

**PERAN BMT SURYA KENCANA BALONG
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN UMKM
MELALUI PEMBIAYAAN *MUDHARABAH*
SKRIPSI**



Diajukan Oleh:

OCTAVIA NUR ASTRIANI

NIM 401190148

**IAIN
PONOROGO
JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2023

**PERAN BMT SURYA KENCANA BALONG
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN UMKM
MELALUI PEMBIAYAAN *MUDHARABAH***

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Syariah Program Strata Satu (S-1)



Diajukan Oleh:

OCTAVIA NUR ASTRIANI

NIM 401190148

Pembimbing :

Kenlies Era Rosalina Marsudi, M.Pd

NIP 199602102020122028

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2023

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Octavia Nur Astriani

NIM : 401190148

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

**PERAN BMT SURYA KENCANA BALONG
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN UMKM
MELALUI PEMBIAYAAN MUDHARABAH**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogó, 30 Oktober 2023

Pembuat Pernyataan,



Octavia Nur Astriani

NIM 401190148



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
I	Octavia Nur Astriani	401190148	Ekonomi Syariah	Peran BMT Surya Kencana Balong Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan <i>Mudharabah</i>

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 30 Oktober 2023

Mengetahui,

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.
NIP 197801122006041002

Menyetujui,

Dosen Pembimbing


Kenlies Era Rosalina Marsudi, M.Pd.
NIP 199602102020122028



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo




LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Peran BMT Surya Kencana Balong Dalam Meningkatkan
Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan *Mudharabah*
Nama : Octavia Nur Astriani
NIM : 401190148
Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang ekonomi.

Dewan Penguji:

Ketua Sidang : 
Ridho Rokamah, S.Ag., MSI (.....)
NIP 197412111999032002
Penguji I : 
Iza Hanifuddin, Ph. D. (.....)
NIP 196906241998031002
Penguji II : 
Kenlies Era Rosalina Marsudi, M.Pd (.....)
NIP 199602102020122028

Ponorogo, 13 November 2023

Mengesahkan,

Dekan FEBI IAIN Ponorogo


Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN

yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Octavia Nur Astriani

NIM : 401190148

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Toko Pupuk Sabar Subur dalam Meningkatkan Penjualan dalam Perspektif Ekonomi Islam.

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 16 November 2023

Pembuat Pernyataan



Octavia Nur Astriani

ABSTRAK

Astriani, Octavia Nur. Peran BMT Surya Kencana Balong Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan *Mudharabah*. *Skripsi*. 2023. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing, Kenlies Era Rosalina Marsudi, M.Pd.

Kata Kunci : Peran, Pembiayaan *Mudharabah*,

Pembiayaan *mudharabah* merupakan akad bagi hasil yang dilakukan oleh dua belah pihak yaitu pihak pertama sebagai pemilik modal (*shohibul mal*) memercayakan modal usaha kepada pihak kedua sebagai pengelola usaha (*Mudharib*) untuk menjalankan usaha yang dilakukannya. Dengan adanya akad tersebut jika pada saat pelaksanaan usaha tidak mengalami peningkatan atau perkembangan yang tidak disebabkan oleh pengelola usaha, maka kerugian sepenuhnya akan ditanggung oleh pemilik modal. Sedangkan jika kerugian disebabkan karena lalainya atau terdapat kecurangan yang disengaja oleh pengelola usaha, maka sebaliknya kerugian sepenuhnya ditanggung pengelola usaha. Tujuan peneliti melakukan penelitian di BMT Surya Kencana Balong ini yaitu untuk menganalisis peran dari BMT Surya Kencana Balong dalam meningkatkan pendapatan UMKM melalui pembiayaan *mudharabah*. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode pendekatan *field research* yaitu dengan cara terjun langsung ke lapangan guna mendapatkan data-data yang diperlukan untuk kelengkapan penelitian.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah* yaitu bahwasannya mayoritas para pemilik usaha merasakan bahwa dengan BMT Surya Kencana Balong mengadakan program pembiayaan *mudharabah* ini mereka merasa lebih terbantu dan juga memudahkan dalam mencari modal untuk menjalankan usahanya. BMT Surya Kencana Balong pada awal-awal menggunakan peran aktif yaitu dimana mereka terjun kelapangan untuk menemui pelaku-pelaku usaha, akan tetapi setelah pembiayaan *mudharabah* berjalan dan nasabah semakin banyak maka para pengguna pembiayaan *mudharabah* akan datang sendiri ke kantor BMT Surya Kencana Balong untuk mengurus mengenai pembiayaan yang nantinya akan digunakan untuk memenuhi modal usaha yang membutuhkan tambahan dana. Beberapa kendala dan kemudahan dalam melakukan pembiayaan *mudharabah* di BMT Surya Kencana Balong. Kendalanya yaitu tidak adanya biaya fasilitas pendanaan untuk para nasabah, selain itu kurangnya fasilitas yang diberikan oleh pihak BMT untuk kenyamanan nasabah. Untuk kemudahan yang dirasakan yaitu nasabah menjadi mudah mendapatkan modal tambahan untuk menjalankan usaha, lalu proses pengajuan yang sangat mudah dan cepat pula tidak ribet dan memerlukan persyaratan yang sulit.

Beberapa dampak yang dirasakan oleh pelaku usaha. Beberapa pelaku usaha merasa dengan adanya pembiayaan ini dapat memenuhi kebutuhan usaha yang dijalakannya. Meskipun begitu juga tidak semua pelaku usaha mengalami peningkatan pada setiap bulannya, hal ini dikarenakan adanya kebutuhan sehari-hari atau kebutuhan keluarga yang mendesak atau juga karena perubahan musim yang berdampak pada penghasilan usaha yang mengalami penurunan tau bahkan juga ada yang turun dari hasil pendapatan sebelum mendapatkan pembiayaan *mudharabah*, dimana selain kebutuhan sehari-hari juga ada yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan sekolah anaknya. Meski begitu juga tetap ada beberapa pemilik usaha yang tetap merasak penghasilan lebih tinggi pada saat-saat tertentu.

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	iii Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	vii
MOTTO	Error! Bookmark not defined.
PERSEMBAHAN	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	Error! Bookmark not defined.
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Studi Penelitian Terdahulu.....	6
F. Metode Penelitian.....	17
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	17
2. Lokasi/Tempat Penelitian (Penelitian Lapangan).....	18
3. Data dan Sumber Data.....	18
4. Teknik Pengumpulan Data.....	19
5. Teknik Analisis Data.....	20
6. Teknik Pengecekan Keabsahan Data.....	23
7. Sistematika Pembahasan.....	23
BAB II TEORI PERAN	25
A. Pengertian Peran.....	25
B. Cakupan Peran.....	27
C. Jenis-Jenis Peran.....	27

D. Konsep Teori Peran	29
E. Tujuan Peran.....	30
BAB III PAPARAN DATA	32
A. Profil BMT Surya Kencana Balong	32
1. Sejarah Berdirinya BMT Surya Kencana Balong	32
2. Visi dan Misi	33
3. Grafik Struktur Lembaga BMT Surya Kencana	34
4. Struktur Organisasi.....	35
B. Peran BMT Surya Kencana Balong Dalam Menjalankan Pembiayaan <i>Mudharabah</i> ...	40
C. Kendala dan Kemudahan BMT Surya Kencana Balong dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	44
D. Dampak Peran BMT Surya Kencana Balong Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	47
BAB IV PERAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH BMT SURYA KENCANA BALONG DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH MASYARAKAT SEKITAR.....	51
A. Analisis Peran BMT Surya Kencana Balong Dalam Menjalankan Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	51
B. Analisis Kendala dan Kemudahan BMT Surya Kencana Balong dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	55
C. Analisis Dampak Peran BMT Surya Kencana Balong Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	59
BAB V PENUTUP.....	63
A. Kesimpulan.....	63
B. Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA.....	66
LAMPIRAN.....	70
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	83

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
3.1	Struktur Organisasi	34



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam kehidupan sehari-hari setiap manusia harus memenuhi kebutuhannya, baik itu berupa kebutuhan primer ataupun sekunder. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut selain diperoleh dari bekerja juga bisa dengan mendirikan suatu usaha, dan sebelum mendirikannya diperlukan adanya persiapan dan perhitungan dari awal salah satunya yaitu perlunya pelaku usaha memperoleh modal usahanya. Baik usaha tersebut merupakan usaha kecil ataupun besar pasti memerlukan suatu modal, baik itu dari modal pribadi ataupun modal pinjaman.¹

Pada masa sekarang ini untuk mendapatkan modal dengan cara pinjaman sudah tersedia di berbagai lembaga keuangan baik itu berupa syariah ataupun konvensional. Kehadiran berbagai jenis lembaga keuangan ini sangat mendukung kegiatan perekonomian, termasuk lembaga keuangan mikro. Dapat dikatakan lembaga keuangan merupakan sektor yang paling besar pengaruhnya dalam aktifitas ekonomi masyarakat modern, sehingga kehadiran lembaga keuangan tidak dapat dipisahkan dengan kegiatan ekonomi masyarakat salah satunya adalah hubungan antara usaha mikro kecil dan menengah yang sekarang ini banyak dilakukan oleh masyarakat.²

Lembaga keuangan memiliki peran yang sangat besar dalam pengembangan pertumbuhan masyarakat industri modern. Lembaga keuangan merupakan tumpuan bagi para pelaku usaha untuk mendapatkan tambahan modal. Dengan adanya program pembiayaan untuk para pelaku usaha, sangat memudahkan masyarakat untuk

¹ Nia Selvia, "Analisis Peran Produk Pembiayaan Musyarohah Bank Syariah Indonesia Pada Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) DI Kabupaten Rejang Lebong" (Institut Agama Islam Negeri Curup, 2023).

² Yunita Tri Wulandari, "Pengaruh Pembiayaan Murabahah Dan Musyarokah Terhadap Pertumbuhan Laba Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi pada Anggota BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Cabang Metro)" (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2023), 10.

menjalankan usahanya. Sehingga lembaga keuangan memiliki peranan yang besar dalam mendistribusikan sumber-sumber daya ekonomi dikalangan masyarakat, begitu juga peranan lembaga keuangan terhadap masyarakat menengah kebawah.³

Peran pemerintah serta lembaga keuangan bank ataupun lembaga keuangan bukan bank sangat diperlukan untuk mengatasi masalah keterbatasan modal. Namun dalam prakteknya, masih banyak bank umum yang kurang antusias dalam kegiatan-kegiatan pembiayaan serta penyaluran kredit usaha-usaha kecil serta mikro.⁴ Hal tersebut disebabkan oleh banyaknya dinamika kegiatan usaha yang masih sangat sulit untuk berkembang dalam menjalankan usahanya, terjadinya hal ini dikarenakan keterbatasan serta kurangnya pengalaman beberapa unit usaha mikro dalam mengembangkan usahanya. Kontribusi usaha mikro, kecil dan menengah dapat menyerap tenaga kerja. Kemampuan tersebut berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran yang artinya dapat menaikkan pendapatan perkapita masyarakat.⁵

Pengembangan UMKM di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi. Hal ini dikarenakan usaha tersebut merupakan tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditujukan untuk mengurangi masalah kesenjangan antara golongan pendapatan dan antar pelaku usaha, lebih dari itu pengembangannya mampu memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat perubahan struktural. Yakni meningkatnya perekonomian dan ketahanan ekonomi nasional. Oleh sebab itu, UMKM harus dijaga dan diperhatikan perkembangannya untuk tercapainya perekonomian

³ Wahyuni Puji Utami, "Sistem Manajemen BMT Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Pada BMT Adzkiya Khidmatul Ummah Geong Tataan Pesawaran" (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2023), 12.

⁴ R. A Y Prassetya Herianingrum, "Peranan Baitu Maal wat Tamwil Meningkatkan Usaha Mikro Melalui Pembiayaan *Mudharabah*," *Jurnal Syarikah* 2 (Desember 2016): 25.

⁵ Faruq Ahmad Futaqi, "Penerapan Inklusi Keuangan Dalam Pengembangan UMKM Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sukowati (Studi Komparasi Sebelum Pandemi dan Saat Pandemi)" 1, no. 2 (2022): 79–90.

Indonesia yang sejahtera.⁶

Salah satu lembaga keuangan syariah yaitu *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT). BMT sendiri merupakan balai usaha mandiri yang didalamnya berisi kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan cara mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.⁷

BMT memiliki peran dan fungsi yang penting dalam membantu mengembangkan UMKM saat ini. BMT berkontribusi dalam memberikan permodalan dan pendanaan kepada pelaku usaha UMKM, dengan begitu BMT berpengaruh terhadap pertumbuhan usaha mikro kecil sekaligus meningkatkan pendapatan dan laba para pelaku usaha.⁸ BMT juga memiliki berbagai macam jenis pembiayaan yang dapat digunakan oleh para pelaku usaha mikro, dimana salah satunya yaitu pembiayaan mudharabah. Pembiayaan *mudharabah* merupakan akad bagi hasil yang dilakukan antara dua pihak yaitu pihak pertama pemilik modal (*shohibul mal*) mempercayakan modal kepada pihak kedua pengelola usaha atau (*Mudharib*) untuk menjalankan usaha yang dilakukannya. Dengan adanya akad itu jika pada saat pelaksanaan usaha tidak mengalami peningkatan yang tidak disebabkan oleh pengelola usaha, maka kerugian sepenuhnya akan ditanggung oleh pemilik modal. Sedangkan jika kerugian tersebut disebabkan karena lalainya atau terdapat kecurangan yang dilakukan oleh pengelola usaha, maka sebaliknya kerugian sepenuhnya ditanggung pengelola usaha.⁹

Salah satu dari beberapa lembaga keuangan mikro syariah yaitu BMT Surya

⁶ Kenlies Era Rosalina Marsudi, "Analisis Pemberdayaan UMKM Melalui Akad Qardh Al-Hasan (Studi Kasus pada Mini Bank Syariah IAIN Ponorogo)" 2, no. 2 (2022), <https://doi.org/10.21274>.

⁷ M. Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah Teori Dan Praktik pengantar Prof. Dr. H. M. Amin Suma, S.H., M.A., M.M.*, 2 2 (CV PUSTAKA SETIA, 2017).

⁸ Wulandari, "Pengaruh Pembiayaan Murabahah Dan Musyarokah Terhadap Pertumbuhan Laba Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi pada Anggota BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Cabang Metro)."

⁹ Mahmudatus Sa'diyah, "Mudharabah Dalam Fiqh Dan Perbankan Syariah," *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah* 1, No. 2 (2013), <https://doi.org/10.21043/equilibrium.v1i2.215>.

Kencana Balong, dimana lembaga tersebut memiliki fungsi untuk memperdayakan masyarakat yang menjalankan aktivitas selaras dengan semua prinsip islam. BMT Surya Kencana memiliki berbagai macam jenis pembiayaan yang dapat digunakan oleh pelaku usaha mikro. Dari beberapa jenis pembiayaan yang paling banyak diminati oleh nasabahnya yaitu pembiayaan *mudharabah*.¹⁰ Alasan mengapa pembiayaan *mudharabah* ini banyak diminati oleh beberapa pelaku usaha yaitu dikarenakan sulitnya mencari modal untuk menjalankan usaha yang memiliki, dimana usahanya yang masih lumayan kecil atau belum berkembang sehingga jika ingin mengajukan kepada lembaga keuangan bank akan lebih sulit ataupun memerlukan waktu yang cukup lama. Sedangkan pada BMT ini dengan persyaratan yang mudah dan proses pencairan yang cepat menjadi nilai tambah bagi para pelaku jika ingin mendapatkan modal untuk usaha dengan cepat. Dengan adanya pembiayaan ini diharapkan para pelaku usaha dapat memudahkan untuk mengembangkan usahanya. Juga dapat meningkatkan pendapatan dimana setelah mendapatkan modal pembiayaan tersebut usaha menjadi dapat berjalan dan semakin berkembang kedepannya.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, peneliti bermaksud untuk menggali data dan meneliti bagaimana pembiayaan *mudharabah* ini dapat membantu para pelaku UMKM meningkatkan pendapatannya. Maka penelitian mengambil penelitian berjudul **“Peran Pembiayaan *Mudharabah* BMT Surya Kencana Balong Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Masyarakat Sekitar”**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah*?

¹⁰ Tri Kuncoro, Wawancara Dengan Manager BMT, Oktober 2023.

2. Apa saja kendala dan kemudahan BMT Surya Kencana Balong dalam meningkatkan pendapatan UMKM melalui pembiayaan *mudharabah*?
3. Bagaimana dampak peran BMT Surya Kencana Balong dalam meningkatkan pendapatan UMKM melalui pembiayaan *mudharabah*?

C. Tujuan Penelitian

1. Menganalisis peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah*.
2. Menganalisis kendala dan kemudahan BMT Surya Kencana Balong dalam meningkatkan pendapatan UMKM melalui pembiayaan *mudharabah*.
3. Menganalisis dampak peran BMT Surya Kencana Balong dalam meningkatkan pendapatan UMKM melalui pembiayaan *mudharabah*.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis
 - a. Sebagai tambahan pengetahuan dalam bidang pembiayaan *mudharabah* dan UMKM khususnya pada masalah meningkatkan pendapatan UMKM.
 - b. Sebagai rujukan menambah wawasan tentang peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM.
 - c. Dapat digunakan sebagai materi untuk diskusi sehingga mampu menambah wawasan literasi dalam diskusi para akademis.
2. Manfaat praktis
 - a. Bagi pelaku UMKM, dapat digunakan oleh pelaku UMKM untuk membantu mendapatkan wawasan mengenai pembiayaan *mudharabah* yang dapat meningkatkan pendapatannya.

- b. Bagi BMT Surya Kencana Balong, dapat digunakan sebagai bahan informasi dan referensi bagi MBT Surya Kencana Balong dan bidang lain yang bersangkutan.
- c. Bagi IAIN Ponorogo, dapat digunakan sebagai aset pustaka yang dapat dimanfaatkan oleh para dosen ataupun mahasiswa. Juga menjadi sarana bermanfaat dan reverensi bagi penelitian kedepannya.
- d. Bagi pembaca, memberikan tambahan wawasan terutama peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM, diharapkan pembaca mampu memahami bagaimana peran tersebut dalam pendapatan UMKM.
- e. Bagi penulis, sebagai sarana untuk meningkatkan wawasan dan pandangan yang lebih luas terhadap peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan usaha mikro, kecil dan menengah masyarakat sekitar. Serta digunakan sebagai salah satu pertanggungjawaban dan menuntaskan tugas di bidang akademik untuk menyelesaikan studi S1 Ekonomi Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri Ponorogo (IAIN Ponorogo).

E. Studi Penelitian Terdahulu

Dalam rangka memberikan fokus penelitian, terdapat studi penelitian terdahulu yang dilakukan peneliti dan berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam pembahasan ini yang mengangkat tentang peran *Fintech* Syariah dalam permodalan UMKM yaitu:

Pertama, penelitian oleh Riskia Putri dan Cahyaning Catur Utami, tahun: 2023, Lembaga: Institut Dirosat Islamiyah Al-Amien Prenduan, Indonesia. Judul: Pengaruh Pembiayaan Mudharobah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha, Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah Pengaruh pembiayaan *mudharabah* terhadap peningkatan pendapatan UMKM nasabah BPRS Bhakti Sumekar Sumenep Pusat, yaitu dapat dilihat dari hasil perhitungan regresi secara parsial, yaitu pembiayaan *mudharabah* merupakan variabel independen yang mempengaruhi variabel dependen (pendapatan). Hasil perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel independen (pembiayaan *Mudharabah*) secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen (pendapatan).¹¹ Persamaan dari kedua penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan *mudharabah* yang berfungsi meningkatkan pendapatan usaha. Perbedaan dari kedua penelitian ini yaitu pada penelitian Riskia putri ini penelitian dilakukan dengan menggunakan metode kuantitatif, sedangkan pada penelitian penulis menggunakan metode penelitian kualitatif.

Kedua, penelitian oleh Suherti Nur Elyana dan Mutiah Khaira Sihotang, tahun: 2023, Lembaga: Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara. Judul: Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) UB Amanah Syariah Laut Dendang. Kesimpulan dari penelitian ini adalah Peran pembiayaan murabahah terhadap perkembangan kinerja usaha, yaitu pembinaan, pendampingan serta edukasi yang diberikan bmt Ub Amanah Syariah sangat berarti untuk nasabah umkm apalagi kepada usaha yang belum mandiri. Adanya pemberian pembiayaan murabahah terhadap nasabah BMT Ub Amanah Syariah selaku pelaku usaha mikro dan kecil dapat berperan dalam meningkatkan perkembangan usahanya. Pembiayaan murabahah yang diberikan dapat digunakan anggota sebagai tambahan modal usaha yang nantinya dapat digunakan untuk keperluan usahanya, seperti memperluas usaha, menambah komoditi barang, dan keperluan lainnya yang dapat

¹¹ Riskia Putri, "Pengaruh Pembiayaan *Mudharabah* Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha, Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep," *CITACONOMIA : Economic and Business Studies* 2 (7 Juli 2023), <https://e-journal.citakonsultindo.or.id/index.php/CITACONOMIA/article/view/464/364>.

menunjang perkembangan usahanya.¹² Persamaan kedua penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Perbedaan dari kedua penelitian ini yaitu pada penelitian Suherti ini meneliti peran pembiayaan murobahah dalam mengembangkan kinerja BMT UB Amanah syariah Laut Dendang, sedangkan penulis meneliti peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM.

Ketiga, penelitian oleh Dian Harja Damar Jati, tahun: 2023, Lembaga: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. Judul: Efektifitas Pembiayaan *Mudharabah* dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha pada Bank pembiayaan Rakyat Syariah Magetan. Kesimpulan dari penelitian ini adalah efektifitas pembiayaan *mudharabah* pada bank pembiayaan rakyat syariah magetan bahwa pembiayaan bank yang efektif itu berhasil menyalurkan dana pembiayaan ke nasabah dengan memperhatikan nasabah berdasarkan ketentuan dari bank. Sedangkan efektif menurut nasabah adalah pembiayaan yang berhasil untuk mengembangkan dan meningkatkan produktivitas usahanya.¹³ Persamaan kedua penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan *mudharabah*. Perbedaan kedua penelitian ini yaitu pada penelitian Dian Hajar meneliti pembiayaan mudharabah yang berfokus pada meningkatkan produktivitas usaha, sedangkan pada penelitian ini penulis meneliti peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM.

Keempat, penelitian oleh Agung Dwi Andhara, tahun: 2023, Lembaga: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Judul: Analisis Peran Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Pemberdayaan Ekonomi Anggota (Studi Pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Cabang Gadingrejo). Kesimpulan dari penelitian ini adalah

¹² Suherti Nur Elyana, "Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) UB Amanah Syariah Laut Dendang," *JURNAL MANAJEMEN AKUNTANSI (JUMSI)* 3, No. 4 (2023): 2642–50.

¹³ Dian Harja Damar Jati, "Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Nasabah Pada Bank Pembiayaan Rskyat Syariah Magetan" (Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2023), 15.

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan menunjukkan bahwa Peran Pembiayaan *Mudharabah* dalam Pemberdayaan Ekonomi Anggota. dapat dikatakan sudah berhasil, sebab adanya perubahan perekonomian yang lebih membaik terbukti dari hasil wawancara kepada anggota pembiayaan. Implementasi Pembiayaan Mudarabah yang diberikan pada Anggota disekitar Gadingrejo telah mengalami kemajuan yakni adanya peningkatan dalam hal pendapatan, produksi dan kinerjanya. Sehingga dengan meningkatnya produksi maka secara otomatis pendapatan juga meningkat. Ini yang mengakibatkan para masyarakat dan para pedagang semakin sejahtera dan makmur.

¹⁴ Persamaan kedua penelitian ini yaitu sama-sama meneliti peranan pembiayaan *mudharabah* dan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Perbedaan penelitian ini yaitu pada panelitian Agung Dwi Andhara berfokus pada peran pembiayaan *mudharabah* dalam pemberdayaan ekonomi anggota BMT Assyafi'iyah berkan nasional Gadingrejo, sedangkan pada penelitian penulis berfokus pada peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM masyarakat sekitar.

Kelima, penelitian oleh Annisa Farida Salma, tahun: 2023, Lembaga: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah. Judul:. Pengaruh Pembiayaan *Mudharabah* DAN Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) (Studi Pada BMT UGT Sidogiri) .Kesimpulan dari penelitian ini adalah pembiayaan *mudharabah* tidak memiliki pengaruh secara signifikan terhadap perkembangan UMKM dan pembiayaan murabahah berpengaruh signifikan.¹⁵ Persamaan dari kedua penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tetntang pembiayaan *mudharabah* terhadap pelaku usaha UMKM. Perbedaan dari kedua

¹⁴ Agung Dwi Andhara, "Analisis Peran Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Pemberdayaan Ekonomi Anggota (Studi Pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Cabang Gadingrejo)" (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2023), 10.

¹⁵ Annisa Farida Salma, "Pengaruh Pembiayaan *Mudharabah* Dan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) (Studi Pada BMT UGT Sidogiri)" (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2023).

penelitian ini yaitu pada penelitian Annisa Farida meneliti dua pembiayaan pada BMT yaitu *mudharabah* dan *murabahah* terhadap perkembangan usaha UMKM, sedangkan pada penelitian ini penulis meneliti satu jenis pembiayaan yakni pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM.

Keenam, penelitian oleh Nadya Arizon, tahun: 2023, Lembaga: Universitas Negeri Raden Mas Said Surakarta. Judul: Analisis Efektifitas Pembiayaan *Mudharabah* Terhadap Pemberdayaan Masyarakat Pelaku Usaha Mikro Pada BMT AL-Amal Bengkulu. kesimpulan dari penelitian ini adalah Secara umum penyaluran pembiayaan *mudharabah* bagi pemberdayaan masyarakat pelaku usaha mikro pada BMT Al-Amal Bengkulu sudah dapat dikatakan efektif. Hal ini dikarenakan penyaluran pembiayaan *mudharabah* sudah menunjukkan adanya kejelasan tujuan yang hendak dicapai, kejelasan strategi pencapaian tujuan, perumusan kebijakan yang mantap, perencanaan yang matang, penyusunan program yang tepat dengan membentuk program pembiayaan produktif, tersedianya sarana dan prasarana kerja, pelaksanaan efektif dan efisien yang ditandai dengan kemudahan para mustahik dalam mengajukan pembiayaan *mudharabah*, dan sistem pengawasan dan pengendalian yang bersifat mendidik.¹⁶ Persamaan dari kedua penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan *mudharabah* pada *Baitul Mal Wa Ta'mil*. Perbedaan dari kedua penelitian ini yaitu pada penelitian Nadya Arizon penelitian berfokus pada efektifitas pembiayaan *mudharabah* terhadap pemberdayaan masyarakat pelaku UMKM, sedangkan pada penelitian ini penulis berfokus pada peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM.

¹⁶ Nadya Arizon, "Analisis Efektivitas Pembiayaan *Mudharabah* Terhadap Pemberdayaan Masyarakat Pelaku Usaha Mikro Pada BMT AL-AMAL Bengkulu" (Program Studi Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta, 2023).

Ketujuh, penelitian oleh Vina Fitriani, tahun: 2023, Lembaga: Institut Agama Islam Negeri Syekh Nurjati Cirebon. Judul: Peran BMT dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah pada KSPPS BMT Nusa Ummat Sejahtera KC. Cirebon. Kesimpulan dari penelitian ini adalah peran BMT Nusa Ummat Sejahtera KC. Cirebon dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah sudah sangat maksimal, hal ini dibuktikan dengan dibukanya lapangan pekerjaan diberbagai sektor untuk menyerap tenaga kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya masyarakat kecil atau kurang mampu. Akan tetapi, ada beberapa permasalahan yang harus dihadapi oleh BMT Nusa Ummat Sejahtera diantaranya dari pihak eksternal (nasabah) dan pihak internal BMT Nusa Ummat Sejahtera KC. Cirebon. Meskipun begitu, BMT Nusa Ummat Sejahtera KC. Cirebon tetap memiliki strategi-strategi khusus dalam menghadapi permasalahan tersebut dengan memberikan pelatihan-pelatihan dan mempermudah pelayanan pembiayaan di BMT Nusa Ummat Sejahtera KC. Cirebon maka dapat mengembangkan usaha mikro kecil menengah (UMKM).¹⁷ Persamaan dari kedua penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dan juga menggunakan jenis penelitian *field rieserch* atau peneliti terjun langsung ke lapangan untu memperoleh data yang dibutuhkan. Perbedaan dari kedua penelitian ini yaitu pada penelitian Vina Fitriani ini fokus penelitian pada peran BMT dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah pada KSPPS BMT Nusa Umat Sejahtera, sedangkan pada penelitian ini penulis berfokus pada peran pembiayaan *mudharabah* yang ada di BMT Surya Kencana dalam meningkatkan UMKM..

Kedelapan, penelitian oleh Fitria Putri Anggini, tahun: 2023, Lembaga: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. Judul: Penerapan Digital Marketing Pada Pembiayaan

¹⁷ Vina Fitriani, “Peran BMT Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada KSPPS BMT Nusa Ummat Sejahtera KC. Cirebon” (Institut Agama Islam Negeri Syekh Nurjati Cirebon, 2023).

Mudharabah Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah DI PT. BPRS MAGETAN (Perseroda). Kesimpulan dari penelitian ini adalah Pembiayaan *mudharabah* dengan sistem digital marketing di PT. BPRS Magetan (Perseroda) ini, dapat menjadi salah satu pembiayaan yang sangat diminati oleh kalangan masyarakat. Faktor penghambat dan pendukung tidak berpengaruh besar terhadap minat nasabah untuk menggunakan sistem pembiayaan digital marketing selanjutnya dampak positifnya adalah nasabah merasa nyaman untuk menetap pada pembiayaan *mudharabah* dengan sistem digital marketing ini, selanjutnya pada dampak negatif yaitu adanya kurangnya kepuasan nasabah yang berujung kurangnya loyalnya nasabah.¹⁸ Persamaan dari kedua penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif untuk pengumpulan data sama-sama melalui wawancara pada pihak yang dibutuhkan. Perbedaan dari kedua penelitian ini yaitu pada penelitian Fitria Putri berfokus pada *digital marketing* pada pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan loyalitas, sedangkan pada penelitian ini peneliti berfokus pada peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM.

Kesembilan, penelitian oleh Anisa Muzaki dkk, tahun: 2023, Lembaga: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Judul: Implementasi *Mudharabah* Pada Pengembangan UMKM Wirausahaan Muda oleh BSI Maslahat Dalam Program Islamic Sociopreneur Development Program (ISDP). Kesimpulan dari penelitian ini adalah pembiayaan *mudharabah* yang diberikan kepada anggota ditunjukkan oleh BSI Maslahat di neraca sebesar nilai tercatat. Penyaluran investasi *mudharabah* merupakan contoh transaksi pembiayaan *mudharabah* BSI Maslahat. Dalam rekening keuangannya, BSI Maslahat mencantumkan investasi *mudharabah* yang kemudian

¹⁸ Fitria Putri Anggini, "Penerapan Digital Marketing Pada Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah DI PT. BPRS Magetan (Perseroda)" (Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2023).

dibagikan kepada anggotanya. Hal ini sesuai dengan PSAK 105 Ayat 36 yang menyatakan bahwa pemilik dana harus mencerminkan investasi dalam *mudharabah* sebesar nilai tercatatnya dalam rekening keuangan. Syarat-syarat akad usaha *mudharabah* diungkapkan oleh BSI Maslahat dalam laporan hasil usaha. Termasuk dalam pengungkapan hasil usaha pembiayaan *mudharabah* adalah hal-hal seperti jumlah uang, pembagian hasil usaha, dan penyisihan kerugian investasi *mudharabah*.¹⁹ Persamaan dari kedua penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dan wawancara langsung kepada pihak tertentu. Perbedaan dari kedua penelitian ini yaitu pada penelitian Anisa Muzaki dkk berfokus pada implementasi *mudharabah* pada pengembangan UMKM wirausahaan muda, sedangkan pada penelitian ini penulis berfokus pada peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM.

Kesepuluh, penelitian oleh Muhammad Hirjan dkk, tahun: 2023, Lembaga: Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Hamzar Lombok Timur. Judul: Efektivitas Pembiayaan Murabahah Terhadap Pendapatan Usaha Kecil Menengah (UKM) (Studi Kasus Koperasi Produsen Syariah Mandiri Kedatuk Desa Kembang Kerang Daya). Kesimpulan dari penelitian ini adalah Sebagian besar usaha kecil menengah atas (UKM) anggota/ informan tersebut telah merasakan peningkatan pendapatannya. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah sangat efektif diberikan pada mereka yang membutuhkan modal. Selain itu penambahan modal melalui pembiayaan murabahah yang ditujukan untuk nasabah KPSM Kedatuk Kembang Kerang memberikan banyak manfaat bukan hanya untuk anggota itu sendiri, tetapi juga untuk para pelanggan yang akhirnya kebutuhan mereka dapat terpenuhi, dan juga para

¹⁹ Anisa Muzaki, dkk, "Implementasi *Mudharabah* Pada Pengembangan UMKM Wirausahaan Muda oleh BSI Maslahat Dalam Program Islamic Sociopreneur Development Program (ISDP)," *Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin* 1 (2023), <https://doi.org/10.5281/zenodo.8175445>.

karyawan yang akhirnya direkrut untuk membantu usaha mereka sehingga angka pengangguran pun berkurang.²⁰ Persamaan dari kedua penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan *mudharabah* terhadap pendapatak usaha. Perbedaan dari kedua penelitian ini yaitu pada penelitian pada penelitian Muhammad Hirjan berfokus pada efektivitas pembiayaan *mudharabah* terhadap pendapatan usaha kecil menengah, sedangkan penulis pada penelitian ini berfokus pada peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM.

Kesebelas, penelitian oleh Rudi Hartono dkk, tahun: 2023, Lembaga:.. Judul: Analisis Pembiayaan *Mudharabah* Terhadap Peningkatan Usaha Nasabah Priode 2022 (Studi Pada Bsi Kcp Probolinggo Soetta). Kesimpulan dari penelitian ini adalah Pembiayaan yang di gunakan untuk meningkatkan usaha nasabah adalah *mudharabah*, di lihat dari strategi kerja yang ada pada *mudharabah* yaitu, pemilik dana tidak memberikan batasan ataupun ketentuan mengenai pengembangan usaha nasabah, asalkan tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Dengan adanya akad *mudharabah* dapat mengubah UMKM di probolinggo, pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah* dapat membantu melestarikan pendapatan masyarakat.²¹ Persamaan kedua penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan *mudharabah* untuk meningkatkan usaha. Perbedaan dari kedua penelitian ini yaitu pada penelitian pada penelitian ini Rudi Hartono berfokus pada pembiayaan *mudharabah* da;am meningkatkan usaha nasabah pada tahun 2022, sedangkan pada penelitian ini penulis berfokus pada peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM.

²⁰ Muhammad Hirjan,dkk, “Efektivitas Pembiayaan Murabahah Terhadap Pendapatan Usaha Kecil Menengah (UKM)(Studi Kasus Koperasi Produsen Syariah Mandiri Kedatuk Desa KembangKerang Daya),” *Jurnal Ilmu Sosial, Agama, Budaya, dan Terapan* 3, No. 1 (2023).

²¹ Rudi Hartono,dkk, “Analisis Pembiayaan *Mudharabah* Terhadap Peningkatan Usaha Nasabah Priode 2022 (Studi Pada Bsi Kcp Probolinggo Soetta),” *Economics and Digital Business Review* 4, no. 2 (t.t.): 114–20.

Keduabelas, penelitian oleh Yunita Tri Wulandari, tahun: 2023. Judul: Pengaruh Pembiayaan Murabahah Dan Musyarokah Terhadap Pertumbuhan Laba Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Pada Anggota BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Cabang Metro). Kesimpulan dari penelitian ini adalah pembiayaan murabahah dan musyarokah secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba UMKM pada anggota BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional, hal ini dibuktikan dengan uji F nilai Fhitung > Ftabel sebesar $0,3147 > 3,09$ dengan nilai tingkat signifikan $0,069 < 0,05$. Berdasarkan uji R Square diperoleh sebesar 0,270 hal ini menunjukkan bahwa persentase sumbangan pengaruh pembiayaan murabahah dan musyarokah sebesar 27,0% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan kedalam model penelitian.²² Persamaan kedua penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan pembiayaan pada BMT dalam pertumbuhan UMKM. Perbedaan dari kedua penelitian ini yaitu pada penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, sedangkan dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif

Ketigabelas, penelitian oleh Puja Syafitri, tahun: 2021 Lembaga: Institut Agama Islam Negeri Bengkulu. Judul: Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Pada LKMS MM Sejahtera. Kesimpulan dari penelitian ini adalah Pelaksanaan melalui pembiayaan Murabahah di LKMS MM Sejahtera sudah berperan dapat dilihat dari para anggota lebih banyak memilih pembiayaan murabahah sesuai dengan kebutuhan dikarenakan pembiayaan murabahah dalam pengaplikasiannya lebih mudah dipahami.²³ Persamaan kedua penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan pembiayaan *mudharabah* dan juga menggunakan metode pendekatan penelitian kualitatif. Perbedaan kedua penelitian ini yaitu pada penelitian pada penelitian Puja

²² Wulandari, "Pengaruh Pembiayaan Murabahah Dan Musyarokah Terhadap Pertumbuhan Laba Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi pada Anggota BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Cabang Metro)."

²³ Puja Syafitri, "Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Pada LKMS MM Sejahtera" (Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2021).

Syafitri ini berfokus pada peran pembiayaan *mudharabah* terhadap pengembangan usaha mikro pada LKMS MM Sejahtera sedangkan pada penelitian ini penulis berfokus pada peran pembiayaan *mudharabah* pada BMT Surya Kencana dalam meningkatkan pendapatan UMKM..

Keempatbelas, penelitian oleh Ana Agustin, tahun: 2021, Lembaga: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. Judul: Peran Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan). Kesimpulan dari penelitian ini adalah segmentasi pasar pada pembiayaan *mudharabah* yang dilaksanakan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan dapat membantu siklus usaha nasabah tetap berjalan, serta membantu meningkatkan omzet penjualan dan meningkatkan omzet yang dibuktikan dengan bertambahnya jumlah barang dagangan dan bertambah pula jumlah karyawan yang disebabkan karena jumlah pembelian meningkat.²⁴ Persamaan kedua penelitian ini yaitu sama-sama Menggunakan penelitian deskriptif kualitatif dan melakukan wawancara langsung kepada orang tertentu. Perbedaan dari kedua penelitian ini yaitu pada penelitian Ana Agustin fokus penelitian yaitu peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan usaha nasabah, sedangkan pada penelitian ini penelitian berfokus pada peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan umum masyarakat sekitar.

Kelimabelas, penelitian oleh Rani Dwi Untari, tahun: 2022 Lembaga: Institut Agama Islam Negeri Kediri. Judul: Peran Pembiayaan *Mudharabah* dalam Mengembangkan Usaha Mikro dan Kecil (Studi Kasus di KSPPS BMT Masalah Karangajati Kabupaten Ngawi). Kesimpulan dari penelitian ini adalah Mekanisme dalam pembiayaan *mudharabah* di KSPPS BMT Masalah Karangajati Kabupaten

²⁴ Ana Agustin, "Peran Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah (Studi kasus Bank syariah Indonesia KCP Pacitan)" (Instaitus Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021).

Ngawi yaitu dengan memberikan modal terhadap anggota tanpa membatasi sedikitpun usaha yang mereka jalankan. KSPPS BMT Maslahah Karangjati Kabupaten Ngawi berperan penting dalam mengembangkan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) hal ini dapat dilihat dari beberapa indikator yaitu meningkatnya omset, profit, pertumbuhan pelanggan, jumlah barang yang terjual, dan perluasan usaha. Walaupun tidak semua indikator dapat terpenuhi, namun hal ini tetap dapat membuktikan bahwa pembiayaan *mudharabah* berperan penting dalam mengembangkan UMK.²⁵ Persamaan dari kedua penelitian ini adalah sama-sama meneliti pembiayaan *mudharabah* dalam mengembangkan usaha. Perbedaan kedua penelitian ini yaitu pada penelitian pada penelitian Rany Dwi berfokus pada pengembangan usaha di KSPPS BMT, sedangkan pada penelitian ini penulis berfokus pada peran pembiayaan *mudharabah* BMT Surya Kencana dalam meningkatkan pendapatan UMKM.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field research*) yaitu peneliti berangkat kelapangan untuk mengadakan pengamatan tentang fenomena dalam suatu keadaan alamiah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang merupakan suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan kualitatif ini bertujuan untuk mendapatkan informasi lengkap tentang peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM masyarakat sekitar.

²⁵ Tari Dwi Untari, "Peran Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Kasus di KSPPS BMT Maslahah Karangjati Kabupaten Ngawi)" (Institut Agama Islam Negeri Kediri, 2022).

2. Lokasi/Tempat Penelitian (Penelitian Lapangan)

Lokasi penelitian ini bertempat di BMT SURYA KENCANA BALONG yang berada di Jl. Raya Ngumpul, Balong, Dukuh Bangunsari, Balong Kecamatan Balong, Kabupaten Ponorogo. Dan juga masyarakat pelaku usaha mikro kecil dan menengah yang ada disekitar BMT Surya Kencana Balong.

3. Data dan Sumber Data

a) Jenis Data

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif, yang mana perolehan datanya didapat dari hasil pengamatan secara langsung ke beberapa informan yang diwawancarai lalu dilakukan analisis pada perolehan datanya kemudian ditarik kesimpulan dari hasil pengamatan tersebut. Data yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu mengenai penerapan pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan UMKM masyarakat sekitar, faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan UMKM masyarakat sekitar dan dampak penerapan pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan UMKM masyarakat sekitar.²⁶

b) Sumber Data

Dalam penelitian ini data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder:

1) Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sumber primer yang diperoleh dari kata-kata dan tindakan yang diamati atau melakukan wawancara secara langsung. Dalam

²⁶ Sugiono.

hal ini yang menjadi sumber data penelitian yaitu melalui observasi dan hasil wawancara dengan manager BMT Surya Kencana Balong dan beberapa nasabah pelaku UMKM.

2) Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data, misalnya melalui orang lain atau dokumen. Data sekunder merupakan data pelengkap yang diperlukan data primer. Dalam penelitian ini data sekunder meliputi skripsi, buku, artike, jurnal dan lainnya yang berkaitan dengan penelitian. Dalam hal ini data berupa dokumen-dokumen yang berasal dari kantor BMT Surya Kencana Balong.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui metode pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Adapun teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut : ²⁷

a) Wawancara

Menurut Esterberg dalam Sugiono, wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Dengan wawancara maka peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi dimana hal ini tidak bisa ditemukan melalui observasi. Adapun dalam penelitian ini yang akan diwawancarai yaitu beberapa pemilik UMKM disekitar kantor BMT Surya

²⁷ Sugiono.

Kencana Balong, dan manager BMT Surya Kencana Balong yang bertujuan untuk menggali informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

b) Observasi

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan, melalui observasi peneliti belajar tentang perilaku tersebut. Metode ini digunakan untuk mengamati secara langsung peristiwa yang menjadi fokus penelitian. Dengan observasi ini peneliti dapat mengamati langsung permasalahan yang akan diteliti sehingga mendapatkan data sesuai fakta yang ada di lapangan. Dalam observasi ini yang dilakukan oleh peneliti yaitu dengan melakukan pengamatan terkait dengan bagaimana penerapan pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan UMKM masyarakat sekitar.

c) Dokumentasi

Dalam penelitian ini pengumpulan data berupa tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumentasi ini sebagai pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dokumentasi digunakan untuk mengambil dan mengumpulkan data yang bersumber dari dokumen dan keterangan yang ada di BMT Surya Kencana.²⁸ Dalam penelitian ini, dokumentasi yang dilakukan penulis yaitu mengumpulkan dokumen-dokumen pendukung yang berasal dari kantor BMT Surya Kencana Balong.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data dan memilih mana yang penting serta mana yang perlu dipelajari serta membuat

²⁸ Sugiono.

kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data di lapangan model Miles and Huberman, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan. Adapun langkah-langkah tersebut sebagai berikut: ²⁹

a. Reduksi Data

Mereduksi data berarti ,merangkum, memilah dan memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Kemudian dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya. Reduksi data dalam penelitian ini adalah mengambil informasi yang diperlukan dan membuang informasi yang tidak penting. Dalam penelitian ini peneliti berfokus pada bagaimana penerapan pembiayaan *mudharabah*, faktor yang mempengaruhi pembiayaan *mudharabah*, dan dampak pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM.

b. Penyajian Data

Pada penelitian kualitatif yang paling sering digunakan untuk menyajikan data adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan menyajikan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah difahami tersebut. Penyajian data dalam penelitian ini dilakukan dengan mengelompokkan informasi dari informan menjadi kelompok-kelompok tertentu agar mudah untuk dijadikan suatu

²⁹ Sugiono.

pembahasan. Dalam penelitian ini juga untuk mengetahui dan menampilkan data dan gambaran terkait dengan peran pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM masyarakat sekitar.

c. Verifikasi (Menarik Kesimpulan)

Kesimpulan awal dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Kemudian jika kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Verifikasi dalam penelitian dilakukan dengan menyimpulkan informasi-informasi yang didapat dari informan yang telah melewati proses pengumpulan data, reduksi data dan penyajian data menjadi sebuah data yang siap dianalisis.³⁰ Pada penelitian ini peneliti menarik kesimpulan terkait dengan hasil dari data yang didapat yang sesuai dengan rumusan masalah penelitian dengan teori yang digunakan.

³⁰ Sugiono.

6. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Dalam pengecekan keabsahan data peneliti menggunakan metode Triangulasi. Metode triangulasi adalah metode pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai berbagai cara dan waktu. Penelitian ynag dilakukan oleh peneliti terkait dengan uji keabsahan data merujuk pada hasil pengumpulan data terkait peran BMT Surya Kencana Balong dalam meningkatkan pendapatan UMKM melalui pembiayaan *mudharabah*.

7. Sistematika Pembahasan

Dalam menyusun laporan penelitian kualitatif ini peneliti akan menggambarkan sistematika bahasan yang relevan. Agar pembaca dapat lebih memahami pembahasan dalam penelitian ini karena dengan demikian dapat memberikan kesatuan yang sistematis. Berikut merupakan sistematika pembahasan dalam penelitian:

BAB I : Pendahuluan

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : Kajian Teori

Bab ini berisi tentang teori-teori yang digunakan dan berkaitan dengan penelitian yang dilakukan yang meliputi teori

BAB III : Paparan Data

Bab ini berisi tentang data dalam teks/tulisan yang didapat dari studi pustaka dan data dari hasil observasi dan wawancara kepada informan yang terdiri dari

manager BMT Surya Kencana Balong. Bab ini bertujuan untuk memperkuat dan memperkokoh penelitian.

BAB IV : Pembahasan / Analisis

Merupakan proses pemaparan data dan analisis strategi pengembangan produk dalam rangka menjawab pertanyaan dalam rumusan masalah. Analisis data dengan teori dalam penelitian ini terdiri dari analisis penerapan pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM, analisis dampak pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM. Bab ini bertujuan untuk membandingkan data yang didapat dari lapangan dengan teori-teori yang berkaitan.

BAB V : Penutupan

Dalam bab ini berisikan tentang seluruh hasil penelitian yang disingkat sesingkat-singkatnya, yang berisikan tentang kesimpulan dan saran. Bab ini bertujuan untuk menunjukkan hasil akhir secara singkat dan untuk mempermudah pembaca.

BAB II

TEORI PERAN

A. Pengertian Peran

Peran ialah sesuatu yang diharapkan dimiliki oleh yang memiliki kedudukan dalam masyarakat. Peranan ialah bagian dari tugas utama yang harus dilakukan. Pemeranan ialah proses cara atau perbuatan memahami perilaku yang diharapkan dan dikaitkan dengan kedudukan seseorang.³¹ Peranan menurut terminology adalah seperangkat tingkah yang diharapkan dimiliki oleh yang berkedudukan di masyarakat. Dalam bahasa Inggris peranan disebut “role” yang definisinya adalah “person’s task or duty in undertaking.” Artinya “tugas atau kewajiban seseorang dalam suatu usaha atau pekerjaan.³²

Di dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia, peran adalah sesuatu yang jadi bagian atau yang memegang pimpinan yang terutama. Peran adalah bentuk dari perilaku yang diharapkan dari seseorang pada situasi sosial tertentu. Bila yang diartikan dengan peran adalah perilaku yang diharapkan dari seseorang dalam suatu status tertentu, maka perilaku peran adalah perilaku yang sesungguhnya dari orang yang melakukan peran tersebut, hakekatnya peran juga dapat dirumuskan sebagai suatu rangkaian perilaku tertentu yang ditimbulkan oleh suatu jabatan tertentu.³³

Ralph Linton berpendapat bahwa peranan (role) merupakan aspek dinamis kedudukan (status). Apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya maka ia menjalankan suatu peranan. Dengan demikian antara peranan dan kedudukan keduanya tidak dapat dilepas pisahkan karena saling ketergantungan satu

³¹ Siti Susana, “Peranan Home Industri Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam” (UIN Sultan Syarif Kasim RIAU, 2012), 45.

³² Hasan Mukmin, “Peranan Fakultas Dakwah Sebagai Lembaga Dakwah Kampus (LDK) dalam Pemberdayaan Masyarakat Islam di Wilayah Lampung,” (IAIN Raden Intan Lampung, 2014), 62.

³³ Istiqmah, “Peran Keberadaan PT. Kawasan Industri (Wijayakusuma) Dalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat Sekitar” (UIN Walisongo, 2018), 30.

dengan lainnya. Tidak ada peran tanpa kedudukan atau sebaliknya tidak ada kedudukan tanpa peran. Setiap individu mempunyai serangkaian peran yang berasal dari berbagai pola dalam pergaulan hidupnya. Hal ini menunjukkan bahwa peran menentukan apa yang diperbuat bagi masyarakat dan apa yang bisa diharapkan dari masyarakat.³⁴

Paul B. Horton dan Robert L. Horton, mendefinisikan peran sebagai satu perilaku yang diharapkan dari dalam beberapa status tertentu. Misalnya, jika dia seorang perempuan, pakaian yang dimiliki, cara berjalan dan berbicara, jenis pekerjaan, minatnya mengarah pada kesan masing-masing masyarakat yang mendefinisikan sebagai perilaku perempuan. Selanjutnya mereka mendefinisikan status secara umum sebagai kedudukan atau posisi seseorang dalam kelompok masyarakat atau sistem sosial. Status mengacu pada satu posisi yang disandang, bukan orang atau pelaku yang sesungguhnya. Mungkin posisi dalam kelompok tertentu, seperti dalam satu keluarga, kelompok, klub atau lingkungan, atau mungkin posisi yang diakui oleh orang lain pada umumnya. Masing-masing pribadi memiliki sejumlah status yang berbeda dibandingkan pada pribadi lainnya. Hal ini tetap berlaku dan terus menerus berubah dari waktu ke waktu sesuai dengan kemajuan.³⁵

Dari beberapa pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa peran adalah suatu perilaku atau tindakan yang diharapkan oleh sekelompok orang dan atau lingkungan untuk dilakukan oleh seseorang individu, kelompok, organisasi, badan atau lembaga yang karena status atau kedudukan yang dimiliki akan memberikan pengaruh pada sekelompok orang dan atau lingkungan tersebut.

³⁴ Ralph Linton, *The Study of Man, an Introduction* (New York: Appleton Century Crofts, 1956), 114.

³⁵ Paul B. Horton dan Robert L, *Introductory Sociology* (USA: Dow Jones-Irwin, 1982), 19.

B. Cakupan Peran

Menurut Soerjono Soekanto bahwa peran itu mencakup tiga hal, diantaranya sebagai berikut:

1. Peranan meliputi norma-norma yang dihubungkan dengan posisi atau tempat seseorang dalam masyarakat. Peranan dalam arti ini merupakan rangkaian peraturan-peraturan yang membimbing seseorang dalam kehidupan kemasyarakatan.
2. Peranan adalah suatu konsep perihal apa yang dapat dilakukan oleh individu dalam masyarakat sebagai organisasi.
3. Peranan juga dapat dikatakan sebagai perilaku individu yang penting bagi struktur sosial masyarakat.³⁶

C. Jenis-Jenis Peran

Peran atau role menurut Bruce J. Cohen, juga memiliki beberapa jenis, yaitu sebagai berikut:

1. Peranan nyata (*Anacted Role*) yaitu suatu cara yang betul-betul dijalankan seseorang atau sekelompok orang dalam menjalankan suatu peran.
2. Peranan yang dianjurkan (*Prescribed Role*) yaitu cara yang diharapkan masyarakat dari kita dalam menjalankan peranan tertentu.
3. Konflik peranan (*Role Conflict*) yaitu suatu kondisi yang dialami seseorang yang menduduki suatu status atau lebih yang menuntut harapan dan tujuan peranan yang saling bertentangan satu sama lain.
4. Kesenjangan peranan (*Role Distance*) yaitu pelaksanaan peranan secara emosional.
5. Kegagalan peran (*Role Failure*) yaitu kegagalan seseorang dalam menjalankan peranan tertentu.

³⁶ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*, ((Jakarta: PT. Rajawali Pers, 2013), 213.

6. Model peranan (*Role Model*) yaitu seseorang yang tingkah lakunya kita contoh, tiru, diikuti.
7. Rangkaian atau lingkup peranan (*Role Set*) yaitu hubungan seseorang dengan individu lainnya pada dia sedang menjalankan perannya.
8. Ketegangan peranan (*Role Strain*) adalah kondisi yang timbul bila seseorang mengalami kesulitan dalam memenuhi harapan atau tujuan peranan yang dijalankan dikarenakan adanya ketidakserasian yang bertentangan satu sama lain.³⁷

Di dalam masalah peranan, Abu Ahmadi membedakannya atas dua hal. Pertama peranan sosial adalah pengharapan-pengharapan kemasyarakatan (sosial) tentang tingkah laku dan sikap yang dihubungkan dengan status tertentu tanpa menghiraukan kekhususan orang yang mendukung status itu. Kedua peranan perseorangan (individu) yaitu pengharapan-pengharapan tingkah laku di dalam status tertentu yang berhubungan erat dengan sifat-sifat khusus dari individu-individu itu sendiri. Peranan sosial merupakan suatu bagan normal, dimana bagan ini sesuai dengan status individu di dalam situasi tertentu. Walaupun demikian masih terdapat perbedaan-perbedaan di dalamnya.³⁸

Begitu juga yang dikatakan oleh Soekanto yang membagi peran menjadi 3 golongan, yaitu :

1. Peran Aktif, peran aktif adalah suatu kedudukan seseorang untuk menjadi aktifis seperti pejabat/pemerintah, pengurus keorganisasian dan sebagainya.
2. Peran Pasif, peran pasif adalah suatu kedudukan seseorang untuk tidak memberikan sumbangan pendapat dan hanya menjalankan hak dan kewajibannya saja.

³⁷ Biddle Bruce J, *Role Theory Expectation, Identities and Behavioris* (New York: Akademik Press Ink, 1979), 118.

³⁸ H. Abu Ahmadi, *Psikologi Sosial*, edisi revisi (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), 106.

3. Peran Partisipasif, peran partisipasif adalah kedudukan seseorang untuk memberikan sumbangan pendapat atau ide sehingga berguna untuk meningkatkan peranan kelompok/organisasi mereka.³⁹

D. Konsep Teori Peran

Peran dapat didefinisikan sebagai posisi sosial, perilaku yang terkait dengan posisi sosial atau perilaku yang khas. Istilah peran telah ada dalam bahasa Eropa selama berabad-abad dan digunakan sebagai konsep sosiologis, namun istilah ini muncul pada tahun 1920-an dan tahun 1930-an.⁴⁰ Hal ini menjadi menonjol dalam wacana sosiologis melalui karya Mead, Moreno dan Linton. Dua konsep *Mead* yaitu pikiran dan diri, dimana pikiran muncul melalui komunikasi dengan orang lain selama masa kecil. Kemudian anak-anak mengembangkan kapasitas untuk melakukan ekstrapolasi dari komunikasi.

Pada awalnya pendukung konsep peran memiliki asumsi yang berbeda-beda tentang konsep tersebut. Hal ini terlihat melalui karya-karya teoritis mereka sebagai berikut; antropolog seperti Ralph Linton melihat peran sebagai unit budaya dan cenderung menganggap konsistensi peran seluruh masyarakat. Bagi Talcott Parsons, peran milik sistem sosial dan harus dijelaskan melalui harapan peran yang dimiliki oleh peserta dan didukung oleh sanksi. G. H. Mead melihat proses mengambil peran penting untuk sosialisasi dan pengembangan diri, sedangkan J. L. Moreno memberikan makna penting untuk bermain peran dan melihat pentingnya proses terakhir ini bagi pendidikan dan psikoterapi.⁴¹

³⁹ Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*,.

⁴⁰ Hindi Michellin J, *The Blackwell Encyclopedia of Sociology edited by George Ritzer*. (London: Blackwell Publishing, 2007).

⁴¹ Bruce J, *Role Theory Expectation, Identities and Behavior*.

Mengingat orientasi beragam seperti itu, tidak mengherankan bahwa konsep peran telah diterapkan untuk banyak topik penelitian, di antaranya untuk analisis konsensus, kesesuaian, konflik peran, empati, dan akurasi persepsi sosial. Juga telah diterapkan studi untuk kelompok- kelompok kecil seperti; keluarga, masyarakat, ruang kelas, sistem kekerabatan, organisasi formal, dan konseling. Elifsesen menjelaskan teori peran adalah perspektif dalam sosiologi dan psikologi sosial dengan beranggapan bahwa sebagian besar aktivitas sehari-hari menjadi pemeran dari kategori yang didefinisikan secara sosial (misalnya, ibu, manajer, guru). Setiap individu harus memenuhi dan menghadapi setiap peran sosial yang merupakan seperangkat hak, kewajiban, harapan, norma dan perilaku.⁴²

Selanjutnya dalam memahami teori peran, Levinson dalam Soekanto menyetengahkan tiga hal penting menyangkut peranan yaitu; Pertama, peranan meliputi norma-norma yang dihubungkan dengan posisi atau tempat seseorang dalam masyarakat. Peran dalam arti ini merupakan rangkaian peraturan-peraturan yang membimbing seseorang dalam kehidupan kemasyarakatan. Kedua, peranan merupakan suatu konsep tentang apa yang dapat dilakukan oleh individu dalam masyarakat sebagai organisasi. Ketiga, peranan juga dapat dikatakan sebagai perilaku individu yang penting bagi struktur sosial masyarakat.⁴³

E. Tujuan Peran

Setiap peran yang ada dalam masyarakat diperankan oleh masing-masing individu, bagi mereka yang berhasil pasti ada imbalannya dan bagi mereka yang gagal melakoni perannya pasti ada hukumannya. Menurut Schneider sebagaimana yang dikutip oleh Junidar Hasan et.al menjelaskan bahwa ada empat kategori untuk tujuan-tujuan utama

⁴² Elifsesen, "Role Theory and Its Usefulness in Public Relations," *European Journal of Business and Social Sciences* 4, No. 1 (2015): 139.

⁴³ Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*, 211.

dari tujuan yang digeneralisasi yang disediakan oleh peran dan diharapkan dapat diperankan oleh orang dan berfungsi untuk menarik orang dalam peran ini.

1. Tujuan Instrumental, tujuan ini dimaksudkan bahwa dengan memainkan suatu peran maka ada kesempatan untuk mencapai tujuan lain. Misalnya Dari segi lain tujuan ini merupakan satu bentuk paksaan dimana sipelaku harus memainkan peran tertentu jika ingin memperoleh kebutuhankebutuhan lain. Misalnya seorang buruh pabrik yang berpendidikan rendah digaji dengan upah yang rendah namun tetap bekerja karena tanpa melakukan hal tersebut maka ia tidak bisa untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.
2. Penghargaan, tujuan yang digeneralisasi oleh peran ini adalah mendapat kesempatan untuk dihargai. Penghargaan ini dimaksudkan dengan suatu perasaan dihormati, dinilai oleh orang lain sebagai yang penting. Orang yang dianggap penting sangat berbeda antara individu yang satu dengan yang lainnya atau kelompok yang satu dengan yang lainnya. Penghargaan yang diberikan sangat penting dalam menentukan moral orang yang memainkan peran itu.
3. Rasa aman, tujuan yang dimaksudkan dapat memberikan rasa aman secara ekonomi, sosial atau psikologis. Misalnya peran seorang angkatan bersenjata bisa memberikan rasa aman secara ekonomis dan psikologis.
4. Respon, tujuan yang digeneralisasi yang keempat ialah kesempatan yang diberikan peran-peran tertentu untuk membentuk hubungan sosial yang memuaskan dimana orang merasa yakin akan kesinambungan respon-respon yang menyenangkan dari orang-orang yang penting baginya.⁴⁴

⁴⁴ Hasan et.al, *Sosiologi Indonesia* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2008), 28.

BAB III

PAPARAN DATA

A. Profil BMT Surya Kencana Balong

1. Sejarah Berdirinya BMT Surya Kencana Balong

Sejarah Berdirinya Usaha Koperasi BMT Surya Kencana Balong di dirikan atas prakarsa Pimpinan Pemuda Daerah Muhammadiyah (PDM) pada tanggal 19 Mei 1997. Berdirinya Koperasi BMT Surya Kencana Balong ini merupakan perwujudan dari eksistensi organisasi Muhammadiyah di daerah Balong.. misalnya IRM (Ikatan Remaja Muhammadiyah) yang berkembang pesat di wilayah Balong dan memiliki kualitas SDM yang bisa diandalkan, dari pemikiran itulah pimpinan pemuda daerah Muhammadiyah berusaha memberikan wadah untuk mengembangkan kreativitas anggota Muhammadiyah dan pengembagan ekonomi dengan cara mendirikan Koperasi BMT di wilayah Balong.⁴⁵

Selain itu ikatan organisasi yang mempunyai sifat kekeluargaan dan kegotongroyongan tersebut juga mempunyai pengaruh yang kuat akan berdirinya Koperasi BMT Surya Kencana Balong. Dengan berdirinya Koperasi BMT Surya Kencana menciptakan pekerjaan baru dann mengurangi jumlah pengangguran dalam anggota Muhammadiyah dapat berkecipung di dalamnya. Awalnya Koperasi BMT Surya Kencana Balong berdiri dalam bentuk koperasi hal ini disebabkan karena minimnya pengetahuan masyarakat tentang BMT, Selain itu budaya masyarakat sekitar juga ikut mempengaruhi. Masyarakat lebih mengenal koperasi, karena yang diinginkan masyarakat adalah bagaimana masyarakat yang membutuhkan modal usaha tersebut dengan cepat dan memudahkan mendapatkan

⁴⁵ Kuncoro, Wawancara Dengan Manager BMT.

pinjaman modal atau uang. Nama BMT sendiri pada awalnya bukanlah *Baitul Mal* wa Tanwil tetapi BTM (*Baitul Tamwil Muhammadiyah*) karena BTM terasa asing di masyarakat umum. Maka para pengurus bersepakat menamai lembaga mereka dengan koperasi BMT Surya Kencana.

Namun dalam perkembangan BMT Surya Kencana yang awalnya berbentuk koperasi, berangsur-angsur menuju BMT dengan prinsip syariah. Meskipun BMT Surya Kencana yang awalnya lembaga kopersai berubah menjadi BMT, badan hukumnya masih bernaung dengan koperasi. Yaitu tetap mengikuti undang-undang perkoperasian Nomor 25 Tahun 1992. Akhirnya masyarakat mulai menerima adanya BMT dengan prinsip bagi hasil dan bagi resiko, namun demikian pengurus dan pengelola tidak berhenti disitu dalam mengembangkan proses syariah. Akan tetapi terus-menerus sampai pada akhirnya masyarakat menerima sepenuhnya BMT dengan sistem syariah.

Lokasi BMT Surya Kencana berada di sebelah barat pasar Balong, pada tahun 2013 BMT Surya Kencana membuka cabang di Dukuh Krajan Desa Jambon Kecamatan Jambon Kabupaten Ponorogo. Untuk memperluas jaringan maka BMT pada tahun 2014 membuka cabang di jalan Sumoroto Ngumpul Desa Sumoroto Kecamatan Kaumana Kabupaten Ponorogo dan membuka kantor kas di daerah dengok Ponorogo. Lokasi BMT termasuk dalam tempat strategis karena terletak di dekat pasar sehingga memudahkan dalam memikat minat nasabah.⁴⁶

2. Visi dan Misi

Koperasi BMT Surya Kencana Balong memiliki visi dan misi yang menggambarkan tujuan dari koperasi tersebut, yaitu:

⁴⁶ Kuncoro.

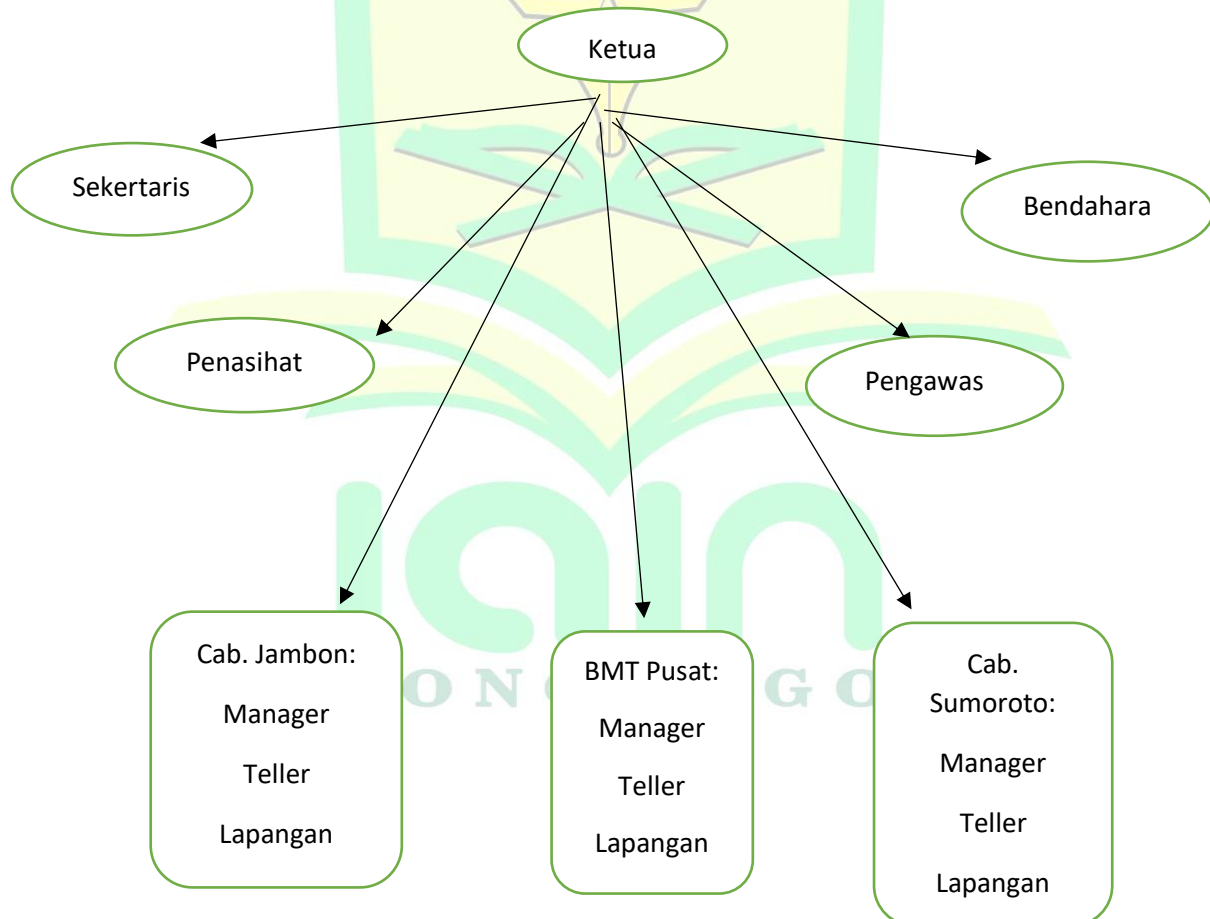
a. Visi

Meningkatkan kualitas ibadah anggota BMT sehingga mampu berperan sebagai khalifah Allah SWT.

b. Misi

Menerapkan prinsip-prinsip Syariah dalam kegiatan ekonomi, memberdayakan usaha mikro golongan menengah dan bawah serta membina kepedulian Agnia kepada dhuafa secara terpola dan berkesinambungan.

3. Grafik Struktur Lembaga BMT Surya Kencana



4. Struktur Organisasi

a. Pengurus BMT Surya Kencana

Ketua : Drs. Imam Fikri Muhajir, M. Pd.

Sekretaris : M. Rizal, S.E.

Bendahara : Puji Utami, S. Pd.

Pengawas : Budiono, S. Ag.

Drs. Joko Lelono

Penasihat : Moh. Damaji, S. Ag., M. Ag.

Drs. Bonari

b. Karyawan MBT Surya Kencana Balong (Kantor Pusat)

Manager : Tri Kuncoro, S.E.

Teller : Siti Munawaroh Fida

Bagian Lapangan : Eka Dwi Sanjaya Fendi

c. Karyawan BMT Surya Kencana Cabang Jambon

Manager : Tri Kuncoro, S.E.

Teller : Siti Munnawaroh

Bagian Lapangan : Sudarsono

d. Karyawan BMT Surya Kencana Cabang Sumoroto

Manager : Tri Kuncoro, S.E.

Teller : Maila N

Bagian Lapangan : Handoko Adi S.⁴⁷

1. Job Deskripsi

⁴⁷ Kuncoro.

- a. Rapat Anggota Tahunan (RAT) yaitu rapat anggota yang diselenggarakan tiap akhir tahun buku. Diadakan oleh pengurus dan badan pengawas dan dihadiri oleh anggota. Rapat anggota tahunan ini mengesahkan laporan pertanggungjawaban pengurus dan badan pengawas, pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU), pemilihan anggota badan pengurus dan badan pengawas.
- b. Dewan Pengawas Syariah (DPS) Berdasarkan peraturan Bank Indonesia No. 6 tahun 2004 pasal 27, tugas, wewenang dan tanggungjawab dengan pengawas syariah adalah : Memastikan dan mengawasi kesesuaian kegiatan operasional Bank terhadap fatwa yang dikeluarkan oleh DSN. Menilai aspek syariah terhadap pedoman operasional dan produk uyang dikeluarkan Bank. Memberikan opini dari aspek syariah terhadap pelaksanaan operasional Bank secara kekeluruhan dalam laporan publikasi Bank. Mengkaji jasa dan produk baru yang belum ada fatwa untuk dimintakan fatwa kepada DSN. Menyampaikan laporan hasil pengawasan syariah sekurang- kurangnya setiap 6 bulan kepada direksi, komisaris, DSN, dan Bank Indonesia.⁴⁸
- c. Ketua
 - 1) Bertanggung jawab atas aktivitas BMT dan melaporkan perkembangan unit BMT kepada seluruh anggota melalui mekanisme rapat yang disepakati
 - 2) Melakukan pengawasan dan pertemuan bulanan untuk membahas capaian target BMT serta kendala-kendala yang dihadapi BMT.
 - 3) Memberikan masukan kepada pengelola mengenai systrategi-strategi yang dapat dikembangkan BMT dalm pencapaian target

⁴⁸ Kuncoro.

- 4) Membantu pengelola melakukan evaluasi dan menyusun perencanaan BMT
- 5) Menyelenggarakan rapat anggota dan melaporkan perkembangan BMT secara periodik kepada anggota BMT.
- 6) Melakukan penilaian terhadap kinerja karyawan dan kebutuhan akan pembahasan SDM
- 7) Mengawasi seluruh aktivitas BMT.⁴⁹

d. Manager Pelaksanaan

- 1) Menentukan sasaran atau target jangka pendek dan jangka panjang.
- 2) Menyusun rencana anggaran jangka pendek dan jangka panjang.
- 3) Mempresentasikan rencana jangka pendek dan jangka panjang kepada pengurus dan anggota BMT.
- 4) Memonitoring dan memberikan arahan atau masukan terhadap upaya pencapaian target.
- 5) Mengevaluasi, menemukan dan menentukan strategi baru dalam upaya pencapaian target.
- 6) Mengevaluasi pola hubungan kerjasama antar karyawan atau antar kantor.
- 7) Mengupayakan terjaganya likuiditas dengan mengatur manajemen dana seoptimal mungkin hingga tidak terjadi dana rush maupun idl.
- 8) Mengupayakan strategi khusus dalam menghimpun dana dan penyaluran dana.
- 9) Mengupayakan strategi-strategi baru dan handal dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah.

⁴⁹ Kuncoro.

10) Melakukan control terhadap seluruh harta BMT.

e. Sekretaris

- 1) Mengadministrasikan semua surat masuk dan keluar yang berkaitan dengan Badan Pengurus serta seluruh berkas yang menyangkut keanggotaan BMT.
- 2) Melakukan pendataan ulang terhadap anggota baru BMT.
- 3) Melakukan penghimpunan biodata atau kelengkapan administrasi anggota BMT.
- 4) Mengadministrasikan dokumen lembaga yang bersifat permanen seperti akta pendirian.
- 5) Merencanakan rapat rutin koordinasi dan evaluasi kegiatan Badan Pengurus.
- 6) Mengatur rencana rapat dengan agenda yang disepakati dan evaluasi kegiatan Badan Pengurus
- 7) Membuat dan mendokumentasikan notulis serta mendistribusikan kepada seluruh pihak yang berkepentingan.⁵⁰

f. Bendahara

- 1) Mengeluarkan laporan keuangan BMT kepada pihak yang berkepentingan.
- 2) Membuat lapotan keuangan BMT simpan pinjam dan sektor riil.
- 3) Melakukan analisis bila diperlukan dan memberikan masukan pada Rapat Badan Pengurus mengenai perkembangan BMT dari hasil laporan keuangan yang ada.

⁵⁰ Kuncoro.

- 4) Memberikan laporan mengenai perkembangan simpanan wajib dan simpanan pokok anggota.
- 5) Melakukan evaluasi terhadap perkembangan simpanan pokok dan wajib.
- 6) Mendata ulang anggota yang masih belum melunasi kewajibannya dalam menyetor simpanan pokok dan simpanan wajib.
- 7) Melakukan koordinasi dengan sekretaris bila diperlukan mengenai kondisi anggota.

g. Pengawas

- 1) Memberikan fatwa, penjelasan, informasi dan pandangan-pandangan yang dianggap perlu dalam hal ketepatan pola, akad dan transaksi-transaksi lainnya di BMT dengan syaria'at Islam sebagai dasar pedoman operasional BMT.
- 2) Mengevaluasi pelaksanaan operasional BMT dalam periode tertentu dalam hal akad-akad BMT.

h. Teller

- 1) Menerima dan mengeluarkan transaksi tunai sesuai dengan batas wewenang.
- 2) Melakukan pengesahan pada bukti transaksi baik paraf maupun validasi.
- 3) Menyusun bukti-bukti transaksi keluar dan masuk serta memberikan nomor bukti.
- 4) Melakukan cross check antara rekapitulasi kas dengan mutasi fault dan neraca.
- 5) Meneliti setiap ruang masuk akan keaslian uang agar terhindar dari uang palsu.

- 6) Membuat laporan kas masuk dan keluar pada setiap akhir bulan untuk setiap akun-akun yang penting.⁵¹

i. Bagian Lapangan

- 1) Memastikan angsuran yang harus dijemput telah ditagih sesuai dengan waktunya.
- 2) Memastikan tidak ada selisih antara dan yang dijemput dengan dana yang disetorkan di BMT.⁵²

B. Peran BMT Surya Kencana Balong Dalam Menjalankan Pembiayaan *Mudharabah*

Berdasarkan dari hasil wawancara pada beberapa nasabah yang menjalankan usaha di sekitar BMT Surya Kencana Balong mengenai peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah*, dapat diketahui bahwa peran BMT dalam mengadakan pembiayaan *mudharabah* yaitu selaku pihak pemilik modal akan tetapi tidak bisa berbisnis dan pengelola usaha atau pihak yang pandai berbisnis akan tetapi tidak memiliki modal. Apabila pada saat menjalankan usaha terjadi kerugian karena proses normal usaha, tidak yang disebabkan oleh kelalaian atau kecurangan pengelola maka kerugian akan ditanggung oleh pihak pertama atau pemilik modal. Sedangkan dari pihak pengelola akan kehilangan tenaga, waktu dan keahlian yang selama ini digunakan untuk mengelola usaha tersebut.

Dalam melakukan suatu usaha tentunya tidak akan tertinggal dan yang harus ada juga yaitu modal untuk menjalankan suatu usaha, baik itu berasal dari modal sendiri, pinjaman ataupun bekerja sama dengan teman dan menanam modal bersama-sama. Dengan modal yang dimiliki pelaku usaha mikro, kecil dan menengah akan menunjang

⁵¹ Kuncoro.

⁵² Kuncoro.

keberlangsungan usaha. Yaitu dengan adanya modal maka kebutuhan, perlengkapan bahkan tempat usaha juga merupakan suatu modal yang perlu disiapkan secara matang. Agar disaat usaha berlangsung pelanggan akan merasa nyaman, puas dan dapat kembali lagi untuk melakukan transaksi entah itu berupa jual beli ataupun yang lainnya.

Seperti yang telah dijelaskan oleh Tri Kuncoro mengenai peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah*, yaitu:⁵³

“kami mengadakan program pembiayaan *mudharabah* ini bertujuan untuk membantu masyarakat terutama para pelaku usaha yang kesulitan dalam mencari modal untuk memenuhi kebutuhan usahanya. Dalam praktiknya kita melakukan kunjungan lapangan pada awal adanya program ini, kemudian setelah berjalannya waktu setelah banyaknya penguuna pembiayaan *mudharabah* kita tidak lagi melakukan kunjungan lapangan, melainkan nasabah datang dengan sendirinya kemudian mengajukan pembiayaan *mudharabah* ini.”

Dengan adanya BMT Surya Kencana Balong yang melakukan kunjungan ke lapangan untuk menarik dan mencari nasabah, yangmana dapat membantu para pelaku usaha yang kurang pengetahuan tentang pembiayaan *mudharabah* ini menjadi lebih faham dan dapat menggunakannya jika sewaktu membutuhkan dana untuk keberlangsungan usaha akan dapat mengajukan pembiayaan tersebut. Setelah beberapa saat para staf BMT tidak lagi selalu turun lapangan untuk melakukan kunjungan lapangan, hal itu hanya dilakukan jika benar-bener dibutuhkan dengan kata lain survey untuk proses acc pembiayaan tersebut. Para nasabah dengan sendirinya akan datang sendiri ke kantor BMT untuk mengajukan pembiayaan guna membantu memebuhi dana atau modal yang dirasa kurang untuk menjalankan suaha.

Begitu juga yang telah dijelaskan oleh Abdul Tohir mengenai peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah*, yaitu :⁵⁴

“dulu pertama saya mengajukan pembiayaan *mudharabah* di BMT ini dari anjuran teman kemudian dari pihak BMT ada yang mendatangi usaha saya lalu saya mengajukan pembiayaan *mudharabah* ini. Setelah selesai pembiayaan pertama saya

⁵³ Kuncoro.

⁵⁴ Abdul Tohir, Wawancara, Oktober 2023.

berhenti selama kurang lebih dua tahunan lalu saya datang langsung ke BMT untuk mengajukan pembiayaan *mudharabah* kembali.”

Nasabah yang melakukan pembiayaan *mudharabah* dalam pelaksanaan usahanya merupakan beberapa pelaku usaha yang mayoritas memerlukan adanya bantuan modal dimana dengan adanya program pembiayaan ini yang diadakan oleh BMT diharapkan dapat membantuberlangsungnya usaha yang sesuai dengan harapan para pelaku usaha. Pembiayaan merupakan alat pengendali harga, dimana dengan adanya pembiayaan akan mendorong dan meningkatkan jumlah uang yang beredar dan juga meningkatkan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Dengan begitu seperti yang telah dikatakan oleh Abdul Tohir dai atas, bahwa dengan adanya BMT yang mengadakan program pembiayaan *mudharabah* cukup membantu berlangsungnya kegiatan usaha yang dilakukan dengan baik.

Sementara itu Aminah menjelaskan beberapa hal bahwasannya:⁵⁵

“saat BMT mengadakan pembiayaan *mudharabah* ini karena rumah saya yang lumayan dekat saya mendatangi BMT kemudian mengajukan pembiayaan ini, karena pembiayaan yang prosesnya cukup mudah dan cepat pula. Dengan begitu saya bisa dengan cepat memenuhi kebutuhan yang saya perlukan untuk usaha ini.”

Sama halnya dengan yang telah dijelaskan oleh Dian pedagang jajanan, mengatakan bahwa peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah*, yaitu:⁵⁶

“saat menjalankan usaha jualan makanan dan minuman ini sejak saya pindah ikut suami kesini. Setelah itu dengan modal seadanya saya menjalankan usaha ini, dipertengahan jalan karena kebutuhan jualan dan kebutuhan hidup semakin banyak maka modal untuk usaha yang sedikit ini menjadi kurang alhasil saya mengajukan pembiayaan *mudharabah* ini di BMT Surya Kencana. Dengan cara saya datang dan menyanyakan beberapa persyaratan dan bernegosiasi untuk menemukan modal yang bisa turun kepada saya.”

⁵⁵ Aminah, Wawancara, Oktober 2023.

⁵⁶ Dian, Wawancara, oktober 2023.

Sama halnya dengan Boiran pemilik toko obat-obatan sawah, menjelaskan bahwa peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah* yaitu:⁵⁷

“pertama saya mengajukan pembiayaan *mudharabah* yaitu untuk membantu memenuhi kebutuhan usaha, saya mengajukan pembiayaan ini karena deberitahu oleh teman yang juga melakukan pembiayaan *mudharabah* di BMT Surya Kencana juga. Setelah memenuhi beberapa persyaratan dan juga melalui proses yang cukup cepat pembiayaan dapat cair dengan hasil yang sesuai dengan kesepakatan tempo hari.”

Setelah melakukan wawancara dengan beberapa pelaku usaha dapat dikatakan bahwa adanya BMT Surya Kencana Balong ini berperan membantu dalam keberlangsungan usaha yang sedang dijalankan. Dengan adanya program pembiayaan *mudharabah* ini usaha yang dijalankan oleh pemilik usaha menjadi berjalan sebagaimana mestinya dan juga dapat membantu memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan dalam menjalankan usahanya. Selain itu dengan BMT mengadakan program pembiayaan *mudharabah* maka pelaku usaha akan menambah kualitas dalam usahanya, dimana dengan begitu dapat menarik minat para pembeli dengan kualitas produk yang disediakan.

Dari beberapa hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti seperti yang dijelaskan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwasannya peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah* yaitu bahwasannya mayoritas para pemilik usaha merasakan bahwa dengan BMT Surya Kencana Balong mengadakan program pembiayaan *mudharabah* ini mereka merasa lebih terbantu dan juga memudahkan dalam mencari modal untuk menjalankan usahanya. BMT Surya Kencana Balong pada awal-awal menggunakan peran aktif yaitu dimana mereka terjun

⁵⁷ Boiran, Wawancara, Oktober 2023.

kelapangan untuk menemui pelaku-pelaku usaha, akan tetapi setelah pembiayaan *mudharabah* berjalan dan nasabah semakin banyak maka para pengguna pembiayaan *mudharabah* akan datang sendiri ke kantor BMT Surya Kencana Balong untuk mengurus mengenai pembiayaan yang nantinya akan digunakan untuk memenuhi modal usaha yang membutuhkan tambahan dana. Selain itu ada juga nasabah yang menggunakan pembiayaan *mudharabah* ini atas dasar rekomendasi teman ataupun karena rekomendasi sanak saudara juga. Dengan beitu dapat dikatakan bahwa BMT Surya Kencana Balong berperan mengeluarkan dana dan mengurus pembiayaan para nasabah ataupun calon nasabah yang menggunakan pembiayaan *mudharabah*.

C. Kendala dan Kemudahan BMT Surya Kencana Balong dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan *Mudharabah*

Berdasarkan dari hasil wawancara yang dilakukan penulis pada beberapa pelaku UMKM yang juga merupakan nasabah di sekitar BMT Surya Kencana Balong mengenai beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan *mudharabah* untuk meningkatkan pendapatan usahanya.

Diperoleh hasil wawancara yang dilakukan secara langsung dengan Tri Kuncoro bahwasannya kendala dan kemudahan BMT Surya Kencana Balong dalam meningkatkan pendapatan UMKM melalui pembiayaan *mudharabah* yaitu:⁵⁸

“kendala dalam program pembiayaan *mudharabah* ini yaitu kita tidak memberikan penambahan dana untuk fasilitas pembiayaan, selain itu juga untuk nasabah yang mengajukan pembiayaan dan menyebutkan nominal yang di atas rata-rata yang diberikan kantor akan memerlukan proses negosiasi yang cukup lama dan terkadang akan dilakukan survey langsung ke lapangan untuk dapat memberikan acc pembiayaan tersebut. Untuk kelebihanannya yaitu dapat memberikan kesempatan pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya dengan adanya modal yang telah diberikan untuk kelangsungan usaha.”

⁵⁸ Kuncoro, Wawancara Dengan Manager BMT.

Begitu juga yang telah dikatakan oleh Abdul Tohir sebagai berikut:⁵⁹

“kendalanya untuk saya tidak ada fasilitas pembiayaan yang diberikan, selain itu untuk saya semua cukup membantu dalam proses pengajuan sampai dengan pencairan pembiayaan yang cukup cepat dan tidak ribet pula. Para stafnya juga ramah dalam proses melakukan pembiayaan ini, banyak menjelaskan dengan baik dan memberikan saran terbaik untuk saya dan untuk BMT sendiri intinya kita sama-sama diuntungkan dengan hasil yang diberikan.”

Setelah melakukan wawancara dengan Bapak Tri Kuncoro dan Bapak Abdul Tohir dapat dikatakan bahwa kendala BMT dalam melakukan pembiayaan *mudharabah* ini yaitu tidak memberikan dana pada fasilitas pembiayaan dan juga diperlukan survey jika dana yang diajukan oleh nasabah berada di atas rata-rata yang diberikan oleh pihak BMT. Untuk kelebihannya yaitu para pelaku usaha memiliki kesempatan untuk tetap menjalankan usahanya atau bahkan juga bisa membantu mengembangkannya sesuai dengan dana yang diberikan BMT tersebut. Selain itu juga nasabah merasa lebih mudah mendapatkan modal untuk kebutuhan usahanya jika ditengah jalan menjalankan usaha memerlukan modal tambahan, dengan persyaratan yang mudah dan proses pencairan yang cepat pula menjadi nilai *plus* untuk nasabah mengajukan pembiayaan di BMT Surya Kencana Balong.

Begitu juga wawancara yang dilakukan secara langsung dengan Aminah yang mengatakan bahwa :⁶⁰

“kelebihan BMT dalam memberikan pembiayaan ini yaitu dapat membantu kelangsungan usaha saya tentunya, selain itu juga dengan persyaratan yang mudah dan negosiasi dana yang mudah pula lalu pencairan yang relatif cepat paling tidak 2 hari dana sudah bisa diambil ke kantor dan juga bunganya tidak banyak. Untuk kelemahannya yaitu dana fasilitas pembiayaan belum ada.”

⁵⁹ Tohir, Wawancara.

⁶⁰ Aminah, Wawancara.

Sama halnya dengan wawancara secara langsung yang dilakukan dengan Dian memperoleh hasil sebagai berikut:⁶¹

“kendala yang saya rasakan yaitu tidak dapat langsung memberikan pembiayaan sesuai dengan yang saya inginkan pada saat awal menjadi nasabah, untuk kemudahannya yaitu dapat membantu saya dalam menjalankan usaha. Selain itu dari proses pengajuan sampai dengan pencairan dana yang cukup cepat menjadi alasan saya mengajukan pembiayaan di BMT Surya Kencana ini, juga karena berada dekat dengan rumah saya sekarang.”

Seperti yang telah dikatakan oleh Ibu Aminah dan Ibu Dian bahwa kendala dalam pembiayaan *mudharabah* yang diberikan oleh BMT yaitu tidak adanya dana fasilitas pembiayaan juga untuk nasabah baru tidak selalu diberikan pendanaan yang sesuai dengan yang diinginkan nasabah, dengan kata lain dana yang diajukan melebihi rata-rata untuk nasabah baru. Untuk kemudahan dalam melakukan pembiayaan yang diadakan BMT ini yaitu memudahkan dalam mendapatkan dana tambahan untuk keberlangsungan usaha dan juga karena prosesnya yang cukup mudah dimulai dengan pengajuan, negosiasi dan pencairan dana yang cepat.

Begitupun dengan wawancara yang dilakukan secara langsung dengan Boiran yang menghasilkan beberapa hal, yaitu:⁶²

“kemudahannya ya cepatnya proses pengajuan sampai cair dana juga memberikan hasil negosiasi yang sesuai dengan kesepakatan bersama yaitu tidak merugikan saya ataupun BMT tersebut. Selain itu karena tempatnya yang berada di sekitar jalanan yang sudah ramai maka mudah untuk menemukannya. Kendalanya itu kurang memberukan fasilitas yang sesuai jika saat sedang ramai maka perkiran motor akan penuh dan agak ke pingir jalan. ”

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan secara langsung dengan beberapa pelaku usaha dan juga manager BMT Surya Kencana Balong, dapat diketahui bahwa

⁶¹ Dian, Wawancara.

⁶² Boiran, Wawancara.

ada beberapa kendala dan kemudahan dalam melakukan pembiayaan *mudharabah* di BMT Surya Kencana Balong. Kendalanya yaitu tidak adanya biaya fasilitas pendanaan untuk para nasabah, selain itu kurangnya fasilitas yang diberikan oleh pihak BMT untuk kenyamanan nasabah. Untuk kemudahan yang dirasakan yaitu nasabah menjadi mudah mendapatkan modal tambahan untuk menjalankan usaha, lalu proses pengajuan yang sangat mudah dan cepat pula tidak ribet dan memerlukan persyaratan yang sulit. Dengan mengajukan pembiayaan *mudharabah* ini setelah mengajukan pendanaan lalu melengkapi persyaratan yang diperlukan berupa KTP dan BPKB kemudian dilakukan proses negosiasi untuk menentukan modal dan keuntungan atau bagi hasil yang dapat disepakati oleh dua belah pihak, kemudian setelah dicapai kesepakatan dana akan cair paling tidak dua hari setelah pengajuan dilakukan oleh nasabah. Dengan terpenuhinya dana yang diperlukan maka usaha dapat dijalankan sebagaimana mestinya dan untuk meningkatkan pendapatan jika semua kebutuhan dan keperluan usaha sudah terpenuhi maka dengan sendirinya pendapatan akan mengikuti sesuai dengan adanya ketersediaan barang yang dibutuhkan atau sesuai dengan keinginan oleh para pelanggan yang akan berlangsung.

D. Dampak Peran BMT Surya Kencana Balong Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan *Mudharabah*

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada beberapa nasabah yang menjalankan usaha di sekitar BMT Surya Kencana Balong mengenai dampak pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan usaha yang dirasakan oleh beberapa pelaku usaha.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan bersama Abdul Tohir diperoleh hasil sebagai berikut:⁶³

⁶³ Tohir, Wawancara.

“yang saya rasakan setelah mendapatkan pendanaan pembiayaan ini saya menjadi lebih tenang karena untuk modal sudah ada dan mudah juga mendapatkannya, juga setelah mendapatkan pembiayaan ini saya dapat membeli stok dan kebutuhan usaha lainnya untuk keperluan toko, dimana nanti yang sesuai dengan yang dibutuhkan oleh para pembeli sehingga pendapatan akan meningkat sesuai dengan kebutuhan pelanggan yang terpenuhi. untuk pendapatan yang saya dapatkan sebelum melakukan pembiayaan yaitu satu bulan akan mendapatkan paling tidak sebesar 3.000.000-4.000.000, setelah melakukan pembiayaan *mudharabah* ini pendapatan saya bertambah kurang lebih dalam satu bulan menjadi 4.500.000-5.000.000. akan tetapi terkadang karena kebutuhan saya untuk pembiayaan biaya sekolah anak dan lainnya terkadang tidak sampai bertambah segitu untuk setiap bulannya terkadang juga bisa turun tetapi tidak berturut-turut.”

Dari yang telah disampaikan oleh Bapak Abdul Tohir bahwa dampak yang beliau rasakan setelah melakukan pembiayaan *mudharabah* di BMT Surya Kencana Balong yaitu usaha yang dijalankannya menjadi semakin ramai jika semua stok barang di toko sudah terpenuhi yang telah disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Pendapatan yang awalnya sebelum mendapatkan pembiayaan berada di kisaran 3.000.000-4.000.000 setiap bulannya menjadi 4.500.000-5.000.000 perbulan. Akan tetapi hasil tersebut dihasilkan jika tidak ada kebutuhan harian atau kebutuhan sekolah yang mendesak, jika ada kebutuhan sekolah dan kebutuhan sehari-hari lainnya pendapatan tidak mencapai dengan yang didapatkan yang bulan lalu atau dapat dikatakan menurun akan tetapi tidak berlaku pada setiap bulan berturut-turut.

Begitu juga dengan hasil wawancara yang dilakukan secara langsung dengan Aminah, yaitu:⁶⁴

“setelah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* ini saya merasa lebih tenang dalam menjalankan usaha karena dengan adanya pembiayaan ini warung saya memiliki stok yang cukup untuk dijualkan setiap harinya, sehingga pelanggan yang datang akan merasa puas dan nyaman karena dapat memilih beberapa menu yang saya siapkan setiap harinya. Sebelum mendapatkan pembiayaan *mudharabah* ini saya memiliki pendapatan sekitar 1.000.000 setiap bulannya setelah mendapatkan pembiayaan pendapatan yang saya hasilkan bisa sampai dengan 1.500.000 setiap bulannya, akan tetapi hal ini tidak setiap bulan mendapatkan pendapatan yang sama terkadang jika saat tertentu atau saat bahan makanan mahal atau kebutuhan harian yang naik akan mempengaruhi pendapatan saya.”

⁶⁴ Aminah, Wawancara.

Sama halnya dengan wawancara yang dilakukan secara langsung dengan Dian, yaitu:⁶⁵

“karena jajanan yang saya jual itu merupakan makanan yang tidak tahan lamamaka pada saat-saat tertentu pendapatan saya akan menurun karena terkadang adanya pergantian musim membuat para pembeli yang mayoritas anak-anak akan mengurangi makanan yang mengandung minyak ataupun es. Walaupun begitu dengan adanya pembiayaan ini saya dapat memenuhi kebutuhan usaha yaitu berupa *freezer* yang besar untuk menampung bahan makanan yang tidak dapat habis dalam satu hari. Sebelum mendapatkan pembiayaan pendapatan saya berada dikisaran 1.000.000 utnuk setiap bulannya akan tetapi akan berkurang jika ada hal-hal mendesak untuk keluarga, setelah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* ini pendapatan yang saya hasilkan setiap bulannya berada dikisaran 2.000.000-3.000.00 yang alhamdulillahnya dapat membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari.”

Dari hasil wawancara dengan Ibu Aminah dan Ibu Dian yang sama-sama memiliki warung atau produk yang dijualnya makanan dampak yang mereka rasakan setelah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* yaitu usaha yang dijalankan menjadi lebih baik dan berjalan sebagaimana mestinya. Juga dengan mendapatkan penghasilan yang meningkat dari sebelum menggunakan pembiayaan *mudharabah* ini, meskipun di sata-saat tertentu pendapatan juga akan menurun akan tetapi hal itu tidak terjadi pada setiap bulanya yang sampai berturut-turut.

Berbeda halnya dengan hasil wawancara yang dilakukan secara langsung dengan Boiran, yaitu:⁶⁶

“dulu sebelum mandapatkan pembiayaan pendapatan usaha saya berada dikisaran 2.500.000 perbulannya, setelah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* pada awal-awal pendapatan saya meningkat sampai dengan 3.500.000 perbulanya. Akan tetapi pada sekarang musim kemarau yang berkepanjangan ini pendapatan saya menjadi berkurang bahkan terkadang juga dapat menurun banyak dengan pendapatan yang saya dapatkan sebelum melakukan pembiayaan *mudharabah*.karena pada kemarau ini beberapa petani akan jarang melakukan penanaman bibit di sawah jadi hal ini berpengaruh pada pendapatan saya.”

Dari yang telah dijelaskan oleh Bapak Boiran mengenai dampak yang beliau rasakan setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT Surya Kencana Balong yaitu

⁶⁵ Dian, Wawancara.

⁶⁶ Boiran, Wawancara.

pendapatan yang diperolehnya yang pada awalnya per bulan mendapatkan sekitar 2.500.000 setelah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* menjadi kurang lebih 3.500.000 per bulannya. Akan tetapi karena pada saat ini terjadi kemarau berkepanjangan yang berdampak pada pendapatan yang terkadang berkurang dari biasanya atau bahkan terkadang juga mengalami banyak penurunan dikarenakan juga kebutuhan harian yang tetap berjalan dan penghasilan yang sedikit membuat pendapatan yang dihasilkan harus digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa ada beberapa dampak yang dirasakan oleh pelaku usaha. Beberapa pelaku usaha merasa dengan adanya pembiayaan ini dapat memenuhi kebutuhan usaha yang dijalankannya. Meskipun begitu juga tidak semua pelaku usaha mengalami peningkatan pada setiap bulannya, hal ini dikarenakan adanya kebutuhan sehari-hari atau kebutuhan keluarga yang mendesak atau juga karena perubahan musim yang berdampak pada penghasilan usaha yang mengalami penurunan tau bahkan juga ada yang turun dari hasil pendapatan sebelum mendapatkan pembiayaan *mudharabah*, dimana selain kebutuhan sehari-hari juga ada yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan sekolah anaknya. Meski begitu juga tetap ada beberapa pemilik usaha yang tetap merasak penghasilan lebih tinggi pada saat-saat tertentu.

BAB IV

PERAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH BMT SURYA KENCANA BALONG DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH MASYARAKAT SEKITAR

A. Analisis Peran BMT Surya Kencana Balong Dalam Menjalankan Pembiayaan *Mudharabah*

Menjalankan suatu usaha merupakan harapan dari banyak masyarakat, dengan harapan dapat menghasilkan keuntungan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Ada beberapa yang berpendapat bahwa untuk kerja kepada orang itu dapat dijadikan pengalaman dan pembelajaran, dimana kelak ketika sudah memiliki hasil yang cukup dapat digunakan sebagai modal menjalankan usaha. Akan tetapi banyak juga meskipun tetap ada modal sendiri disaat tertentu pelaku merasa kekurangan modal ataupun ketika sedang berjalan ada kendala yang membuat perlu bantuan modal, yaitu dengan cara mencari pinjaman atau juga disebut pembiayaan usaha.

Dalam penelitian ini, data yang peneliti dapatkan adalah data anggota berjumlah empat orang yang mengambil pembiayaan *mudharabah* dan mempunyai usaha mikro yang sampai sekarang masih aktif. Data ini merupakan hasil wawancara anggota yang mengambil pembiayaan *mudharabah* pada BMT Surya Kencana Balong. Berikut merupakan uraian dari wawancara:

Seperti yang telah dijelaskan oleh Bapak Tri Kuncoro mengenai peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah* yaitu dengan mengadakan program pembiayaan *mudharabah* ini bertujuan untuk membantu masyarakat terutama para pelaku usaha yang kesulitan dalam mencari modal untuk memenuhi kebutuhan usahanya. Dalam praktiknya dilakukan kunjungan lapangan pada awal adanya program ini, kemudian setelah berjalannya waktu setelah banyaknya

penguuna pembiayaan *mudharabah* kita tidak lagi melakukan kunjungan lapangan, melainkan nasabah datang dengan sendirinya kemudian mengajukan pembiayaan *mudharabah* ini.⁶⁷

Dengan adanya BMT Surya Kencana Balong yang melakukan kunjungan ke lapangan untuk menarik dan mencari nasabah, yang mana dapat membantu para pelaku usaha yang kurang pengetahuan tentang pembiayaan *mudharabah* ini menjadi lebih faham dan dapat menggunakannya jika sewaktu membutuhkan dana untuk keberlangsungan usaha akan dapat mengajukan pembiayaan tersebut. Setelah beberapa saat para staf BMT tidak lagi selalu turun lapangan untuk melakukan kunjungan lapangan, hal itu hanya dilakukan jika benar-benar dibutuhkan dengan kata lain survey untuk proses acc pembiayaan tersebut. Para nasabah dengan sendirinya akan datang sendiri ke kantor BMT untuk mengajukan pembiayaan guna membantu memebuhi dana atau modal yang dirasa kurang untuk menjalankan suaha.

Begitu juga yang telah dijelaskan oleh Bapak Abdul Tohir mengenai peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah*, yaitu saat pertama mengajukan pembiayaan *mudharabah* di BMT ini dianjurkan oleh teman kemudian dari pihak BMT ada yang mendatangi usahanya kemudian mengajukan pembiayaan *mudharabah* ini. Setelah selesai pembiayaan pertama sempat berhenti selama kurang lebih dua tahunan lalu kembali datang langsung lagi ke BMT untuk mengajukan pembiayaan *mudharabah* kembali.⁶⁸

Nasabah yang melakukan pembiayaan *mudharabah* dalam pelaksanaan usahanya merupakan beberapa pelau usaha yang mayoritas memerlukan adanya bantuan modal dimana dengan adanya program pembiayaan ini yang diadakan oleh

⁶⁷ Kuncoro, Wawancara Dengan Manager BMT.

⁶⁸ Tohir, Wawancara.

BMT diharapkan dapat membantuberlangsungnya usaha yang sesuai dengan harapan para pelaku usaha. Pembiayaan merupakan alat pengendali harga, dimana dengan adanya pembiayaan akan mendorong dan meningkatkan jumlah uang yang beredar dan juga meningkatkan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Dengan begitu seperti yang telah dikatakan olhe Abdul Tohir dai atas, bahwa dengan adanya BMT yang mengadakan program pembiayaan *mudharabah* cukup membantu berlangsungnya kegiatan usaha yang dilakukan dengan baik.

Sementara itu Ibu Aminah menjelaskan beberapa hal bahwasannya saat BMT mengadakan pembiayaan *mudharabah* ini karena rumahnya yang berada lumayan dekat saya mendatangi BMT kemudian mengajukan pembiayaan ini, karena pembiayaan yang prosesnya cukup mudah dan cepat pula. Dengan begitu beliau bisa dengan cepat memenuhi kebutuhan yang saya perlukan untuk usaha ini.⁶⁹ Sama halnya dengan yang telah dijelaskan oleh Dian pedagang jajanan, mengatakan bahwa peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah*, yaitu saat menjalankan usaha jualan makanan dan minuman ini sejak beliau pindah ikut dengan suaminya. Setelah itu dengan modal seadanya menjalankan usaha ini, dipertengahan jalan karena kebutuhan jualan dan kebutuhan hidup semakin banyak maka modal untuk usaha yang sedikit ini menjadi kurang alhasil mengajukan pembiayaan *mudharabah* ini di BMT Surya Kencana. Dengan cara datang dan menyanyakan beberapa persyaratan dan bernegosiasi untuk menemukan modal yang bisa turun untuk kebutuhan usahanya.⁷⁰

Sama halnya dengan Boiran pemilik toko obat-obatan sawah, menjelaskan bahwa peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah* yaitu pertama beliau mengajukan pembiayaan *mudharabah* yaitu untuk membantu

⁶⁹ Aminah, Wawancara.

⁷⁰ Dian, Wawancara.

memenuhi kebutuhan usaha, mengajukan pembiayaan ini karena diberitahu oleh teman yang juga melakukan pembiayaan *mudharabah* di BMT Surya Kencana juga. Setelah memenuhi beberapa persyaratan dan juga melalui proses yang cukup cepat pembiayaan dapat cair dengan hasil yang sesuai dengan kesepakatan tempo hari. Setelah melakukan wawancara dengan beberapa pelaku usaha dapat dikatakan bahwa adanya BMT Surya Kencana Balong ini berperan membantu dalam keberlangsungan usaha yang sedang dijalankan. Dengan adanya program pembiayaan *mudharabah* ini usaha yang dijalankan oleh pemilik usaha menjadi berjalan sebagaimana mestinya dan juga dapat membantu memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan dalam menjalankan usahanya. Selain itu dengan BMT mengadakan program pembiayaan *mudharabah* maka pelaku usaha akan menambah kualitas dalam usahanya, dimana dengan begitu dapat menarik minat para pembeli dengan kualitas produk yang disediakan.⁷¹

Dari beberapa hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti seperti yang dijelaskan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwasannya peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah* yaitu bahwasannya mayoritas para pemilik usaha merasakan bahwa dengan BMT Surya Kencana Balong mengadakan program pembiayaan *mudharabah* ini mereka merasa lebih terbantu dan juga memudahkan dalam mencari modal untuk menjalankan usahanya. BMT Surya Kencana Balong pada awal-awal menggunakan peran aktif yaitu dimana mereka terjun kelapangan untuk menemui pelaku-pelaku usaha, akan tetapi setelah pembiayaan *mudharabah* berjalan dan nasabah semakin banyak maka para pengguna pembiayaan *mudharabah* akan datang sendiri ke kantor BMT Surya Kencana Balong untuk mengurus mengenai pembiayaan yang nantinya akan digunakan untuk memenuhi modal usaha yang membutuhkan tambahan dana. Selain itu ada juga nasabah yang

⁷¹ Boiran, Wawancara.

menggunakan pembiayaan *mudharabah* ini atas dasar rekomendasi teman ataupun karena rekomendasi sanak saudara juga. Dengan begitu dapat dikatakan bahwa BMT Surya Kencana Balong berperan mengeluarkan dana dan mengurus pembiayaan para nasabah ataupun calon nasabah yang menggunakan pembiayaan *mudharabah*.

B. Analisis Kendala dan Kemudahan BMT Surya Kencana Balong dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan *Mudharabah*

Berdasarkan dari rumusan tujuan peneliti yang kedua yaitu mengetahui beberapa faktor yang mempengaruhi pembiayaan *mudharabah* untuk meningkatkan pendapatan UMKM,

Dalam penelitian ini, data yang peneliti dapatkan dari beberapa anggota BMT Surya Kencana Balong yaitu data dari anggota yang berjumlah empat orang yang mengambil pembiayaan *mudharabah* dan mempunyai usaha mikro yang sampai sekarang masih aktif. Data ini merupakan hasil wawancara anggota yang mengambil pembiayaan *mudharabah* pada BMT Surya Kencana Balong. Berikut merupakan uraian dari wawancara dengan beberapa nasabah mengenai faktor-faktor pembiayaan *mudharabah* BMT Surya Kencana Balong dalam meningkatkan usaha, dari wawancara tersebut dapat diambil analisis bahwa :

Diperoleh hasil wawancara yang dilakukan secara langsung dengan Bapak Tri Kuncoro bahwasannya kendala dan kemudahan BMT Surya Kencana Balong dalam meningkatkan pendapatan UMKM melalui pembiayaan *mudharabah* yaitu kendala dalam program pembiayaan *mudharabah* di BMT Surya Kencana Balong yaitu kita tidak memberikan penambahan dana untuk fasilitas pembiayaan, selain itu juga untuk nasabah yang mengajukan pembiayaan dan menyebutkan nominal yang di atas rata-rata yang diberikan kantor akan memerlukan proses negosiasi yang cukup lama dan terkadang akan dilakukan survey langsung ke lapangan untuk dapat memberikan acc

pembiayaan tersebut. Untuk kelebihanannya yaitu dapat memberikan kesempatan pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya dengan adanya modal yang telah diberikan untuk kelangsungan usaha.⁷²

Begitu juga yang telah dikatakan oleh Bapak Abdul Tohir yaitu kendala yang dirasakan tidak adanya fasilitas pembiayaan yang diberikan, selain hal itu semua cukup dapat membantunya dalam proses pengajuan sampai dengan pencairan pembiayaan yang cukup cepat dan tidak ribet pula. Ramahnya para staf dalam proses melakukan pembiayaan, banyak menjelaskan dengan baik dan memberikan saran terbaik untuknya dan untuk BMT sendiri intinya kita sama-sama diuntungkan dengan hasil yang diberikan.⁷³ Dari beberapa hal yang telah disampaikan oleh Bapak Tri Kuncoro dan Bapak Abdol Tohir dapat dikatakan bahwa kendala BMT dalam melakukan pembiayaan *mudharabah* ini yaitu tidak memberikan dana pada fasilitas pembiayaan dan juga diperlukan survey jika dana yang diajukan oleh nasabah berada di atas rata-rata yang diberikan oleh pihak BMT. Untuk kelebihanannya yaitu para pelaku usaha memiliki kesempatan untuk tetap menjalankan usahanya atau bahkan juga bisa membantu mengembangkn usahanya sesuai dengan dana yang diberikan BMT tersebut. Selain itu juga nasabah merasa lebih mudah mendapatkan modal untuk kebutuhan usahanya jika ditengah jalan menjalankan usaha memerlukan modal tambahan, dengan persyaratan yang mudan dan proses pencaira yang cepat pula menjadi nilai *plus* untuk nasabah mengaukan pembiayaan di BMT Surya Kencana Balong.

Begitu juga wawancara lainnya yang dilakukan dengan Ibu Aminah kelebihan BMT dalam memberikan pembiayaan yaitu dapat membantu kelangsungan

⁷² Kuncoro, Wawancara Dengan Manager BMT.

⁷³ Tohir, Wawancara.

usahannya, selain itu juga dengan persyaratan yang mudah dan negosiasi dana yang mudah pula lalu pencairan yang relatif cepat paling tidak 2 hari dana sudah bisa diambil ke kantor dan juga bunganya tidak banyak. Untuk kelemahannya yaitu dana fasilitas pembiayaan belum ada.⁷⁴

Sama halnya dengan wawancara secara langsung yang dilakukan dengan Dian memperoleh hasil, kendala yang dirasakannya yaitu tidak dapat langsung memberikan pembiayaan sesuai dengan yang diinginkan pada saat awal menjadi nasabah, untuk kemudahannya yaitu dapat membantu saya dalam menjalankan usaha. Selain itu dari proses pengajuan sampai dengan pencairan dana yang cukup cepat menjadi alasannya mengajukan pembiayaan di BMT Surya Kencana ini, juga karena berada dekat dengan rumah yang sekarang ditinggalinya.⁷⁵

Dari beberapa hal yang telah dikatakan oleh Ibu Aminah dan Ibu Dian bahwa kendala dalam pembiayaan *mudharabah* yang diberikan oleh BMT yaitu tidak adanya dana fasilitas pembiayaan juga untuk nasabah baru tidak selalu diberikan pendanaan yang sesuai dengan yang diinginkan nasabah, dengan kata lain dana yang diajukan melebihi rata-rata untuk nasabah baru. Untuk kemudahan dalam melakukan pembiayaan yang diadakan BMT ini yaitu memudahkan dalam mendapatkan dana tambahan untuk keberlangsungan usaha dan juga karena prosesnya yang cukup mudah dimulai dengan pengajuan, negosiasi dan pencairan dana yang cepat.

Begitupun dengan wawancara yang dilakukan secara langsung dengan Boiran yang mengatakan bahwa kemudahannya proses pengajuan sampai cair dana yang cepat juga memberikan hasil negosiasi yang sesuai dengan kesepakatan bersama yaitu tidak merugikan pihak manapun. Selain itu karena tempatnya yang berada di sekitar

⁷⁴ Aminah, Wawancara.

⁷⁵ Dian, Wawancara.

jalanan yang sudah ramai maka mudah untuk menemukannya. Kendalanya itu kurang memberukan fasilitas yang sesuai jika saat sedang ramai maka perkiran motor akan penuh dan agak ke pingir jalan.⁷⁶

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan secara langsung dengan beberapa pelaku usaha dan juga manager BMT Surya Kencana Balong, dapat diketahui bahwa ada beberapa kendala dan kemudahan dalam melakukan pembiayaan *mudharabah* di BMT Surya Kencana Balong. Kendalanya yaitu tidak adanya biaya fasilitas pendanaan untuk para nasabah, selain itu kurangnya fasilitas yang diberikan oleh pihak BMT untuk kenyamanan nasabah. Untuk kemudahan yang dirasakan yaitu nasabah menjadi mudah mendapatkan modal tambahan untuk menjalankan usaha, lalu proses pengajuan yang sangat mudah dan cepat pula tidak ribet dan memerlukan persyaratan yang sulit. Dengan mengajukan pembiayaan *mudharabah* ini setelah mengajukan pendanaan lalu melengkapi persyaratan yang diperlukan berupa KTP dan BPKB kemudian dilakukan proses negosiasi untuk menentukan modal dan keuntungan atau bagi hasil yang dapat disepakati oleh dua belah pihak, kemudian setelah dicapai kesepakatan dana akan cair paling tidak dua hari setelah pengajuan dilakukan oleh nasabah. Dengan terpenuhinya dana yang diperlukan maka usaha dapat dijalankan sebagaimana mestinya dan untuk meningkatkan pendapatan jika semua kebutuhan dan keperluan usaha sudah terpenuhi maka dengan sendirinya pendapatan akan mengikuti sesuai dengan adanya ketersediaan barang yang dibutuhkan atau sesuai dengan keinginan oleh para pelanggan yang akan berlangsung.

⁷⁶ Boiran, Wawancara.

C. Analisis Dampak Peran BMT Surya Kencana Balong Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Melalui Pembiayaan *Mudharabah*

Berdasarkan dari rumusan tujuan peneliti yang ketiga yaitu mengetahui dampak pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan pendapatan UMKM masyarakat sekitar, maka dapat diketahui dari hasil analisis berikut :

Dalam penelitian ini, data yang peneliti dapatkan dari beberapa anggota BMT Surya Kencana Balong yaitu data dari anggota yang berjumlah empat orang yang mengambil pembiayaan *mudharabah* dan mempunyai usaha mikro yang sampai sekarang masih aktif. Data ini merupakan hasil wawancara anggota yang mengambil pembiayaan *mudharabah* pada BMT Surya Kencana Balong. Berikut merupakan uraian dari wawancara dengan beberapa nasabah mengenai dampak pembiayaan *mudharabah* BMT Surya Kencana Balong dalam meningkatkan usaha, dari wawancara tersebut dapat diambil analisis bahwa :

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan bersama dengan Bapak Abdul Tohir yang mengatakan bahwasannya yang rasakannya setelah mendapatkan pendanaan pembiayaan *mudharabah* di BMT Surya Kencana Balong yaitu usaha yang dijalankannya menjadi semakin ramai jika semua stok barang di toko sudah terpenuhi yang telah disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Pendapatan yang awalnya sebelum mendapatkan pembiayaan berada di kisaran 3.000.000-4.000.000 setiap bulannya menjadi 4.500.000-5.000.000 perbulan. Akan tetapi hasil tersebut dihasilkan jika tidak ada kebutuhan harian atau kebutuhan sekolah yang mendesak, jika ada kebutuhan sekolah dan kebutuhan sehari-hari lainnya pendapatan tidak mencapai dengan yang didapatkan yang bulan lalu atau dapat dikatakan menurun akan tetapi tidak berlaku pada setiap bulan berturut-turut.⁷⁷

⁷⁷ Tohir, Wawancara.

Begitu juga dengan yang telah disampaikan oleh Ibu Aminah yang mengatakan bahwa setelah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* ini saya merasa lebih tenang dalam menjalankan usaha karena dengan adanya pembiayaan ini warung saya memiliki stok yang cukup untuk dijual setiap harinya, sehingga pelanggan yang datang akan merasa puas dan nyaman karena dapat memilih beberapa menu yang saya siapkan setiap harinya. Sebelum mendapatkan pembiayaan *mudharabah* ini saya memiliki pendapatan sekitar 1.000.000 setiap bulannya setelah mendapatkan pembiayaan pendapatan yang saya hasilkan bisa sampai dengan 1.500.000 setiap bulannya, akan tetapi hal ini tidak setiap bulan mendapatkan pendapatan yang sama terkadang jika saat tertentu atau saat bahan makanan mahal atau kebutuhan harian yang naik akan mempengaruhi pendapatannya.⁷⁸

Sama halnya dengan yang dikatakannya oleh Ibu Dian yang mengatakan bahwasanya karena makanan yang dijual itu merupakan makanan yang tidak tahan lama maka pada saat-saat tertentu pendapatannya akan menurun karena terkadang adanya pergantian musim membuat para pembeli yang mayoritas anak-anak akan mengurangi makanan yang mengandung minyak ataupun es. Walaupun begitu dengan adanya pembiayaan ini dapat membantu memenuhi kebutuhan usaha yaitu berupa *freezer* yang besar untuk menampung bahan makanan yang tidak dapat habis dalam satu hari. Sebelum mendapatkan pembiayaan pendapatan yang dihasilkan berada dikisaran 1.000.000 untuk setiap bulannya akan tetapi akan berkurang jika ada hal-hal mendesak untuk keluarga, setelah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* ini pendapatan yang dihasilkan setiap bulannya berada dikisaran 2.000.000-3.000.00 yang alhamdulillah dapat membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari.⁷⁹

⁷⁸ Aminah, Wawancara.

⁷⁹ Dian, Wawancara.

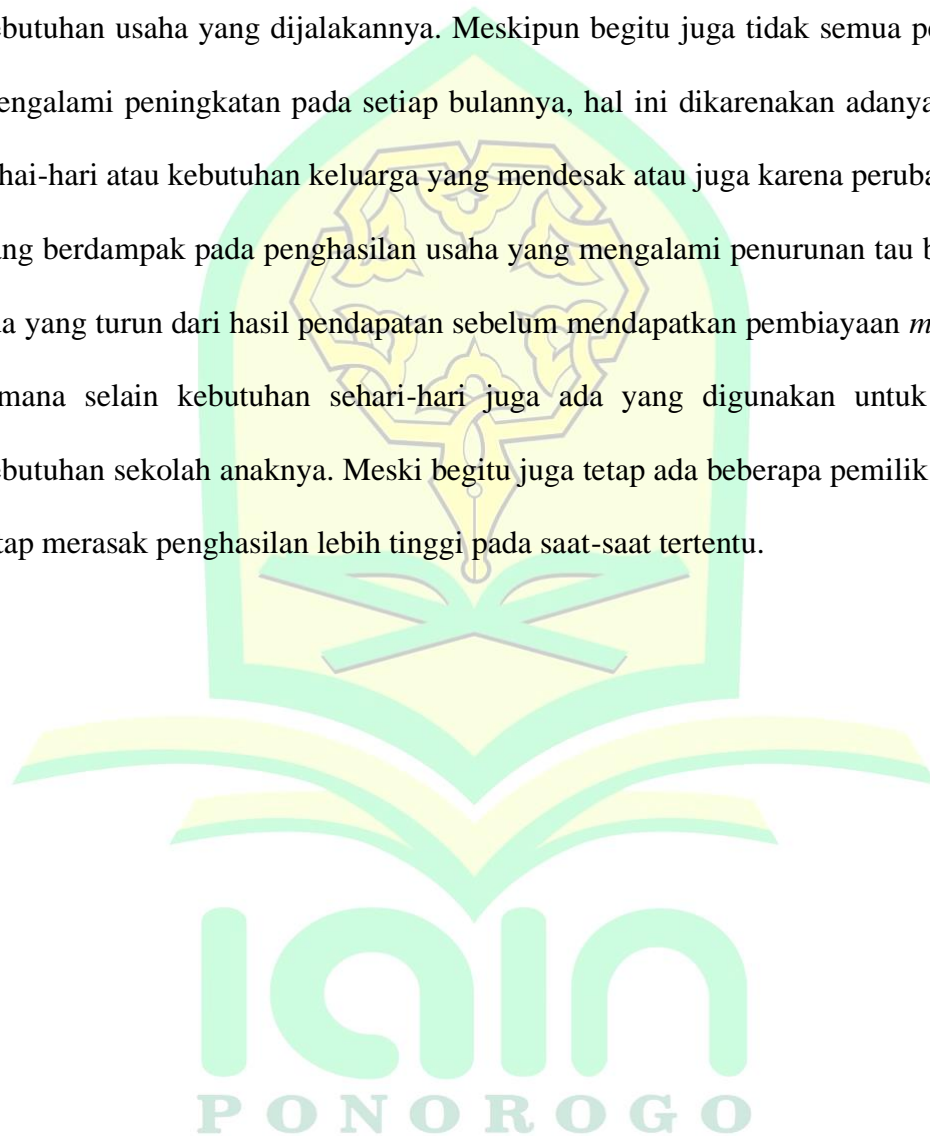
Dari beberapa hal yang telah disampaikan oleh Ibu Aminah dan Ibu Dian yang sama-sama memiliki warung atau produk yang dijualnya makanan dampak yang mereka rasakan setelah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* yaitu usaha yang dijalankan menjadi lebih baik dan berjalan sebagaimana mestinya. Juga dengan mendapatkan penghasilan yang meningkat dari sebelum menggunakan pembiayaan *mudharabah* ini, meskipun di sata-saat tertentu pendapatan juga akan menurun akan tetapi hal itu tidak terjadi pada setiap bulanya yang sampai berturut-turut.

Berbeda halnya dengan hasil wawancara yang dilakukan secara langsung dengan Boiran yang mengatakan bahwa sebelum mandapatkan pembiayaan pendapatan usaha saya berada dikisaran 2.500.000 perbulannya, setelah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* pada awal-awal pendapatanya meningkat sampai dengan 3.500.000 perbulanya. Akan tetapi pada sekarang ini di musim kemarau yang berkepanjangan ini pendapatan saya menjadi berkurang bahkan terkadang juga dapat menurun banyak dengan pendapatan yang dapatkanya sebelum melakukan pembiayaan *mudharabah*. karena pada kemarau ini beberapa petani akan jarang melakukan penanaman bibit di sawah jadi hal ini berpengaruh pada pendapatanya.⁸⁰ Dari yang telah dijelaskan oleh Bapak Boiran mengenai dampak yang beliau rasakan setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT Surya Kencana Balong yaitu pendapatan yang diperolehnya yang pada awalnya per bulan mendapatkan sekitar 2.500.000 setelah mendapatkan pembiayaan *mudharabah* menjadi kurang lebih 3.500.000 per bulannya. Akan tetapi karena pada saat ini terjadi kemarau berkepanjangan yang berdampak pada pendapatan yang terkadang berkurang dari biasanya atau bahkan terkadang juga mengalami banyak penurunan dikarenakan juga kebutuhan harian yang tetap berjalan dan penghasilan

⁸⁰ Boiran, Wawancara.

yang sedikit membuat pendapatan yang dihasilkan harus digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Berdasarkan dari hasil analisis diatas didapat dari wawancara yang telah dilakukan, diketahui bahwa ada beberapa dampak yang dirasakan oleh pelaku usaha. Beberapa pelaku usaha merasa dengan adanya pembiayaan ini dapat memenuhi kebutuhan usaha yang dijalankannya. Meskipun begitu juga tidak semua pelaku usaha mengalami peningkatan pada setiap bulannya, hal ini dikarenakan adanya kebutuhan sehari-hari atau kebutuhan keluarga yang mendesak atau juga karena perubahan musim yang berdampak pada penghasilan usaha yang mengalami penurunan tau bahkan juga ada yang turun dari hasil pendapatan sebelum mendapatkan pembiayaan *mudharabah*, dimana selain kebutuhan sehari-hari juga ada yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan sekolah anaknya. Meski begitu juga tetap ada beberapa pemilik usaha yang tetap merasak penghasilan lebih tinggi pada saat-saat tertentu.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil pembahasan dalam penelitian mengenai peran BMT Surya Kencana Balong dalam meningkatkan pendapatan UMKM melalui pembiayaan *mudharabah* adalah:

1. Berdasarkan dari analisis peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah*.

Peran BMT Surya Kencana Balong dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah* yaitu bahwasannya mayoritas para pemilik usaha merasakan bahwa dengan BMT Surya Kencana Balong mengadakan program pembiayaan *mudharabah* ini mereka merasa lebih terbantu dan juga memudahkan dalam mencari modal untuk menjalankan usahanya. BMT Surya Kencana Balong pada awal-awal menggunakan peran aktif yaitu dimana mereka terjun kelapangan untuk menemui pelaku-pelaku usaha, akan tetapi setelah pembiayaan *mudharabah* berjalan dan nasabah semakin banyak maka para pengguna pembiayaan *mudharabah* akan datang sendiri ke kantor BMT Surya Kencana Balong untuk mengurus mengenai pembiayaan yang nantinya akan digunakan untuk memenuhi modal usaha yang membutuhkan tambahan dana. Selain itu ada juga nasabah yang menggunakan pembiayaan *mudharabah* ini atas dasar rekomendasi teman ataupun karena rekomendasi sanak saudara juga. Dengan beitu dapat dikatakan bahwa BMT Surya Kencana Balong berperan mengeluarkan dana dan mengurus pembiayaan para nasabah ataupun calon nasabah yang menggunakan pembiayaan *mudharabah*.

2. Berdasarkan dari analisis kendala dan kemudahan BMT Surya Kencana Balong dalam meningkatkan pendapatan UMKM melalui pembiayaan *mudharabah*.

Ada beberapa kendala dan kemudahan dalam melakukan pembiayaan *mudharabah* di BMT Surya Kencana Balong. Kendalanya yaitu tidak adanya biaya fasilitas pendanaan untuk para nasabah, selain itu kurangnya fasilitas yang diberikan oleh pihak BMT untuk kenyamanan nasabah. Untuk kemudahan yang dirasakan yaitu nasabah menjadi mudah mendapatkan modal tambahan untuk menjalankan usaha, lalu proses pengajuan yang sangat mudah dan cepat pula tidak ribet dan memerlukan persyaratan yang sulit.

3. Berdasarkan dari analisis dampak peran BMT Surya Kencana Balong dalam meningkatkan pendapatan melalui pembiayaan *mudharabah*.

Beberapa dampak yang dirasakan oleh pelaku usaha. Beberapa pelaku usaha merasa dengan adanya pembiayaan ini dapat memenuhi kebutuhan usaha yang dijalakannya. Meskipun begitu juga tidak semua pelaku usaha mengalami peningkatan pada setiap bulannya, hal ini dikarenakan adanya kebutuhan sehari-hari atau kebutuhan keluarga yang mendesak atau juga karena perubahan musim yang berdampak pada penghasilan usaha yang mengalami penurunan tau bahkan juga ada yang turun dari hasil pendapatan sebelum mendapatkan pembiayaan *mudharabah*, dimana selain kebutuhan sehari-hari juga ada yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan sekolah anaknya. Meski begitu juga tetap ada beberapa pemilik usaha yang tetap merasak penghasilan lebih tinggi pada saat-saat tertentu.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan saran-saran terhadap pihak-pihak yang bersangkutan yaitu :

1. Bagi BMT Surya Kencana Balong pada pembiayaan *mudharabah* untuk meningkatkan usaha nasabah di BMT Surya Kencana Balong di harapkan pihak

pemberi modal atau BMT meningkatkan lagi pada promosi, agar dapat menarik masyarakat lebih banyak lagi.

2. Bagi Masyarakat yang melakukan pembiayaan menggunakan pembiayaan *mudharabah* dengan adanya penelitian ini, dapat menambah pengetahuan masyarakat kepada bank syariah, terutama tentang pembiayaan mudharabah. Agar kedepannya memiliki manfaat yang berguna bagi masyarakat dan semoga pendapatan usahanya dapat bertambah dan berjalan dengan lancar.



DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Ana. “Peran Pembiayaan Mudharabah Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah (Studi kasus Bank syariah Indonesia KCP Pacitan).” Instaitus Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021.
- Ahmadi, H. Abu. *Psikologi Sosial*. Edisi revisi. Jakarta: Rineka Cipta, 2007.
- Al Arif, M. Nur Rianto. *Pengantar Ekonomi Syariah Teori Dan Praktik pengantar Prof. Dr. H. M. Amin Suma, S.H., M.A., M.M.* 2 2. CV PUSTAKA SETIA, 2017.
- Aminah. Wawancara, Oktober 2023.
- Andhara, Agung Dwi. “Analisis Peran Pembiayaan Mudharabah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Anggota (Studi Pada BMT Assyafi’iyah Berkah Nasional Cabang Gadingrejo).” Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2023.
- Anggini, Fitria Putri. “Penerapan Digital Marketing Pada Pembiayaan Mudharabah Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah DI PT. BPRS Magetan (Perseroda).” Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2023.
- Arizon, Nadya. “Analisis Efektivitas Pembiayaan Mudharabah Terhadap Pemberdayaan Masyarakat Pelaku Usaha Mikro Pada BMT AL-AMAL Bengkulu.” Program Studi Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta, 2023.
- Boiran. Wawancara, Oktober 2023.
- Bruce J, Biddle. *Role Theory Expectation, Identitiesand Bahavioris*. New York: Akademik Press Ink, 1979.
- Damar Jati, Dian Harja. “Efektivitas Pembiayaan Mudharabah Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Nasabah Pada Bank Pembiayaan Rskyat Syariah Magetan.” Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2023.
- Dian. Wawancara, oktober 2023.
- Elifsesen. “Role Theory and Its Usefulness in Public Relations.” *European Journal of Business and Social Sciences* 4, No. 1 (2015): 139.
- Elyana, Suherti Nur. “Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Kinerja Usaha Mikro Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) UB Amanah Syariah Laut Dendang.” *JURNAL MANAJEMEN AKUNTANSI (JUMSI)* 3, No. 4 (2023): 2642–50.
- Fitriani, Vina. “Peran BMT Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada KSPPS BMT Nusa Ummat Sejahtera KC. Cirebon.” Institut Agama Islam Negeri Syekh Nurjati Cirebon, 2023.
- Futaqi, Faruq Ahmad. “Penerapan Inklusi Keuangan Dalam Pengembangan UMKM Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sukowati (Studi Komparasi Sebelum Pandemi dan Saat Pandemi)” 1, no. 2 (2022): 79–90.

- Hartono,dkk, Rudi. “Analisis Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Usaha Nasabah Priode 2022 (Studi Pada Bsi Kcp Probolinggo Soetta).” *Economics and Digital Business Review* 4, no. 2 (t.t.): 114–20.
- Hasan et.al. *Sosiologi Indonesia*. Jakarta: Universitas Terbuka, 2008.
- Herianingrum, R. A Y Prassetya. “Peranan Baitu Maal wat Tamwil Meningkatkan Usaha Mikro Melalui Pembiayaan Mudharabah.” *Jurnal Syarikah* 2 (Desember 2016): 25.
- Hirjan,dkk, Muhammad. “Efektivitas Pembiayaan Murabahah Terhadap Pendapatan Usaha Kecil Menengah (UMKM)(Studi Kasus Koperasi Produsen Syariah Mandiri Kedatuk Desa Kembang Kerang Daya).” *Jurnal Ilmu Sosial, Agama, Budaya, dan Terapan* 3, No. 1 (2023).
- Istiqpmah. “Peran Keberadaan PT. Kawasan Industri (Wijayakusuma) Dalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat Sekitar.” UIN Walisongo, 2018.
- Kuncoro, Tri. Wawancara Dengan Manager BMT, Oktober 2023.
- Linton, Ralph. *The Study of Man, an Introduction*. New York: Aplleton Century Crofts, 1956.
- Marsudi, Kenlies Era Rosalina. “Analisis Pemberdayaan UMKM Melalui Akad Qardh Al-Hasan (Studi Kasus pada Mini Bank Syariah IAIN Ponorogo)” 2, no. 2 (2022). <https://doi.org/10.21274>.
- Michellin J, Hindi. *The Blackwell Encyclopedia of Sociology edited by George Ritzer*. London: Blackwell Publishing, 2007.
- Mukmin, Hasan. “Peranan Fakultas Dakwah Sebagai Lembaga Dakwah Kampus (LDK) dalam Pemberdayaan Masyarakat Islam di Wilayah Lampung,.” IAIN Raden Intan Lampung, 2014.
- Muzaki,dkk, Anisa. “Implementasi Mudharabah Pada Pengembangan UMKM Wirausahaan Muda oleh BSI Maslahat Dalam Program Islamic Sociopreneur Development Program (ISDP).” *Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin* 1 (2023). <https://doi.org/10.5281/zenodo.8175445>.
- Putri, Riskia. “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha, Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep.” *CITACONOMIA : Economic and Business Studies* 2 (7 Juli 2023). <https://e-journal.citakonsultindo.or.id/index.php/CITACONOMIA/article/view/464/364>.
- Qs. Surah An-Nisa*, t.t.
- Robert L, Paul B. Horton dan. *Introductory Sociology*. USA: Dow Jones-Irwin, 1982.
- Sa'diyah, Mahmudatus. “Mudhorobah Dalam Fiqh Dan Perbankan Syariah.” *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah* 1, No. 2 (2013). <https://doi.org/10.21043/equilibrium.v1i2.215>.
- Salma, Annisa Farida. “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Dan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) (Studi Pada BMT UGT Sidogiri).” Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2023.

- Selvia, Nia. “Analisis Peran Produk Pembiayaan Musyarohah Bank Syariah Indonesia Pada Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) DI Kabupaten Rejang Lebong.” Institut Agama Islam Negeri Curup, 2023.
- Soekanto, Soerjono. *Sosiologi Suatu Pengantar*,. (Jakarta: PT. Rajawali Pers, 2013).
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&d*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Susana, Siti. “Peranan Home Industri Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam.” UIN Sultan Syarif Kasim RIAU, 2012.
- Syafitri, Puja. “Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Pada LKMS MM Sejahtera.” Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2021.
- Tohir, Abdul. Wawancara, Oktober 2023.
- Untari, Tari Dwi. “Peran Pembiayaan Mudharabah Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Kasus di KSPPS BMT Masalahah Karangjati Kabupaten Ngawi).” Institut Agama Islam Negeri Kediri, 2022.
- Utami, Wahyuni Puji. “Sistem Manajemen BMT Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Pada BMT Adzkiya Khidmatul Ummah Geong Tataan Pesawaraan.” Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2023.
- Wulandari, Yunita Tri. “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Dan Musyarokah Terhadap Pertumbuhan Laba Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi pada Anggota BMT Assyafi’iyah Berkah Nasional Cabang Metro).” Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2023.

