sudah dimulai. Saat ini, KSU BMT-UMJ menempati ruangan seluas kurang lebih 12 m² di lantai dasar samping gedung Rektorat UMJ dengan no. telepon (Flexi) 021- 32425400. Perangkat kerja relatif sudah cukup tersedia, mulai dari blanko/formulir untuk berbagai jenis transaksi sesuai produk yang akan ditawarkan, sampai dengan brandkas dan tiga buah komputer beserta dua buah printer.⁴³

Sesuai dengan ketentuan yang berlaku, Modal KSU BMT-UMJ terdiri atas Modal Sendiri dan Modal Luar. Modal Sendiri terbagi atas Simpanan Pokok, Simpanan Wajib, Cadangan, Donasi, dan Hibah. Modal Luar atau Modal Pinjaman berasal dari Anggota, Anggota Luar Biasa, Calon Anggota, koperasi lain, lembaga keuangan (bank dan non bank) dan sumber-sumber lain yang sah. Per tanggal 18 Juni 2008, permodalan KSU BMT-UMJ yang tersedia adalah sebesar Rp. 117 juta. Permodalan dimaksud terdiri atas Modal Sendiri yang berasal dari Simpanan Pokok 10 orang anggota/pendiri sebesar Rp. 42 juta dan

⁴³ Company Profile BMT UMJ 2018

Modal Pinjaman dalam bentuk Modal Penyertaan sebesar Rp. 75 juta yang berasal dari kontribusi empat orang anggota/pendiri.⁴⁴

Aspek Legalitas:

- a. Badan Hukum : 770/BH/MENEG.1/VI/2008
- b. Surat Keterangan Domisili Perusahaan : 128/1.824.5/V/2008.
- c. NPWP : 02.836.276.2-024.000
- d. Surat Keterangan Terdaftar : PEM01805/WP/J.06/KP.0603/2008
- e. Tanda Daftar Perusahaan (TDP) : 09.05.2.51.00754
- f. SIUP : 1.070/1.824.51

2. Visi, Misi dan Motto BMT UMJ

Visi merupakan gambaran tentang masa depan (*future*) yang realistic dan ingin mewujudkan dalam kurun waktu tertentu. Visi adalah pernyataan yang diucapkan atau ditulis hari ini, yang merupakan proses manajemen saat ini dan menjangkau masa yang akan datang.⁴⁵

Visi:

Membangun Koperasi Serba Usaha Terkemuka, Modern, dan Islami dalam Mengembangkan Ekonomi Rakyat.

Misi adalah pernyataan mengenai hal-hal yang harus dicapai organisasi bagi pihak yang berkepentingan di masa datang, pernyataan misi

⁴⁴ Company Profile BMT UMJ 2018

⁴⁵ Ahmad Calam dan Amnah Qurniati, "Merumuskan Visi dan Misi Lembaga Pendidikan", dalam *Jurnal SAINTIKOM*, Vol. 15, No. 1, 2016, h. 54.

mencerminkan tentang penjelasan produk atau pelayanan yang ditawarkan.⁴⁶

Misi:

- a. Meningkatkan kualitas sumber daya insani yang bermartabat dan mandiri.
- b. Memperjuangkan peningkatan harkat sosial ekonomi anggota dan karyawan koperasi serta masyarakat.
- c. Mengelola portofolio bisnis anggota dengan semangat kekeluargaan dan berdaya saing.
- d. Menjadi media efektif dalam membangun silaturahmi sesama anggota KSU BMT UMJ dan para pihak yang terkait.

Motto: Memberi Manfaat Membawa Mashlahat.⁴⁷

3. Budaya Kerja BMT UMJ

Dalam rangka mewujudkan visi, misi dan tujuan, KSU-BMT UMJ mengembangkan budaya kerja dengan komitmen kepada⁴⁸ :

- a. Menciptakan rasa Loyalitas yang tinggi, sehingga tercipta rasa saling memiliki.
- b. Menciptakan rasa Empati/peduli yang tinggi kepada Lembaga, Anggota dan Pengelola.
- c. Pengelolaan Lembaga yang Bersih dan Amanah.
- d. Menciptakan suasana kerja yang Harmonis, Nyaman dan kondusif guna meningkatkan kinerja sumber daya manusia

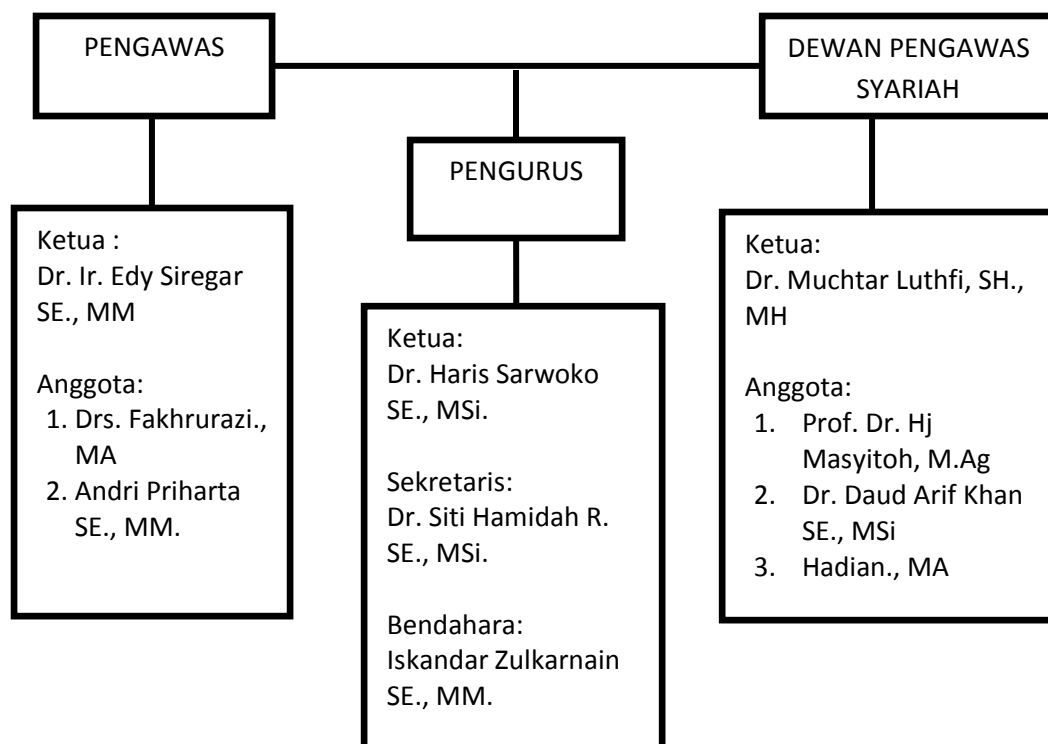
⁴⁶ Ahmad Calam dan Amnah Qurniati, *ibid.*, h.57.

⁴⁷ Company Profile BMT UMJ 2018

⁴⁸ Company Profile BMT UMJ 2018

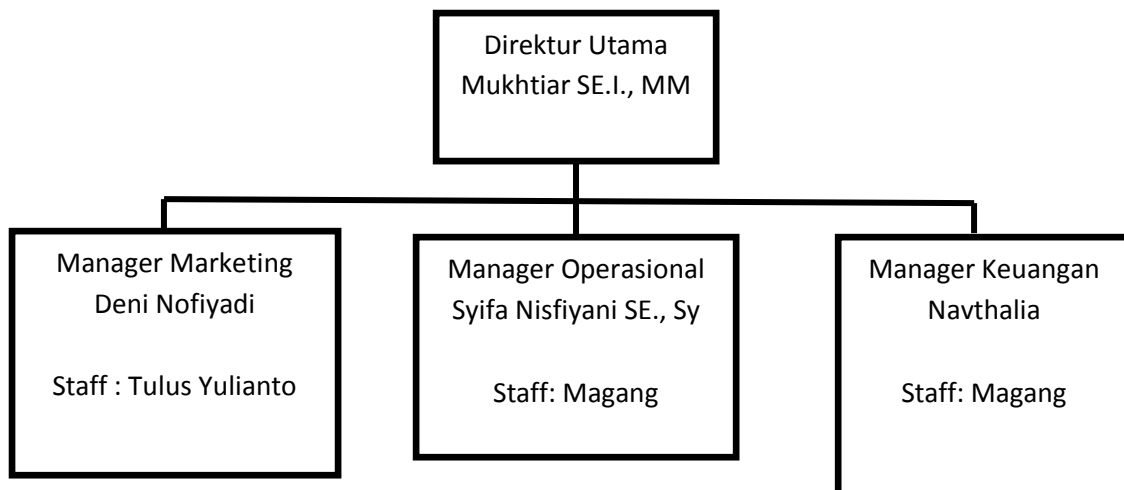
- e. Memberikan pelayanan kepada Anggota untuk dapat Mandiri, dengan rasa Aman, Disiplin dan menjadikan yang Utama. (Kesemuanya terangkum dalam BUDAYA KERJA LEBAH yang menghasilkan MADU).

4. Struktur Organisasi



Gambar 4.1
Struktur Organisasi Kepengerusan BMT UMJ Periode 2016 – 2019⁴⁹

⁴⁹ Company Profile BMT UMJ 2018



Gambar 4.2
Struktur Organisasi Pengelola KSU BMT UMJ⁵⁰

5. Produk dan Jasa Layanan BMT⁵¹

a. Penghimpunan Dana (Funding)

- 1) Bungkesmas (Tabungan Kesehatan Masyarakat) Yaitu layanan jasa tabungan plus asuransi kesehatan dan kecelakaan yang didesain khusus untuk meringankan kondisi keuangan mitra pada saat terkena musibah.
- 2) Simapan (Simpanan Masa Depan) Yaitu tabungan syariah yang mudah penyetorannya, serta penarikannya yang dapat dilakukan selama jam buka di kantor KSU BMT UMJ.
- 3) Sahara (Simpanan Hari Raya) Yaitu tabungan untuk persiapan menyambut hari raya idul fitri yang hanya dapat ditarik selama bulan Ramadhan.
- 4) Sapitri (Simpanan Pendidikan Putra Putri) Yaitu tabungan berjangka yang BMT sediakan untuk perencanaan pendidikan

⁵⁰ Company Profile BMT UMJ 2018

⁵¹ Company Profile BMT UMJ 2018

putra-putri anda, dalam kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

- 5) Tafakur (Tabungan Fasilitas Qurban) Yaitu layanan jasa tabungan yang dirancang khusus, sesuai dengan perencanaan dalam memudahkan ibadah qurban untuk menggapai keridhoan illahi.
- 6) Deposito Madani (Mashlahat dalam berinvestasi) Yaitu Investasi berjangka waktu tertentu, dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip mudharabah mutlaqoh. jangka waktunya yaitu 6 bulan, 12 bulan, 24 bulan.

b. Pembiayaan (*Lending*)⁵²

- 1) Jual Beli (Murobahah) yaitu, pengadaan barang usaha atau konsumtif.
- 2) Sewa jasa (Ijaroh multijasa) yaitu, kebutuhan pendidikan, biaya rumah sakit, sewa tempat, dll
- 3) Kerjasama (Mudhorobah dan Musyarokah) yaitu, kerjasama modal kerja usaha.
- 4) Pinjaman Kebajikan (Al-qordh dan Hiwalah)

c. Jasa Layanan

Jasa layanan ini terdiri dari transfer antar bank, pembayaran listrik (prabayar dan pascabayar), pembayaran telepon, pulsa handphone,

⁵² Company Profile BMT UMJ 2018

tv berlangganan, PDAM dan Paljaya, tiket pesawat dan kereta api, pembayaran kartu kredit.⁵³

6. Program BMT UMJ⁵⁴

a. Beasiswa Pendidikan Sekolah

Sampai saat ini KSU BMT UMJ sudah memiliki 12 anak asuh (dhuafa/yatim piatu) untuk bisa terus meningkatkan pendidikan yang lebih baik. Adapun rincian yang menjadi anak asuh BMT UMJ adalah 2 orang anak didik usia TK , 8 orang anak didik usia SD, 1 orang anak didik usia SMP, 1 orang anak didik usia SMA.

b. Pengembangan TK/TPA

Program pengembangan TK atau TPA yang BMT UMJ lakukan adalah Memberi bantuan operasional kepada TK atau TPA, Memberi fasilitas jasa keuangan syariah kepada dewan guru TK/TPA dengan mudah dan murah, Memberi beasiswa kepada santriwan/ti yang berprestasi.

c. Santunan Anak Yatim Piatu

Program santunan anak yatim yang KSU BMT-UMJ lakukan selama ini dalam bentuk bingkisan peralatan sekolah, makanan, dan juga santunan yang diharapkan dapat membantu meringankan orang tua wali si anak yatim piatu tsb.

d. Pemberdayaan Dhuafa

⁵³ Company Profile BMT UMJ 2018

⁵⁴ Company Profile BMT UMJ 2018

Program Pemberdayaan perekonomian dhuafa biasa kami lakukan seiring dengan pengembangan wilayah cluster UKM, dari hal tersebut kami memberi bantuan kepada masyarakat dhuafa yang memiliki potensi untuk usaha namun tidak memiliki modal, dan bentuk bantuan kami berupa pinjaman qord, dan pelatihan usaha yang berkesinambungan.

e. Program Magang

Program magang diperuntukkan mahasiswa secara umum terlebih khusus kepada mahasiswa Universitas Muhammadiyah Jakarta. Hal ini dilakukan untuk menambah pengalaman mahasiswa dalam bertemu dengan nasabah-nasabah.

B. Temuan Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data primer berupa wawancara kepada Bapak Deni Noviandi selaku Manager Marketing di BMT UMJ. Selain itu juga bertanya kepada beberapa nasabah BMT UMJ dalam bentuk kusioner.

1. Deskripsi Responden

Pada penelitian ini, peneliti mewawancarai 10 orang responden yang telah disesuaikan kriterianya yang telah ditentukan pada awal penelitian ini. Teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis adalah dengan menggunakan angket dan wawancara. Berikut hasil

penyebaran kusioner dan wawancara penulis kepada nasabah BMT UMJ.

Tabel 4.1
Deskripsi Responden

Nama	Jenis Usaha	Alamat Usaha	Hasil Usaha Harian	Jumlah Pembiayaan
SITI KUSPERIAH	WARUNG MAKAN	PISANGAN BARAT	Rp 900,000.00	Rp 2,000,000.00
LALA NURLAILA	LAUNDRY	LEGOSO	Rp 800,000.00	Rp 2,500,000.00
AYU	POM BENSIN MINI	JL. PAMULANG	Rp 450,000.00	Rp 2,000,000.00
ROHYANIH	WARUNG JAJAN	JL KESADARAN	Rp 500,000.00	Rp 2,000,000.00
LISTIAWATI	WARUNG KECIL	JL SLIWANGI	Rp 170,000.00	Rp 1,500,000.00
HAIRIYAH	WARUNG KECIL	JL SLIWANGI	Rp 150,000.00	Rp 1,000,000.00
SYARIFAH SOPIA	RENTAL PS&PULSA	JL KESADARAN	Rp 100,000.00	Rp 500,000.00
RAHMAYANTI	PENJAHIT	JL KESADARAN	Rp 75,000.00	Rp 2,000,000.00
SUTIYEM	MIE AYAM BAKSO	JL LEGOSO RAYA	Rp 1,000,000.00	Rp 3,000,000.00
IBU SUHAENI	JUAL NASI UDUK	JL CIRENDEU RAYA	Rp 700,000.00	Rp 2,000,000.00

Sumber : Data Primier, diolah Agustus 2019

Deskripsi usaha responden dilakukan berdasarkan jenis usaha yang dilakukan nasabah BMT UMJ, alamat usaha, hasil usaha harian dan jumlah pembiayaan yang diterima. Dari 10 orang responden nasabah BMT UMJ memiliki usaha warung makan, warung kecil, konter pulsa, laundry pakaian dan pom bensin mini. Penghasilan setiap hari dari reponden pun berbeda sehingga jumlah pembiayaan yang diterima dari BMT berbeda.

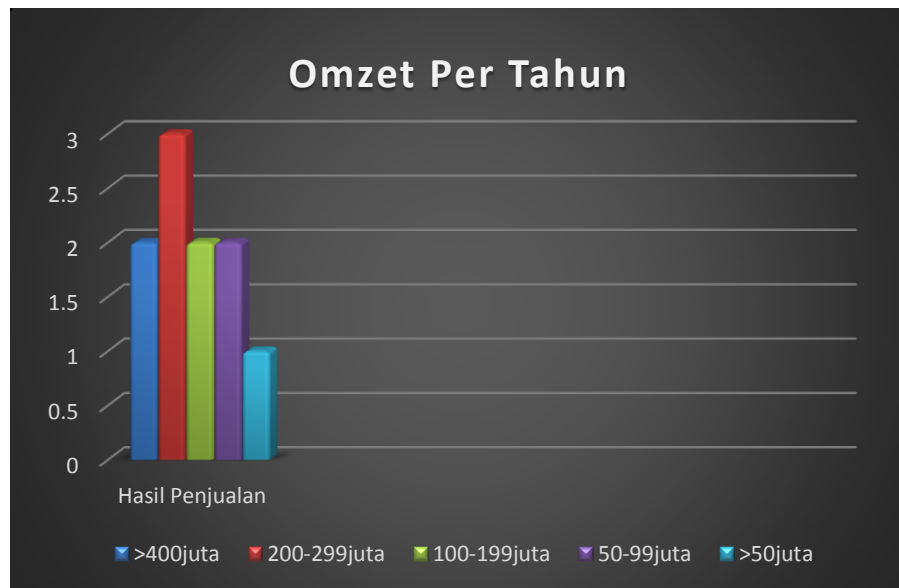


Diagram 4.1

Kinerja dari usaha-usaha yang dijalankan oleh responden nasabah pembiayaan BMT UMJ dapat dilihat dari rata-rata hasil dalam jangka waktu satu tahun. Berdasarkan diagram 4.1 diketahui bahwa ada dua orang yang memiliki omzet dibawah 400 juta dalam setahun, tiga orang yang dengan omzet antara 200 – 299 juta dalam setahun, dua orang yang memiliki omzet antara 100 – 199 juta dalam setahun, dua orang yang memiliki omzet antara 50 – 99 juta dalam setahun dan satu orang yang memiliki omzet dibawah 50 juta. Diagram ini dari pendapatan setiap responden yang dirata-ratakan dalam setahun.

Bervariasi omzet nasabah BMT UMJ sangatlah wajar dikarenakan setiap responden memiliki jenis usaha yang berbeda-beda. Seperti usaha warung makan, warung jajanan, laundry pakaian, pom bensin mini dan konter pulsa yang kesemuanya memiliki perbedaan dari segala aspek, baik dari barang yang dijual, target pasar yang disasar, modal yang harus dimilikinya dan aspek aspek lainnya.

2. Peran BMT UMJ dalam Memberdayakan UMKM

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan berdasarkan sistem syariah.⁵⁵ Baitul Mal Wat-Tamwil Universitas Muhammadiyah Jakarta adalah Lembaga Ekonomi atau keuangan syariah non perbankan yang bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat. BMT UMJ mengembangkan usaha-usaha produktif dan Investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi diantaranya yaitu mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Dalam menunjang pembiayaan, BMT UMJ memiliki produk penyaluran dana (*lending*) murabahah, mudharabah, musyarakah dan ijarah multijasa. Dari produk tersebut yang sangat diminati adalah murabah.⁵⁶ Dalam perkembangannya, BMT UMJ telah menyalurkan dana sebesar Rp. 2.255.198.331 pada tahun 2015, Rp 2.268.243.337 pada tahun 2016 dan 2.941.461.670 pada tahun 2017.⁵⁷

Pembiayaan murabahah adalah pengadaan barang usaha atau bersifat konsumtif, pembiayaan mudharabah atau musyarakah adalah kerja sama antara BMT UMJ dengan nasabah dalam modal usaha, dan pembiayaan ijarah multijasa adalah kebutuhan nasabah dalam

⁵⁵ Ramadhan Fandi, *Sejarah Singkat dan Perannya Dalam Pengembangan UMK*, (Bandung: Husaini, 2009), h. 21.

⁵⁶ Deni Nofiandi ManagerMarketing BMT UMJ, Wawancara Pribadi, Cirendeu, 13 Agustus 2019.

⁵⁷ Company Profile BMT UMJ 2018

pemenuhan biaya pendidikan, biaya rumah sakit, dan lain-lain.⁵⁸

Selain produk yang disebutkan, dalam *Company Profile* BMT UMJ 2018, BMT UMJ memiliki model pembiayaan lain, seperti pembiayaan al qardh yaitu pinjaman yang bersifat kebajikan.

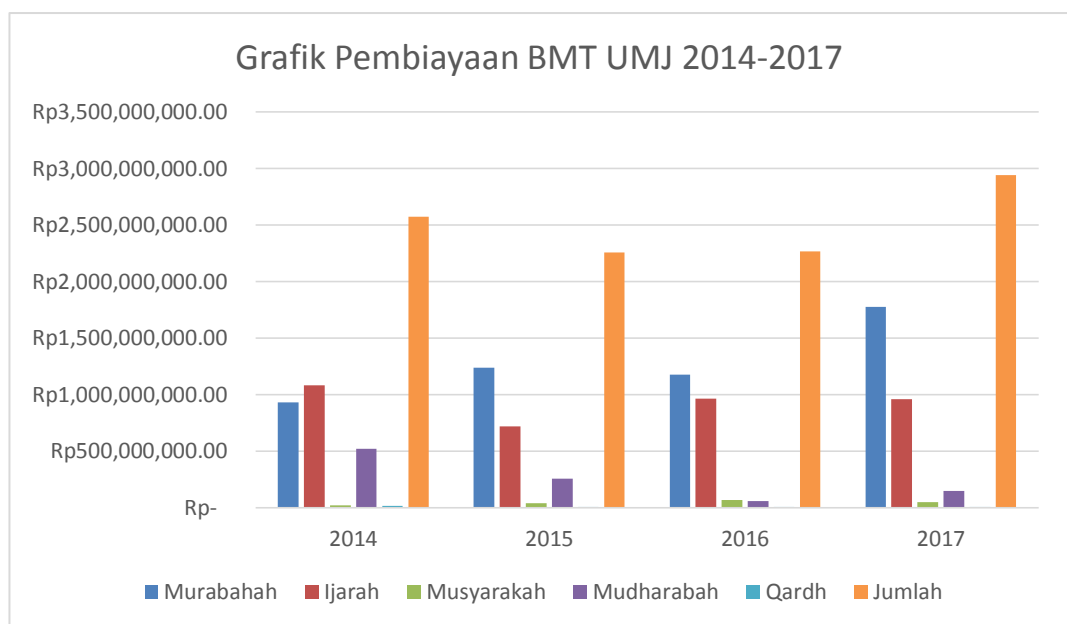


Diagram 4.2⁵⁹

Pada Diagram 4.2 menunjukkan bahwa jumlah pembiayaan yang disalurkan BMT UMJ relatif meningkat setiap tahunnya terkecuali pada tahun 2014 ke 2015. Dari kelima produk pembiayaan yang ditawarkan BMT UMJ, diketahui yang diminati adalah produk murabahah. Hal ini dikarenakan produk murabahah lebih simple dan mudah dipahami oleh UKM, selain itu penggunaan pembiayaan

⁵⁸ Deni Nofiandi ManagerMarketing BMT UMJ, Wawancara Pribadi, Cirendeui, 13 Agustus 2019.

⁵⁹ Company Profile BMT UMJ 2018

diperuntukkan membeli barang-barang untuk usaha.⁶⁰ Meningkatnya grafik pembiayaan BMT UMJ disebabkan karena persyaratan yang mudah dan terjangkau oleh masyarakat menengah kebawah sehingga orang lain yang belum menjadi anggota, berminat untuk menabung sebagai syarat pengajuan pembiayaan.

Distribusi penyaluran pembiayaan diberikan kepada 55% UMKM dan 45% civitas UMJ. Dalam menyalurkan pembiayaan kepada UMKM, sebesar 44% penggunaan dananya untuk perdagangan, 43% untuk konsumtif dan 13% untuk jasa. Sepuluh responden yang telah ditanyakan, keperluan peminjaman digunakan untuk penambahan modal usahanya. Sepuluh responden tersebut menjawab yang telah dilakukan BMT UMJ telah membantunya. Pembayaran angsuran atau setor tabungan yang dijemput, motivasi yang diberikan pihak BMT UMJ dalam mengembangkan usahanya.

Selain itu, dalam menjalankan perannya, BMT UMJ memiliki program-program untuk membantu masyarakat kecil menengah. Dalam sektor pendidikan, BMT UMJ memiliki program beasiswa pendidikan sekolah yang sampai saat ini memiliki 12 orang yang diasuk dengan latar belakang dhuafa, yatim dan piatu.⁶¹ Dalam sektor ekonomi, BMT UMJ memiliki program pemberdayaan ekonomi dhuafa. Produk pinjaman al qordh di BMT UMJ diperuntukkan untuk masyarakat dhuafa yang memiliki potensi usaha namun tidak memiliki

⁶⁰ Deni Nofiandi Manager Marketing BMT UMJ, Wawancara Pribadi, Cirende, 13 Agustus 2019.

⁶¹ Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirende 13 Agustus 2019.

modal. Selain pemberian modal, BMT UMJ memberikan pelatihan usaha yang berkesinambungan.⁶² Dalam menentukan pemberian program ini, kami selaku BMT UMJ melihat track record kehidupannya, bagaimana orang tersebut memiliki tekad kuat dalam usaha memenuhi kehidupannya.⁶³

Dalam mengoptimalkan perannya terhadap pemberdayaan UMKM, BMT UMJ menjalin kerja sama dengan perusahaan lain, seperti Mien R. Uno Foundation dalam bentuk pelatihan⁶⁴. Pelatihan-pelatihan semacam ini bermanfaat untuk anggota nasabah dalam manajemen keuangan sederhana. Targetnya setelah itu, para nasabah memperhatikan manajemen keuangan, setidaknya ada pemisahan antara uang usaha dengan uang pribadi.

Selain pelatihan, terkadang kita sharing, bagaimana usahanya, lalu kita memberikan saran dan masukan.⁶⁵ Para responden juga mengakui bahwa pihak BMT UMJ memberikan saran, bersikap baik sehingga terjalin hubungan emosional. Tidak jarang para UMKM sudah menjadi anggota nasabah BMT UMJ cukup lama. Rata-rata sudah menjadi anggota 2-5 tahun, yang mana ini didapatkan ketika peneliti survey lapangan.

Kita lagi mencoba untuk membuat program yang diperuntukkan UMKM yang berada di kampus ini agar bisa maju, sukses, dan

⁶² Company Profile BMT UMJ 2018

⁶³ Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirende 13 Agustus 2019.

⁶⁴ Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirende 13 Agustus 2019.

⁶⁵ Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirende 13 Agustus 2019.

makmur.⁶⁶ Kita bantu melalui promosinya dengan memberikan banner, membuat *link* sesama nasabah.⁶⁷

3. Manfaat Pemberdayaan

Baitul Mal wat Tamwil (BMT) pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi dalam Islam terutama dalam bidang keuangan. Baitul Mal wat Tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.⁶⁸ Disamping kegiatan menabung, BMT juga menerima transaksi titipan zakat, infak dan sedekah sekaligus menyalurkan transaksi tersebut kepada yang berhak menerimanya.

Salah satu persyaratan mendapatkan pembiayaan dari BMT UMJ memiliki simpanan dalam bentuk tabungan atau deposito di BMT UMJ. Khusus untuk UMKM yang dilihat sebelum diberikan pembiayaan yaitu dari tabungannya, bagaimana *track record* tabungannya, jika dinominalkan minimal 30% dari pengajuan pembiayaan yang diajukan.⁶⁹ Terkadang memang perkembangan nasabah itu ada yang meningkat yang berawal dari sebelum dibiayai sifatnya *down* lalu setelah dibiayai meningkat namun ada juga stagnan

⁶⁶ Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirende 13 Agustus 2019.

⁶⁷ Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirende 13 Agustus 2019.

⁶⁸ A. Djazuli & Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2002), h. 183.

⁶⁹ Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirende 13 Agustus 2019.

yang berawal tujuannya untuk usaha lalu digunakan keperluan yang lain.⁷⁰

Dari 10 responden yang ditanyakan (lihat tabel 4.1), semua sepakat bahwa persyaratan pengajuan pembiayaan ke BMT UMJ mudah, ringan dan terjangkau. Angsuran yang diberikan terjangkau dan mudah, karena BMT UMJ menjemput langsung nasabahnya. Para responden juga mengakui, pembiayaan dari BMT mencukupi untuk tambahan modal atau modal usaha.

Tabel 4.2
Bentuk Pemberdayaan

NAMA	PERSYARATAN MUDAH	PEMBIAYAAN MENCUKUPI
SITI KUSPERIAH	SETUJU	TIDAK SETUJU
LALA NURLAILA	SETUJU	SETUJU
AYU	SETUJU	TIDAK SETUJU
ROHYANIH	SETUJU	SETUJU
LISTIAWATI	SETUJU	SETUJU
HAIRIYAH	SETUJU	SETUJU
SYARIFAH SOPIA	SETUJU	SETUJU
RAHMAYANTI	SETUJU	SETUJU
SUTIYEM	SETUJU	SETUJU
IBU SUHAENI	SETUJU	SETUJU

Sumber: Data Primer , diolah, Agustus 2019

Setelah mendapatkan pembiayaan para responden juga mengakui adanya peningkatan omzet. Hal ini karena adanya pembinaan dari pihak BMT UMJ dalam bentuk motivasi, monitoring, pelatihan-

⁷⁰ Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirendeu 13 Agustus 2019.

pelatihan. Selain peningkatan omzet, para responden mengakui keuangannya lebih terorganisir.

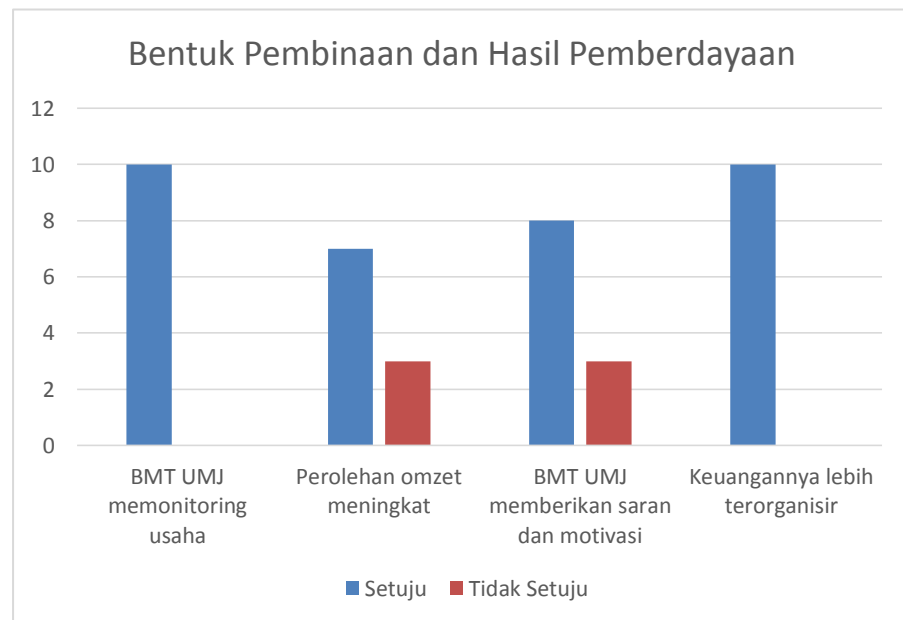


Diagram 4.3

Adanya ketidak setujuan pada indikasi peningkatan omzet dan pemberian saran dan motivasi, dipengaruhi oleh kurangnya SDM yang saat ini ada, terkhusus bagian marketing.

4. Hambatan dan Tantangan BMT UMJ dan UMKM

Berada ditengah kampus, tidak hanya memiliki peluang namun adanya hambatan dan tantangan. Salah satu hambatan yang dihadapi BMT UMJ yaitu banyaknya pesaing. Pesaing-pesaing ini berasal dari lembaga keuangan yang sudah besar dan sudah menjalin kerjasama dengan kampus menjadi hambatan tersendiri bagi kami.⁷¹ Lalu dari nasabahnya sekali dua kali kita dapat dipercaya, kadang yang ketiga

⁷¹ Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirendeu 13 Agustus 2019.

kalinya terhambat, nakal untuk pembayarannya. Karena mungkin kita dengan nasabah sudah saling percaya dan ramah, ada nasabah yang sudah dipercaya, mereka melanggar dari kepercayaan itu.⁷²

Pesaing yang menjadi tantangan BMT UMJ mempersempit ruang gerak pemasaran BMT UMJ. Karena pesaing-pesaing ini dari lembaga keuangan besar, jadi fasilitas yang mereka tawarkan lebih lengkap dan memudahkan. Untuk kedepannya, kami harus bisa menginovasikan produk agar bisa lebih masuk ke mahasiswa, lebih khusus mahasiswa yang sudah memiliki usaha. Mereka menjadi peluang dan juga tantangan untuk kami, karena umumnya mahasiswa memilih yang memudahkan dan menguntungkan dirinya.⁷³

BMT UMJ awalnya diperuntukkan karyawan-karyawan UMJ. Karena kami ingin melebarkan sayap, maka kami menggandeng UKM yang berada disekitar kampus, seperti di kantin-kantin.⁷⁴ Hampir mayoritas para pedagang yang berada di kantin-kantin setiap fakultas sudah menjadi anggota nasabah BMT UMJ. Kami memiliki tantangan bagaimana mereka nyaman menjadi anggota nasabah kami sehingga tidak berpindah ke lembaga keuangan lainnya.⁷⁵

Dari pihak nasabah, para responden mengakui kendala hambatan yang dihadapi adalah terkadang dari pihak BMT UMJ tidak dapat menaikkan pengajuan pembiayaan yang diajukannya. Misalnya

⁷² Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirende 13 Agustus 2019.

⁷³ Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirende 13 Agustus 2019.

⁷⁴ Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirende 13 Agustus 2019.

⁷⁵ Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirende 13 Agustus 2019.

nasabah mengajukan pembiayaan Rp 2.500.000 tetapi direalisasikan hanya Rp 2.000.000. Para responden pun mengakui, saat ini terkadang pihak BMT UMJ tidak mendatangnya, sehingga uang yang telah disiapkan untuk menabung digunakan untuk keperluan lainnya.

C. Pembahasan Temuan Ilmiah

Dalam bab ini penulis akan membahas tentang bagaimana peran BMT terhadap keberadaan UMKM, yang kedua bagaimana strategi BMT memberdayakan UMKM, ketiga manfaat yang dirasakan UMKM dan hambatan BMT dalam menjalankan perannya. Pembahasan ini dimaksudkan untuk memperoleh penjelasan melalui analisis konsep terhadap pelaksanaan BMT.

1. Peranan BMT UMJ memberdayakan UMKM

Konsep pemberdayaan masyarakat mencakup pengertian *community development* (pembangunan masyarakat) dan *community-based development* (pembangunan yang bertumpu pada masyarakat), dan tahap selanjutnya muncul istilah *community-driven development* yang diterjemahkan sebagai pembangunan yang diarahkan kepada masyarakat atau diistilahkan pembangunan yang digerakkan masyarakat.⁷⁶ Ismawan berpendapat bahwa pemberdayaan sesungguhnya mengacu pada kemampuan masyarakat untuk mendapatkan dan memanfaatkan akses dan *control* atas sumber-sumber daya yang penting. Tentu saja sebuah usaha pemberdayaan

⁷⁶ Randy R Wihatnolo dan Rian Nugraha Dwidjowijoto, *Manajemen Pemberdayaan: Sebuah Pengantar dan Panduan untuk Pemberdayaan Masyarakat*, (Jakarta: Gramedia, 2007), h. 75.

tidak dapat dilepaskan dari prespektif pengembangan manusia bahwa pembangunan manusia merupakan pembentukan aspek pengakuan diri, kemandirian, kemampuan bekerja sama, dan toleran terhadap sesamanya, dengan menyadari potensi yang dimilikinya.⁷⁷

Sebagai tujuan, pemberdayaan menunjuk pada keadaan atau hasil yang ingin dicapai oleh sebuah perubahan sosial; yaitu masyarakat yang berdaya, memiliki kekuasaan atau mempunyai pengetahuan dan kemampuan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya baik yang bersifat fisik, ekonomi, maupun sosial seperti kepercayaan diri, mampu menyampaikan aspirasi, mempunyai mata pencaharian, berpartisipasi dalam kegiatan sosial dan mandiri dalam melaksanakan kewajiban kehidupannya.⁷⁸

Menurut Micheal Sheraden pemberdayaan ekonomi msyarakat setidaknya mencakup tiga bidang pemberdayaan yaitu:⁷⁹

- a. Asset manusia, berkaitan erat dengan pemberdayaan kualitas sumber daya manusia (SDM). Asset manusia pada umumnya meliputi latar belakang pendidikan, pengetahuan, pengalaman, keterampilan dan sebagainya. Usaha-usaha untuk meningkatkan asset manusia adalah dengan berbagai program yang bersifat kualitatif seperti pelatihan, kursus, penyuluhan,

⁷⁷ Indra Ismawan, *Sukses di Era Ekonomi Liberal Bagi Koperasi dan Perusahaan Kecil dan Menengah*, (Jakarta: Gramedia, 2001), h. 55.

⁷⁸ Edi Suharto, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerja Sosial*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2005), h. 59-60.

⁷⁹ Ismet Firdaus dan Ahmad Zaki, *Upaya meningkatkan Equity Perempuan Dhuafa Desa Bojong Indah, Parung*, (Jakarta: Dakwah Press, 2008), h. 226.

yang kesemuanya bertujuan untuk menambah dan meningkatkan *soft skill* yang menghasilkan *output* pada peningkatan SDM.

- b. Pemberdayaan asset modal keuangan, meliputi modal produksi yang terdiri dari tanah, bangunan, mesin produksi, dan komponen produksi lainnya. Salah satu permasalahan yang dihadapi adalah sulitnya mendapatkan modal kredit usaha. Ketidakmampuan dalam memenuhi persyaratan yang diajukan lembaga keuangan formal menjadi sulitnya dana usaha terealisasikan. Para pengusaha kecil pada umumnya tidak memiliki asset yang cukup untuk menjaminkan kepada pihak bank.
- c. Pemberdayaan asset sosial, meliputi keluarga, teman, koneksi, dalam bentuk dukungan emosional, informasi dan akses yang lebih mudah pada pekerjaan, kredit dan lainnya.

Untuk menjalankan peran BMT UMJ dalam memberdayakan UMKM, terdapat dua cara yang dilakukan, yaitu dengan cara pemodalannya dan kedua pembinaan/pendampingan.

- a. Dalam pemodalannya. BMT UMJ memiliki produk-produk pembiayaan. Produk-produk pembiayaan ada di BMT UMJ sudah tersalurkan kepada 55% UMKM. Artinya, dari dana Rp 3 Miliar yang disalurkan sekitar Rp 1.650.000.000 pembiayaan diberikan kepada UMKM pada tahun 2017. Dalam

menyalurkan pembiayaan, produk yang menjadi dominan adalah murabahah. Sekitar Rp 1.775.011.670 pembiayaan tersalurkan melalui produk murabahah. Hal ini dikarenakan skema murabahah lebih mudah direalisasikan dan penggunaan pembiayaan diperuntukkan pembelian barang, baik sifat konsumtif maupun untuk penunjang atau perelengkapan usaha.

- b. Pemberdayaan dalam bentuk pembinaan, BMT UMJ memiliki beberapa program. seperti menyelenggarakan pelatihan-pelatihan untuk anggota nasabahnya. Pelatihan diselenggarakan dengan menggandeng perusahaan lain seperti Mien R. Uno Foundation. Pelatihan-pelatihan yang dilaksanakan bertujuan untuk meningkatkan keterampilan anggota nasabahnya dalam menjalankan usahanya, serta keterampilan anggota nasabah dalam mengatur keuangan yang lebih baik. BMT UMJ juga membantu anggota nasabahnya dalam memasarkan produknya dalam bentuk membuat kegiatan formal yang berupa temu bisnis anggota maupun melalui kegiatan non formal seperti pengajian ataupun kegiatan lain yang bermanfaat untuk kemajuan usahanya. Selain itu, BMT UMJ juga membantu membuat banner untuk anggota nasabahnya dalam memasarkan produknya.

Selain kedua cara diatas, BMT UMJ juga memiliki program-program yang bertujuan memberdayakan, seperti beasiswa pendidikan

sekolah, pengembangan TK/TPA, santunan anak yatim/piatu, dan pemberdayaan ekonomi dhuafa. Dalam menjalankan programnya, dilihat dari *company profile* BMT UMJ 2018, BMT UMJ telah memberikan beasiswa kepada dua orang anak usia didik TK, delapan orang anak usia didik SD, satu orang anak usia didik SMP dan satu orang anak usia didik SMA. Selain itu, BMT UMJ memiliki pemberdayaan dhuafa yang memiliki potensi untuk usaha namun terkendala modal. Program ini menggunakan produk *qardh* (pinjaman kebajikan) dengan diberikan pendampingan dan pelatihan yang berkesinambungan.

2. Manfaat Pemberdayaan

Ada sejumlah persoalan yang dihadapi oleh UMKM. Rintangan-rintangan tersebut, termasuk keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan-kesulitan dalam pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku, dan input lainnya, keterbatasan tenaga kerja dengan keahlian tinggi (kualitas SDM rendah), dan kemampuan teknologi, biaya transportasi dan energi yang tinggi; keterbatasan komunikasi, biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan izin usaha, dan ketidakpastian akibat peraturan dan kebijakan ekonomi yang tidak jelas dan menentu arahnya.⁸⁰

⁸⁰ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), h. 51.

Dalam menyelesaikan permasalahannya, UMKM tidak dapat mengerjakannya sendiri, perlu ada dorongan dari instansi pemerintah atau lembaga keuangan. Salah satu lembaga keuangan yang dapat mengakses masyarakat menengah kebawah adalah *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT). BMT adalah lembaga keuangan mikro syariah yang berbadan hukum koperasi. BMT memiliki peran dalam mengatasi permasalahan UMKM karena BMT lembaga keuangan yang bersentuhan langsung oleh masyarakat menengah bawah. Dominan nasabah BMT adalah para pedagang, wirausaha yang memiliki latar belakang UMKM. Peran BMT dalam memberdayakan UMKM sangat diperlukan saat ini.

Dari hasil penelitian yang dilakukan, 10 responden menyatakan kehadiran BMT UMJ mempengaruhi perkembangan usahanya. Dilihat dari *Tabel 4.2* bahwa persyaratan yang diajukan BMT UMJ kepada UMJ mudah, ringan dan terjangkau. Cukup dengan memiliki tabungan dengan *track record* baik, dan fotokopi KTP atau KK. Persyaratan ini juga mengajarkan kepada para UMKM untuk mengatur keuangan dari hasil usahanya, baik dipergunakan untuk kebutuhan, pembelian bahan-bahan dan simpanan. Dalam pembayaran angsuran atau penerimaan tabungan dari UMKM, BMT UMJ melakukan sistem *jemput bola* yakni dengan mendatangi langsung UMKM.

Pembiayaan yang diberikan BMT UMJ diakui oleh delapan responden mencukupi kebutuhan usahanya (lihat diagram 4.2).

Sembilan responden menggunakan pembiayaannya untuk tambahan modal usahanya dan satu orang responden menggunakan untuk modal awal usaha. Alasan responden yang tidak setuju dengan pembiayaan dari BMT UMJ mencukupi kebutuhan untuk usaha karena nominal pengajuan pembiayaan tidak semuanya dipenuhi. Responden mengakui bahwa kebutuhan saat itu, harga bahan-bahannya sedang naik.

Setelah mendapat pembiayaan dari BMT UMJ, tujuh orang responden merasakan adanya peningkatan omzet pada usahanya (lihat diagram 4.2). Indikator ini didukung oleh delapan orang responden merasakan manfaat saran yang diberikan oleh BMT UMJ. Responden yang tidak mendapatkan saran dari BMT UMJ adalah yang jenis usahanya dinilai stagnan, musiman sehingga sulit untuk berkembang. Namun BMT UMJ tetap memonitoring usahanya dengan harapan manajemen keuangannya dapat terorganisir. Dengan demikian, para UMKM masih bisa menyimpan uangnya ke BMT UMJ agar sewaktu-waktu dipergunakan untuk kebutuhannya.

3. Hambatan BMT UMJ Dalam Memberdayakan UMKM

Dari hasil penelitian ini, BMT UMJ memiliki hambatan yang lebih besar dari periode sebelumnya. Persaingan sesama lembaga keuangan menjadi hambatan untuk BMT UMJ. Persaingan yang ada mengecilkan ruang pemasaran BMT UMJ pada mahasiswa. Karena

pesaing-pesaing ini dari lembaga keuangan besar, jadi fasilitas yang mereka tawarkan lebih lengkap dan memudahkan.

Ketidakjujuran anggota nasabah juga menjadi hambatan BMT UMJ. Penggunaan pembiayaan yang diberikan, ada yang digunakan tidak sesuai dengan pengajuannya sehingga berdampak pada pembayaran angsuran yang macet. Hal ini karena BMT UMJ merasakan sudah memiliki kepercayaan kepada para anggota nasabahnya, namun ada yang menyalahkan kepercayaan tersebut.

Hambatan yang dihadapi BMT UMJ dijadikan motivasi untuk menginovasikan strategi pemasaran produk dan memperkuat keyakinan nasabah dalam menjalankan usahanya.. Hal ini dilakukan agar tantangan yang dihadapi akan menjadi peluang dan hambatan yang dijalani dapat diminimalisir segala resikonya. Selain itu, BMT UMJ harus lebih berani dalam memperhatikan anggota nasabahnya yang memiliki potensi untuk berkembang. Hal ini diperlukan observasi mendalam, baik dari aspek tekad anggotanya maupun aspek usaha yang sedang dijalankan. Dengan demikian, hambatan yang menjadi persoalan BMT UMJ dapat menjadi peluang.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan analisis- analisis data yang telah dipaparkan pada BAB IV dapat ditarik beberapa kesimpulan kesimpulan, yaitu :

1. Peran BMT UMJ dalam memberdayakan UMKM sangat positif terhadap usaha dan manajemen keuangannya. Dalam menjalankan perannya, BMT UMJ melakukan dengan dua cara yaitu dengan cara memberikan pemodal dan kedua dengan pembinaan/pendampingan. Permodalan yang diberikan BMT UMJ melalui produk pembiayaan yang ditawarkan kepada UMKM. Hal ini dilakukan agar UMKM memiliki modal yang cukup untuk membangun usahanya. Pembinaan dilakukan dalam bentuk pelatihan dengan menggandeng pihak lain. Pelatihan bertujuan untuk menambah wawasan dan *soft skill*.
2. UMKM merasakan pemberdayaan yang dilakukan BMT UMJ. Dari segi permodalan 8 responden setuju pembiayaan yang diberikan mencukupi kebutuhan usahanya dan semua responden setuju pengajuan pembiayaan mudah, ringan dan terjangkau. Selain itu, 7 responden merasakan peningkatan omzet setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT UMJ dan semua responden setuju bahwa manajemen keuangannya lebih terorganisir.

3. Dalam menghadapi hambatan dan tantangan, BMT UMJ akan terus mengevaluasi kekurangan dan apa yang menjadi prioritas. Hal ini dilakukan agar tantangan yang dihadapi akan menjadi peluang dan hambatan yang dijalani dapat diminimalisir segala resikonya.

B. Saran

Beberapa saran yang dapat penulis berikan sejauh penulis cermati untuk meningkatkan dan mengoptimalkan hasil pemberdayaan UMKM melalui peran BMT UMJ adalah:

1. Selain dengan kontrol dan monitoring terhadap nasabah dengan kunjungan kepada nasabah yang bersamaan dengan penjemputan angsuran, model pemberdayaann lain yang dapat dilakukan BMT UMJ adalah dengan melakukan penyuluhan dan penelitian kepada nasabah dalam segi manajerial agar menghasilkan pengaruh yang optimal.
2. BMT UMJ dapat menambahkan jumlah sumber daya manusia terutama pada posisi marketing. Seperti sebelumnya yang memiliki dua staff marketing sehingga semua keperluan nasabah dapat dioptimalkan.
3. Selain memberdayakan nasabah, BMT UMJ juga melakukan pemberdayaan terhadap sumber daya manusia yang dimiliki terutama posisi marketing. Peningkatan kemampuan dan kualitas terhadap SDM yang dimiliki dapat berpengaruh meminimalisir besarnya hambatan yang akan dihadapi.

4. BMT UMJ dapat melibatkan dosen-dosen UMJ dalam melaksanakan pengabdian dan penelitian guna memberikan saran dalam menjalankan perannya dalam memperdayakan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, Euis. *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*. Jakarta: Rajawali. 2009.
- Ardiansyah, Muhril. *Kontribusi UMKM terhadap Perekonomian Indonesia. UMKM Outlook Report 2011*. Jakarta: USBI. 2014.
- Bariadi, Lili., et.al. *Zakat dan Wirausaha*. Jakarta: CED. 2005.
- Basrowi dan Suwandi. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta. 2004.
- Buku Paduan Praktis Menulis Skripsi, Universitas Muhammadiyah Jakarta Fakultas Agama Islam, 2018
- Calam, Ahmad dan Amnah Qurniati. "Merumuskan Visi dan Misi Lembaga Pendidikan". *Jurnal SAINTIKOM*. 15. 1. 2016
- Company Profile BMT UMJ 2018
- Deni Nofiandi Manager Marketing UMJ, Wawancara Pribadi, Cirendeu 13 Agustus 2019.
- Dzajuli dan Yadi Janwari. *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*. Jakarta: PT.Raja Grafindo. 2002.
- Fandi, Ramadhan. *Sejarah Singkat dan Perannya Dalam Pengembangan UMK*. Bandung: Husaini. 2009.
- Firdaus, Ismet dan Ahmad Zaki. *Upaya meningkatkan Equity Perempuan Dhuafa Desa Bojong Indah, Parung*. Jakarta: Dakwah Press. 2008.
- Hamid, Endy Suandi dan Y. Sri Susilo. "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta". *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. 12 (1). 2011
- Huda, Nurul dan Mohamad Haykal. *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana 2010.
- Huda, Nurul, et.al. *Baitul Mal wa Tamwil Sebuah Tinjauan Teoritis*. Jakarta: AMZAH. 2016
- Imaniyati, Neni Sri. *Aspek-Aspek Hukum BMT (Baitul Maal wat Tamwil)*. Bandung: Citra Aditya Bakti. 2010
- Irmawati, Setyani, et.al. "Model Inklusi Keuangan Pada UMKM Berbasis Pedesaan". *Journal of Economics and Policy*. 6 (2). 2013.
- Ismawan, Indra. *Sukses di Era Ekonomi Liberal Bagi Koperasi dan Perusahaan Kecil dan Menengah*. Jakarta: Gramedia. 2001.

- Kementrian Koperasi dan UKM. 2016. "Data UMKM dan Usaha Besar Tahun 2016-2017" [Online]. <http://www.depkop.go.id/data-umkm> [15 Maret 2019]
- Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 91/Kep/M.UMKM/IX/2004 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah Pasal 1 angka 8
- Muhammad. *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2005.
- Muttaqien, Dadan. *Aspek Legal Keuangan Syariah BNK, LKM, Asuransi dan Reasuransi*. Yogyakarta: Safiria Insania Press. 2008.
- Nasir, Moh. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 2003.
- Otoritas Jasa Keuangan. 2016. "Survey Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan 2016". [Online] <https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Documents/Pages/Siaran-Pers-OJK-Indeks-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-Meningkat/17.01.23%20Tayangan%20%20Presscon%20%20nett.compress.ed.pdf> [18 Maret 2019].
- Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Simpan Pinjam Oleh Koperasi Pasal 1 angka 2.
- Pramiyanti, Alila. *Study Kelayakan Bisnis Untuk UKM*, Yogyakarta: Media Presindo. 2008.
- R, Randy Wihatnolo dan Rian Nugraha Dwidjowijoto. *Manajemen Pemberdayaan: Sebuah Pengantar dan Panduan untuk Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: Gramedia. 2007.
- Ridwan, Muhammad. *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wal Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: Citra Media. 2006.
- Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Press. 2004.
- Rivai, Veithzal, *et.al. Financial Institution Management (Manajemen Kelembagaan Keuangan)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2013
- Sarwoko, Endi. "Analisis Peranan Koperasi Simpan Pinjam/Unit Simpan Pinjam Dalam Upaya Pengembangan UMKM di Kabupaten Malang". *Jurnal Modernisat*, 5 (3). 2009.
- Sudarsono, Heri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonomisia Fakultas Ekonomi UII. 2007.
- Suharto, Edi. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerja Sosial*. Bandung: PT Refika Aditama. 2005.
- Sukandarrumidi. *Metodologi Penelitian: Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press. 2004.

- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2011
- Supriyanto. "Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Sebagai Salah Satu Upaya Penanggulangan Kemiskinan". *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*. 3 (1). 2016.
- Tambunan, Tulus. T.H. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES. 2012
- Tambunan, Tulus T.H. *UMKM di Indonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2009
- Tambunan, Tulus. T.H. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting*. Jakarta: Salemba Empat. 2002
- Yasmin, Puti Aini. 2018 "Jadi Penggerak Ekonomi, Begini Kondisi UMKM RI". [Online]. <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-4119386/jadi-penggerak-ekonomi-begini-kondisi-umkm-ri> [15 Maret 2019]
- Yuningrum, Heny. *Mengukur Kinerja Operasional BMT Pada Tahun 2010 Dari Segi Efisiensi Dengan Data Envelopment Analysis*. Semarang: IAIN Walisongo Semarang. 2012
- Yunus, Jamal Lunail. *Manajemen Bank Syariah Mikro*. Malang: UIN Press. 2009.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
 Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>
 E-mail : faiumj@gmail.com. Kode Pos 15419

Nomor : *26*/F.6-UMJ/III/2019

Jakarta, 1 Rajab 1440 H

Lamp : 1 (satu) bundel

8 Maret 2019 M

Hal : *Bimbingan Skripsi Mahasiswa*

Yth.

Bapak Drs. Fakhurrazi, M.A.

Dosen Pembimbing Skripsi

Fakultas Agama Islam UMJ

di

tempat

Assalamu'alaikum W.W.

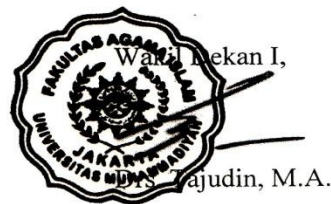
Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak untuk menjadi pembimbing penulisan skripsi bagi mahasiswa :

Nama : LUTHFI ADRIAN
 Nomor Pokok : 2015570038
 Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
 Jenjang : Strata Satu (S1)
 Judul : *Meningkatkan Peran Baitul mal Wa Tamwil dalam PEMBERDAYAAN Kesejahteraan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Nasabah BMT Al Muttaqien).*

Bersama ini dilampirkan proposal penulisan skripsi yang masih bersifat sementara dan perlu penyempurnaan. Kami mengharapkan agar proses bimbingan dapat diselesaikan paling lama 6 (enam) bulan.

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wabillahittaufiq Walhidayah
Wassalamu'alaikum W.W.



Wakil Dekan I,
 Rajudin, M.A.

Tembusan:

1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. Yth. Ketua Program Studi MPS
3. Arsip



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
 Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>
 E-mail : faiumj@gmail.com. Kode Pos 15419

Nomor : ⁵⁰ F.δ.I-UMJ/VII/2019

Hal : **Permohonan Riset/Penelitian**

Jakarta 9 Dzul'qodah 1440 H
 11 Juli 2019 M

Kepada Yth.
 Kepala BMT Al – Jibaa
 Jl. Gunung Raya 02 Rt.03/11 Cirende, Ciputat Timur, Tangerang Selatan
 di
 tempat

Assalamu'alaikum W. W.

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu agar mahasiswa kami:

Nama : LUTHFI ARDRIAN
 Nomor Pokok : 2015570038
 Tempat Tgl/Lahir : Jakarta, 24 Maret 1997
 Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
 Jenjang : Strata Satu (SI)
 No. HP : 081332087883

diperkenankan untuk melaksanakan riset/penelitian di tempat yang Bapak/Ibu pimpin. Penelitian/riset tersebut untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi yang berjudul:

*“Peran Baitul Mal Wa Tamwil dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah
 (Studi Kasus Nasabah BMT Al – Jibaa)”*

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu kami mengucapkan terimakasih.

*Wabillahittaufiq walhidayah
 Wassalamu'alaikum W. W.*



Tembusan:
 1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
 2. Arsip



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan

Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>

E-mail : faiumj@gmail.com. Kode Pos 15419

Nomor : ⁰⁸/F.6.1-UMJ/VIII/2019

Jakarta 5 Dzulhijjah 1440 H

Hal : **Permohonan Riset/Penelitian**

6 Agustus 2019

Kepada Yth.
 Direktur BMT UMJ
 di
 tempat

Assalamu'alaikum W. W.

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu agar mahasiswa kami:

Nama : LUTHFI ARDRIAN
 Nomor Pokok : 2015570038
 Tempat Tgl/Lahir : Jakarta. 24 Maret 1997
 Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
 Jenjang : Strata Satu (SI)
 No. HP : 081332087883

diperkenankan untuk melaksanakan riset/penelitian di tempat yang Bapak/Ibu pimpin. Penelitian/riset tersebut untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi yang berjudul:

*"Peran Baitul Mal Wa Tamwil dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah
 (Studi Kasus Nasabah BMT UMJ)"*

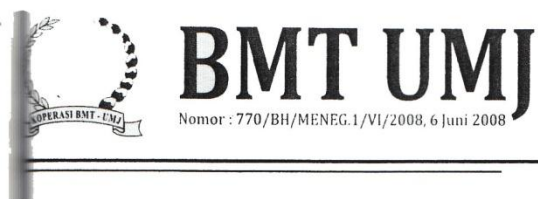
Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu kami mengucapkan terimakasih.

*Wabillahittaufiq walhidayah
 Wassalamu'alaikum W. W.*



Tembusan:

1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. A0rsip



SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor: 04/KSU BMT-UMJ/VIII/2019

Dengan ini kami menerangkan bahwa :

Nama : Luthfi Adrian.
NIM : 2015570038
Jurusan/Fakultas : Manajemen Perbankan Syariah/ Fakultas Agama Islam

Bahwa nama diatas benar pernah melakukan penelitian dari tanggal 15 Agustus s.d 20 Agustus 2019, untuk bahan Skripsi yang berjudul:

“Peran Baitul Maal Wat Tamwil UMJ Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus nasabah BMT UMJ)”

Demikian surat keterangan ini kami buat, dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tangerang Selatan, 22 Agustus 2019

Direktur Utama KSU BMT-UMJ

Muktiar, SE.F., MM, CHC..

BMT UMJ

Memberi Manfaat Membawa Masalah

Telp. 0851 0242 5400, (021) 7470 6220
email : lkms.bmt.umj@gmail.com





UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kampus UMJ Jl. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
 Telp. (021) 7441887, Fax. : (021) 74709269 Kode Pos 15419

LEMBAR KONSULTASI PENULISAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : LUTHFI ADRIAN
 No. Pokok : 2015570038
 Judul Skripsi : *Meningkatkan Peran Baitul mal Wa Tamwil dalam Pemberdayaan Kesejahteraan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Nasabah BMT Al Muttaqien).*
 Pembimbing : Bapak Drs. Fakhrurazi, M.A.
 Tgl. Berakhir : 8 Maret s.d. 8 September 2019

No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
1	11/03/19	<i>proposal</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Perbaiki covernya. - Perbaiki judulnya. - Lengkapi Outline-nya. - Setiap kutipan harus ada Footnote. - Penambahan Sistematisan Perulisan pada Bab I. - Bab I minimal 10 halaman. - Buku tentang BMT 5 buah. - Buku tentang UMKM 5 buah dan 50 buku penunjang. 	
2	10-4-19	Bab I - III	<ol style="list-style-type: none"> 1. perbaiki Sesuai koreksi 2. buat pedoman : wawancara studi Dokum observasi 	
3	10-7-2019	Angket & Pedoman Wawancara	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perbaiki Kuisiener. 2. Revisi pedoman wawancara. 3. Urus surat Penelitian di Sekretariat. 	
4	23-8-2019		<ol style="list-style-type: none"> 1. BAB IV diperkaya dengan mendialogkan referensi lain seperti buku, jurnal, hasil observasi lain 2. Lanjutkan BAB V dengan kesimpulan harus menjawab rumusan 	

No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
5.	3/19 /19	masalah, bag. Abin	3. Cover & Judul Perbaiki 4. Outline dirubah jadi daftar isi. 1. lengkapi kata pengantar 2. lembar persetujuan 3. Daftar riwayat hidup 4. pernyataan diri 5. perbaiki kalimat/kata yg aneh salah.	
6.	4/19 /19	perbaikan bag. Abin	Skripsi ini sudah dapat diujikan untuk mengikuti ujian umum/awal prodi mps. PAI - Uin	

Catatan : 1. Lembar konsultasi ini agar dibawa dan diserahkan/diminta paraf dari pembimbing setiap konsultasi.

2. Topik permasalahan diisi oleh mahasiswa yang bersangkutan.

3. Lembar konsultasi ini harus diserahkan ke Fakultas ketika melakukan pendaftaran ujian skripsi.