



**PERAN BMT AL-HIJRAH BUKITTINGGI DALAM  
PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI  
PEMBIAYAAN *MURABAHAH***

**SKRIPSI**

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

**Oleh:**

**Afrini Putri**  
**NIM: 2130401006**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS  
BATUSANGKAR  
1447 H / 2025**

#### PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Afrini Putri  
NIM : 2130401006  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI dengan judul "**Peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan Murabahah**" merupakan karya saya sendiri, tidak mengandung unsur plagiat dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Demikian pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan tanpa ada unsur paksaan dari siapapun. Apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

Batusangkar, Agustus 2025  
Saya yang Menyatakan,



Afrini Putri  
NIM. 2130401006

#### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas nama **Afrini Putri**, NIM 2130401006 dengan judul **"Peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan Murabahah"** memandang bahwa Skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan Sidang Munaqasah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ketua Program Studi,  
Perbankan Syariah

  
Mohammad Aliman Shahmi, ME  
NIP. 199308292022031002

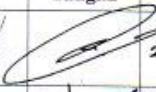


Batusangkar, Agustus 2025  
Pembimbing,

  
Khairul Marlin, SE., M.Kom., MM  
NIP. 197406102023211008

### PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama **Afrini Putri**; NIM 2130401006 judul: "Peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan *Murabahah*" telah diuji dalam ujian Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar pada hari Jum'at, 15 Agustus 2025 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Program Studi Perbankan Syariah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana seperlunya.

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Khairul Marlin, SE., M.Kom., MM., CRMP., CRGP NIP. 197406102023211008	Ketua Sidang/ Pembimbing		20/08/2025
2.	Khairulis Shobirin, SE., MM NIP. 198705082025211003	Penguji 1		20/08
3.	Rahmat Firdaus, M.E.Sy NIP. 199103152023211025	Penguji 2		19/8/2025

Batusangkar,            Agustus 2025  
Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus  
Batusangkar



Dr. H. Rizal, M.Ag. CRP  
NIP. 19731007 200212 1 001

## ABSTRAK

**Afrini Putri. NIM 2130401006. Judul Skripsi: “Peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan Murabahah.”** Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar tahun 2025.

Permasalahan dalam penelitian ini yaitu bagaimana peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM melalui pembiayaan *Murabahah* serta apa tantangan dan peluang yang dihadapi BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) melalui pembiayaan *Murabahah* serta untuk mengetahui tantangan dan peluang yang dihadapi BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah), khususnya bagi pelaku usaha di Pasar Banto Bukittinggi.

Jenis penelitian yang digunakan adalah *field research* (penelitian lapangan) dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Sumber data primer sebagai sumber data utamanya dan Teknik pengumpulan data yang berasal dari pegawai BMT Al-Hijrah Bukittinggi (termasuk *Account Officer* (AO), Marketing, dan Staf Operasional) dan beberapa pelaku UMKM di Pasar Banto Bukittinggi melalui wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BMT Al-Hijrah Bukittinggi berperan penting dalam pemberdayaan UMKM di Pasar Banto melalui pembiayaan *murabahah*. Peran tersebut tidak hanya sebatas penyedia dana, tetapi juga meliputi edukasi manajerial, pendampingan legalitas usaha, serta pembinaan berbasis nilai-nilai syariah seperti kejujuran dan keadilan. Selain itu, BMT mendorong digitalisasi usaha melalui pelatihan pemasaran online dan pemanfaatan media sosial. Di sisi kelembagaan, BMT membentuk kelompok usaha untuk memperkuat jejaring dan kolaborasi antar pelaku UMKM, sehingga tercipta pemberdayaan yang menyeluruh dan berkelanjutan. Dampaknya terlihat dari peningkatan pendapatan, perluasan usaha, serta perbaikan manajemen dan keberlanjutan usaha UMKM.

Kata Kunci: *BMT, Pembiayaan Murabahah, Pemberdayaan UMKM.*

## **ABSTRACT**

**Afrini Putri. NIM 2130401006. Thesis Title: "The Role of BMT Al-Hijrah Bukittinggi in Empowering MSMEs through Murabahah Financing."** Sharia Banking Study Program, Faculty of Economics and Islamic Business, Mahmud Yunus State Islamic University (UIN) Batusangkar, 2025.

*The problem in this research is what is the role of BMT Al-Hijrah Bukittinggi in empowering MSMEs through Murabahah financing and what challenges and opportunities are faced by BMT Al-Hijrah Bukittinggi in empowering MSMEs. The aim of this research is to determine the role of BMT Al-Hijrah Bukittinggi in empowering MSMEs (Micro, Small and Medium Enterprises) through Murabahah financing and to determine the challenges and opportunities faced by BMT Al-Hijrah Bukittinggi in empowering MSMEs (Micro, Small and Medium Enterprises), especially for business actors in Banto Market Bukittinggi.*

*The type of research used is field research using a qualitative descriptive approach. Primary data sources as the main data source and data collection techniques come from BMT Al-Hijrah Bukittinggi employees (including Account Officers (AO), Marketing and Operational Staff) and several MSME actors at Banto Market Bukittinggi through interviews and documentation.*

*The research results show that BMT Al-Hijrah Bukittinggi plays an important role in empowering MSMEs in Banto Market through murabahah financing. This role is not only limited to providing funds, but also includes managerial education, assistance with business legality, as well as guidance based on sharia values such as honesty and justice. Apart from that, BMT encourages business digitalization through online marketing training and the use of social media. On the institutional side, BMT formed a business group to strengthen networks and collaboration between MSME players, thereby creating comprehensive and sustainable empowerment. The impact can be seen from increasing income, business expansion, as well as improving the management and sustainability of MSME businesses.*

**Keywords:** *BMT, Murabahah Financing, Empowerment of MSMEs.*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN KEASLIAN</b>	
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b>	
<b>PENGESAHAN TIM PENGUJI</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian .....	9
C. Rumusan Masalah.....	9
D. Tujuan Penelitian.....	9
E. Manfaat dan Luaran Penelitian.....	10
F. Definisi Operasional .....	11
<b>BAB II KAJIAN TEORI .....</b>	<b>12</b>
A. Landasan Teori .....	12
1. Pemberdayaan UMKM .....	12
2. <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT) .....	18
3. UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah).....	24
4. Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	27
B. Kajian Penelitian Yang Relevan.....	31
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>35</b>
A. Jenis Penelitian .....	35
B. Latar dan Waktu Penelitian .....	35
C. Instrumen Penelitian .....	36
D. Sumber Penelitian.....	36
E. Teknik Pengumpulan Data .....	36

F. Teknik Analisis Data .....	38
G. Teknik Penjamin Keabsahan Data.....	39
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>41</b>
A. Gambaran Umum KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi .....	41
1. Sejarah KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi .....	41
2. Visi dan Misi KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi .....	43
3. Profil KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi .....	43
4. Struktur Organisasi KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi .....	44
5. Produk-produk KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi .....	45
B. Hasil Penelitian.....	56
C. Pembahasan .....	75
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>85</b>
A. Kesimpulan.....	85
B. Implikasi .....	86
C. Saran .....	86
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1. 1 Jumlah pelaku UMKM dan nasabah BMT Al Hijrah .....	6
Tabel 3. 1 Waktu Penelitian .....	35

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4. 1 Kantor KSPPS BMT Al-Hijrah.....	41
Gambar 4. 2 Visi & Misi KSPPS BMT AL Hijrah.....	43
Gambar 4. 3 Struktur Organisasi KSPPS BMT AL Hijrah.....	44
Gambar 4. 4 Syarat-syarat pembiayaan .....	56

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Lembaga Keuangan Syariah (LKS) adalah badan usaha atau perusahaan yang bergerak di bidang keuangan, yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Syariah. Lembaga keuangan Syariah merupakan badan usaha atau perusahaan yang usahanya bergerak di bidang Lembaga keuangan. Operasional Lembaga keuangan Syariah harus menghindari riba, gharar dan maysir. Selain menyediakan jasa keuangan, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) berfungsi sebagai organisasi ekonomi Islam dengan misi mendorong kemajuan sosial, kesejahteraan pemerataan, dan stabilitas ekonomi (Warnida, 2024). Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa Lembaga Keuangan Syariah (LKS) penting karena menyediakan sistem keuangan yang berpegang pada prinsip-prinsip Islam dan ekonomi. Dengan demikian, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) berkontribusi terhadap pemahaman uang yang lebih adil bagi seluruh masyarakat, tidak hanya mereka yang menerima keuntungan.

Keberadaan Lembaga keuangan Syariah (LKS) diperkuat melalui Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang mengatur perizinan, pengawasan, dan pengembangan produk keuangan Syariah. Lembaga ini diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) untuk memastikan kepatuhan terhadap prinsip syariah. Fungsi utama Lembaga Keuangan Syariah (LKS) adalah memberikan edukasi, melakukan pembinaan, dan pemberdayaan ekonomi masyarakat berdasarkan prinsip keadilan dan kemitraan dalam syariah. Salah satu jenis Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang dekat dengan masyarakat adalah *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT), yang berperan dalam menghimpun dan menyalurkan dana, serta melakukan edukasi dan pemberdayaan ekonomi (Lestari, 2024).

*Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) adalah lembaga keuangan mikro syariah yang menjalankan dua fungsi utama, yaitu fungsi sosial (*Baitul Maal*) dan fungsi komersial (*Baitul Tamwil*). Melalui fungsi sosial, *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) mengelola zakat, infak, dan sedekah melalui fungsinya. Sebaliknya melalui fungsi komersialnya, BMT memberikan dukungan kepada usaha kecil dan menengah sesuai dengan prinsip Islam (Fatimah, 2022). Salah satu akad yang paling sering digunakan dalam pembiayaan di BMT adalah akad *murabahah*. *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) berupaya memperbaiki keadaan perekonomian dengan menerapkan kebijakan moneter yang adil dan transparan.

Secara umum, pembiayaan merupakan penyediaan dana untuk mendukung kegiatan ekonomi atau investasi, baik yang dilakukan oleh perorangan maupun badan usaha. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana dan/atau barang dari bank kepada masyarakat yang dilakukan sesuai dengan prinsip syariah. Pembiayaan tersebut harus didasarkan pada akad yang sah dan sesuai dengan syariat Islam. Beberapa contoh akad yang umum digunakan meliputi *murabahah* (jual beli dengan margin keuntungan), *ijarah* (sewa), dan *mudharabah* (bagi hasil). Di antara beberapa jenis akad yang disebutkan di atas, akad *murabahah* merupakan akad yang paling banyak digunakan dan populer karena harganya yang lebih murah dan penggunaan yang relatif mudah (Melina, 2020).

Akad *murabahah* merupakan bentuk jual beli, di mana penjual menginformasikan harga pokok barang kepada pembeli, kemudian menambahkan margin keuntungan yang telah disepakati. Dalam Lembaga Keuangan Syariah (LKS) seperti *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT), akad *murabahah* digunakan untuk membantu nasabah memperoleh barang yang dibutuhkan. BMT akan membeli barang terlebih dahulu, kemudian menjualkannya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang mencakup margin keuntungan. Akad ini memberikan kepastian nilai transaksi dan

menghindari praktik spekulatif (*gharar*), sehingga sejalan dengan prinsip transparansi dan keadilan dalam Islam (Suryanto, 2019).

Salah satu produk unggulan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam pembiayaan syariah adalah pembiayaan *murabahah*, yaitu penjualan barang dengan margin keuntungan yang disepakati di awal. Melalui pembiayaan *murabahah*, UMKM dapat memperoleh barang modal atau bahan baku yang diperlukan untuk menjalankan usahanya tanpa terjebak dalam sistem bunga yang memberatkan, karena proses transaksinya dilakukan secara transparan, dengan informasi harga biaya dan margin keuntungan diberikan di awal akad. Selain memberikan akses permodalan, *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) juga berkomitmen memberdayakan perekonomian masyarakat melalui pendampingan intensif yang meliputi pelatihan pengelolaan keuangan, peningkatan kapasitas usaha, strategi pemasaran, dan pembinaan kewirausahaan berbasis syariah. Tujuannya agar para pelaku UMKM tidak hanya bergantung pada pembiayaan saja, tetapi juga mampu mengelola usahanya secara mandiri, efisien, dan berdaya saing. Dengan demikian, pembiayaan *murabahah* menjadi lebih strategis dalam mendorong pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM di tengah dinamika dan tantangan perekonomian yang terus berkembang (Zulfikar, 2023).

Pemberdayaan adalah proses meningkatkan kapasitas individu atau kelompok untuk membuat keputusan dan mengontrol sumber daya yang memengaruhi kehidupan mereka. Pemberdayaan berarti menjadikan seseorang atau kelompok cukup kuat untuk berpartisipasi, mengendalikan dan mempengaruhi berbagai peristiwa dan lembaga yang berdampak pada kehidupannya. Proses ini tidak hanya menekankan pada aspek peningkatan kemampuan individu, namun juga perubahan struktur sosial untuk menciptakan keadilan, pemerataan akses, dan pemerataan sumber daya. Pemberdayaan mencakup penguatan dalam berbagai aspek, seperti ekonomi, sosial, politik, dan psikologis, sehingga masyarakat dapat hidup lebih mandiri, berdaya saing, dan mampu menentukan arah hidupnya sendiri. Dalam aspek pembangunan, pemberdayaan merupakan strategi penting untuk

mengurangi kesenjangan, mendorong partisipasi aktif masyarakat, dan menciptakan keberlanjutan sosial dan ekonomi. Oleh karena itu, program pemberdayaan tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan, tetapi juga membentuk masyarakat yang sadar akan hak, potensi, dan peran strategisnya dalam menciptakan perubahan (Anggraeni, 2021).

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) merupakan suatu unit usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan atau organisasi usaha yang memenuhi kriteria tertentu berdasarkan jumlah tenaga kerja, omzet, dan aset (Nizar, 2024). UMKM sering disebut sebagai sektor yang memiliki peran krusial karena mampu menangani banyak pekerjaan dan menjadi model kegiatan usaha baik di sektor tradisional maupun modern. Selain membantu permasalahan terkait pekerjaan, UMKM juga berfungsi sebagai indikator perekonomian lokal di berbagai industri. Namun dalam menghadapi globalisasi, digitalisasi, dan keterpurukan ekonomi, UMKM secara konsisten menghadapi banyak tantangan dalam pengembangan usaha, sebagian besar terkait dengan akses terhadap pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristiknya (Rahman, 2022).

Selain memberikan pembiayaan melalui pembiayaan *murabahah*, *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) juga memiliki peran penting dalam pemberdayaan UMKM melalui penyediaan berbagai bentuk pendampingan usaha yang bersifat menyeluruh. Pemberdayaan UMKM merupakan proses strategis dan berkelanjutan yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas, kemandirian, serta daya saing pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Proses ini dilakukan melalui berbagai intervensi terstruktur, seperti pelatihan kewirausahaan yang bertujuan meningkatkan kompetensi manajerial dan teknis pelaku usaha, akses terhadap sumber pembiayaan yang inklusif baik berbasis syariah maupun konvensional, serta pendampingan usaha secara berkala untuk memastikan penerapan pengetahuan dan praktik terbaik di lapangan. Keberhasilan pemberdayaan UMKM juga sangat bergantung pada dukungan regulasi dan kebijakan publik yang berpihak, misalnya kemudahan perizinan usaha, insentif pajak, serta terbukanya

peluang kemitraan strategis dengan berbagai sektor, termasuk swasta dan lembaga keuangan mikro. Pendekatan ini menunjukkan bahwa *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) tidak hanya berfungsi sebagai lembaga penyedia pembiayaan, tetapi juga sebagai mitra strategis dalam mendorong pertumbuhan UMKM yang lebih berkelanjutan, mandiri, dan berdaya saing (Armada, 2024).

Menurut penelitian Sholihun dan Lisa Sangadah (2024) di BMT Al Hijrah KAN Jabung Syariah Jawa Timur menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah dan ijarah berkontribusi hingga 64,6% terhadap peningkatan perkembangan usaha. Hal ini mencerminkan bahwa pembiayaan yang dilakukan secara tepat sasaran dan disertai pendampingan yang terstruktur dapat meningkatkan performa usaha dan memperluas jaringan pasar pelaku UMKM. Serupa dengan itu, penelitian Jakaria (2024) di BMT Al-Ishlah Mitra Sejahtera memiliki peran signifikan dalam pemberdayaan UMKM melalui pembiayaan *murabahah*.

BMT Al-Hijrah Bukittinggi Awalnya didirikan pada tahun 2006 bulan januari tanggal 31 oleh para doktor dan salah satu orang terkaya dibukittinggi pada saat itu. BMT Al-Hijrah Bukittinggi salah satu Lembaga keuangan Syariah yang berfungsi untuk mengembangkan atau memberdayakan usaha UMKM. Karena UMKM itu perlu modal untuk pengembangan modal usaha sekaligus dapat berkembang. Saat ini, BMT Al-Hijrah Bukittinggi aktif menjalankan kegiatan keuangan yang semakin berkembang sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik masyarakat lokal, khususnya pelaku UMKM. Kegiatan operasional BMT tidak hanya sebatas pada penghimpunan dan penyaluran dana, tetapi telah mengarah pada pemberdayaan ekonomi berbasis komunitas. Salah satu bentuk kegiatan keuangan BMT adalah melalui program pembiayaan berbasis akad murabahah yang terus diperluas jangkauannya. Selain *murabahah*, BMT Al-Hijrah juga menyediakan berbagai produk keuangan syariah lainnya seperti akad *mudharabah* (bagi hasil), *musyarakah* (kemitraan modal), *ijarah* (sewa guna), tabungan harian, tabungan pendidikan, tabungan qurban, serta simpanan berjangka syariah.

BMT juga menjalankan pendekatan jemput bola, di mana petugas aktif menjangkau nasabah di lapangan, serta memberikan edukasi tentang pentingnya pencatatan keuangan dan legalitas usaha. Seluruh kegiatan ini bertujuan memperkuat posisi UMKM secara ekonomi dan administratif agar mampu tumbuh secara mandiri dan berkelanjutan. Pasar Banto merupakan pasar yang masih bersifat tradisional yang banyak UMKM berdagang di sana.

Berikut adalah jumlah pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi dan nasabah yang ada pada BMT Al-Hijrah di Pasar Banto Bukittinggi dengan rincian seperti berikut:

**Tabel 1. 1**  
**Jumlah pelaku UMKM dan nasabah BMT Al-Hijrah**

No	Nama	Jumlah
1	Pelaku UMKM Pasar Banto yang menjadi Nasabah BMT Al-Hijrah	179
2	Pelaku UMKM Pasar Banto yang melakukan pembiayaan <i>murabahah</i> di BMT Al-Hijrah	45

*Sumber: Observasi awal pada senin, 13 Mei 2025 di BMT Al-Hijrah Bukittinggi*

Pengembangan UMKM telah didukung melalui pembiayaan *murabahah* kepada 45 UMKM yang berada di pasar Banto. Observasi awal terhadap tujuh pelaku UMKM di Pasar Banto Bukittinggi, meliputi usaha penjual bunga, toko sembako, penjual sayuran, penjual makanan, penjual kopi, kedai nasi, dan tukang jahit pakaian, mengindikasikan potensi perluasan layanan BMT Al-Hijrah untuk memaksimalkan perannya. Perluasan ini dapat mencakup sektor-sektor usaha yang lebih beragam seperti pedagang pakaian, penjual buah, usaha kuliner kekinian, hingga pelaku usaha *online*. BMT Al-Hijrah Bukittinggi, yang berlokasi di Jl. Perintis Kemerdekaan No. 16, Kelurahan Aur Tajungkang Tengah Sawah, Kecamatan Guguk Panjang, Kota Bukittinggi, Provinsi Sumatera Barat, 26111, merupakan lembaga keuangan mikro Syariah yang berada di kawasan strategis dan berdekatan langsung dengan pusat aktivitas ekonomi masyarakat seperti Pasar Banto dan Pasar Atas Bukittinggi, sehingga memudahkan akses masyarakat terhadap layanan

keuangan syariah. Pembiayaan yang diberikan oleh BMT Al-Hijrah Bukittinggi kepada para UMKM tidak hanya sebatas pemberian modal saja, tetapi juga disertai dengan upaya penguatan manajemen keuangan. BMT Al-Hijrah Bukittinggi juga membina UMKM agar terbiasa mencatat setiap transaksi yang terjadi, baik pemasukan maupun pengeluaran, sehingga mereka dapat menyusun laporan keuangan sederhana. Langkah ini penting agar UMKM mampu mengelola keuangan usahanya dengan lebih baik dan terarah. Selain itu, pembiayaan yang diberikan perlu edukasi atau literasi keuangan, agar pelaku UMKM memahami pentingnya pencatatan keuangan sebagai bagian dari keberlangsungan usaha. Setiap UMKM yang ingin mendapatkan pembiayaan dari BMT Al-Hijrah Bukittinggi diwajibkan memiliki surat izin usaha resmi yang terdaftar di instansi pemerintahan terkait, sebagai bentuk kepatuhan terhadap regulasi dan untuk menjamin keabsahan kegiatan usaha tersebut.

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan terhadap pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi pada tanggal 13 Mei 2025:

Hasil wawancara bapak H. Damuar selaku pengelola BMT Al-Hijrah Bukittinggi:

*“Bapak Damuar menyatakan bahwa setiap memberikan pembiayaan kepada pelaku UMKM, nasabah harus dilengkapi dengan surat legalitas atau surat izin usaha. Jika belum ada maka akan disampaikan bagaimana cara mengurus surat izin usaha, yang nantinya akan diterbitkan”* (N. Bapak Damuar, wawancara pra-riset 13 Mei 2025)

Hasil wawancara ibuk Nila selaku pengelola BMT AL-Hijrah Bukittinggi:

*“Ibuk Nila menyatakan jika memberikan pembiayaan kepada pelaku UMKM, akan diberitahu bagaimana cara mengelola keuangan sehingga dapat disisihkan untuk membayar angsuran tepat waktu”* (N. Ibuk Nila, wawancara pra-riset 13 Mei 2025)

Untuk mengkonfirmasi apa yang telah di sampaikan oleh pegawai BMT, maka penulis melakukan wawancara dengan beberapa UMKM yang ada di pasar Banto Bukittinggi:

Hasil wawancara ibuk Lani pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi menyatakan bahwa:

*“Ibuk Lani mengungkapkan bahwa ia sudah beberapa kali mengajukan pembiayaan di BMT Al-Hijrah. Selain dana, BMT juga selalu memberikan pelatihan tentang pengelolaan keuangan, strategi pemasaran dan cara meningkatkan kualitas produk. Pelatihan itu sangat membantu perkembangan usahanya”* (N. Ibuk Lani, wawancara pra-riset 13 Mei 2025)

Hasil wawancara bapak Rido pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi menyatakan bahwa:

*“Bapak Rido mengungkapkan bahwa Setiap kali ia meminjam modal di BMT, ia juga mendapat pembinaan usaha. Hal ini membuatnya merasa bukan hanya dipinjami uang, tapi juga didampingi untuk mengembangkan usahanya”* (N. Bapak Rido, wawancara pra-riset 13 Mei 2025)

Hasil wawancara dengan bapak Jonny pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi menyatakan bahwa:

*“Bapak Jony mengatakan bahwa Pendampingan dan pelatihan dari BMT membuatnya lebih percaya diri menjalankan usahanya. Selain modal, bimbingan ini sangat berguna untuk meningkatkan kemampuannya sebagai pelaku UMKM”* (N. Bapak Jony, wawancara pra-riset 13 Mei 2025)

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola dan pelaku UMKM di Pasar Banto Bukittinggi, menunjukkan bahwa peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi tidak hanya sebatas memberikan modal usaha. BMT juga ikut mendampingi pelaku UMKM melalui edukasi dan pembinaan usahanya. Setiap nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan diwajibkan memiliki surat izin usaha. Jika belum memiliki, pihak BMT akan membimbing proses pengurusannya hingga tuntas. Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola BMT bahwa pelaku UMKM juga diberi arahan mengenai pengelolaan keuangan agar mampu membayar angsuran secara tepat waktu. Dengan adanya pendampingan tersebut, pelaku UMKM merasa lebih percaya diri dan terbantu dalam menjalankan usahanya. Hal ini mencerminkan bahwa BMT Al-Hijrah Bukittinggi tidak hanya menjalankan fungsi sebagai lembaga

keuangan, tetapi juga sebagai mitra pemberdayaan yang aktif dalam mendorong pelaku UMKM agar lebih mandiri, terstruktur, dan memiliki daya saing. Pemberdayaan UMKM yang dilakukan melalui bimbingan legalitas, pelatihan manajemen keuangan, serta pendampingan usaha ini sangat penting untuk menciptakan usaha kecil yang tidak hanya bertahan, tetapi juga tumbuh secara berkelanjutan di tengah tantangan ekonomi dan persaingan pasar yang semakin kompleks.

Untuk mengetahui lebih lanjut apa saja peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM di kota Bukittinggi, maka dilakukan penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul **“Peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan *Murabahah*”**.

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi fokus dalam penelitian ini adalah peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) di Pasar Banto melalui pembiayaan *murabahah*.

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan fokus penelitian di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) melalui pembiayaan *murabahah* pada UMKM di Pasar Banto?
2. Apa tantangan dan peluang yang dihadapi BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) pada UMKM di Pasar Banto?

## **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam Pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) melalui pembiayaan *murabahah* pada UMKM di Pasar Banto.
2. Untuk mengetahui tantangan dan peluang yang dihadapi BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) pada UMKM di Pasar Banto.

#### **E. Manfaat dan Luaran Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dengan diadakannya penelitian ini adalah:

##### **1. Manfaat penelitian**

- a. Hasil penelitian ini bermanfaat untuk membantu para pelaku UMKM dalam memahami potensi dan manfaat pembiayaan Syariah, khususnya *murabahah*, sebagai salah satu instrumen pendukung dalam pengembangan usaha mereka.
- b. Hasil penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pemahaman lebih lanjut mengenai keterkaitan antara pembiayaan Syariah dan pertumbuhan ekonomi lokal, khususnya dalam konteks pemberdayaan UMKM di wilayah Pasar tradisional.
- c. Dapat memperluas wawasan dan pengalaman peneliti, sekaligus memberikan masukan evaluatif bagi BMT Al-Hijrah dalam menilai efektivitas penyaluran pembiayaan *murabahah* yang telah dilakukan, sehingga dapat digunakan sebagai dasar untuk memperbaiki serta memperluas jangkauan layanan keuangan syariah di masa mendatang.

##### **2. Luaran Penelitian**

Adapun luaran penelitian yang diharapkan dari penelitian ini adalah agar dapat diterbitkan dalam jurnal ilmiah dan bisa menambah khazanah Kepustakaan Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

## **F. Definisi Operasional**

Dari paparan di atas maka definisi operasional dari judul yang dibahas adalah sebagai berikut

### **1. Peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi**

Peran BMT adalah segala bentuk aktivitas, program, kebijakan, dan kontribusi yang dilakukan oleh BMT Al-Hijrah dalam membantu pengembangan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah), baik melalui pembiayaan maupun pendampingan non-finansial.

### **2. Pemberdayaan UMKM**

Pemberdayaan UMKM adalah upaya untuk meningkatkan kapasitas, kemandirian, dan kesejahteraan pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) melalui berbagai bantuan dan dukungan. Indikator pemberdayaan dapat dilihat dari peningkatan pendapatan, peningkatan kapasitas manajerial, peningkatan akses pasar, dan keberlanjutan usaha. peran BMT dalam pemberdayaan UMKM adalah bentuk kontribusi aktif lembaga keuangan mikro Syariah dalam membantu peningkatan kapasitas, produktivitas, dan kemandirian pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) melalui penyediaan layanan keuangan berbasis syariah, pembinaan usaha, serta edukasi ekonomi.

Pemberdayaan UMKM di Pasar Banto Bukittinggi adalah suatu proses dan upaya yang dilakukan untuk meningkatkan kapasitas, kemandirian, dan kesejahteraan para pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) yang berdagang di Pasar Banto. Pasar ini merupakan pasar tradisional yang berfungsi sebagai pusat kegiatan ekonomi lokal, di mana banyak pemilik usaha yang menjalankan operasionalnya dengan menjual barang-barang seperti menjual sembako, sayuran, pakaian, makanan dan jasa lainnya.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Pemberdayaan UMKM**

###### **a. Pengertian pemberdayaan UMKM**

Menurut UU No.20/2008 tentang UMKM, pemberdayaan diartikan sebagai kegiatan yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat umum secara gotong royong dalam bentuk pembinaan iklim dan usaha terhadap UMKM agar dapat tumbuh dan berkembang menjadi perusahaan yang tangguh dan mandiri. Pemberdayaan UMKM dipandang sebagai pembangunan ekonomi nasional dan suatu kesatuan untuk membantu masyarakat umum. Dengan dukungan masyarakat, upaya pemberdayaan UMKM merupakan komponen perekonomian nasional yang berlandaskan prinsip kebersamaan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan kemajuan, dan kesatuan ekonomi nasional untuk kemaslahatan seluruh warga negara Indonesia. Asas Kebersamaan mengacu pada prinsip yang menjadi pedoman seluruh UMKM dan Dunia Usaha secara kooperatif dalam upayanya menegakkan hak-hak masyarakat (Febrianti, 2022).

Pemberdayaan merupakan upaya untuk memberikan daya (*empowerment*) atau penguatan (*strengthening*) kepada masyarakat (Mardikanto, 2014:152). Pemberdayaan UMKM adalah proses meningkatkan kemampuan dan kapasitas pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) agar dapat mengelola usahanya secara mandiri dan berkelanjutan. Proses ini meliputi peningkatan akses terhadap modal, pelatihan keterampilan, pengembangan manajemen usaha, serta peningkatan akses pasar agar UMKM dapat tumbuh dan berkontribusi pada perekonomian lokal dan nasional. Menurut Pramono dan Askafi (2021), pemberdayaan UMKM mencakup strategi untuk meningkatkan

kinerja dan daya saing UMKM melalui pelatihan, pendampingan, dan akses terhadap teknologi informasi.

Pemberdayaan UMKM bukan hanya terbatas pada aspek pemberian modal, tetapi juga perlu dievaluasi melalui serangkaian indikator keberhasilan yang mampu mencerminkan peningkatan kapasitas, kemandirian, dan keberlanjutan usaha secara menyeluruh. Menurut Armada (2024), indikator pemberdayaan UMKM mencakup empat dimensi utama, yaitu aspek keuangan, manajerial, pemasaran, serta keberlanjutan usaha. Berikut penjelasan masing-masing indikator:

#### 1) Peningkatan Pendapatan

Pemberdayaan UMKM dikatakan berhasil apabila terjadi peningkatan pendapatan pelaku usaha setelah menerima intervensi, baik berupa pembiayaan maupun pelatihan. Pendapatan menjadi indikator utama karena mencerminkan keberhasilan dalam meningkatkan produktivitas dan efisiensi usaha.

#### 2) Peningkatan Kapasitas Manajerial

Manajerial usaha yang baik akan membantu UMKM bertahan dan berkembang secara jangka panjang. BMT dapat memberdayakan UMKM dengan memberikan pelatihan tentang pencatatan keuangan, perencanaan usaha, serta pelaporan transaksi. Armada (2024) menekankan bahwa kapasitas manajerial adalah kunci bagi keberlanjutan UMKM, dan pendampingan dari lembaga seperti BMT terbukti efektif dalam meningkatkan kemampuan tersebut.

#### 3) Peningkatan Akses Pasar

Pemberdayaan juga terlihat dari kemampuan pelaku UMKM dalam memperluas pasar atau menjangkau segmen baru. Dalam era digital, pelaku usaha perlu dibekali kemampuan pemasaran digital melalui media sosial, marketplace, dan jaringan distribusi.

#### 4) Keberlanjutan Usaha

Salah satu indikator paling penting dalam pemberdayaan adalah keberlanjutan usaha. UMKM yang telah diberdayakan diharapkan dapat bertahan menghadapi tantangan pasar, memiliki sistem keuangan yang tertata, serta legalitas usaha yang diakui.

Dalam upaya mendukung pemberdayaan UMKM di Indonesia, Bank Indonesia (2011) memperkenalkan konsep *Five Finger Philosophy* atau filosofi lima jari. Konsep ini menggambarkan bahwa setiap jari memiliki fungsi tersendiri namun saling melengkapi, dan akan lebih efektif jika bekerja secara terpadu (Sedyastuti, 2018).

- 1) Jari jempol, melambangkan peran lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara dalam sistem keuangan, khususnya dalam menyalurkan pembiayaan kepada sektor mikro, kecil, dan menengah serta berperan sebagai agen pembangunan.
- 2) Jari telunjuk, menggambarkan peran regulator seperti Pemerintah dan Bank Indonesia, yang bertanggung jawab dalam mengatur sektor riil dan fiskal, menerbitkan izin usaha, melakukan sertifikasi tanah agar dapat dijadikan jaminan, serta menciptakan iklim usaha yang kondusif dan menyediakan sumber pembiayaan.
- 3) Jari tengah, melambangkan katalisator yaitu pihak yang mendukung kolaborasi antara perbankan dan UMKM, termasuk lembaga penjamin kredit seperti *Promoting Enterprise Access to Credit (PEAC) Units*.
- 4) Jari manis, mewakili fasilitator yang mendampingi UMKM, terutama usaha mikro, dalam proses memperoleh akses pembiayaan dari perbankan, serta membantu bank dalam memantau dan mengembangkan usaha nasabah.
- 5) Jari kelingking, merepresentasikan UMKM itu sendiri, yang memiliki peran penting sebagai pelaku usaha, pembayar pajak, dan pencipta lapangan kerja.

Kemitraan antara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan perbankan komersial merupakan salah satu bentuk simbiosis mutualisme dalam sistem perekonomian. Hubungan ini tidak hanya memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap masyarakat dan pemerintah. Masyarakat memperoleh manfaat melalui peningkatan kesempatan kerja, sedangkan pemerintah memperoleh dampak dari meningkatnya kinerja perekonomian nasional, tercermin dari kontribusi UMKM yang menyumbang lebih dari setengah Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Meski demikian, kerja sama ini harus tetap mengedepankan prinsip kehati-hatian guna menjamin tercapainya manfaat yang optimal dan berkelanjutan bagi kedua pihak.

#### **b. Strategi pemberdayaan UMKM**

##### **1) Penguatan Manajemen Keuangan dan Legalitas Usaha**

Penguatan pengelolaan keuangan dan legalitas usaha menjadi aspek penting dalam upaya pemberdayaan UMKM. Peningkatan literasi keuangan membantu para pelaku bisnis untuk lebih memahami cara mengelola keuangan secara efektif, seperti mencatat arus kas, menyusun laporan keuangan sederhana, dan merencanakan anggaran bisnis. Pemahaman ini sangat penting agar UMKM dapat menjaga stabilitas keuangannya, terhindar dari utang tidak produktif, dan mempersiapkan pengembangan usaha berkelanjutan. Di sisi lain, legalitas bisnis juga penting. Melalui bantuan pendaftaran hukum seperti Nomor Induk Berusaha (NIB). UMKM dapat memperoleh pengakuan hukum yang memudahkan mereka mengakses berbagai fasilitas pemerintah, termasuk pembiayaan, pelatihan, dan pemasaran digital. Dengan legalitas yang jelas, UMKM juga lebih dipercaya oleh konsumen dan mitra usaha. Oleh karena itu, pelatihan pengelolaan keuangan dan pendampingan legalitas usaha merupakan langkah strategis dalam memperkuat landasan usaha dan

meningkatkan daya saing UMKM di tengah persaingan pasar yang semakin ketat (Prestianawati, 2025).

## 2) Digitalisasi dan Pemasaran *Online*

Pemanfaatan teknologi informasi dan pemasaran digital merupakan strategi yang sangat penting dalam upaya pemberdayaan UMKM di era digital saat ini. Dengan bimbingan dan pendampingan yang tepat, UMKM dapat memanfaatkan teknologi untuk menyusun laporan keuangan dengan lebih tertib dan akurat, misalnya melalui penggunaan aplikasi keuangan sederhana. Hal ini akan membantu mereka memantau kondisi bisnis, mengidentifikasi kelemahan keuangan, dan memfasilitasi akses terhadap pembiayaan dari lembaga keuangan. Selain itu, penerapan teknik pemasaran digital seperti promosi melalui media sosial, pemanfaatan marketplace, dan optimalisasi konten digital, dapat memperluas jangkauan pasar secara signifikan tanpa memerlukan biaya yang besar. Pendampingan dalam hal ini sangat diperlukan agar UMKM tidak hanya mampu memanfaatkan teknologi, namun juga memahami strategi pemasaran efektif yang sesuai dengan karakter produknya. Dengan demikian, integrasi teknologi informasi dan pemasaran digital tidak hanya meningkatkan tata kelola bisnis, tetapi juga membuka peluang pertumbuhan yang lebih luas bagi UMKM dalam menghadapi persaingan global (Arianto, 2023).

## 3) Penerapan Prinsip Syariah dalam Pengelolaan Usaha

Pendekatan berbasis nilai-nilai syariah menjadi strategi penting dalam pemberdayaan UMKM. Menurut Purwanto (2024), penerapan prinsip syariah dalam kegiatan pemasaran dan pengelolaan usaha dapat memberikan dampak positif bagi pelaku UMKM. Nilai-nilai syariah seperti kejujuran, keadilan dan larangan riba tidak hanya membentuk etika bisnis yang kuat, namun juga meningkatkan kepercayaan konsumen. Dengan hal ini, UMKM yang menerapkan prinsip tersebut memiliki peluang lebih besar untuk

memperkuat daya saingnya di pasar. Selain itu, penerapan nilai-nilai syariah juga mendukung keberlanjutan usaha karena mendorong praktik bisnis yang bertanggung jawab dan berorientasi pada kesejahteraan jangka panjang. Oleh karena itu, pendekatan ini tidak hanya memberikan manfaat dari segi ekonomi, tetapi juga memperkuat landasan moral dan sosial dalam mengembangkan UMKM.

#### 4) Penguatan Kelembagaan dan Kolaborasi

Penguatan kelembagaan dan kolaborasi antara UMKM dan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) merupakan strategi penting dalam meningkatkan kapasitas dan keberlanjutan usaha di tingkat lokal. Nurdin (2023) menjelaskan melalui kerjasama ini baik UMKM maupun BUMDes dapat saling mendukung dalam mengembangkan potensi perekonomian desa. Sosialisasi dan pendampingan yang dilakukan secara berkala terbukti mampu memberikan pengetahuan dan wawasan baru bagi para pelaku UMKM mengenai peluang usaha yang dapat dikelola bersama atau terintegrasi dengan BUMDes. Selain memperkuat kelembagaan, pendekatan ini juga membuka akses terhadap sumber daya, pasar, dan modal yang lebih luas. Kolaborasi ini penting karena memungkinkan terjadinya sinergi dalam pengembangan produk, pemasaran, dan pengelolaan bisnis secara lebih profesional dan berkelanjutan. Dengan begitu, UMKM dan BUMDes bisa tumbuh bersama dan memberikan kontribusi nyata bagi perekonomian desa.

#### 5) Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT)

Peran BMT dalam pemberdayaan UMKM merupakan bentuk kontribusi aktif lembaga keuangan mikro syariah dalam membantu peningkatan kapasitas, produktivitas, dan kemandirian pelaku UMKM. BMT tidak hanya berfungsi sebagai penyedia layanan keuangan berbasis syariah, tetapi juga memberikan pembinaan usaha, pelatihan manajemen keuangan, serta edukasi ekonomi secara

berkala. Melalui pendekatan ini, BMT membantu UMKM dalam meningkatkan kemampuan usaha mereka secara menyeluruh, baik dari sisi finansial maupun non-finansial. Peran ini sangat penting dalam membentuk UMKM yang kuat, mandiri, dan mampu bertahan dalam jangka Panjang (Fitriani, 2020).

### c. Tantangan dalam Pemberdayaan UMKM

Meskipun berbagai strategi telah diterapkan, pemberdayaan UMKM masih menghadapi beberapa tantangan, antara lain:

- 1) Keterbatasan Akses Permodalan: Banyak UMKM kesulitan mendapatkan akses permodalan dari lembaga keuangan formal.
- 2) Rendahnya Literasi Digital: Kurangnya pemahaman dan keterampilan dalam memanfaatkan teknologi digital menjadi hambatan dalam pemasaran dan pengembangan usaha.
- 3) Kurangnya Inovasi Produk: Beberapa UMKM belum mampu melakukan inovasi produk sesuai dengan kebutuhan pasar.
- 4) Keterbatasan Jaringan dan Kemitraan: Kurangnya jaringan dan kemitraan dengan pihak lain membatasi ekspansi dan pengembangan UMKM.

## 2. *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

### a. Pengertian *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

Secara etimologi, *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) diambil dari dua kata yang berbeda, yaitu *Bayt al-Maal* (rumah uang) dan *Bayt at-Tamwil* (rumah pembiayaan). Jika diartikan, istilah tersebut mengandung makna bahwa BMT merupakan lembaga keuangan yang berfungsi ganda, yaitu sebagai tempat penghimpunan dana (mengacu pada *bayt al-maal*) dan sebagai lembaga penyalur pembiayaan (mengacu pada *bayt at-tamwil*). Dengan pengertian tersebut, maka *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) pada dasarnya merupakan salah satu bentuk lain dari lembaga keuangan perbankan pada umumnya (Lubis, 2017).

Menurut Karnaen A. Perwataatmadja, *Baitul Mal Wat Tamwil* merupakan bentuk pengembangan ekonomi berbasis masjid sebagai sarana untuk memakmurkan masjid itu sendiri. Sementara itu, menurut Abdul Aziz dan Mariyah Ulfah *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT) adalah lembaga keuangan mikro yang beroperasi dengan prinsip bagi hasil dan memiliki tujuan untuk mengembangkan usaha mikro dan kecil, serta memberdayakan kaum dhuafa melalui peningkatan taraf hidup dan perlindungan atas kepentingan mereka. *Baitul Mal Wat Tamwil* adalah lembaga keuangan non-bank yang berbasis syariah dan didirikan oleh untuk masyarakat dalam suatu komunitas atau wilayah tertentu (Joni Hendra, 2024).

Keberadaan BMT lahir dari kebutuhan masyarakat akan lembaga keuangan yang inklusif dan berbasis syariah. Melalui fungsi *Baitul Maal*, BMT menjalankan misi sosial kemanusiaan seperti mengurangi ketertinggalan, kemiskinan, dan kebodohan. Sedangkan melalui fungsi *Bait at-Tamwil*, BMT berperan dalam mendukung kegiatan ekonomi produktif masyarakat, di antaranya dengan memberikan pembiayaan dalam bentuk modal kerja bagi anggotanya, termasuk pengusaha kecil, serta mendorong budaya menabung di kalangan anggota dan calon anggota (Khasanah, 2022).

#### **b. Fungsi BMT**

*Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang menjalankan dua fungsi utama, yaitu:

##### 1) Fungsi Sosial (*Baitul Maal*)

Fungsi *baitul maal* dijalankan BMT sebagai lembaga sosial yang menghimpun dana non-profit seperti zakat, infak, dan sedekah. Dana tersebut kemudian disalurkan untuk pemberdayaan masyarakat dhuafa dan kegiatan sosial lainnya.

##### 2) Fungsi Komersial (*Baitut Tamwil*)

Fungsi *baitut tamwil* dijalankan BMT sebagai lembaga keuangan syariah yang menghimpun dan menyalurkan dana

masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip-prinsip syariah, seperti *murabahah*, *mudharabah*, dan *musyarakah*.

### 3) Fungsi Pemberdayaan Ekonomi Umat

fungsi pemberdayaan ekonomi, yaitu meningkatkan kapasitas dan kemandirian ekonomi masyarakat melalui pelatihan, pendampingan usaha, dan akses ke pembiayaan syariah. Menurut Fitriani menjelaskan bahwa keberadaan BMT mampu meningkatkan literasi keuangan dan pemberdayaan ekonomi pelaku usaha mikro di daerah-daerah yang belum terjangkau oleh lembaga keuangan formal.

Dilihat dari segi fungsi dan peran dari BMT (Joni Hendra, 2024), sebagai berikut:

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok, usaha anggota muamalat (pokusma) dan kerjanya.
- 2) Meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) anggota dan kelompok usaha masyarakat (pokusma) agar menjadi lebih profesional dan memiliki karakter islami, sehingga mampu menghadapi dinamika dan tantangan global secara lebih komprehensif dan tangguh.
- 3) Menghimpun serta mengorganisasi potensi yang dimiliki oleh masyarakat guna meningkatkan kesejahteraan anggota secara kolektif.
- 4) Dalam aspek penghimpunan dana, BMT memungkinkan dana yang disimpan untuk memberikan manfaat, sehingga terjadi pertemuan antara pihak yang memiliki kelebihan dana (unit surplus) dan pihak yang membutuhkan dana (unit defisit).
- 5) Berperan sebagai pencipta dan penyedia likuiditas, BMT mampu menghasilkan alat pembayaran yang sah dan memberikan kemampuan finansial untuk memenuhi kewajiban baik oleh lembaga maupun individu.

- 6) BMT juga berfungsi sebagai sumber pendapatan dengan menyediakan lapangan kerja serta memberikan penghasilan bagi para tenaga kerjanya.
- 7) Berfungsi sebagai penyedia informasi, BMT memberikan edukasi dan informasi kepada masyarakat terkait risiko, potensi keuntungan, serta peluang yang tersedia dalam lembaga tersebut.
- 8) Sebagai lembaga keuangan mikro syariah, BMT hadir untuk mendukung pembiayaan usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi, dengan keunggulan berupa sistem pembiayaan yang tidak memberatkan, khususnya dalam hal permintaan agunan, sehingga lebih ramah terhadap pelaku UMKM.

Secara umum, Baitul Maal wat Tamwil (BMT) memiliki tiga fungsi utama yang dijalankan, yaitu sebagai penyedia jasa keuangan, sebagai lembaga sosial pengelola dana zakat, infak, dan sedekah (ZIS), serta sebagai agen pemberdayaan sektor riil (Widodo, 2020):

- 1) Fungsi sebagai jasa keuangan.

Dalam peran ini, BMT menjalankan kegiatan intermediasi keuangan, khususnya dalam bentuk penghimpunan dana dari masyarakat serta penyalurannya kembali melalui skema pembiayaan. Kegiatan ini tidak terbatas pada anggota saja, tetapi juga mencakup pelayanan kepada non-anggota.

- 2) Fungsi sebagai lembaga sosial atau pengelola zakat, infak, dan sedekah (ZIS).

Selain berorientasi pada keuntungan (profit oriented), BMT juga menjalankan peran sosial sebagai lembaga nirlaba. Melalui pengelolaan dana sosial seperti zakat, infak, dan sedekah yang diperoleh dari nasabah maupun lembaga lain seperti Dompot Dhuafa, BMT turut berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui program-program sosial yang terarah.

### 3) Fungsi sebagai pemberdaya sektor riil.

Salah satu kekuatan BMT terletak pada kemampuannya menyalurkan pembiayaan ke sektor riil. Dukungan terhadap sektor ini memberikan dampak positif yang signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat. Pemberdayaan sektor riil biasanya dilakukan melalui pendampingan kepada nasabah dalam memulai usaha baru ataupun mengembangkan usaha yang telah berjalan.

### c. Peran BMT Dalam Pemberdayaan UMKM

BMT memiliki tiga peran utama dalam pemberdayaan UMKM (Fatimah, 2022) yaitu:

- 1) Peran Finansial yaitu menyediakan akses pembiayaan berbasis akad syariah (*Murabahah, Mudharabah, Musyarakah*), yang memberikan modal usaha secara adil dan transparan.
- 2) Peran Edukasi yaitu memberikan pelatihan kewirausahaan, literasi keuangan, strategi pemasaran, dan pendampingan legalitas usaha. Tujuannya untuk meningkatkan kemampuan manajerial dan operasional UMKM.
- 3) Peran Sosial yaitu membantu penguatan ekonomi masyarakat melalui kegiatan sosial, seperti pemberdayaan berbasis zakat, infak, dan sedekah (fungsi baitul maal).

### d. Peran BMT di UMKM

Adapun fungsi BMT di masyarakat (Dasopang, N. 2022), sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan kapasitas sumber daya manusia (SDM), baik anggota, pengurus, maupun pengelola, agar menjadi lebih profesional, berjiwa *salaam* (selamat, damai, dan sejahtera), serta amanah. Hal ini bertujuan untuk membentuk pribadi yang utuh dan tangguh dalam menghadapi tantangan global melalui perjuangan dan usaha yang bernilai ibadah.

- 2) Mengelola dan mengarahkan potensi dana masyarakat secara terorganisasi, sehingga dana yang tersedia dapat dimanfaatkan secara optimal, baik dalam lingkungan organisasi maupun di luar, demi kepentingan masyarakat secara luas.
- 3) Mendorong terciptanya peluang kerja bagi masyarakat.
- 4) Memperkuat dan meningkatkan mutu usaha serta memperluas pasar bagi produk-produk anggota. Selain itu, BMT juga berkontribusi dalam memperkokoh kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial di tengah masyarakat.
- 5) Mengukuhkan dan meningkatkan kapasitas usaha anggota, sekaligus memperluas akses pasar bagi produk yang dihasilkan.

Selain itu BMT juga memiliki beberapa peranan (Dasopang, N. 2022), di antaranya adalah:

- 1) Mengarahkan masyarakat untuk menjauhi praktik ekonomi yang tidak sesuai dengan prinsip syariah. BMT aktif menyosialisasikan pentingnya penerapan sistem ekonomi Islam, antara lain melalui pelatihan transaksi Islami yang menekankan prinsip kejujuran, keadilan, pencatatan transaksi, serta larangan penipuan dan kecurangan dalam timbangan.
- 2) Memberikan pendampingan serta pembiayaan kepada pelaku usaha kecil. Dalam menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro syariah, BMT perlu mengambil peran aktif melalui kegiatan pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha milik nasabah.
- 3) Membantu masyarakat keluar dari jeratan praktik rentenir, terutama bagi kalangan yang selama ini bergantung pada pinjaman cepat dengan syarat yang memberatkan. Untuk itu, BMT harus mampu menyediakan layanan yang lebih baik, seperti ketersediaan dana secara berkelanjutan dan proses birokrasi yang sederhana.
- 4) Menjaga prinsip keadilan dalam distribusi ekonomi masyarakat. Mengingat BMT berinteraksi langsung dengan komunitas yang

beragam, maka diperlukan evaluasi berkelanjutan untuk menentukan skala prioritas, terutama dalam penyaluran pembiayaan, guna mewujudkan distribusi yang adil dan merata.

Selain itu, peran BMT di masyarakat (Dasopang, N. 2022), sebagai berikut:

- 1) Sebagai motor penggerak aktivitas ekonomi dan sosial masyarakat secara luas.
- 2) Berfungsi sebagai pelaksana utama dalam penerapan sistem ekonomi Islam di tingkat akar rumput.
- 3) Menjadi jembatan antara kaum *aghniya* (orang kaya) dan *dhuafa* (kaum miskin), guna mewujudkan keadilan sosial dan solidaritas ekonomi berbasis syariah.

### **3. UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)**

#### **a. Pengertian UMKM**

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merupakan unit usaha produktif yang bersifat mandiri, didirikan oleh individu maupun badan usaha yang bergerak di berbagai sektor ekonomi. UMKM dikenal sebagai jenis usaha yang memiliki ketahanan tinggi, terbukti dari kemampuannya bertahan saat krisis ekonomi tahun 1997. Bahkan, UMKM menjadi salah satu pilar utama dalam proses pemulihan ekonomi nasional melalui kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta perannya dalam menciptakan lapangan kerja. Sejak krisis tersebut, eksistensi UMKM terus menunjukkan perkembangan positif dari aspek ketahanan usaha, kontribusi terhadap perekonomian nasional, dan keberlanjutan usahanya, baik di tingkat nasional maupun daerah (Husaeni, 2019).

Pengertian UMKM menurut para ahli:

- 1) Adi. M Kwartono UMKM menyatakan bahwa UMKM adalah kegiatan ekonomi dengan jumlah kekayaan bersih tidak melebihi Rp200 juta.

- 2) Ina Primiana mengemukakan bahwa UMKM merupakan instrumen percepatan pemulihan ekonomi melalui pelaksanaan program-program prioritas dan pengembangan berbagai sektor serta potensi daerah.
- 3) Rudjito berpendapat bahwa UMKM merupakan sektor usaha yang memiliki kontribusi penting dalam mendukung perekonomian nasional.

Berdasarkan berbagai definisi tersebut, bahwa UMKM adalah usaha yang dimiliki oleh individu maupun badan usaha yang berdiri secara mandiri dan bukan merupakan bagian dari atau cabang perusahaan besar. Usaha ini memiliki batasan modal tertentu sesuai kriteria yang telah ditetapkan dalam peraturan perundang-undangan yang mengatur sektor UMKM (Aftitah, 2025).

#### **b. Kriteria UMKM**

Dalam pengembangan ekonomi nasional, UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran strategis sebagai penyerap tenaga kerja terbesar dan sebagai penggerak utama kegiatan ekonomi di tingkat akar rumput. Namun, untuk menunjang efektivitas kebijakan dan program pemberdayaan yang tepat sasaran, diperlukan klasifikasi atau kriteria yang jelas terhadap UMKM. Kriteria tersebut ditentukan melalui beberapa aspek seperti modal usaha, hasil penjualan tahunan (omzet), jumlah tenaga kerja, hingga bentuk legalitas usaha. Berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) No. 7 Tahun 2021, yang menggantikan acuan sebelumnya dari Undang-Undang No. 20 Tahun 2008. Kriteria ini dibagi berdasarkan modal usaha dan hasil penjualan tahunan, tanpa menghitung nilai tanah dan bangunan tempat usaha. Secara rinci, UMKM diklasifikasikan sebagai berikut, (Ratnaningtyas, 2025):

- 1) Usaha Mikro: memiliki modal usaha hingga maksimal Rp1 miliar dan omzet tahunan maksimal Rp2 miliar. Biasanya usaha ini belum memiliki sistem administrasi keuangan yang formal dan dijalankan

oleh pemilik dengan tenaga kerja terbatas, bahkan sering kali berbasis rumah tangga.

- 2) Usaha Kecil: memiliki modal usaha lebih dari Rp1 miliar hingga Rp5 miliar, dengan omzet tahunan di kisaran Rp2 miliar hingga Rp15 miliar. Pada tahap ini, usaha mulai berkembang dengan struktur manajemen sederhana dan mungkin telah memiliki legalitas usaha seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) atau Surat Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK).
- 3) Usaha Menengah: memiliki modal usaha lebih dari Rp5 miliar hingga Rp10 miliar, serta omzet tahunan antara Rp15 miliar hingga Rp50 miliar. UMKM kategori ini umumnya telah memiliki sistem manajerial yang lebih baik, pembukuan keuangan yang formal, dan mulai melakukan ekspansi pasar ke luar daerah bahkan ekspor terbatas.

Dengan memahami dan mengacu pada kriteria ini, baik pelaku UMKM maupun lembaga pendukung (seperti koperasi, LKM, dan BMT) dapat merancang pendekatan pemberdayaan yang sesuai dengan kapasitas dan kebutuhan masing-masing unit usaha. Jurnal ini juga menggarisbawahi pentingnya sinergi antara regulasi, pemahaman pelaku usaha, dan kesiapan lembaga keuangan dalam mendukung ekosistem UMKM yang sehat dan berkelanjutan.

### **c. Faktor Keberhasilan UMKM**

Beberapa faktor yang mempengaruhi Keberhasilan yang didapatkan UMKM (Husaeni, 2019), antara lain ialah:

- 1) UMKM umumnya tidak memiliki ketergantungan terhadap utang luar negeri serta memiliki tingkat pinjaman kepada perbankan yang relatif rendah, sehingga lebih stabil secara finansial.
- 2) Jenis usaha yang dijalankan oleh UMKM, seperti di sektor pertanian, perdagangan, dan industri rumah tangga, umumnya tidak bergantung pada bahan baku impor. Sebaliknya, UMKM cenderung

memanfaatkan bahan baku lokal yang bersumber dari potensi wilayah sekitar usaha.

- 3) Meskipun beberapa UMKM memiliki orientasi ekspor, secara umum UMKM tetap menjadi tulang punggung dalam menopang perekonomian nasional melalui peran aktifnya di berbagai sektor.

#### **4. Pembiayaan *Murabahah***

##### **a. Pengertian Pembiayaan *Murabahah***

Menurut UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan Sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan dalam pasal 1 nomor 12:

“Pembiayaan yang berlandaskan prinsip syariah merupakan bentuk penyediaan dana atau tagihan yang diperlakukan setara dengan itu, yang diberikan atas dasar persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain. Kesepakatan tersebut mewajibkan pihak penerima pembiayaan untuk mengembalikan dana atau tagihan tersebut dalam jangka waktu yang telah ditentukan, disertai imbal hasil atau bagi hasil.” dan nomor 13:

“Prinsip syariah adalah ketentuan perjanjian yang mengacu pada hukum Islam antara bank dan pihak lain dalam rangka penghimpunan dana maupun pembiayaan kegiatan usaha, atau aktivitas lain yang sesuai dengan ketentuan syariah. Bentuk pembiayaan ini meliputi antara lain pembiayaan berbasis prinsip bagi hasil (*mudharabah*), penyertaan modal (*musyarakah*), transaksi jual beli dengan keuntungan (*murabahah*), pembiayaan atas barang modal dengan skema sewa murni tanpa opsi kepemilikan (*ijarah*), atau sewa yang disertai dengan opsi pengalihan kepemilikan dari pihak bank kepada pihak penyewa.”

Menurut Kasmir (2002), pembiayaan dapat diartikan sebagai penyediaan dana atau sejumlah uang yang dipersamakan dengan itu, yang diberikan berdasarkan kesepakatan antara dua pihak, yaitu antara lembaga keuangan (dalam hal ini bank) dengan pihak penerima dana. Dalam kesepakatan tersebut, pihak penerima dana berkewajiban

mengembalikan dana tersebut dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati sebelumnya, disertai dengan imbal hasil atau sistem bagi hasil sesuai dengan prinsip yang berlaku. Pembiayaan merupakan salah satu fungsi utama dan bentuk layanan yang disediakan oleh bank guna memberikan fasilitas pendanaan kepada pihak-pihak yang membutuhkan, baik untuk keperluan usaha, konsumsi, maupun investasi. Secara umum, pembiayaan atau *financing* dapat dipahami sebagai aktivitas pemberian dana oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk membiayai kegiatan investasi yang dilakukan secara individu maupun melalui suatu lembaga.

Sementara itu, akad *murabahah* merupakan bentuk transaksi jual beli di mana penjual menyampaikan kepada pembeli harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama. Akad ini dapat dilaksanakan dengan sistem pemesanan terlebih dahulu maupun tanpa pemesanan. Dalam konteks ini, *murabahah* merupakan akad yang lazim digunakan dalam pembiayaan syariah, dengan karakteristik bahwa penjual wajib menyampaikan harga perolehan barang dan besaran margin yang diambil, sebagaimana dijelaskan oleh Ellisa (2023).

Dalam melakukan kegiatan usahanya baik berupa menghimpun dana maupun menyalurkannya mengacu pada peraturan dan perundang-undangan UU. No 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian pasal 7 Ayat 4, Peraturan Pemerintahan RI No. 9 Tahun 1995 tentang pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi, Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 91/Kep/M. KUKM/IX/2004 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah Pasal Ayat 1-3 Peraturan lainnya antaralain UU No. 10 Tahun 1998 tentang Pokok-Pokok Perbankan. UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Surat Keputusan Menteri Koperasi dan UKM, dan Fatwa DSN MUI.

## b. Landasan Syari'ah Murabahah

Q.S. Al-baqarah (2): 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ  
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ  
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَاتْتَهَىٰ فَلَهُ مَا  
سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا  
خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: “Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya.”

### 1) Ijma'

Para ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya tanpa bantuan orang lain. Namun, barang atau jasa yang diperoleh dari orang lain tersebut harus ditukar atau dibalas dengan barang lain yang sepadan sebagai bentuk keadilan dalam transaksi.

### 2) Fatwa DSN Tentang produk murabahah

(Fatwa DSN No.4/DSN-MUI/IV/2000)8 “Dalam upaya mendukung keberlangsungan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat serta berbagai aktivitas ekonomi, bank syariah perlu menyediakan fasilitas pembiayaan *murabahah* bagi pihak yang

membutuhkan. *Murabahah* merupakan akad jual beli di mana bank menyebutkan secara jelas harga perolehan barang kepada nasabah, kemudian menjualnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai bentuk keuntungan atau margin bagi bank.”

### **c. Rukun dan Ketentuan Murabahah**

Adapun rukun dan ketentuan murabahah (Rahmani, 2021), antara lain:

#### 1) Pelaku (Penjual dan Pembeli)

Pelaku dalam akad *murabahah* haruslah orang yang memenuhi syarat kecakapan hukum, yakni berakal sehat dan telah baligh. Oleh karena itu, transaksi jual beli tidak sah apabila dilakukan dengan individu yang mengalami gangguan jiwa. Namun, apabila transaksi dilakukan oleh anak di bawah umur melalui perwakilan walinya, maka transaksi tersebut dapat dianggap sah.

#### 2) Objek Jual Beli (adanya barang yang diperjual belikan)

Objek jual beli harus memenuhi:

- a) Barang yang diperjual belikan adalah barang halal. Maka semua barang yang diharamkan oleh Allah, tidak dapat dijadikan sebagai objek jual beli karena barang tersebut dapat menyebabkan manusia bema'siat/ melanggar larangan Allah
- b) Barang yang diperjual belikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai. Barang-barang yang dilarang diperjual belikan, misalnya: jual beli narkoba, barang yang kadarluarsa.
- c) Barang tersebut dimiliki oleh penjual. Jual beli atas barang yang tidak dimiliki oleh penjual adalah tidak sah karena bagaimana mungkin ia dapat menyerahkan kepemilikan barang kepada orang lain atas barang yang bukan miliknya, jual beli oleh bukan milik seperti ini, baru akan sah apabila mendapatkan izin dari pemilik barang.
- d) Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada gharar (tidak kepastian).

- e) Barang tersebut dapat diketahui kualitasnya dengan jelas sehingga tidak ada gharar.
- 3) Harga
  - a) Harga jual harus ditentukan sebagai jumlah dari harga beli ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.
  - b) Harga yang telah disepakati tidak boleh berubah selama periode akad berlangsung.
  - c) Mekanisme pembayaran dan tenggat waktu pelunasan harus disepakati bersama oleh kedua belah pihak.
- 4) Ijab Qabul

Ijab dan qabul merupakan pernyataan saling setuju antara pihak penjual dan pembeli yang dapat dilakukan secara lisan, tertulis, melalui surat menyurat, atau menggunakan sarana komunikasi modern. Apabila semua ketentuan syariah telah terpenuhi dalam transaksi *murabahah*, maka hak kepemilikan, kewajiban pembayaran, dan pemanfaatan atas barang yang diperjualbelikan menjadi sah dan halal menurut hukum Islam.

#### **d. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan Murabahah**

- 1) Bagi Bank/Lembaga Keuangan
  - a) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana
  - b) Memperoleh pendapatan dalam bentuk margin
- 2) Bagi Nasabah
  - a) Merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank
  - b) Dapat mengangsur pembiayaan dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah sesuai selama masa perjanjian

### **B. Kajian Penelitian Yang Relevan**

Agar penelitian yang penulis lakukan tidak tumbang tindih dengan penelitian orang lain maka, tinjauan kepustakaan merupakan kemestian yang penulis lakukan. Seperti penelitian yang ditulis oleh:

1. **Dandy Jakaria, Wartoyo, dan Moh Iqbal** (2024) dengan judul penelitian “Peran Bmt Bina Ummat Sejahtera Cabang Montong Melalui Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Penguatan Ekonomi Umkm”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauh mana pembiayaan *Murabahah* yang diberikan oleh BMT Bmt Bina Ummat Sejahtera Cabang Montong dapat mendukung pemberdayaan ekonomi pelaku UMKM, baik dalam aspek keuangan, manajerial, maupun keberlanjutan usaha. Penelitian ini juga menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BMT memberikan pembiayaan, layanan jemput bola, dan fasilitas lainnya yang membantu UMKM dalam meningkatkan aset, pendapatan, dan stabilitas usaha.

Persamaan antara kedua penelitian ini adalah sama-sama mengkaji peran pembiayaan Murabahah dalam mendukung pertumbuhan UMKM, menjadikan BMT sebagai aktor utama dalam proses pemberdayaan, dan menitikberatkan pada aspek kebermanfaatan ekonomi serta sosial dari pembiayaan Syariah, dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Adapun perbedaannya dari penulis lakukan yaitu terletak dari lokasi fokus penelitian dimana Dandy Jakaria, Wartoyo, dan Moh Iqbal berpusat pada BMT di luar wilayah Sumatera Barat (Cabang Montong), sedangkan penulis lakukan berfokus spesifik pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi di wilayah Sumatera Barat, memungkinkan eksplorasi konteks lokal dan implementasi yang lebih relevan dengan kondisi regional Bukittinggi.

2. **Andy Ansol Asfino & Prayudi Setiawan Prabowo** (2019) dengan judul “Peran Bmt Bina Ummat Sejahtera Cabang Montong Melalui Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Penguatan Ekonomi Umkm”. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan peran BMT Bina Ummat Sejahtera dalam penguatan ekonomi UMKM melalui pembiayaan murabahah. Penelitian ini, juga menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi,

menemukan bahwa pembiayaan *Murabahah* memberikan dampak positif, terutama dalam peningkatan omzet dan pengelolaan keuangan usaha, serta menyoroti bahwa BMT juga aktif memberikan pendampingan dan edukasi kewirausahaan kepada anggota, sehingga pemberdayaan tidak hanya terbatas pada modal.

Persamaan antara kedua penelitian ini adalah sama-sama berfokus pada peran pembiayaan *Murabahah* dalam pemberdayaan UMKM dan mengakui pentingnya pendampingan non-finansial. Sedangkan, perbedaan utama terletak pada kedalaman eksplorasi aspek pembinaan, penelitian terdahulu mengatakan adanya pendampingan namun mungkin tidak menganalisisnya secara mendalam, sedangkan penelitian penulis akan mengeksplorasi sejauh mana BMT Al-Hijrah Bukittinggi memberikan bentuk pembinaan (baik finansial maupun non-finansial) kepada UMKM dan bagaimana pembinaan tersebut terintegrasi dengan pembiayaan *murabahah*, sehingga memberikan pemahaman yang lebih rinci mengenai mekanisme pemberdayaan yang komprehensif.

3. **Nurul Syafaah & Khozainul Ulum** (2022) dengan Judul “Peran Pembiayaan Murabah Di Bmt Mandiri Sejahteracabang Sugio Dalam Meningkatkan Pendapatanumkm Pasar Sugio lamongan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran pembiayaan *Murabahah* di BMT Mandiri Sejahtera dalam meningkatkan pendapatan UMKM di Pasar Sugio Lamongan. Menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah* dari BMT, mayoritas UMKM mengalami kenaikan pendapatan yang signifikan, baik dari sisi jumlah pelanggan, peningkatan modal, maupun daya beli bahan baku.

Persamaan penelitian yaitu terletak pada kedua penelitian bertujuan untuk mengevaluasi bagaimana pembiayaan *Murabahah* yang diberikan oleh BMT berperan dalam meningkatkan pendapatan UMKM, khususnya di lingkungan pasar tradisional, dan sama-sama menggunakan metode

kualitatif deskriptif. Perbedaan penelitian ini terletak pada lokasi penelitian dan cakupan indikator pemberdayaan, penelitian terdahulu berfokus di Pasar Sugio Lamongan dan secara spesifik melihat peningkatan pendapatan UMKM, sementara penelitian penulis berfokus pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi di Pasar Banto Bukittinggi dan akan mengeksplorasi indikator pemberdayaan UMKM yang lebih komprehensif, tidak hanya terbatas pada pendapatan, tetapi juga meliputi aspek peningkatan modal usaha, perluasan jaringan/pasar, peningkatan kualitas produk/jasa, dan kemandirian dalam pengelolaan usaha, sehingga memberikan gambaran yang lebih holistik tentang dampak pembiayaan *Murabahah*.

### BAB III METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan ialah penelitian *field research* (penelitian lapangan) dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan rangkaian atau proses menjangkau informasi dari kondisi sewajarnya dalam kehidupan suatu objek, dihubungkan dengan pemecahan suatu masalah baik dari sudut pandang teoritis maupun dari sudut praktis, kemudian dirumuskan menjadi generalisasi yang dapat diterima oleh akal sehat manusia (Nawawi, 1992).

#### B. Latar dan Waktu Penelitian

Tempat yang digunakan untuk penelitian dilakukan langsung turun kelapangan yaitunya berlokasi di Pasar Bawah Bukittinggi dan BMT Al Hijrah di Jl. Perintis Kemerdekaan No. 16 Bukittinggi, Sumatera Barat, 26111 sebagai data uji coba dan waktu yang digunakan untuk penelitian ini terhitung dari bulan Februari 2025 sampai bulan Agustus 2025 kedepan sebagai pembuatan proposal skripsi yang dilakukan.

**Tabel 3. 1  
Waktu Penelitian**

Uraian Kegiatan	Tahun 2025						
	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agus
Pengajuan judul proposal							
Penyusunan proposal							
Bimbingan proposal							
Seminar proposal							
Penelitian							
Bimbingan skripsi							
Munafasah							

### **C. Instrumen Penelitian**

Instrumen utama dalam penelitian ini adalah penulis sendiri, di mana peneliti melakukan pengumpulan data dengan melakukan wawancara secara langsung kepada responden dan mengolah data. Wawancara dilakukan dengan menggunakan daftar pertanyaan yang sudah dibuat secara semi terstruktur.

### **D. Sumber Penelitian**

#### **1. Sumber Data Primer**

Yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah pegawai BMT Al-Hijrah Bukittinggi (termasuk *Account Officer* (AO), Marketing, dan Staf Operasional) dan beberapa pelaku UMKM di Pasar Banto yang merupakan nasabah pembiayaan *murabahah* BMT Al-Hijrah Bukittinggi.

#### **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah sumber data tertulis atau dokumentasi baik dalam bentuk laporan foto atau gambar, dan buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti yang diperoleh dari Bmt Al-Hijrah Bukittinggi.

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam rangka memperoleh data-data yang diperlukan untuk menunjang penelitian ini, penulis menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang terdiri dari:

#### **1. Wawancara**

Wawancara dilakukan secara bebas terbuka kepada pihak-pihak yang bersangkutan untuk mendapatkan informasi yang real dengan menggunakan alat berupa daftar pertanyaan yang tidak menutup kemungkinan akan menambah pertanyaan lain ketika proses wawancara berlangsung. Disini peneliti melakukan wawancara dengan beberapa informan, yaitu:

- a. Staf administrasi BMT Al Hijrah untuk mendapatkan data:
- 1) Sejarah BMT Al Hijrah Bukittinggi.
  - 2) Produk-produk BMT Al Hijrah Bukittinggi.
  - 3) Proses pengajuan pembiayaan Murabahah
- b. *Account Officer* (AO) BMT Al Hijrah untuk mendapatkan data:
- 1) Jumlah pelaku UMKM Pasar Banto yang menjadi Nasabah BMT Al-Hijrah
  - 2) Jumlah pelaku UMKM Pasar Banto yang melakukan pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hijrah
- c. Anggota UMKM yaitu:
- 1) Nama-nama anggota dan jenis usaha.

Yusneli	Penjual baju/trif
Susilawati	Penjual baju/trif
Ranti	Penjual kosmetik
Yerman	Penjual alat elektronik
Rosiana	Penjual kerupuk
Rizal	Penjual baju/trif

- 2) Peran BMT Al-Hijrah
- 3) Pemberdayaan UMKM
- 4) Peningkatan Pendapatan
- 5) Keberlanjutan dan Legalitas Usaha
- 6) Peluang dan Tantangan Penyaluran Pembiayaan

## 2. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu penulis mencari dan mengumpulkan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang ada atau catatan-catatan yang tersimpan, baik itu catatan transkrip, buku, surat kabar, dan lain sebagainya (Subandi, 2011:176-177).

Teknik dokumentasi ini digunakan untuk mengumpulkan data yang berhubungan dengan masalah penelitian, dokumentasi dalam penelitian ini diperoleh dari catatan transkrip, buku, dokumen yang terdapat di BMT Al-Hijrah Bukittinggi.

## **F. Teknik Analisis Data**

Penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif dengan pendekatan deskriptif, dengan menggunakan konsep Miles dan Huberman. Teknik analisis data dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus pada setiap tahap penelitian sampai tuntas.

### **1. Data Reduction (Reduksi Data)**

Reduksi data merupakan proses penyederhanaan, klasifikasi, dan pemilahan data sesuai fokus penelitian. Pada penelitian kali ini, lebih memfokuskan kepada bagaimana peran pembiayaan *murabahah* tersebut terhadap peningkatan pemberdayaan UMKM Pasar Banto Bukittinggi.

Dalam penelitian ini, Data yang dikumpulkan dari hasil wawancara dan observasi kemudian dikelompokkan berdasarkan indikator pemberdayaan UMKM, seperti peningkatan pendapatan, kapasitas manajerial, akses pasar, dan keberlanjutan usaha (Armada, 2024). Data yang tidak relevan atau kurang penting akan diabaikan agar analisis menjadi lebih fokus dan mendalam.

### **2. Data Display (Penyajian Data)**

Penyajian data merupakan tahap penyusunan informasi hasil penelitian dalam bentuk naratif deskriptif agar mudah dipahami. Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberikan kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan. Bentuk penyajian data ini berupa teks naratif.

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah penyajian data dilakukan dengan mengorganisir hasil wawancara dari pihak BMT Al-Hijrah dan pelaku UMKM ke dalam bentuk teks yang menggambarkan secara rinci pelaksanaan pembiayaan *Murabahah*, bentuk pendampingan dan pemberdayaan yang dilakukan oleh BMT, serta dampaknya terhadap usaha UMKM. Penyajian data juga disusun berdasarkan indikator teori yang telah dikemukakan dalam kajian teori, seperti peran finansial, edukatif, dan sosial dari BMT, serta strategi penguatan legalitas, manajemen keuangan, dan digitalisasi usaha. Hal ini memungkinkan

peneliti melihat pola hubungan antar data dan mempermudah dalam menarik kesimpulan yang bermakna.

### **3. Conclusion/Verification (Penarikan Kesimpulan/Verifikasi Data)**

Penarikan kesimpulan merupakan bagian akhir dari teknis analisis data yang di gunakan untuk menyimpulkan semua informasi yang telah didapat untuk diuji kebenaran dan kesesuaiannya sehingga validasinya terjamin. Penarikan kesimpulan dilakukan dengan menyimpulkan semua informasi yang telah dianalisis untuk menjawab rumusan masalah dan tujuan penelitian.

Kesimpulan dalam penelitian ini diarahkan pada seberapa jauh BMT Al-Hijrah Bukittinggi berperan dalam pemberdayaan UMKM di Pasar Banto melalui pembiayaan *Murabahah*, ditinjau dari peningkatan pendapatan, penguatan usaha, dan kemandirian ekonomi pelaku usaha. Proses ini tidak hanya bersifat akhir, tetapi juga disertai dengan verifikasi, yakni menguji kebenaran dan konsistensi data melalui triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan klarifikasi langsung kepada narasumber. Verifikasi ini bertujuan untuk memastikan bahwa kesimpulan yang dihasilkan benar-benar valid, objektif, dan sesuai dengan kondisi lapangan.

### **G. Teknik Penjamin Keabsahan Data**

Teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik Triangulasi. Triangulasi diartikan sebagai Teknik pengumpulan data yang bersifat penggabungan dari berbagai Teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. (Sugiyono, 2013: 397)

Dalam penelitian ini untuk menjamin keabsahan data, dengan menggunakan teknik Triangulasi sumber yaitu pengumpulan data dari beberapa sumber yang saling berbeda dengan menggunakan suatu metode yang sama.

Teknik triangulasi sumber digunakan dalam penelitian ini, yaitu dengan melakukan wawancara mengenai bagaimana peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM melalui pembiayaan *murabahah*.

Penelitian ini menggunakan teknik Triangulasi sumber karena pada saat mengumpulkan data dan informasi dilakukan pada pelaku UMKM Pasar Banto Bukittinggi dan Pengurus BMT Al Hijrah Bukittinggi, terkait tentang bagaimana Peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi Dalam Perberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan *Murabahah*.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi**

##### **1. Sejarah KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi**



**Gambar 4. 1**  
**Kantor KSPPS BMT Al-Hijrah**

Koperasi ini didirikan dengan nama BMT Al-Hijrah pada tanggal 16 Januari 2006 bertepatan dengan 1 Muharram 1428 H, oleh beberapa orang anggota dengan latar belakang ulama sebanyak 5 orang, pemerhati kemiskinan sebanyak 10 orang, profesi kedokteran sebanyak 2 orang, dari Majelis Taklim sebanyak 8 orang, dan pengurus masjid sebanyak 3 orang, dan tokoh Masyarakat 11 orang yang memiliki satu tujuan yaitu ingin meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat melalui koperasi dan berpartisipasi dalam menggerakkan ekonomi masyarakat miskin yang berusaha disektor usaha mikro/kecil melalui wadah Koperasi Syariah. Dengan modal awal sebanyak Rp 66.000.000 (Enam puluh enam juta rupiah).

Tujuan didirikannya BMT Al-Hijrah dilandasi dengan motivasi pengembangan dan pemberdayaan ekonomi umat dengan acuan syariat Islam. Hal ini diwujudkan karena melihat keadaan perekonomian

Masyarakat kecil yang telah dikuasai oleh praktek-praktek ekonomi yang bertentangan dengan konsep Islam (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025).

Awalnya koperasi ini diberi nama Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Al-Hijrah yang didirikan dengan Akta Notaris Elfita Achtar SH di Bukittinggi No. 55/2006 tanggal 22 Juni 2006. Akta pendirian yang merupakan Anggaran Dasar koperasi yang telah disahkan oleh Walikota Bukittinggi a/n. Menteri negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia No. 188.45-333-2006 tanggal 18 September 2006 dan sekaligus menjadi nomor Badan Hukum Koperasi.

Kemudian berdasarkan surat dari Dinas Koperindag Kota Bukittinggi No. 516 597/D-KOPERINDAG/KUKM/IX/2016 tanggal 29 September 2016, Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) berganti nama menjadi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS). Untuk menindaklanjuti Surat Dinas Koperindag tersebut maka pada tanggal 11 Oktober 2016 dilaksanakan Rapat Anggota Khusus untuk merubah Anggaran Dasar mengenai pergantian nama koperasi ini.

Perubahan Anggaran Dasar ini telah dilaksanakan dengan Akta Notaris Efitia Achtar SH No.03 tanggal 06 November 2016 dan sesuai dengan Permenkop No. 1 tahun 2006 perubahan Anggaran Dasar ini telah dilaporkan kepada Dinas Koperindag Kota Bukittinggi pada tanggal 26 November 2016 dengan nama baru Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Al-Hijrah.

Perubahan Anggaran Dasar Kembali dilaksanakan dengan perubahan Anggaran Dasar ini telah dilaksanakan dengan Akta Notaris fatma Devi, SH No, 24 tanggal 24 Oktober 2023. Selain itu KSPPS BMT Al Hijrah pada tanggal 30 September 2019 telah memperoleh Nomor Induk Koperasi (NIK) 13750100090020 dari Menteri Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025).

## 2. Visi dan Misi KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi



**Gambar 4. 2**  
**Visi & Misi KSPPS BMT AL Hijrah**

### a. Visi KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi

Visi KSPPS BMT Al-Hijrah adalah menjadi Koperasi Syariah yang dikelola secara profesional dan bermanfaat bagi Masyarakat.

### b. Misi KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi

- 1) Memberikan layanan prima serta menyediakan aneka produk Syariah dalam memberantas praktek riba.
- 2) Mewujudkan koperasi syariah yang sehat, secara optimal dan sebagai wadah untuk berinvestasi.
- 3) Mewujudkan koperasi syariah sebagai media dakwah dalam penguatan ekonomi umat.
- 4) Meningkatkan sumber daya yang bermutu, handal dan berkesinambungan (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025).

## 3. Profil KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi

Nama : KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi  
 Alamat : Jalan Perintis Kemerdekaan No. 33  
 Bukittinggi, Kelurahan Aur TajungKang  
 Tengah Sawah, Kecamatan Guguk

Panjang, Kota Bukittinggi, Sumatra Barat

Telp :  
 Berdiri : 16 Januari 2006  
 Badan Hukum : 188.45.333.2006 tanggal 18 September 2006  
 SK Kemenkumham : AHU-0003992.AH.01.93. TAHUN 2023  
 Bidang Usaha : Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah  
 NIUSP :  
 NIK : 13750100090020  
 NPWP : 80.966.679.5-202.000  
 Jumlah Kantor : 1 Kantor

#### 4. Strktur Organisasi KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi



**Gambar 4.3**  
**Struktur Organisasi KSPPS BMT AL Hijrah**

Ketua : Dr. H. Metrizal, Sp. A.  
 Wakil Ketua : Prof. Dr. H. Zainuddin T, MA.  
 Sekretaris : H. Al Chairi Daranin  
 Wakil Sekretaris : Hj. Mardiah  
 Bendahara : H. Ismail Djohar, SH. MM.

#### Pengelola

Pimpinan : H. Damuar, S. Sos  
 Karyawan : Mufatis Agus, B. Sc  
 Nila Dasriani, S. Pd  
 Riyan Gusti Illahi, S.E  
 Mulyadi, S.E  
 Utari Nadila, S.E  
 Zikra Febriansyah Putra, S.E

### 5. Produk-produk KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi

Dalam menjalankan Operasionalnya, KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi mengembangkan produk sebagai berikut: (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025)

#### a. Produk Simpanan

Dalam menghimpun dana, KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi memiliki produk pendanaan sebagai berikut:

##### 1) Simpanan Pokok

Simpanan pokok merupakan dana awal yang wajib disetorkan oleh setiap anggota koperasi sebagai bentuk partisipasi modal. Besaran simpanan ini bersifat seragam dan tidak boleh dibedakan antar anggota. Dalam perspektif syariah, simpanan pokok ini menggunakan akad *musyarakah*, yaitu bentuk kerja sama antara dua pihak atau lebih yang menggabungkan dana untuk menjalankan suatu usaha yang sesuai dengan prinsip syariah, di mana keuntungan dan kerugian dibagi berdasarkan kesepakatan serta proporsi modal yang ditanamkan oleh masing-masing pihak. Simpanan pokok yang ditetapkan oleh KSPPS Hidup Berkah Bermakna adalah sebesar 100.000 (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025).

Hak dan kewajiban nasabah koperasi syariah atas simpanan pokok adalah sebagai berikut, (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025):

- a) Nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) yang memiliki satu suara dalam pengambilan keputusan kepemilikan usaha koperasi syariah.
  - b) Nasabah memiliki hak pengawasan pengelolaan terhadap dana-dana yang diinvestasikan oleh koperasi syariah.
  - c) Nasabah berhak atas keuntungan hasil usaha yang disebut Sisa Hasil Usaha (SHU) dan dibagikan setiap tahunnya berdasarkan kesepakatan dalam Rapat Nasabah Tahunan (RAT).
  - d) Kerugian koperasi merupakan kerugian nasabah juga selaku pemilik.
- 2) Simpanan Wajib

Simpanan wajib termasuk dalam komponen modal koperasi, yang pembayarannya dilakukan secara rutin setiap bulan hingga anggota tersebut tidak lagi menjadi bagian dari koperasi syariah. Jumlah simpanan wajib ini ditentukan melalui kesepakatan bersama hasil musyawarah antar anggota atau nasabah. Simpanan wajib yang ditetapkan di KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi adalah sebesar 20.000/ bulan.

Dari segi akad, simpanan wajib memiliki kesamaan dengan simpanan pokok. Perbedaannya terletak pada frekuensi penyeteroran: simpanan wajib dibayarkan secara rutin setiap bulan selama nasabah masih terdaftar sebagai anggota koperasi, sementara simpanan pokok hanya dibayarkan satu kali pada saat awal menjadi anggota koperasi syariah.

3) Simpanan Sukarela

Simpanan nasabah merupakan bentuk investasi dari nasabah atau calon nasabah yang memiliki kelebihan dana dan kemudian menyimpannya di koperasi syariah.

Simpanan sukarela nasabah koperasi syariah sebagai tabungan ada dua jenis, yaitu:

a) Simpanan sukarela *Wadia'ah*

Nasabah menitipkan dana kepada koperasi syariah dan sewaktu waktu dapat mengambil kembali dana tersebut. *Wadi'ah* terbagi atas dua macam, yaitu *Wadi'ah Amanah* dan *Wadi'ah Yad Dhamanah*. *Wadi'ah Amanah* merupakan titipan dari nasabah kepada koperasi yang tidak boleh dipergunakan, baik untuk kepentingan koperasi maupun untuk investasi usaha. Pihak koperasi hanya menjaga titipan tersebut sampai diambil oleh si pemiliknya. *Wadi'ah amanah* biasanya berupa dana ZIS (Zakat, Infak, dan Shadaqoh) untuk disalurkan kepada mustahik (golongan yang berhak menerima ZIS), baik kegiatan yang produktif maupun konsumtif (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025).

*Wadi'ah Yad Dhamanah* merupakan bentuk titipan dana dari nasabah kepada koperasi syariah, di mana koperasi memperoleh izin untuk mengelola dana tersebut dalam kegiatan usaha riil selama dana tersebut belum ditarik oleh pemiliknya. Karena koperasi diberikan hak untuk mengelola dana titipan tersebut, maka koperasi syariah diperbolehkan (meskipun tidak diwajibkan) untuk memberikan bonus kepada pihak penitip sebagai bentuk apresiasi.

Simpanan Sukarela Akad *Wadi'ah* memiliki karakteristik sebagai berikut.

- (1) Koperasi syariah bertindak sebagai penerima titipan dana dan nasabah bertindak sebagai penitip dana.
- (2) Koperasi syariah tidak diperkenankan menjanjikan pemberian imbalan berupa bonus kepada nasabah.
- (3) Koperasi syariah dapat menetapkan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening, baik pembukaan rekening simpanan maupun penutupan rekening simpanan.

(4) Koperasi syariah menjamin sepenuhnya dalam pengembalian titipan nasabah jika sewaktu-waktu akan diambil.

b) Simpanan Sukarela *Mudharabah*

Jenis simpanan sukarela ini memang ditujukan untuk kepentingan bisnis atau usaha dengan mekanisme bagi hasil (*Mudharabah*). Konsep simpanan yang diberlakukan dapat berupa simpanan berjangka.

*Mudharabah Mutlaqqoh* maupun simpanan berjangka *Mudharabah Muqayadah*. *Mudharabah Mutlagoh* adalah bentuk kerja sama antara pemilik dana (*shahibul maal*) dengan koperasi syariah selaku pengusaha (*mudharib*) yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah usaha.

*Mudharabah Mugayadah* adalah bentuk kerja sama antara pemilik dana dengan koperasi syariah selaku pengusaha, di mana penggunaan dana dibatasi oleh ketentuan yang dipersyaratkan oleh pemilik dana. Jadi, bisa dikatakan kebalikan dari *Mudharabah Mutlagoh* (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025).

Simpanan Sukarela Akad *Mudharabah* memiliki karakteristik sebagai berikut, (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025):

- (1) Koperasi syariah bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*Shahibul Maal*)
- (2) Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.
- (3) Penarikan dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati.

- (4) Koperasi syariah dapat membebankan biaya kepada nasabahnya, seperti biaya administrasi pembukaan dan penutupan rekening simpanan.
- (5) Koperasi syariah tidak diperkenankan mengurangi nisbah simpanan tanpa persetujuan nasabah.

c) Investasi Pihak Lain

Dalam menjalankan operasionalnya, koperasi syariah, sebagaimana halnya koperasi konvensional, sering kali memerlukan tambahan modal guna mengembangkan usahanya secara optimal. Realitas yang sering dihadapi adalah besarnya potensi pasar yang tersedia tidak sebanding dengan jumlah simpanan dari para anggota atau nasabah yang masih relatif terbatas. Oleh karena itu, koperasi syariah diperbolehkan untuk menjalin kerja sama dengan pihak lain, seperti bank syariah maupun lembaga pemerintah, dalam rangka memperkuat permodalan.

Kerja sama investasi tersebut umumnya dilakukan melalui akad *mudharabah muqayyadah* (investasi terikat) atau *mudharabah mutlaqah* (investasi tidak terikat). Kedua jenis akad ini merupakan bentuk penanaman dana dari pemilik modal (*shahibul maal*) kepada pengelola modal (*mudharib*) untuk menjalankan kegiatan usaha yang sesuai dengan prinsip syariah. Keuntungan yang diperoleh dari kegiatan usaha tersebut kemudian dibagi antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

Investasi pihak lain dengan akad *Mudharabah* sebagaimana merujuk pada Fatwa DSN No. 07/DSNMUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah*, memiliki karakteristik sebagai berikut, (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025):

- (1) Koperasi syariah bertindak sebagai pengelola dana dan pihak lain (non nasabah) bertindak sebagai investor.
- (2) Koperasi syariah tidak diperkenankan menggunakan investas, terikat (*Mudharabah muqoyadah*) pada usahausaha lain selain yang dipersyaratkan investor, sedangkan pada investasi tidak terikat (*Mudharabah mutlaqoh*) koperasi Syariah diperkenankan menggunakannya untuk usaha yang dianggap menguntungkan.
- (3) Koperasi syariah menanggung biaya-biaya yang timbul terkait langsung dengan diterimanya investasi pihak lain seperti biaya notaris, administrasi, dan provisi.
- (4) Koperasi syariah menjamin sepenuhnya dalam pengembalian investasi pihak lain sesuai dengan jadwal pengembalian yang disepakati.

Berdasarkan wawancara dengan karyawan mengatakan bahawa dalam pembuatan tabungan ada beberapa syarat yang harus dilengkapi oleh oleh seorang nasabah diantaranya yaitu:

- (1) Menjadi nasabah KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi.
- (2) Mengisi formulir pembukaan rekening
- (3) Mengisi fotocopy identitas sesuai dengan KTP (Wawancara: Nila Dasriani, S. Pd, karyawan KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Senin 14 Juli, 2025)

#### **b. Produk Pembiayaan**

Dalam menghimpun dana, KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi memiliki produk pendanaan sebagai berikut, (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025):

##### 1) *Murabahah* (Jual Beli)

*Murabahah* merupakan akad yang digunakan dalam jual beli terhadap barang, dalam *murabahah* ini penjual menjelaskan harga suatu barang dan, serta menyatakan harga keuntungannya dan kemudian terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli terhadap

barang yang diperjual belikan. Perbedaan antara jual beli biasa dengan *murabahah* adalah dimana kita telah mengetahui margin yang diinginkan dan juga harga pokok barang (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025).

- a) Produser *murabahah* dalam koperasi syariah adalah: Penggunaan akad *murabahah* adalah sebagai fasilitas nasabah dalam membeli kebutuhan seperti bahan baku atau bahan penunjang produksi, elektronik, kendaraan, rumah, dan produk lain sesuai syariat Islam.
- b) Unit Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (USPPS) Koperasi Syariah dapat menunjuk departemen entitas koperasi Syariah sebagai pemasok barang untuk diperjual belikan. USPSS koperasi syariah akan langsung mengirim atau menyetorkan dana pada unit sektor rill. USPPS Koperasi Syariah dapat menggunakan akad wakalah untuk mewakilkan pembelian barang apabila unit sektor rill tidak mempunyai stok persediaan. Setelah barang dimiliki oleh koperasi syariah maka dapat diberlakukan akad *murabahah* untuk jual beli.
- c) Nasabah sudah cukup umur dan mampu membayar kewajibannya.
- d) Penentuan harga jual dilakukan pada saat kesepakatan dibuat dan tidak boleh merubah kesepakatan ditengah.
- e) Bisa dikenakan uang muka apabila dibutuhkan dan dengan kesepakatan bersama. Uang muka dijadikan pengurangan kewajiban untuk nasabah.
- f) Jangka waktu seharusnya tidak lebih dari satu tahun. Apabila melebihi satu tahun maka dibuatkan SK oleh koperasi.
- g) Koperasi dapat memberikan denda pada nasabah yang tidak menepati kesepakatan pembayaran, kecuali apabila nasabah tersebut terkena musibah.

- h) Apabila nasabah membayar lunas kewajiban sebelum jatuh tempo maka nasabah tersebut dapat memperoleh potongan margin sesuai kebijakan koperasi syariah.
- i) Koperasi syariah dapat meminta jaminan atas piutang *murabahah*.

## 2) *Ijarah* (Sewa)

*Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atau manfaat dalam bahasa koperassi syariah, *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri. Contoh pembiayaan sewa rumah, penyewaan tenda, dan lain-lain.

Prosedur *Ijarah* dalam koperasi Syariah, (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025):

- a) Koperasi syariah memberikan fasilitas kepada nasabah yang membutuhkan manfaat atas barang atau jasa dengan pembayaran tangguh.
- b) Objek sewa meliputi properti, alat transportasi, alat-alat berat, multijasa (pendidikan, kesehatan, ketenagakerjaan dan kepariwisataan dan lain-lain).
- c) Memerhatikan spesifikasi objek sewa meliputi:
  - (1) Jumlah, ukuran, dan jenis objek sewa harus diketahui jelas serta tercantum dalam akad.
  - (2) Objek sewa dapat berupa barang yang telah dimiliki koperasi syariah atau barang yang diperoleh dengan menyewa dari pihak lain untuk kepentingan nasabah.
  - (3) Objek dan manfaat barang sewa harus dapat dinilai dan
  - (4) diidentifikasi secara spesifik dan dinyatakan dengan jelas termasuk pembayaran sewa dan jangka waktunya.
- d) Pemilik sewa dalam hal ini koperasi syariah wajib menyediakan barang sewa, menjamin penentuan kualitas dan kuantitas barang sewa serta ketepatan waktu penyediaan barang sewa sesuai

kesepakatan. Koperasi syariah juga dapat mewakilkan kepada nasabahnya untuk mencarikan barang yang akan disewa nasabah.

e) Penyewa dalam hal ini nasabah/calon nasabah/masyarakat dilarang menyewakan kembali barang yang disewanya dan wajib menjaga keutuhan barang sewa. Jika terjadi kerusakan pada barang sewaan maka koperasi syariah menanggung kerusakannya, kecuali disebabkan karena pelanggaran yang dilakukan oleh si penyewa.

f) Pendapatan sewa:

- (1) Besarnya sewa harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk persentase.
- (2) Apabila periode pembayaran sewa kurang dari satu tahun, maka sewa diakui sebagai pendapatan koperasi syariah setiap pembayaran sewa.
- (3) Apabila periode pembayaran sewa lebih dari satu tahun maka sewa diakui sebagai pendapatan secara proporsional sesuai jangka waktu.
- (4) Apabila objek sewa bukan milik koperasi syariah, maka pendapatan koperasi merupakan selisih antara harga perolehan sewa dengan harga sewa.
- (5) Biaya administrasi, biaya asuransi, dan notaris atau biaya lain yang telah disepakati di awal dapat dibebankan kepada si penyewa.

3) *Musyarakah* (Kerja Sama)

*Musyarakah* berasal dari kata *syirkah* yang berarti percampuran. Menurut istilah fikih, *Musyarakah* berarti akad antara orang-orang yang berserikat dalam hal modal dan keuntungan. Definisi akad *Musyarakah* menurut terminologi koperasi Syariah adalah bentuk kerja sama antara koperasi syariah dengan nasabahnya. Baik koperasi maupun nasabahnya masing-masing menyetorkan sebagian modal usaha.

Jenis syirkah terbagi beberapa golongan, yaitu sebagai berikut, (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025):

- a) *Syirkah Al Inan* (penggabungan modal dua orang atau lebih yang tidak harus sama jumlahnya dan keuntungannya dibagi secara proporsional dengan jumlah modal masing-masing berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak).
- b) *Syirkah Al Mufawadhah* (persyarikatan modal dua orang atau lebih yang harus sama jumlahnya dan keuntungannya dibagi rata).
- c) *Syirkah Al Abdan* (persyarikatan dalam bentuk kerja yang hasilnya dibagi sama).
- d) *Syirkah Wujuh* (persyarikatan tanpa modal).

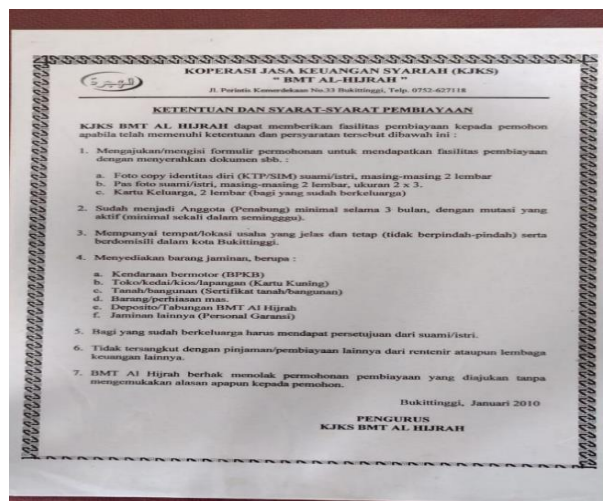
Prosedur dalam koperasi Syariah, (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Juli 2025):

- a) Penyaluran dana *Musyarakah* didahului dengan pernyataan, gabul oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam pengadaan kontrak (akad).
- b) Pihak-pihak yang berkontrak harus cakap hukum dan memerhatikan hak-hak kedua belah pihak.
- c) Modal yang diberikan harus uang tunai, dan para pihak tidak boleh meminjamkan, menghibahkan atau menghadiahkan modal *Musyarakah* kepada pihak lain, kecuali atas dasar kesepakatan bersama.
- d) Partisipasi antara koperasi syariah dengan nasabahnya merupakan dasar pelaksanaan *Musyarakah*, kedua belah pihak masing-masing mengutus wakilnya.
- e) Keuntungan maupun kerugian dibagi secara proporsional berdasarkan kesepakatan di awal akad.
- f) Pembiayaan *Musyarakah* digunakan koperasi syariah untuk memfasilitasi pemenuhan sebagian kebutuhan permodalan nasabahnya, guna menjalankan usaha atau proyek yang disepakati. Nasabah bertindak sebagai pengelola usaha dan

koperasi syariah sebagai mitra atau dapat pula sebagai pengelola usaha berdasarkan kesepakatan.

- g) Pembagian keuntungan dengan metode *profit and loss sharing* yakni untung dan rugi dibagi bersama atau bagi pendapatan (*revenue sharing*) berdasarkan persentase modal yang disetorkan para pihak. Pembagian keuntungan dari pengelolaan dana dinyatakan dalam nisbah yang disepakati.
- h) Pengelola usaha membagikan keuntungan yang menjadi hak koperasi syariah secara berkala sesuai dengan periode yang disepakati. Koperasi syariah tidak diperkenankan mengakui pendapatan berdasarkan proyeksi yang dibuat.
- i) Koperasi syariah berhak melakukan pengawasan terhadap usaha nasabah. Namun, tidak berhak membatasi tindakan pengelola usahadalam menjalankan usahanya, kecuali sebatas perjanjian usaha yang telah ditetapkan atau yang menyimpang dari aturan syariah.
- j) Untuk pembiayaan jangka waktu sampai dengan satu tahun, pengembalian modal dapat dilakukan pada akhir periode akad atau dilakukan secara angsuran berdasarkan aliran kas masuk dari usaha nasabah. Sementara untuk jangka waktu lebih dari satu tahun pengembalian dilakukan dengan cara angsuran berdasarkan aliran kas masuk.
- k) Untuk mengantisipasi risiko akibat kelalaian atau kecurangan, koperasi syariah dapat meminta jaminan dari mudharib.

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah atas mitra kerja untuk mendapatkan pembiayaan di KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi adalah sebagai berikut:



**Gambar 4. 4**  
**Syarat-syarat pembiayaan**

- a) Menjadi nasabah KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi kurang lebih selama 3 bulan.
- b) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- c) Melampirkan fotocopy KTP suami dan istri
- d) Melampirkan fotocopy Kartu Keluarga
- e) Melampirkan fotocopy Surat yang akan dijadikan jaminan
- f) Melampirkan surat keterangan usaha (untuk pembiayaan produktif) Bersedia untuk disurvei oleh petugas KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi (Wawancara: Nila Dasriani, S. Pd, karyawan KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Senin 14 Juli 2025)

Dari beberapa produk yang terdapat di KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, produk yang paling diminati oleh nasabah yaitu Tabungan dan pembiayaan *Murabahah*.

## **B. Hasil Penelitian**

KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi merupakan salah satu koperasi simpan pinjam berbasis syariah yang memanfaatkan dana dari nasabah kemudian disalurkan kembali kepada nasabah dalam bentuk pinjaman atau pembiayaan. Hadirnya KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi berpengaruh positif bagi nasabah, salah satunya dapat membantu perekonomian masyarakat dengan menawarkan produk pembiayaannya. Namun dalam

penelitian ini hanya berfokus pada bagaimana peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM melalui pembiayaan murabahah dan apa saja tantangan dan peluang yang dihadapi BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM.

### **1. Bagaimana Peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam Pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) melalui Pembiayaan Murabahah**

Dengan mempertimbangkan bentuk metode pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini, maka akan diuraikan dengan dua metode yaitunya wawancara dan dokumentasi. Data yang akan diperoleh melalui hasil wawancara nantinya akan diperkuat melalui data hasil dari dokumentasi. Oleh sebab itu, hasil penelitian yang akan disajikan secara terperinci dan sistematis mengenai apa yang telah peneliti angkat yang mengacu kepada fokus penelitian dan pada pertanyaan penelitian yang mana akan dijelaskan sebagai berikut:

Menurut hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada ibu Nila Dasriani selaku administrasi BMT Al Hijrah Bukitinggi pada hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Pembiayaan murabahah yang kami berikan bukan hanya tambahan modal, tetapi juga program pemberdayaan. Kami melakukan survei lapangan, membantu proses administrasi, serta mendampingi nasabah dalam pencatatan keuangan, perhitungan HPP, dan penetapan harga jual. Kami juga membantu pengurusan legalitas usaha seperti NIB dan IUMK agar usaha lebih resmi dan memiliki akses pasar yang luas.”*

Pernyataan ini juga diperkuat dengan ibu Utari Nadila sebagai *Account Officer* (AO) pada BMT Al-Hijrah Bukitinggi hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Sebagai Account Officer, saya bertugas langsung menjalin komunikasi dengan calon nasabah, melakukan survei usaha, serta mengawal proses pembiayaan. Peran BMT sangat strategis karena kami memberikan pembiayaan berbasis kebutuhan usaha dan kemampuan bayar nasabah. Selain itu, kami memberikan edukasi mengenai akad syariah dan cara penggunaan dana agar tepat sasaran.”*

Pendampingan tersebut terasa nyata bagi para pelaku UMKM di pasar Banto, salah satunya adalah Ibuk Yusneli, seorang penjual baju di Pasar Banto Bukittinggi. Ia menjelaskan bahwa pembiayaan *murabahah* dari BMT telah memberikan dampak signifikan terhadap usaha yang dijalankannya, sebagai berikut:

Hasil wawancara ibuk Yusneli selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Saya sangat merasakan manfaat dari pembiayaan murabahah yang diberikan oleh BMT Al-Hijrah. Sejak awal prosesnya tidak terlalu rumit, dan pihak BMT sangat membantu dalam menjelaskan prosedur pembiayaannya. Dengan adanya bantuan tersebut, saya bisa menambah stok barang dan memperluas usaha saya. BMT bukan hanya memberikan dana, tetapi juga memberikan semacam bimbingan dan motivasi agar usaha saya bisa berkembang.”*

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan ibuk Nila, Utari dan Yusneli menunjukkan bahwa BMT Al-Hijrah tidak hanya menjalankan fungsi keuangan, tetapi juga sebagai fasilitator pemberdayaan yang berkontribusi langsung terhadap peningkatan kapasitas usaha, kemandirian, dan keberlanjutan UMKM di Pasar Banto.

Berikut hasil wawancara peneliti pada pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi dan pihak BMT mengenai Peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM melalui pembiayaan *Murabahah* sebagai berikut:

a. Peningkatan Pendapatan

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibuk Nila Dasriani selaku administrasi pada BMT Al-Hijrah pada hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“kami mendata bahwa sebagian besar nasabah mengalami peningkatan omzet setelah menerima pembiayaan murabahah, karena pendampingan yang kami berikan dalam hal pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran. Kami bantu mereka menghitung target laba dan mengukur biaya operasional. Banyak dari mereka yang dulunya tidak punya penghasilan tetap, kini sudah mampu membiayai kebutuhan rumah tangga dari hasil usaha. Hal ini tentu berdampak langsung terhadap peningkatan pendapatan mereka.”*

Setelah memperoleh informasi dari pihak BMT, peneliti juga mewawancarai pelaku UMKM di Pasar Banto untuk mengetahui dampak langsung dari pembiayaan terhadap peningkatan pendapatan, sebagai berikut:

hasil wawancara dengan ibuk Susilawati selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Sebelum saya mendapatkan pembiayaan dari BMT, saya hanya bisa jualan baju dengan modal seadanya, modelnya juga itu-itu saja. Setelah dapat modal dari BMT, saya bisa tambah stok baju yang modelnya lagi tren. Pembelinya jadi lebih banyak, apalagi kalau pas musim lebaran. Sekarang omzet saya meningkat dari selumnya, dulu hanya sekitar 300 ribu sehari, sekarang bisa sampai 600 ribu sehari bahkan sekarang saya bisa menabung setiap bulan.”*

Hasil wawancara ibuk Ranti selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Sejak saya mendapatkan pembiayaan murabahah dari BMT Al-Hijrah, pendapatan saya mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Modal dari pembiayaan itu saya gunakan untuk menambah stok kosmetik yang sedang tren, terutama yang dicari remaja dan ibu-ibu muda. Barang yang saya sediakan lebih lengkap dari sebelumnya, sehingga pembeli merasa puas dan sering kembali belanja ke toko saya. Selain itu, dengan adanya modal tambahan, saya bisa membeli produk dalam jumlah besar dan mendapatkan harga grosir yang lebih murah, sehingga keuntungan saya bertambah. Jadi secara langsung pembiayaan dari BMT membantu meningkatkan omset dan keuntungan usaha saya.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibuk Nila Dasriani, ibuk Susilawati dan ibuk Ranti selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi bahwa Pembiayaan *murabahah* dari BMT secara langsung berdampak pada peningkatan pendapatan pelaku UMKM. Ketersediaan barang dagangan yang lebih bervariasi dan modal yang cukup menjadi kunci peningkatan penjualan.

## b. Peningkatan Kapasitas Manajerial

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibuk Nila Dasriani selaku administrasi pada BMT Al-Hijrah pada hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Kami tidak hanya menyalurkan pembiayaan saja, tetapi juga membekali pelaku usaha dengan kemampuan manajerial dasar. Kami ajarkan mereka cara mencatat pemasukan dan pengeluaran, menghitung margin keuntungan, dan mengelola stok barang. Harapannya, mereka bisa menjalankan usaha lebih rapi, tidak asal jalan, dan tahu berapa keuntungan bersih yang mereka dapat.”*

Pernyataan ini juga diperkuat dengan ibuk Utari Nadila sebagai *Account Officer* (AO) pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Kami di lapangan sering menemui pelaku usaha yang masih menggabungkan uang pribadi dan usaha. Maka dari itu, selain memberikan pembiayaan, kami tekankan pentingnya pemisahan keuangan dan pencatatan manajerial. Kami juga dorong mereka membuat rencana usaha, termasuk analisis sederhana tentang modal, penjualan, dan keuntungan. Ini penting untuk memastikan mereka bisa berkembang, bukan hanya bertahan.”*

Setelah memperoleh informasi dari pihak BMT, peneliti juga mewawancarai pelaku UMKM di Pasar Banto untuk mengetahui dampak langsung pendampingan manajerial, sebagai berikut:

Hasil wawancara bapak Yerman selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Iya, selain pembiayaan pihak BMT juga sering memberikan masukan bagaimana mengatur keuangan usaha dengan lebih baik. Dulu saya mencampur antara uang pribadi dan uang usaha, tapi sekarang sudah bisa pisahkan. BMT juga menyarankan agar saya mulai mencatat pemasukan dan pengeluaran harian, dan itu saya praktikkan. Meskipun belum rapi, tapi sudah jauh lebih baik dibanding sebelumnya.”*

Hasil wawancara ibuk Yusneli selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Ya, saya merasa lebih percaya diri dan disiplin dalam mengelola keuangan usaha. Karena setiap bulan saya harus*

*mencicil pembayaran, saya jadi lebih teratur mencatat pemasukan dan pengeluaran. Bahkan pihak BMT kadang memberikan arahan tentang cara mengatur stok dan menjaga arus kas.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Nila Asriani, ibuk Utari Nadila, bapak Yerman dan ibuk Yusneli menunjukkan bahwa dengan memberikan pendampingan dan edukasi manajerial kepada pelaku UMKM, BMT berkontribusi langsung dalam peningkatan literasi keuangan dan tata kelola usaha. Pendekatan ini tidak hanya memperkuat keberlanjutan usaha secara individu, tetapi juga menunjukkan komitmen BMT dalam memberdayakan ekonomi umat secara menyeluruh dan berkelanjutan.

#### c. Peningkatan Akses Pasar

Hasil wawancara dengan ibuk Utari Nadila sebagai *Account Officer* (AO) pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Salah satu fokus kami adalah membantu UMKM menembus pasar yang lebih besar. Kami ajak mereka memanfaatkan platform digital, bantu buat konten promosi, bahkan ajak mereka ke pelatihan branding. Banyak pelaku UMKM yang awalnya tidak percaya diri, sekarang sudah aktif jualan online dan mulai dapat pelanggan dari luar daerah.”*

Pernyataan ini juga diperkuat dengan dengan ibuk Nila Dasriani selaku administrasi pada BMT Al-Hijrah pada hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Kami tidak hanya memberikan pembiayaan, tapi juga membantu pelaku UMKM agar produknya bisa lebih dikenal dan diterima pasar. Misalnya dengan pelatihan pengemasan, pemasaran digital, serta pembinaan agar mereka bisa ikut bazar atau kerja sama dengan toko oleh-oleh. Dengan begitu, akses pasar mereka tidak hanya terbatas di sekitar pasar, tapi bisa meluas ke luar daerah.”*

Setelah mendengar pandangan dari pihak BMT, peneliti juga memperoleh informasi dari para pelaku UMKM di Pasar Banto yang merasakan dampak langsung dari program tersebut, sebagai berikut:

Hasil wawancara ibuk Rosiana selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Betul, dulu saya hanya jualan di satu titik di pasar. Tapi sekarang karena modalnya cukup buat beli lebih banyak kerupuk, saya bisa titip jualan ke warung-warung kecil. Jadi bukan cuma pembeli di pasar saja yang tahu usaha saya. Lumayan, pelanggan makin banyak.”*

Hasil wawancara ibuk Susilawati selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Dengan adanya tambahan modal, saya bisa membeli berbagai jenis model baju yang sedang tren, sehingga menarik perhatian pembeli dari luar Bukittinggi juga. Saya belum buka cabang, tapi banyak pelanggan luar kota yang sekarang langganan, terutama setelah saya mulai promosi lewat media sosial. Jadi secara tidak langsung, pasar saya makin luas karena modal cukup untuk variasi produk dan promosi.”*

Hasil wawancara ibuk Ranti selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Secara langsung memang belum terlalu besar, tapi pembiayaan itu membuat usaha saya terlihat lebih profesional. Dengan tambahan modal, saya bisa menyediakan lebih banyak variasi produk kosmetik, jadi pelanggan dari luar Pasar Banto pun mulai datang karena pilihan produk saya lengkap. Beberapa pelanggan juga mengenalkan toko saya ke temannya, jadi semacam promosi dari mulut ke mulut. Saya juga mulai belajar sedikit-sedikit cara promosi lewat media sosial berkat dorongan dari pihak BMT.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibuk Utari Nadila, ibuk Nila Asriani, ibuk Rosiana, ibuk Susilawati dan ibuk Ranti menunjukkan bahwa Melalui pelatihan pengemasan dan digital marketing, BMT mendorong pelaku usaha untuk menjangkau pasar lebih luas. Hal ini memperkuat daya saing UMKM di tengah persaingan yang ketat.

#### d. Keberlanjutan Usaha

Hasil wawancara dengan ibuk Nila Dasriani selaku administrasi pada BMT Al-Hijrah pada hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*"Kami berupaya menjaga keberlanjutan usaha nasabah dengan cara menjaga hubungan baik, memberikan pembiayaan berkelanjutan, serta menyesuaikan skema pembayaran sesuai kemampuan nasabah. Kami juga memberikan edukasi agar nasabah tidak hanya bergantung pada pinjaman, tetapi juga bisa mengembangkan usaha dengan laba usaha mereka sendiri."*

Pernyataan ini juga diperkuat dengan ibuk Utari Nadila sebagai *Account Officer* (AO) pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*"Dalam mendampingi pelaku UMKM, kami tidak hanya menyalurkan pembiayaan, tetapi juga memastikan usaha mereka dapat bertahan dalam jangka panjang. Kami melakukan monitoring rutin, memberikan evaluasi usaha, serta menyarankan diversifikasi produk ketika terjadi penurunan pendapatan. Pendekatan ini bertujuan membangun keberlanjutan usaha berbasis syariah, di mana hubungan kami dengan nasabah tidak hanya bersifat transaksional, tetapi juga sebagai mitra strategis dalam pengembangan usaha mereka."*

Pandangan ini sesuai dengan pengalaman para pelaku UMKM di Pasar Banto yang merasakan dampak nyata dari pembiayaan *murabahah* terhadap keberlangsungan usaha mereka, sebagai berikut:

Hasil wawancara bapak Rizal selaku pelaku UMKM Pasar Banto Bukittinggi pada hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*"Iya, sejak saya menerima pembiayaan murabahah dari BMT Al-Hijrah, pendapatan usaha saya meningkat cukup pesat. Dampaknya terasa langsung dalam kehidupan sehari-hari saya bisa memenuhi kebutuhan rumah tangga dengan lebih baik dan stabil. Bahkan, usaha saya mulai berkembang. Saya merasa, pembiayaan ini bukan sekadar bantuan modal, tapi bagian dari upaya membangun ekonomi umat secara syariah. Jadi bukan hanya usaha saya yang tumbuh, tapi juga tercipta lingkungan ekonomi yang mandiri, adil, dan jauh dari ketergantungan pada bantuan pemerintah. Ini contoh nyata bagaimana ekonomi mikro syariah benar-benar bisa menguatkan masyarakat kita dari bawah."*

Hasil wawancara ibuk Yusneli selaku pelaku UMKM Pasar Banto Bukittinggi pada hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Dengan bantuan BMT, saya bisa menjaga usaha saya tetap berjalan meskipun sedang sepi pembeli. Mereka tidak hanya memberikan modal, tetapi juga memberikan masukan agar saya tidak hanya bergantung pada satu jenis produk. Sekarang saya juga jual aksesoris dan kerudung untuk tambahan. Jadi kalau satu produk sepi, ada produk lain yang bisa menopang.”*

Hasil wawancara dengan Nila Dasriani, ibuk Utari Nadila, bapak Rizal dan ibuk Yusneli menunjukkan menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* dari BMT Al Hijrah berperan penting dalam menggerakkan keberlanjutan usaha. Melalui peningkatan pendapatan dan kesejahteraan keluarga, serta dampak ekonomi yang dirasakan lingkungan sekitar, pembiayaan ini tidak hanya mendukung pertumbuhan usaha individu, tetapi juga menciptakan efek berantai bagi penguatan ekonomi lokal. Hal ini membuktikan bahwa Lembaga keuangan syariah seperti BMT mampu menjadi penggerak ekonomi kerakyatan yang adil, mandiri, dan berkembang.

e. Penguatan Manajemen Keuangan dan Legalitas Usaha

Hasil wawancara dengan ibuk Nila Dasriani selaku administrasi pada BMT Al-Hijrah pada hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Dalam proses pembiayaan, kami memang tidak sekadar memverifikasi kelengkapan administrasi nasabah, tapi juga memastikan mereka memiliki pemahaman tentang pentingnya legalitas usaha dan pencatatan keuangan. Banyak pelaku UMKM yang datang ke BMT hanya membawa KTP dan proposal usaha, tanpa memiliki NIB atau surat izin usaha. Maka dari itu, kami bantu memberikan arahan agar mereka bisa mengurus izin usaha ke dinas terkait. Selain itu, kami juga memberikan edukasi agar mereka mulai mencatat pemasukan dan pengeluaran harian, karena ini penting sebagai dasar analisis usaha ke depannya.”*

Pernyataan ini sejalan dengan pengalaman pelaku UMKM di Pasar Banto yang merasakan langsung manfaat pendampingan tersebut, sebagai berikut:

Hasil wawancara ibuk Yusneli selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Ya, saya sudah cukup lama jualan baju di Pasar Banto, tapi sebelumnya tidak pernah terpikir pentingnya mencatat pengeluaran atau pemasukan secara teratur. Sejak menjadi anggota BMT Al-Hijrah, saya diberi pemahaman bahwa kalau ingin usaha maju, kita harus tahu kondisi keuangan sendiri. Saya mulai belajar mencatat penjualan harian, biaya stok, dan laba bersih. Selain itu, pihak BMT juga menyarankan agar saya mengurus izin usaha. Mereka memberi arahan prosesnya dan saya mulai tertarik untuk membuat NIB agar usaha saya lebih resmi dan bisa berkembang.”*

Hasil wawancara ibuk Ranti selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Iya, waktu awal pengajuan pembiayaan pihak BMT menyarankan saya untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan secara teratur. Mereka bilang ini penting untuk melihat perkembangan usaha dan supaya bisa dapat pembiayaan lagi di masa depan. Saya sekarang sudah mulai rutin mencatat meskipun masih sederhana. Soal legalitas usaha, saya diminta mengurus surat keterangan usaha dari kelurahan. Saya urus waktu itu, dan sekarang sudah punya surat resminya. Jadi lebih tenang kalau sewaktu-waktu butuh syarat administrasi.”*

Hasil wawancara bapak Yerman selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Iya, saya diarahkan untuk punya izin usaha dan sekarang saya sudah punya surat keterangan usaha dari kelurahan. BMT juga meminta agar saya membuat catatan keuangan meskipun sederhana. Mereka ingin nasabahnya bisa mandiri dan usahanya resmi, jadi saya mengikuti arahan itu.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Nila Asriani, ibuk Yusneli, ibuk Ranti dan bapak Yerman menunjukkan bahwa BMT Al-Hijrah berperan aktif dalam membina pelaku UMKM agar memiliki kesadaran akan pentingnya pencatatan keuangan dan legalitas usaha. Para pelaku usaha yang sebelumnya tidak melakukan pencatatan atau tidak memiliki izin usaha, mulai terdorong untuk mencatat transaksi harian dan mengurus legalitas seperti NIB setelah mendapat edukasi

dari pihak BMT. Dengan demikian, BMT Al-Hijrah tidak hanya berfungsi sebagai lembaga pembiayaan, tetapi juga sebagai pendamping usaha yang membentuk pola usaha yang lebih tertib, profesional, dan siap berkembang ke arah formal.

f. Digitalisasi dan Pemasaran Online

Hasil wawancara dengan ibuk Utari Nadila sebagai *Account Officer* (AO) pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Sebagai AO, kami sering turun langsung ke lapangan, dan kami melihat bahwa tantangan UMKM hari ini bukan cuma soal modal, tapi juga kemampuan mereka dalam memasarkan produk. Banyak dari mereka belum menyadari potensi media sosial. Karena itu, kami mulai dorong pelaku UMKM untuk mengenal dan memanfaatkan WhatsApp, Facebook, dan Instagram. Beberapa pelaku UMKM bahkan kami bimbing secara bertahap, termasuk memberikan contoh caption yang bisa mereka pakai. Digitalisasi ini kami anggap bagian dari proses pemberdayaan karena memberi peluang usaha mereka tumbuh lebih cepat dan efisien.”*

Pernyataan ini juga sejalan dengan pengalaman pelaku UMKM di Pasar Banto yang telah merasakan dampak positif dari promosi digital, sebagai berikut:

Hasil wawancara dengan ibuk Susilawati selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Sekarang sudah mulai banyak pembeli yang datang karena lihat postingan saya di grup WhatsApp dan Facebook. Itu semua karena saya mendapatkan dorongan dari BMT untuk aktif promosi lewat media sosial. Awalnya saya bingung cara upload dan buat caption, tapi sekarang saya sudah terbiasa. Bahkan saya mulai dapat pelanggan dari luar kota. Tanpa dorongan dari pihak BMT, saya mungkin tidak akan sadar pentingnya promosi digital.”*

Hasil wawancara ibuk Rosiana selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Awalnya saya pikir kerupuk tidak cocok dijual online, tapi ternyata banyak yang tertarik beli dalam jumlah banyak, terutama untuk oleh-oleh. Setelah diedukasi oleh BMT, saya mulai coba jualan lewat WA dan saya buat label sederhana untuk produk*

*saya. Sekarang saya sudah kirim pesanan ke luar kota. Ini sangat membantu, apalagi pas lagi sepi di pasar.”*

Bersarkan hasil wawancara dengan ibuk Utari Nadila, ibuk Susilawati dan ibuk Rosiana menunjukkan bahwa BMT Al-Hijrah berperan aktif dalam mendorong pelaku UMKM memanfaatkan media digital sebagai sarana pemasaran usaha. Para pelaku usaha mulai aktif memasarkan produk secara online, menjangkau konsumen lebih luas, bahkan hingga luar kota. Digitalisasi terbukti menjadi strategi yang efektif dalam meningkatkan penjualan dan memperluas pasar, terutama di tengah persaingan yang semakin kompetitif.

g. Penerapan Prinsip Syariah dalam Pengelolaan Usaha

Hasil wawancara dengan ibuk Nila Dasriani selaku administrasi pada BMT Al-Hijrah pada hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Semua pembiayaan di BMT kami dasarkan pada prinsip syariah, tapi syariah di sini bukan hanya sebatas akad murabahah. Kami juga menjelaskan kepada nasabah bagaimana semestinya menjalankan usaha secara jujur, adil, dan amanah. Setiap kali pengajuan disetujui, kami sampaikan bahwa mereka harus menghindari unsur penipuan, manipulasi harga, atau menjual barang yang meragukan kehalalannya. Bahkan dalam konsultasi lanjutan, kami tekankan pentingnya kejujuran dalam berdagang sebagai bagian dari nilai ibadah. Banyak pelaku UMKM yang tadinya tidak terlalu peduli pada aspek ini, tapi setelah kami dampingi, mereka mulai sadar dan berusaha menerapkannya. Prinsip-prinsip ini kami harapkan menjadi karakter dalam usaha mereka, bukan hanya formalitas akad.”*

Pandangan ini juga dirasakan langsung oleh pelaku UMKM, sebagaimana disampaikan oleh beberapa pelaku UMKM di Pasar Banto, sebagai berikut:

Hasil wawancara bapak Rizal selaku pelaku UMKM Pasar Banto Bukittinggi pada hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Saya merasa tenang karena sistemnya sesuai syariat. Jadi tidak ada bunga, yang ada itu margin keuntungan yang disepakati di awal. Mereka juga transparan, dijelaskan akadnya sebelum tanda tangan. Bagi saya ini penting, karena usaha saya harus halal juga dari sumber modalnya.”*

Hasil wawancara ibuk Ranti selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Saya memilih BMT Al-Hijrah karena mereka memakai sistem syariah. Dalam prosesnya memang tidak ada bunga seperti di bank konvensional. Mereka jelaskan di awal bahwa akadnya adalah murabahah, jadi margin keuntungannya sudah jelas dari awal dan tidak berubah. Itu membuat saya tenang karena tidak khawatir ada denda keterlambatan yang tinggi. Selain itu, petugas BMT juga sering mengingatkan agar usaha dijalankan dengan jujur dan tidak curang, jadi saya merasa ikut dibimbing dalam menjalankan usaha yang sesuai syariah.”*

Hasil wawancara bapak Yerman selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Saya mulai menerapkan prinsip syariah dalam jual beli, terutama soal kejelasan akad dan jujur pada kondisi barang. Misalnya, jika barang itu second, saya sampaikan apa adanya. Ini saya pelajari dari pembinaan BMT. Mereka tidak hanya bicara pembiayaan, tapi juga menekankan nilai-nilai Islam dalam usaha.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibuk Nila Dasriani, bapak Rizal, ibuk Ranti dan bapak Yerman menunjukkan bahwa BMT Al-Hijrah tidak hanya menjalankan pembiayaan berbasis akad syariah seperti *murabahah*, tetapi juga membina pelaku UMKM agar menerapkan nilai-nilai Islam dalam praktik usaha sehari-hari. Para pelaku usaha dibimbing untuk mengedepankan kejujuran, keadilan, transparansi, serta menjauhi praktik manipulatif seperti menipu konsumen, menyembunyikan kondisi barang, atau menjual produk yang tidak jelas kehalalannya. Edukasi yang diberikan BMT membuat pelaku UMKM lebih sadar akan tanggung jawab moral dan spiritual dalam berdagang.

#### h. Penguatan Kelembagaan dan Kolaborasi

Hasil wawancara dengan ibuk Utari Nadila sebagai *Account Officer* (AO) pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Kami percaya bahwa pemberdayaan UMKM harus dilakukan secara kolektif. Karena itu, BMT Al-Hijrah selalu berusaha membentuk kelompok usaha di antara para nasabah. Kami mengumpulkan mereka secara berkala, melakukan sharing session, bahkan bekerja sama dengan dinas koperasi dan kampus untuk mengadakan pelatihan. Dalam pertemuan kelompok, mereka bisa bertukar pengalaman, belajar dari satu sama lain, dan menciptakan jejaring. Ini terbukti efektif karena pelaku usaha merasa tidak sendiri. Kami juga mendorong kolaborasi antar anggota, misalnya dengan saling mempromosikan produk atau membeli bahan baku bersama. Semua ini kami fasilitasi agar mereka bisa naik kelas bersama-sama, bukan berkembang sendiri-sendiri.”*

Sejalan dengan hal tersebut, pelaku UMKM di Pasar Banto yang menjadi nasabah BMT juga menyampaikan pandangan positif terhadap kegiatan ini, sebagai berikut:

Hasil wawancara ibuk Rosiana selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Iya, saya ikut satu kali pelatihan tentang manajemen usaha kecil, di situ saya ketemu pedagang lain, jadi bisa tukar pengalaman. Saya harap ke depan bisa lebih sering ada kegiatan begitu, biar kita sesama pelaku UMKM bisa saling bantu dan belajar.”*

Hasil wawancara dengan ibuk Susilawati selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Saya sangat terbantu dengan komunitas yang dibentuk oleh BMT. Lewat kelompok itu, kami bisa saling belajar, misalnya cara menentukan harga, promosi online, atau mengatur stok barang. Kadang juga diundang untuk ikut pelatihan. Ini pengalaman baru bagi saya yang sebelumnya usaha sendirian.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan dengan ibuk Utari Nadila, ibuk Rosiana dan ibuk Susilawati menunjukkan bahwa BMT Al-Hijrah berperan aktif dalam memperkuat kelembagaan dan membangun kolaborasi antar pelaku UMKM. Upaya ini dilakukan melalui pembentukan kelompok usaha, penyelenggaraan pertemuan rutin, dan pelatihan yang melibatkan dinas koperasi maupun perguruan tinggi. Dalam kelompok tersebut, para pelaku UMKM dapat saling berbagi

pengalaman, belajar praktik usaha dari rekan sesama anggota, serta membentuk jejaring yang mendukung pertumbuhan bersama. Pelaku usaha juga difasilitasi untuk berkolaborasi, seperti promosi silang dan pembelian bahan baku secara kolektif.

i. Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT)

Hasil wawancara dengan ibuk Nila Dasriani selaku administrasi pada BMT Al-Hijrah pada hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“BMT Al-Hijrah berkomitmen tidak hanya sebagai lembaga pembiayaan, tetapi juga sebagai mitra strategis bagi pelaku UMKM. Kami berusaha hadir sejak awal usaha dibangun, bukan hanya saat mereka butuh dana. Dalam proses administrasi, kami sering berdiskusi dengan calon nasabah tentang kondisi usahanya, tantangannya, dan rencana pengembangannya. Setelah pembiayaan dicairkan, kami tidak langsung lepas tangan. Kami terus memantau dan mendampingi, terutama jika ada kendala dalam pembayaran. Kami ingin mereka merasa didukung dan tidak terbebani. Bahkan dalam kasus tertentu, kami bantu menyusun ulang rencana usaha agar tetap jalan. Itulah kenapa banyak pelaku UMKM yang bertahan dan kembali ke BMT karena merasa kami bukan sekadar pemberi dana, tapi juga pendamping usaha.”*

Pandangan ini sejalan dengan pengalaman pelaku UMKM di Pasar Banto yang merasakan langsung manfaat pendampingan dari BMT Al-Hijrah, sebagai berikut:

Hasil wawancara bapak Rizal selaku pelaku UMKM Pasar Banto Bukittinggi pada hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Bagi saya, keberadaan BMT Al-Hijrah sangat besar perannya. Sebagai lembaga keuangan mikro syariah, mereka benar-benar menyentuh langsung pelaku usaha kecil seperti saya. Sistem pembiayaan yang mereka tawarkan itu sesuai dengan kemampuan kami, tidak seperti bank konvensional yang kadang terlalu rumit atau syaratnya berat. Yang saya suka, BMT ini dekat dengan masyarakat, mereka sering turun langsung ke lapangan, melihat usaha kami, dan memberikan masukan. Ini sangat membantu, karena kami merasa diperhatikan, bukan sekadar nasabah. Saya jadi lebih semangat mengembangkan usaha karena ada lembaga yang peduli dan mendukung kami dengan cara yang islami dan manusiawi.”*

Hasil wawancara ibuk Rosiana selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Menurut saya, peran BMT Al-Hijrah sebagai lembaga keuangan syariah sangat penting sekali bagi pedagang kecil seperti kami. Mereka bukan hanya memberikan pinjaman lewat sistem murabahah yang ringan dan tidak memberatkan, tapi juga memberikan pendampingan yang membuat kami merasa tidak sendirian dalam menjalankan usaha. BMT tidak hanya memikirkan keuntungan, tapi juga memperhatikan kondisi nasabahnya. Misalnya kalau kami lagi kesulitan karena pasar sepi atau harga bahan naik, mereka bisa bantu mencarikan solusi, baik dari sisi keuangan maupun cara pengelolaan usaha. Selain itu, karena prinsipnya syariah, kami juga jadi lebih tenang karena merasa usahanya tidak berbasis riba.”*

Hasil wawancara ibuk Yusneli selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Peran BMT Al-Hijrah sebagai lembaga keuangan mikro syariah sangat penting dalam perkembangan usaha kecil seperti milik saya. BMT tidak hanya memberikan pembiayaan, tetapi juga melakukan pendekatan kekeluargaan yang membuat saya merasa nyaman dan percaya. Selain itu, sistem pembiayaannya syariah, jadi lebih tenang karena sesuai dengan prinsip agama. Mereka juga sering memberikan pengarahan tentang cara pengelolaan keuangan dan usaha agar lebih tertib. Dengan layanan yang fleksibel dan tidak memberatkan, BMT menjadi alternatif yang sangat membantu bagi pelaku usaha kecil yang tidak bisa mengakses bank besar.”*

Berasarkan hasil wawancara dengan Ibu Nila Dasriani, bapak Rizal, ibuk Rosiana, dan ibuk Yusneli menunjukkan bahwa BMT Al-Hijrah berperan lebih dari sekadar lembaga pembiayaan saja, tetapi BMT berfungsi sebagai mitra usaha yang aktif mendampingi pelaku UMKM sejak awal proses hingga tahap pengembangan usaha. BMT tidak hanya memberikan dana, tetapi juga melakukan kunjungan langsung, memahami kondisi usaha nasabah, memberikan edukasi, serta membantu menyusun strategi usaha ketika menghadapi kendala. Komitmen BMT terhadap prinsip syariah yang bebas riba dan

menekankan keadilan juga menjadi faktor yang meningkatkan kepercayaan pelaku UMKM.

## **2. Apa Tantangan dan Peluang yang Dihadapi BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam Pemberdayaan UMKM**

Penyaluran pembiayaan *murabahah* oleh BMT Al-Hijrah Bukittinggi kepada pelaku UMKM tidak terlepas dari berbagai tantangan dan peluang. Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT tidak hanya bertugas menyalurkan dana, tetapi juga memastikan bahwa pembiayaan tersebut tepat sasaran, dikelola dengan baik, dan memberikan dampak nyata bagi pemberdayaan ekonomi masyarakat. Dalam proses ini, BMT dihadapkan pada hambatan tertentu, sekaligus menemukan ruang strategis untuk memperkuat peran lembaganya dalam pemberdayaan UMKM.

### **a. Tantangan dalam Pemberdayaan UMKM**

Dalam proses pemberdayaan UMKM, BMT Al-Hijrah Bukittinggi menghadapi berbagai tantangan struktural maupun kultural yang cukup signifikan. Salah satu tantangan utama adalah rendahnya literasi keuangan dan administrasi bisnis para pelaku UMKM. Sebagian besar pelaku usaha mikro masih belum terbiasa mencatat transaksi keuangan secara sistematis, serta belum memiliki perencanaan usaha yang terstruktur. Hal ini menyulitkan proses penilaian kelayakan usaha dan evaluasi pembiayaan secara berkelanjutan.

Hasil wawancara dengan ibuk Utari Nadila sebagai *Account Officer* (AO) pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Dalam mendampingi UMKM, kami menemukan bahwa banyak di antara mereka yang masih mengelola usahanya secara tradisional. Mereka tidak terbiasa mencatat keuangan, tidak memiliki struktur biaya yang jelas, bahkan mencampur antara keuangan pribadi dan usaha. Ketika kami minta laporan penjualan untuk pengajuan pembiayaan lanjutan, sebagian besar masih menggunakan ingatan atau hitungan manual. Itu menjadi tantangan besar bagi kami karena pembiayaan tanpa data yang valid berisiko tinggi. Kami juga sering mendorong mereka untuk mengurus NIB, tapi ada yang merasa prosesnya*

*rumit dan mahal, padahal sekarang bisa dilakukan online dan gratis. Hal lain adalah saat kami edukasi digitalisasi usaha, sebagian dari mereka belum terbiasa pakai smartphone secara produktif. Ini semua membuat proses pemberdayaan tidak bisa instan, harus bertahap dan sabar.”*

Tantangan ini juga dirasakan langsung oleh para pelaku UMKM di Pasar Banto, sebagai berikut:

Hasil wawancara ibu Yusneli selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Tantangan paling besar adalah persaingan di pasar yang makin ketat dan kondisi ekonomi yang kadang naik turun. Tapi karena ada dukungan dari BMT, saya jadi lebih siap menghadapi situasi sulit.”*

Hasil wawancara ibu Rosiana selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“BMT pernah menyarankan saya untuk ikut pelatihan legalitas usaha. Tapi saya tidak langsung ikut, karena saya masih bingung dan belum punya waktu. Selain itu, saya juga belum terlalu paham bagaimana mencatat keuangan secara benar. Jadi walaupun ada niat, kadang tantangannya justru dari diri sendiri yang belum siap berubah.”*

Selain itu, tantangan lain terletak pada minimnya legalitas usaha. Banyak pelaku UMKM yang belum memiliki dokumen resmi seperti NIB (Nomor Induk Berusaha), SIUP, atau surat izin tempat usaha. Ketiadaan legalitas ini menghambat mereka dalam mengakses fasilitas pembinaan pemerintah, serta membuat proses pembiayaan lebih berisiko. Resistensi terhadap penggunaan teknologi juga menjadi tantangan tersendiri. Meskipun tren digitalisasi semakin meluas, tidak semua pelaku UMKM mampu mengoperasikan media sosial, marketplace, atau aplikasi keuangan sederhana untuk mendukung usahanya.

#### b. Peluang dalam Pemberdayaan UMKM

Meski menghadapi tantangan, BMT Al-Hijrah juga memiliki berbagai peluang besar dalam pemberdayaan UMKM. Salah satu

peluang utama adalah potensi pasar lokal yang terus berkembang, terutama karena Bukittinggi merupakan salah satu pusat wisata dan perdagangan di Sumatera Barat. Produk-produk lokal seperti kerupuk, pakaian muslim, dan kosmetik herbal memiliki permintaan yang cukup tinggi, baik dari konsumen lokal maupun wisatawan.

Menurut hasil wawancara dengan ibuk Utari Nadila sebagai *Account Officer* (AO) pada BMT Al-Hijrah Bukittinggi hari Senin tanggal 14 Juli 2025:

*“Kami melihat semangat pelaku UMKM sekarang sudah jauh lebih baik dibanding beberapa tahun lalu. Mereka mulai menyadari pentingnya legalitas usaha, pencatatan keuangan, dan promosi digital. Banyak dari mereka yang bertanya bagaimana caranya berkembang lebih jauh. Kami sering kerja sama dengan dinas koperasi atau kampus untuk pelatihan, dan pesertanya antusias sekali. Di sinilah kami lihat peluang besar: UMKM sebenarnya siap untuk tumbuh, asal ada pihak yang serius mendampingi mereka. Apalagi banyak dari mereka yang menjual produk khas daerah, itu punya daya tarik tersendiri bagi wisatawan.”*

Peluang ini juga dirasakan langsung oleh para pelaku UMKM di Pasar Banto, sebagai berikut:

Hasil wawancara bapak Rizal selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Kalau ada pelatihan atau bimbingan dari BMT, saya pasti ikut. Soalnya saya sadar sekarang usaha tidak cukup hanya jualan di pasar. Saya mulai coba promosi lewat Facebook dan sudah ada yang pesan dari luar kota. Saya yakin kalau terus dibimbing, usaha saya bisa berkembang. Lagipula sekarang pembeli juga makin pintar, mereka lebih suka usaha yang rapi dan profesional. Kalau kita tidak ikut berubah, bisa ketinggalan.”*

Hasil wawancara ibuk Rosiana selaku pelaku UMKM di pasar Banto Bukittinggi:

*“Setelah diajak BMT ikut pelatihan dan diskusi kelompok, saya merasa tidak sendiri. Saya bisa tukar pengalaman dan belajar dari pelaku usaha lain. Saya juga mulai coba kirim produk ke luar kota, dan ternyata peminatnya*

*banyak. Ini peluang besar yang tidak saya bayangkan sebelumnya.”*

Peluang lainnya yaitu antusiasme pelaku UMKM untuk terus berkembang dan memperbaiki kualitas usaha mereka. Banyak nasabah BMT yang bersedia mengikuti pelatihan, bersikap terbuka terhadap digitalisasi, dan secara aktif meminta pendampingan usaha. Ini menunjukkan bahwa terdapat keinginan kuat dari pelaku usaha untuk tumbuh dan bertransformasi menjadi pelaku ekonomi yang profesional. Selain itu, adanya dukungan pemerintah, akademisi, dan mitra swasta membuka peluang kolaborasi multipihak dalam pengembangan UMKM. Program pelatihan, pendampingan kewirausahaan, hingga fasilitasi promosi digital bisa dimanfaatkan secara optimal jika dikelola dengan baik oleh BMT sebagai lembaga keuangan mikro syariah.

### **C. Pembahasan**

#### **1. Peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam Pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) melalui Pembiayaan *Murabahah***

Dari hasil penelitian diatas tadi, maka dapat dilakukan pembahasan pada penelitian ini yang kemudian bersumberkan dari data yang digunakan pada penelitian ini adalah pada bentuk sumber data primer yang langsung diperoleh dari narasumber yang dibutuhkan dengan hal itu peneliti melakukan metode dengan wawancara serta melakukan pengamatan dan juga berdasarkan penelitian yang relevan dengan peneliti lakukan.

Pembahasan dalam penelitian ini bertujuan untuk mengaitkan antara hasil penelitian di lapangan dengan teori-teori yang telah disampaikan pada bab sebelumnya. Dalam hal ini, fokus pembahasan difokuskan pada Peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan *Murabahah*.

Beberapa poin pembahasan akan dijelaskan sebagai berikut:

a. Peningkatan Pendapatan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku usaha di Pasar Banto, pembiayaan *murabahah* dari BMT Al-Hijrah memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan pendapatan mereka. Ibu Susilawati, penjual baju/trif second, menyatakan bahwa setelah menerima pembiayaan, ia dapat menambah stok pakaian dari grosir dengan model yang lebih bervariasi, sehingga menarik lebih banyak pembeli. Begitu pula dengan Ibu Desliana, pelaku usaha kosmetik, yang memanfaatkan dana pembiayaan untuk melengkapi koleksi produk dan menyesuaikan dengan tren pasar. Keduanya mengaku mengalami peningkatan omzet harian sejak bergabung sebagai nasabah pembiayaan BMT.

Hal ini mendukung teori Armada (2024), bahwa indikator pemberdayaan yang paling utama adalah peningkatan pendapatan sebagai hasil dari intervensi modal dan pelatihan. Pembiayaan *murabahah* yang ditawarkan BMT memiliki skema margin tetap dan tidak memberatkan pelaku usaha, memberikan kepastian dalam perencanaan arus kas, berbeda dengan pinjaman berbunga tinggi dari lembaga nonformal yang berisiko mempersulit keuangan usaha kecil.

b. Peningkatan Kapasitas Manajerial

Peningkatan kapasitas manajerial merupakan aspek penting dalam pemberdayaan pelaku UMKM. Bapak Yerman, pemilik toko elektronik di Pasar Banto, menyampaikan bahwa dirinya baru mulai membuat catatan pemasukan dan pengeluaran secara teratur setelah mendapat pendampingan dari BMT. Ia juga belajar menghitung margin laba dan mengelola stok barang elektronik agar lebih efisien. Program pelatihan manajemen sederhana yang diberikan BMT, seperti pencatatan transaksi harian dan penyusunan rencana usaha, memberikan pemahaman baru kepada pelaku UMKM tentang pentingnya tata kelola usaha.

Hal ini sesuai dengan pendapat Armada (2024) yang menyebutkan bahwa fungsi edukasi dan pelatihan dari BMT merupakan faktor kunci dalam membentuk kapasitas manajerial UMKM. Dalam hal ini, BMT menjalankan perannya sebagai fasilitator edukatif, bukan sekadar pemberi modal, tetapi sebagai pembimbing transformasi manajerial pelaku usaha kecil. BMT juga memberikan pelatihan pencatatan keuangan dan edukasi literasi usaha.

c. Peningkatan Akses Pasar

Digitalisasi dan peningkatan kualitas produk menjadi pintu masuk UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas. BMT Al-Hijrah memfasilitasi pelaku UMKM binaannya dalam hal pelatihan kemasan, pembuatan label, hingga strategi pemasaran melalui media sosial. Hal ini dirasakan langsung oleh Ibu Rosiana, penjual kerupuk, yang awalnya hanya menjual dalam bentuk curah, namun kini sudah memiliki kemasan berlabel dan memasarkan produknya secara daring. Dengan kemasan yang lebih menarik dan strategi promosi yang ditingkatkan, produk kerupuknya kini dipasarkan ke luar daerah melalui pemesanan online.

Dalam teori Armada (2024), akses terhadap pasar menjadi bentuk pemberdayaan karena memperluas jangkauan konsumen dan meningkatkan daya saing UMKM. BMT juga bekerja sama dengan toko oleh-oleh dan jaringan lokal lainnya untuk memfasilitasi produk-produk binaan agar bisa masuk ke pasar yang lebih luas. Ini menunjukkan bahwa lembaga keuangan syariah dapat memainkan peran strategis dalam ekosistem distribusi produk UMKM.

d. Keberlanjutan Usaha

Faktor keberlanjutan usaha sangat bergantung pada legalitas dan tata kelola usaha yang tertib. Bapak Rizal, penjual baju/trif second, menyampaikan bahwa ia kini dapat mempertahankan usahanya secara mandiri meskipun dihadapkan pada musim sepi atau gangguan ekonomi. Ia terbantu dengan pelatihan dari BMT yang mengajarkan

strategi pengelolaan arus kas serta pentingnya mengurus NIB (Nomor Induk Berusaha) agar usahanya memiliki legalitas dan bisa berkembang.

Dalam kerangka teori Armada (2024), legalitas dan dokumentasi usaha merupakan fondasi dari keberlanjutan karena memungkinkan pelaku usaha untuk mengakses program pembinaan, pendanaan lanjutan, serta meningkatkan kredibilitas usaha. Dalam hal ini, BMT berperan sebagai pendamping yang mendorong pelaku UMKM menuju usaha yang terstruktur, legal, dan mampu bertahan dalam jangka panjang tanpa bergantung kepada sumber dana informal.

e. Penguatan Manajemen Keuangan dan Legalitas Usaha

Penguatan manajemen keuangan dan legalitas usaha merupakan fondasi utama dalam memberdayakan pelaku UMKM secara berkelanjutan. Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan bahwa BMT Al-Hijrah Bukittinggi tidak hanya memberikan pembiayaan, tetapi juga mendampingi para pelaku usaha dalam mengelola keuangan usaha mereka secara lebih sistematis dan profesional. Edukasi dilakukan dalam bentuk arahan langsung agar pelaku UMKM mulai mencatat pemasukan dan pengeluaran harian serta menyusun laporan keuangan sederhana. Selain itu, BMT juga mendorong pentingnya legalitas usaha, seperti pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB), sebagai syarat untuk memperoleh pembiayaan lanjutan serta akses terhadap program pelatihan pemerintah.

Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Prestianawati (2023), yang menyatakan bahwa legalitas usaha dan pencatatan keuangan yang tertib merupakan elemen penting dalam mendorong transformasi UMKM dari sektor informal ke sektor formal. Dengan memiliki dokumen legal dan pengelolaan keuangan yang baik, UMKM akan lebih mudah diakses oleh lembaga keuangan, pemerintah, dan mitra usaha lainnya.

f. Digitalisasi dan Pemasaran Online

Digitalisasi usaha menjadi salah satu pendekatan strategis yang dilakukan BMT Al-Hijrah dalam memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan pelaku UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BMT aktif mendorong anggotanya untuk memanfaatkan teknologi digital, terutama media sosial seperti WhatsApp, Facebook, dan Instagram, sebagai sarana promosi produk. Tidak hanya itu, BMT juga membimbing pelaku UMKM dalam menyusun konten promosi, membuat caption menarik, dan mempelajari strategi digital marketing secara sederhana namun efektif.

Pendekatan ini memperkuat teori pemberdayaan UMKM berbasis digital sebagaimana dijelaskan oleh Arianto (2023), yang menekankan pentingnya pemanfaatan teknologi informasi dan pemasaran digital untuk meningkatkan daya saing. Melalui bimbingan penggunaan media digital, UMKM dapat memperluas pasar dan mengoptimalkan manajemen keuangannya melalui aplikasi sederhana yang tersedia. Strategi ini terbukti efektif dalam mendorong pertumbuhan usaha di tengah persaingan global.

g. Penerapan Prinsip Syariah dalam Pengelolaan Usaha

Sebagai lembaga keuangan mikro berbasis syariah, BMT Al-Hijrah tidak hanya menekankan penerapan akad sesuai prinsip syariah, tetapi juga menanamkan nilai-nilai Islam dalam praktik usaha sehari-hari. Penelitian ini menemukan bahwa pelaku UMKM yang menjadi anggota BMT dibimbing untuk menjalankan usaha dengan jujur, adil, amanah, dan menghindari unsur penipuan serta manipulasi harga. Nilai-nilai ini secara konsisten disampaikan oleh pihak BMT dalam proses pembiayaan dan pendampingan usaha.

Temuan ini sejalan dengan teori etika bisnis Islam sebagaimana dikemukakan oleh Purwanto (2024), yang menegaskan bahwa prinsip-prinsip syariah seperti kejujuran, keadilan, dan keberkahan harus tertanam dalam manajemen usaha. Dengan menerapkan prinsip ini,

pelaku UMKM tidak hanya membangun reputasi bisnis yang baik, tetapi juga menciptakan usaha yang berorientasi pada keberlanjutan dan nilai-nilai moral.

#### h. Penguatan Kelembagaan dan Kolaborasi

Penguatan kelembagaan dilakukan BMT Al-Hijrah melalui pembentukan kelompok usaha, komunitas binaan, dan jejaring kolaboratif antar pelaku UMKM. Berdasarkan temuan di lapangan, kelompok usaha yang dibentuk oleh BMT menjadi media efektif untuk saling bertukar informasi, belajar bersama, dan memperluas jaringan pemasaran. Selain itu, BMT juga bekerja sama dengan instansi lain seperti dinas koperasi dan perguruan tinggi dalam menyelenggarakan pelatihan kewirausahaan.

Hal ini sejalan dengan teori pemberdayaan kelembagaan menurut Nurdin (2023), yang menyatakan bahwa kolaborasi antara UMKM dan institusi lain seperti BUMDes atau lembaga pemerintah dapat menciptakan sinergi penguatan usaha lokal. Dalam konteks ini, peran BMT sebagai penghubung antara pelaku usaha dan lembaga eksternal berkontribusi terhadap perluasan akses sumber daya dan pembangunan ekosistem bisnis yang berkelanjutan.

#### i. Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT)

Peran strategis BMT Al-Hijrah tidak hanya sebagai penyedia dana, tetapi juga sebagai pendamping dan mitra usaha bagi pelaku UMKM. Temuan penelitian menunjukkan bahwa BMT hadir sejak awal proses pembiayaan, memberikan arahan usaha, serta terus melakukan pemantauan pasca pencairan. Dalam kasus tertentu, BMT juga membantu pelaku UMKM merestrukturisasi usaha agar tetap berjalan di tengah tantangan ekonomi.

Peran ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Fitriani (2020), yang menyatakan bahwa Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) seperti BMT memiliki peran integral dalam membentuk pelaku UMKM yang tangguh. Fungsi BMT tidak hanya menyalurkan

pembiayaan, tetapi juga mendidik, membina, dan memastikan keberlangsungan usaha dengan pendekatan syariah. Pendekatan ini menumbuhkan kepercayaan, kedekatan, dan semangat kolektif dalam pembangunan ekonomi mikro berbasis syariah.

## **2. Tantangan dan Peluang yang Dihadapi BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam Pemberdayaan UMKM**

Dari hasil penelitian diatas, maka dapat dilakukan pembahasan pada penelitian ini yang kemudian bersumberkan dari data yang digunakan pada penelitian ini adalah pada bentuk sumber data primer yang langsung diperoleh dari narasumber yang dibutuhkan dengan hal itu peneliti melakukan metode dengan wawancara serta melakukan pengamatan dan juga berdasarkan penelitian yang relevan dengan peneliti lakukan.

Beberapa poin pembahasan akan dijelaskan sebagai berikut:

### **a. Tantangan dalam Pemberdayaan UMKM**

Dalam menjalankan perannya sebagai lembaga keuangan mikro syariah, BMT Al-Hijrah Bukittinggi menghadapi berbagai tantangan dalam memberdayakan pelaku UMKM, khususnya yang berada di kawasan Pasar Banto. Tantangan ini muncul dari beberapa aspek mendasar, yakni rendahnya literasi keuangan, minimnya pemahaman legalitas usaha, keterbatasan adopsi teknologi digital, serta keterampilan manajerial yang belum memadai. Rendahnya literasi keuangan merupakan hambatan utama. Sebagian besar pelaku UMKM belum memiliki kebiasaan mencatat transaksi secara rapi dan terstruktur. Pengelolaan keuangan usaha masih bercampur dengan keuangan pribadi, sehingga menyulitkan proses evaluasi kinerja usaha mereka. Selain itu, ketidakpahaman terhadap pembukuan sederhana membuat mereka tidak memiliki gambaran yang jelas mengenai untung dan rugi usahanya. Kondisi ini tentu menghambat proses pengembangan usaha dan membuat mereka sulit untuk memenuhi persyaratan administratif dalam pengajuan pembiayaan secara formal.

Tantangan lainnya legalitas usaha yang belum terpenuhi, serta Masih banyak pelaku UMKM yang belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB), surat izin usaha, maupun sertifikasi halal bagi produk yang dipasarkan. Padahal, legalitas merupakan syarat utama untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan mendapatkan akses ke program pembinaan dari pemerintah atau lembaga lain. Tanpa legalitas, pelaku usaha juga akan kesulitan menjalin kemitraan jangka panjang dengan instansi atau konsumen yang membutuhkan kepastian hukum. Keterbatasan dalam pemanfaatan teknologi digital juga menjadi kendala signifikan. Banyak pelaku UMKM yang belum mengoptimalkan media sosial, marketplace, atau aplikasi keuangan sebagai alat untuk mempromosikan produk dan mengelola usaha. Minimnya literasi digital membuat mereka bergantung pada metode konvensional dalam pemasaran, yang berdampak pada terbatasnya jangkauan pasar dan daya saing produk. Terutama di era transformasi digital saat ini, ketertinggalan dalam mengadopsi teknologi menjadi faktor yang menghambat pertumbuhan usaha.

Tantangan-tantangan ini diperkuat oleh teori Fatmawati (2022) bahwa kelemahan utama UMKM di Indonesia terletak pada aspek manajerial dan teknologi. Sementara Hasan (2021) menekankan bahwa pemberdayaan tidak dapat berjalan optimal jika pelaku usaha tidak memiliki kesadaran untuk mengelola usaha secara profesional. Oleh karena itu, tantangan yang dihadapi BMT tidak hanya berkaitan dengan pemberian modal, tetapi juga dengan upaya membangun budaya usaha yang tertib dan visioner di kalangan pelaku UMKM.

#### b. Peluang dalam Pemberdayaan UMKM

Meskipun menghadapi sejumlah tantangan, BMT Al-Hijrah juga memiliki peluang besar dalam memperkuat pemberdayaan UMKM. Peluang ini tercermin dari meningkatnya kesadaran pelaku usaha untuk berubah, ketersediaan teknologi digital sebagai sarana pemasaran dan

pembukuan, serta terbukanya akses kolaborasi dengan berbagai lembaga eksternal.

Pertama, semangat perubahan dari pelaku UMKM menjadi potensi besar. Banyak pelaku usaha yang mulai menyadari pentingnya pencatatan keuangan, legalitas usaha, dan strategi promosi digital. Kesiediaan mereka untuk mengikuti pelatihan dan menerima bimbingan dari BMT menjadi landasan bagi transformasi usaha yang lebih profesional. Ini menunjukkan adanya modal sosial berupa kemauan belajar dan beradaptasi yang dapat terus dikembangkan melalui pendampingan intensif. Kedua, ketersediaan teknologi digital membuka peluang efisiensi dan perluasan pasar yang lebih besar. BMT dapat mendorong UMKM untuk memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp, Facebook, dan Instagram dalam promosi produk. Penggunaan aplikasi pencatatan keuangan sederhana juga memungkinkan pelaku usaha untuk mulai mengatur laporan keuangan secara tertib. Integrasi digital ini, jika dimanfaatkan secara optimal, akan meningkatkan daya saing UMKM lokal dan memungkinkan mereka bersaing di pasar yang lebih luas. Ketiga, kolaborasi antara BMT dan instansi lain seperti dinas koperasi, perguruan tinggi, dan komunitas UMKM juga menjadi peluang strategis. Pelatihan kewirausahaan, seminar, dan diskusi kelompok yang difasilitasi bersama pihak luar dapat memperkuat kapasitas kelembagaan UMKM sekaligus memperluas jaringan usaha. Seperti dijelaskan oleh Nurdin (2023), kolaborasi kelembagaan membuka ruang partisipasi dan sinergi antar pelaku ekonomi lokal sehingga mendukung keberlanjutan usaha di tingkat komunitas.

Peluang besar juga terlihat dari kepercayaan yang tinggi terhadap sistem keuangan syariah. Dengan menggunakan prinsip-prinsip seperti kejujuran, transparansi, dan tanpa riba, BMT mampu memberikan rasa aman dan ketenangan batin bagi pelaku UMKM dalam menjalankan usaha. Fitriani (2020) menjelaskan bahwa lembaga

keuangan mikro syariah tidak hanya menjadi penyedia dana, tetapi juga bertindak sebagai mitra dalam pembinaan usaha, pendampingan syariah, dan penguatan karakter wirausaha Islami. Dengan berbagai peluang yang ada, BMT Al-Hijrah memiliki posisi strategis sebagai penggerak perubahan sosial-ekonomi di tingkat lokal. Namun, peluang ini hanya akan berdampak signifikan jika diikuti dengan komitmen yang kuat untuk mengatasi tantangan melalui pendekatan edukatif, partisipatif, dan kolaboratif secara berkelanjutan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat menarik kesimpulan bahwa Peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan *Murabahah* yang telah diuraikan pada Tugas Akhir ini adalah sebagai Berikut:

1. Peran BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam Pemberdayaan UMKM melalui Pembiayaan *Murabahah*

BMT Al-Hijrah Bukittinggi berperan signifikan dalam pemberdayaan UMKM di Pasar Banto melalui pembiayaan *murabahah*. Peran tersebut tidak hanya sebatas penyedia dana, tetapi juga meliputi edukasi manajerial, pendampingan legalitas usaha, serta pembinaan berbasis nilai-nilai syariah seperti kejujuran dan keadilan. Selain itu, BMT mendorong digitalisasi usaha melalui pelatihan pemasaran online dan pemanfaatan media sosial. Di sisi kelembagaan, BMT membentuk kelompok usaha untuk memperkuat jejaring dan kolaborasi antar pelaku UMKM, sehingga tercipta pemberdayaan yang menyeluruh dan berkelanjutan.

2. Apa tantangan dan Peluang yang dihadapi BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberdayaan UMKM

Adapun tantangan yang dihadapi BMT dalam pemberdayaan UMKM antara lain adalah rendahnya literasi keuangan, kurangnya pemahaman mengenai legalitas usaha, serta terbatasnya keterampilan dalam memanfaatkan teknologi digital. Namun, di sisi lain BMT memiliki peluang besar yang dapat dimanfaatkan, seperti antusiasme pelaku UMKM dalam mengikuti pelatihan, meningkatnya kesadaran akan pentingnya pencatatan dan legalitas, serta terbukanya kolaborasi antara BMT dengan instansi pemerintah, perguruan tinggi, dan komunitas usaha lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa BMT Al-Hijrah Bukittinggi tidak hanya berfungsi

sebagai lembaga pembiayaan syariah, melainkan juga sebagai agen pemberdayaan ekonomi yang berperan aktif dalam meningkatkan kapasitas, kemandirian, dan keberlanjutan usaha masyarakat kecil secara menyeluruh dan berkelanjutan.

## **B. Implikasi**

Ini memperkuat pemahaman bahwa pembiayaan murabahah tidak hanya berfungsi sebagai alternatif pendanaan yang sesuai prinsip syariah, tetapi juga memiliki dampak nyata terhadap peningkatan pendapatan dan pengembangan usaha masyarakat kecil. Hal ini menunjukkan bahwa Lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT Al-Hijrah dapat menjadi pilar penting dalam pemberdayaan ekonomi lokal.

Jadi yang harus dilakukan oleh BMT Al-Hijrah Bukittinggi adalah BMT perlu memperkuat monitoring dan evaluasi agar pembiayaan *murabahah* benar-benar berdampak positif terhadap peningkatan pendapatan dan keberlanjutan usaha nasabah.

## **C. Saran**

Dalam akhir skripsi ini dapat memberikan saran kepada pihak manapun yang telah dilakukan untuk menjadikan sebuah saran yang bermanfaat agar dapat perubahan ke arah yang lebih baik kedepannya.

1. Bagi pihak BMT Al-Hijrah untuk meningkatkan jumlah serta kapasitas tenaga pendamping lapangan (*account officer*) agar pendampingan kepada UMKM dapat dilakukan secara lebih menyeluruh dan berkelanjutan. Selain itu, BMT perlu menyusun modul pelatihan yang sistematis dan mudah dipahami oleh pelaku usaha mikro, terutama dalam aspek manajemen keuangan, strategi pemasaran digital, dan pengurusan legalitas usaha. Penguatan sistem monitoring dan evaluasi terhadap penggunaan dana pembiayaan juga perlu dilakukan untuk memastikan bahwa pembiayaan digunakan sesuai tujuan produktif.

2. Bagi pihak pelaku UMKM di Pasar Banto Bukittinggi dapat menggunakan dana pembiayaan murabahah secara bijak dan produktif, seperti menambah stok, memperbaiki alat produksi, atau memperluas usaha. Para pelaku usaha juga disarankan aktif mengikuti pelatihan dan pendampingan yang diberikan oleh BMT guna meningkatkan keterampilan dalam pencatatan keuangan, perhitungan HPP, serta promosi digital.
3. Bagi peneliti selanjutnya dapat melanjutkan kajian ini dengan metode kuantitatif atau gabungan, serta mengeksplorasi aspek-aspek lain seperti dampak digitalisasi, efektivitas strategi BMT, dan peran pembiayaan syariah terhadap pertumbuhan ekonomi lokal secara lebih luas.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aftitah, F. N., & Hasanah, K. (2025). *Pengaruh Umkm Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia Pada Tahun 2023*. *Jurnal Kajian dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 3(1), 32-43.
- Anggraeni, W. C., Ningtiyas, W. P., & Nurdiyah, N. (2021). *Kebijakan pemerintah dalam pemberdayaan UMKM di masa pandemi Covid-19 di Indonesia*. *Journal of Government and Politics (JGOP)*, 3(1), 47-65.
- Arianto, B., Rahmiyanti, S., & Handayani, B. (2023). *Pemberdayaan Komunitas Umkm Tembong Melalui Penguatan Aspek Keuangan Dan Pemasaran Digital*. *Abdipraja (Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat)*, 5(2), 39-44.
- Ariffudin, L. (2024). *Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Penguatan Modal Pelaku Umk Pada Bmt Istiqomah Tulungagung*. Undergraduate (S1) Thesis, Institut Agama Islam Negeri Kediri.
- Armada, S., Rozi, C., Hadityo, C. H., Direja, D. S., & Mayangjati, I. (2024). *Pemberdayaan umkm dengan fokus pada peran wanita: inovasi digitalisasi pemasaran di kecamatan kebon pedas, sukabumi*. *Blantika: Multidisciplinary Journal*, 2(3), 311-316.
- Asfino, A. A., & Prabowo, P. S. (2019). *Peran BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Montong Melalui Pembiayaan Murabahah Dalam Upaya Penguatan Ekonomi UMKM*. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam*, 2(1), 77-88.
- Dasopang, N. (2022). *Bmt Sebagai Lembaga Keuangan Syariah*. *Islamic Circle*, 3(2), 63-71.
- Ellisa, E. (2023). *Analisis perkembangan pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mandiri Abadi Syariah pada masa pandemi Covid-19* (Doctoral dissertation, UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan).
- Fatimah, S., & Hafidz, M. (2022). *Peran BMT dalam Pemberdayaan UMKM: Studi Kasus di Yogyakarta*. *JIEC: Journal of Islamic Economics and Community*, 4(1), 23-34.
- Febrianti, S. (2022). *Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Oleh Dinas Koperasi Usaha Kecil Mikro Dan Perdagangan (Diskukmp) Kota Banjar*.
- Fitriani, D. (2020). *Peran BMT dalam Pemberdayaan UMKM: Studi Kasus di Jawa Tengah*. *Jurnal Al-Muzara'ah*, 8(1), 77-90.

- Husaeni, U. A., & Dewi, T. K. (2019). *Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) Pada Anggota Bmt Di Jawa Barat*. BJRM (Bongaya Journal of Research in Management) 2, no. 1 (April 7, 2019): 48–56.
- Jakaria, D., Wartoyo, W., & Iqbal, M. (2024). *Analisis Peran BMT Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus BMT Al-Ishlah Mitra Sejahtera)*. AL-MULTAZIM: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah, 4(2), 677-691.
- Joni Hendri. K, dkk. (2024). *Produk-produk Lembaga Keuangan Bukan Bank (Perspektif Ekonomi Syariah)*. Dotplus: Riau. Hal 115-118.
- Kasmir. (2002). *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 325.
- Khasanah, U., & Hirmantono, A. (2022). *BMT (Baitul Maal Wa Tamwil) Sebagai Alternatif Pembiayaan Studi Kasus Pada BMT At Tajdid Temayang Bojonegoro*. Jurnal Manajemen Dan Akuntansi Medan, 4(2), 82-92.
- Lestari, W. P. E., Susanti, S., Atmajayanty, S. A., & Islamia, N. D. (2024). *Peran Lembaga Keuangan Syariah Dalam Meningkatkan Akses Keuangan Pada Daerah Terpencil*. Jurnal Ekonomi & Bisnis, 12(2), 269-275.
- Lubis, F. A. (2017). *Peranan Bmt Dalam Pemberdayaan Ekonomi Nasabah Di Kecamatan Berastagi-Kabanjahe Kabupaten Karo (Studi Kasus Bmt Mitra Simalem Al Karomah)*. HUMAN FALAH: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam 3, no. 2 (January 10, 2017): 271–95.
- Mardikanto, T., & Soebianto, P. (2017). *Pemberdayaan Masyarakat Dalam Perspektif Kebijakan Publik*. Bandung. Alfabeta.
- Melina, F. (2020). *Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt)*. Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance, 3(2), 269-280.
- Mujib, A. (2024). *Analisis Lembaga Keuangan Syari'ah Di Indonesia*. Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, 9(1)
- Nizar, M., Jamhuri, M., & Rakhmawati, A. (2024). *Penguatan Kapabilitas Digital Ukm Batik Canting Khas Gempol Kabupaten Pasuruan Melalui Pembinaan Dan Pendampingan Transformasi Bisnis Digital*. Jurnal Abdi Insani, 11(3), 755-763.

- Nurdin, R., Masud, Z., Syam, F., Muq̄sith, A., & Bakar, A. (2023). *Penguatan Kelembagaan dan Pemberdayaan BUMDes Serta UMKM Desa Tonasa*. *Abdi: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 5(3), 344-349.
- Purwanto, J. (2024). *Pemberdayaan UMKM Desa Bangunsari Kecamatan Pacitan melalui Penerapan Prinsip-Prinsip Syariah dalam Pemasaran dan Pengelolaan Usaha Tahun 2024*. *Al-Fattah: Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Inovasi*, 1(1), 24-28.
- Pramono, H. E., & Askafi, E. (2022). *Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Masa Pandemi Covid-19*. *REVITALISASI: Jurnal Ilmu Manajemen*, 11(2), 173-181.
- Prestianawati, S. A., Syafitri, W., Tamin, A. K. A., & Fawwaz, M. (2025). *Pemberdayaan UMKM untuk keberlanjutan usaha melalui penguatan manajemen keuangan, operasional, dan legalitas (NIB)*. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 6(2), 339-347.
- Rahman, M., & Anshori, A. G. (2022). *Peran UMKM terhadap Perekonomian Indonesia dan Akses Pembiayaan*. *Benefit: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 7(1), 1–10.
- Rahmani Timorita Yulianti. (2021). *Asas-asas Perjanjian (Akad) Dalam Hukum Kontrak Syariah: Jurnal Ekonomi Islam*. Vol. 11. No.1.
- Ratnaningtyas, H., Wicaksono, H., & Irfal, I. (2025). *Barriers and Opportunities for MSME Development in Indonesia: Internal and External Perspectives*. *International Journal of Multidisciplinary Approach Research and Science*, 3(01), 163-170.
- Sangadah, L. (2024). *Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Ijarah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah:(Studi Pada BMT Al Hijrah KAN Jabung Syariah Jawa Timur, Kantor Cabang Wates, Kecamatan Poncoksumo, Kabupaten Malang)*. *Al-Iqtishod: Jurnal Ekonomi Syariah*, 6(2), 191-207.
- Sedyastuti, K. (2018). *Analisis Pemberdayaan UMKM Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancah Pasar Global*. *INOBISS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 2(1), 117-127.
- Syafaah, N., & Ulum, K. (2022). *Peran Pembiayaan Murabahah di BMT Mandiri Sejahtera Cabang Sugio dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Pasar Sugio Lamongan*. *JES (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 7(1), 95-103.

- Suryanto, S., Dai, R. M., & Nursetyani, E. (2019). *Pembiayaan Murabahah Bermasalah: Studi Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Di Kota Bandung*. Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA), 7(1).
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/38516/uu-no-21-tahun-2008>
- Warnida, Y., & Yustati, H. (2024). *Lembaga Keuangan Syariah*. CV Brimedia Global.
- Widodo, F. M. (2020). *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan dalam mengambil pembiayaan pada BMT Almuqrin Tangerang Selatan* (Bachelor's thesis, Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta).
- Zulfikar, M., & Rachmawati, I. (2023). *Peran Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM*. International Journal of Islamic Business and Economics (IJIBE), 7(1), 102–114.