

# Peran Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Sidogiri Unit Cabang Sui Kunyit Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil di Desa Sui Kunyit Hulu

Al-Amin<sup>1</sup>, Wira Andespa<sup>1</sup>, Husnul Bashir<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek, Bukit Tinggi, Indonesia

<sup>1</sup>[Daffapramuda7@gmail.com](mailto:Daffapramuda7@gmail.com) , <sup>2</sup> [wiraandespa9@gmail.com](mailto:wiraandespa9@gmail.com) , <sup>3</sup>[husnubashir@gmail.com](mailto:husnubashir@gmail.com)

**Abstrak**—Usaha Mikro Kecil sangat penting bagi perkembangan perekonomian di daerah, terutama di Desa Suikunyit Hulu. Adanya Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Unit Cabang Sui Kunyit sangat penting terhadap Usaha Mikro Kecil, faktanya masih ada masalah peranan BMT yaitu ketidak efektifan memperoleh pembiayaan, dan beberapa faktor dari BMT, terjadi kredit macet, kurangnya pembinaan serta Sarana dan prasarana yang di sediakan oleh BMT Sidogiri. Tujuan Penelitian untuk Mengetahui ; Bentuk Pelatihan, Bagaimana Bentuk Pembinaan, Bentuk Partisipasi Memasarkan Produk Hasil dari Usaha Kecil yang ada di Desa Sungai Kunyit Hulu. Penelitian ini pendekatan kualitatif dengan metode deskriptip. Kemudian sumber data kepala cabang BMT dan pelaku usaha kecil di Desa Sungai Kunyit. teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi langsung, wawancara mendalam dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data dengan mereduksi data, display data, verifikasi dan penarikan kesimpulan. Sedangkan teknik pemeriksaan keabsahan data yang digunakan yaitu perpanjangan pengamatan, dan triangulasi. Hasil penelitian ini; Pelatihan sangat penting dan bermanfaat untuk memberikan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kepada peserta UKM, Pembinaan usaha kecil ini untuk meningkatkan hasil usaha dan mengurangi kredit macet. Proses pemasaran hasil dari produk usaha kecil di Desa Sui Kunyit Hulu, sudah cukup baik adanya kerja sama antara pihak BMT Sidogiri dan pelaku usaha.

**Kata Kunci:** Baitul Maal Wa Tamwil, Pemberdayaan, Usaha Mikro Kecil Menengah

**Abstract**—*Small Micro Enterprises are very important for the development of the economy in the region, especially in Sui kunyit Hulu Village. The existence of Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Sui Kunyit Branch Unit is very important for Small Micro Enterprises, the fact is that there are still problems with the role of BMT, namely the ineffectiveness of procuring financing, and several factors from BMT, bad debts, lack of guidance and facilities and infrastructure provided by BMT Sidogiri. Research Objectives to Know; Form of Training, How to Form Coaching, Form of Participation in Marketing Products Produced by Small Businesses in Sungai Kunyit Hulu Village. This research is qualitative with descriptive method. Then the source of data for BMT branch heads and small business actors in Sungai Kunyit Village. The data collection techniques used are direct observation, in-depth interviews and documentation. As for data analysis techniques by reducing data, displaying data, verifying and drawing conclusions. Meanwhile, the techniques for checking the validity of the data used are the extension of observations, and triangulation. The results of this study; Training is very important and beneficial to provide knowledge, skills, and attitudes to SME participants, This small business coaching is to improve business results and reduce bad debts. The marketing process of the results of small business products in Sui Kunyit Hulu Village, has been quite good in cooperation between BMT Sidogiri and business actors.*

**Keywords:** *Baitul Maal Wa Tamwil, Empowerment, Micro, Small and Medium Enterprises*

## 1. PENDAHULUAN

Usaha mikro dan kecil sangat penting bagi perkembangan perekonomian Indonesia terutama di daerah khususnya di Desa Suikunyit Hulu. Keberadaan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Cabang Sui Kunyit memegang peranan yang sangat penting bagi usaha mikro dan kecil Desa Suikunyit Hulu, karena salah satu upaya percepatan pertumbuhan ekonomi adalah dengan meningkatkan sektor keuangan dengan meningkatkan pasokan. Pembiayaan untuk sektor usaha mikro BMT Kecil Sidogiri.

BMT merupakan usaha koperasi yang kini dikenal dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS), yang jumlahnya kini diperkirakan telah mencapai lebih dari 3000 unit seindonesia. (Imsin, 2011) Perkembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) di Indonesia mengalami peningkatanserta memiliki peranan yang sangat vital dalam kemajuan perekonomian Indonesia terutama di Kalimantan Barat khususnya di Desa Suikunyit Hulu yang sangat tergantung terhadap hadirnya BMT yang berperan terdapat kesejahteraan Masyarakat Sui kunyit Hulu.

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) ini merupakan suatu lembaga terpadu yang memadukan antara Baitul Maal sebagai lembaga Sosial dan Baitul Tamwil sebagai lembaga Bisnisnya. Lembaga yang mempunyai badan hukum 09/BH/KWK.13/VII/2000, koperasi ini disebut Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) yang intinya koperasi pengelolaannya menggunakan pola syariah yaitu sistem bagi hasil. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) mempunyai landasan operasional yang tentu berbeda dengan koperasi simpan pinjam pada umumnya.

Bentuk hasil usaha di atas dalam BMT berupa sistem bagi hasil yang menggunakan akad (Mudharabah dan Musyarakah) atau jual beli (Murabahah), Selain itu dalam BMT usaha di atas juga mendapatkan pemberdayaan seperti pembinaan untuk meningkat hasil yang optimal dari usaha tersebut. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dapat istiqomah di masyarakat jika modalnya cukup, manajemennya terorganisir dengan baik hal ini berkaitan dengan kerja sama masyarakat dengan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT), pengelolanya amanah, professional, dan dapat dipercaya masyarakat, serta program berkelanjutan yang telah direncanakan dapat direalisasikan dengan sebaik-baiknya. Melihat keunggulan yang ditawarkan oleh Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) seperti pembiayaan, pembinaan, dan pemasaran produk, masyarakat khususnya yang memiliki usaha kecil dan menengah akan lebih nyaman melaksanakan transaksi simpan pinjam untuk kemajuan usaha kecilnya seperti yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah BMT di Desa Sui Kunyit Hulu.

Dalam keuangan syariah itu sendiri terdapat perbankan syariah dimana menurut UU No.21 Tahun 2008, perbankan syariah adalah kegiatan yang berhubungan dengan bank Jurnal Bonanza: Manajemen dan Bisnis 3 (1) Mei 2022 (23-34) ITB HAS Bukittinggi 27 umum syariah dan unit usaha syariah yang mencakup kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dan proses pelaksanaan kegiatannya.(Sari & Putri, 2022)

Keuangan syariah dapat meningkatkan proporsi sumber daya manusia di industri perbankan syariah. Perkembangan perbankan syariah berkembang pesat karena kontribusinya.(Majid & Kassim, 2015)

Lembaga keuangan syari'ah seperti Baitul Maal Wattamwil yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah. Sesuai dengan namanya Baitul Maal Watamwil terdiri dari dua fungsi utama, yaitu: 1) Baitul Tamwil (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan ekonomi. 2) Baitul Mal (rumah harta), menerima titipan dana sakat, imfak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.(Andri Soemitra, 2010)

Menurut pendapat heri sudarsono dalam bukunya, keberadaan bmt setidaknya mempunyai beberapa peran, antara lain sebagai berikut: 1) menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non-syari'ah. aktif melakukan sosialisasi ditengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi islam. 2) melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. bmt harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan berdampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum. 3) melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. bmt harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, biokrasi yang sederhana dan lain sebagainya. 4) menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata.(Sudarsono, 2008)

Sedangkan dalam menjalankan usahanya BMT tidak jauh berbeda dengan BPR Syari'ah yakni menggunakan prinsip bagi hasil, sistem jual beli, sistem non profit, akad bersyariah dan akad pembiayaan. Berdasarkan keterangan diatas, BMT dapat berperan terhadap kesejahteraan UKM khususnya pedagang kecil atau masyarakat menengah ke bawah, yaitu dengan melakukan tiga kegiatan sebagai berikut : 1) Pembiayaan Pedagang kecil ataupun masyarakat menengah ke bawah dalam memperoleh dana pembiayaan dari BMT dapat memperluas usahanya ataupun membangun usaha baru bagi masyarakat menengah ke bawah relatif sangat sulit, maka BMT mampu menjangkaunya untuk memperoleh pembiayaan yang diberikan oleh BMT tanpa menghilangkan

unsur kehati-hatian dalam penyaluran pembiayaannya. 2) Pembinaan Pedagang Kecil dan masyarakat menengah ke bawah dalam melakukan usahanya dan agar mampu mempertanggung jawabkan pembiayaannya, maka BMT sering kali memberikan pembinaan kewirausahaan maupun pengelolaan keuangan. Bentuk pembinaan dapat dilakukan dengan cara mengadakan seminar ataupun pelatihan. Hal ini diharapkan mampu meningkatkan keterampilan yang dimiliki oleh penerima pembiayaan. Dalam program pembinaan ini, BMT dapat melakukan pembinaan pelatihan kewirausahaan untuk masyarakat umum, hal ini akan dapat meningkatkan nilai positif bagi masyarakat umum sekaligus membangkitkan semangat berwirausaha kepada masyarakat umum. Dengan demikian program pembinaan dapat memberikan peningkatan jumlah penyaluran dana BMT dengan meningkatnya jumlah penerima pembiayaan yang telah mendapatkan pembinaan terlebih dahulu.

Berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan dapat diketahui bahwa BMT Sidogiri cabang Sungai Kuyit telah menjalankan perannya sebagai lembaga keuangan yang memberikan pembiayaan terhadap UKM guna kemajuan para pelaku usaha UKM.

Namun pada kenyataannya di lapangan masih ada masalah yang terkait dengan peranan BMT itu sendiri yaitu ketidak efektifan seperti adanya syarat-syarat untuk memperoleh pembiayaan, masyarakat pendatang yang ingin membuka usaha kecilnya, dan jarak letak antara kantor BMT dan tempat tinggal masyarakat. Dalam memberikan pembiayaan terhadap UKM yang ada di Sui Kuyit Hulu.

Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor dari BMT dan masyarakat sebagai pelaku UKM itu sendiri, faktor-faktor yang membuat ketidak efektifan BMT sidogiri cab. Sui kuyit sebagai peranan dalam usaha kecil yang ada di Sui Kuyit Hulu adalah sebagai berikut : adanya beberapa UKM yang kurang mampu mengelola keuangan sehingga terjadi kredit macet yang di berikan oleh BMT sidogiri, sehingga UKM ini tidak bisa mengembalikan dana tersebut pada saat yang di tentukan oleh BMT dan UKM tersebut, kurangnya pembinaan dari BMT Sidogiri tersebut sehingga yang terjadi di lapangan terhadap usaha kecil menengah yang ada di Sui kuyit Hulu tersebut kurang efektif, Sarana dan prasarana yang di sediakan oleh BMT Sidogiri sebagai syarat dalam memperoleh pembiayaan juga menjadi masalah, ketidak tauan masyarakat awam yang ada di sui kuyit hulu terhadap keberadaan BMT sidogiri ini, dalam hal ini BMT sidogiri perlu sosialisasi terhadap masyarakat sui kuyit hulu, khususnya bagi pelaku UKM. 3) Pemasaran Produk atau Jasa Untuk membantu kelancaran usaha dari penerima pembiayaan dan menjawab kerisauan para anggota penerima pembiayaan, maka BMT dapat melakukan bantuan kepada penerima pembiayaan usaha tersebut dengan cara menghubungkan antara penjual dan pembeli bahan baku yang tergabung dalam penerima pembiayaan. Dan bahkan BMT dengan bekerja sama dengan lembaga bisnis dalam lingkup usaha besar mampu melakukan pemasaran kepada masyarakat luas terhadap hasil usaha penerima pembiayaan.

Berdasarkan Latar belakang di atas maka yang menjadi fokus dan Tujuan penelitian yaitu Bagaimana Bentuk Pelatihan, pembinaan dan Partisipasi BMT Sidogiri dalam Memasarkan Produk Hasil dari Usaha Kecil yang ada di Desa Sungai Kuyit Hulu.

Sejauh penelusuran peneliti tidak menemukan penelitian yang khusus membahas tentang “Peran Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Sidogiri Unit Cabang Sui Kuyit Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil di Desa Sui Kuyit Hulu”. Akan tetapi terdapat beberapa penelitaian yang sama-sama membahas pemberian pembiayaan sebagai berikut:

Vazzil Setiani dengan judul “*pengaruh keberadaan BMT Putra Arta Syariah terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Mitra Binaan di Kota Singkawang*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari keberadaan BMT Putra Arta Syariah terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil Mitra Binaan di Kota Singkawang. Penelitian ini menyimpulkan bahwa berdasarkan hasil perhitungan statistik SPSS Versi 18.00 diperoleh hasil koefisien korelasi (R) antara variabel X dengan variabel Y sebesar 0,8999. Artinya perkembangan Usaha Mikro Kecil Mitra Binaan di Kota Singkawang dipegaruhi oleh keberadaan BMT Putra Arta Syariah dengan koefisien determinasi sebesar 0,808 artinya varian perkembangan Usaha Mikro Kecil Mitra Binaan

dipengaruhi oleh BMT Putra Arta Syariah sebesar 80,8% dan sisanya 19,2% dipengaruhi oleh variabel lain.(Setianai, 2012)

Penelitian kedua yaitu Mohammad Imsin Almustofa “*Usaha Mikro Dan Menengah Yang Didukung Lembaga Keuangan Dengan Pola Syariah Sebagai Modal Kegiatan Ekonomi Untuk Meningkatkan Daya Saing Daerah*” Penelitian ini bertujuan untuk mendorong kelompok UMKM dan lembaga keuangan mikro pola syariah sebagai salah satu model yang bisa dikembangkan untuk melakukan kolaborasi kegiatan ekonomi masyarakat yang bisa meningkatkan daya saing daerah. Penelitian ini menyimpulkan bahwa. Hasil penelitian UMKM memiliki jumlah pelaku usaha mencapai 51,3 juta unit berkontribusi sebesar 99%, menyerap tenaga kerja 90,9 juta (97%), menyumbang PDB Rp2.609 triliun (55,6%), sumbangan devisa sebesar Rp183,8 triliun (20%) . jumlah rekening pembiayaan bagi UMKM mencapai 600 ribu atau mencapai 69,3% total rekening pembiayaan perbankan syariah. Pembiayaan UMKM perbankan syariah terkonsentrasi di sektor retail (31,1%), jasa usaha (29,3%) dan perdagangan (13,2%). Kegiatan UMKM yang didukung lembaga keuangan syariah adalah layak sebagai alternatif model kegiatan ekonomi masyarakat kecil yang mampu bertahan dan siap menuju pasar tunggal asean 2015.(Imsin, 2011)

Sedangkan penelitian ketiga dilakukan oleh Siti Mariah “*Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Jasa Keuangan Syari’ah Kalbar Madani Cabang Pontianak*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi usaha mikro kecil menengah sebelum mendapat pembiayaan *murabahah* dari koperasi Jasa Keuangan Syari’ah Kalbar Madani Cabang Pontianak. Penelitian ini menyimpulkan bahwa 1) Berdasarkan laporan keuangan yang diperoleh peneliti pada usaha mikro kecil menengah diketahui bahwa kondisi usaha mikro kecil sebelum mendapatkan pembiayaan *murabahah* sangat baik. 2) Berdasarkan laporan keuangan syari’ah tahun 2010 sampai dengan 2012, terjadi peningkatan baik untuk produksi, pendapatan maupun keuntungan yang dihasilkan oleh usaha mikro kecil menengah. 3) Berdasarkan hasil perhitungan SPSS dapat disimpulkan bahwa hipotesis Ho ditolak, pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap peningkatan usaha mikro kecil menengah memiliki nilai positif yaitu sebesar 22,4 % dan sisanya 77,6 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dapat dalam penelitian ini.(Siti Mariah, 2013)

Ada beberapa perbedaan antara masalah yang peneliti teliti dengan hasil penelitian sebelumnya. Penelitian pertama membicarakan masalah. membahas bahwa BMT dapat memberikan pengaruh terhadap perkembangan para pelaku usaha kecil menengah (UKM). Penelitian kedua membicarakan mendorong kelompok UMKM dan lembaga keuangan mikro pola syariah sebagai salah satu model yang bisa dikembangkan untuk melakukan kolaborasi kegiatan ekonomi masyarakat yang bisa meningkatkan daya saing daerah .

Penelitian ketiga lebih memfokuskan pembahasannya terhadap kondisi usaha mikro kecil menengah sebelum mendapat pembiayaan *murabahah* dari koperasi Jasa Keuangan Syari’ah Kalbar Madani Cabang Pontianak. Sedangkan masalah penelitian yang akan peneliti bahas lebih fokus membicarakan Bagaimana cara BMT Sidogiri dalam mengelola dana yang di berikan oleh masyarakat, pembinaan, dan pemasaran produk terhadap Pemberdayaan usaha kecil yang ada di Desa Sui Kunyit Hulu.

## 2. METODE

Setiap penelitian memerlukan metode untuk mencari data dan menemukan jawaban terhadap masalah-masalah yang diteliti. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor dalam ”Mendefinisikan pendekatan kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan ini diarahkan pada latar dan individu tersebut secara *holistic* (utuh)”.(Moleong, 2011)

Sementara menurut Kirk dan miller (dalam Moleong, mendefinisikan bahwa penelitian dengan pendekatan kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergabung pada pengamatan pada manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasanya dan dalam peristiwanya. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif.(Moleong, 2011)

Metode deskriptif sebagaimana dikemukakan oleh Gay dalam Umar, adalah metode ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan yang menyangkut sesuatu pada saat proses riset sedang berlangsung. (Husain Umar, 1999). Berdasarkan pendapat di atas, maka peneliti akan memaparkan penelitian berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya yang sedang berlangsung saat penelitian yakni yang berkaitan dengan peran BMT Sidogiri terhadap Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah di Desa Sui Kunyit Hulu.

### **Setting Penelitian**

Ada beberapa pertimbangan mengapa BMT Sidogiri Capem Sui Kunyit, yang dijadikan lokasi penelitian, yaitu belum pernah dilakukan penelitian yang serupa di BMT tersebut mengenai peran BMT Sidogiri terhadap pemberdayaan Usaha Kecil Menengah. Selain itu, BMT Sidogiri capem Semudun ini sangat diperlukan keberadaannya oleh masyarakat sekitar sebagai penggerak perekonomian masyarakat kecil dan para pelaku usaha kecil menengah (UKM). Dengan demikian peneliti berharap dengan adanya penelitian ini maka dapat memberikan kontribusi penting dalam perekonomian rakyat.

### **Sumber Data**

Sumber data yang dipakai yaitu informan (orang yang dimanfaatkan untuk memberi informasi tentang keadaan dan kondisi latar penelitian dan dokumentasi. (Moleong, 2011) Adapun sumber data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu sumber primer (utama) adalah Manajer BMT Sidogiri capem Sui Kunyit, 1 orang jendral manajer, 1 orang staf dan subjek skunder (pendukung) 3 orang nasabah BMT Sidogiri Capem Sui Kunyit.

### **Teknik dan Alat Pengumpulan Data**

Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan peneliti menggunakan teknik wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi:

#### **Wawancara Mendalam**

Teknik wawancara yaitu proses tanya jawab lisan dua orang atau lebih berhadapan-hadapan secara fisik yang satu dapat melihat muka yang lain dan mendengarkan dengan telinga sendiri suaranya, tampaknya alat pengumpulan informasi yang berlangsung beberapa jenis data, baik yang terpendam maupun yang memanifest. (Sutrisno Hadi, 1990)

Untuk memperoleh informasi yang akurat dan mendalam, maka peneliti akan melakukan *probing*, yaitu berusaha mencari keterangan agar memperoleh informasi yang lebih jelas dan mendalam. Dalam hal ini peneliti tidak hanya menggunakan wawancara terstruktur tetapi juga mengadakan wawancara mendalam karena kebebasan menjiwai sangat luas, sehingga responden secara spontan dapat mengeluarkan segala sesuatu yang ingin dikemukakan.

Metode ini digunakan untuk memperoleh data yang tidak diperoleh lewat teknik yang lain atau digunakan sebagai teknik utama dalam menggali informasi yang harus diperoleh. Interview digunakan untuk memperoleh data tentang peran BMT Sidogiri terhadap Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah di Desa Sui Kunyit Hulu.

#### **Observasi (Pengamatan)**

Hadi mengatakan bahwa, “observasi adalah pengamatan dan pencatatan dengan sistematis fenomena-fenomena yang diselidiki”. (Sutrisno Hadi, 1990) Sedangkan menurut Rasyid mengatakan bahwa, “observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian”. (Rasyid, 2000)

Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah observasi langsung partisipan. Harun Rasyid mengatakan bahwa, “observasi langsung adalah teknik pengumpulan data dimana peneliti mengadakan pengamatan secara langsung/tanpa alat terhadap gejala-gejala subjek yang diselidiki baik pengamatan itu dilakukan di dalam situasi sebenarnya maupun dilakukan di dalam situasi buatan yang khusus diadakan”. (Rasyid, 2000)

Dalam hal ini peneliti ikut ambil bagian dalam situasi yang diteliti dan sebagai orang yang terlibat secara aktif dalam pelaksanaan tindakan. Observasi langsung ini dilakukan dalam rangka peran BMT Sidogiri terhadap Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah di Desa Sui Kunyit Hulu yang dilakukan pihak BMT Sidogiri Capem Sui Kunyit kepada para calon nasabah para pelaku usaha kecil menengah (UKM) di Desa Sui Kunyit Hulu.

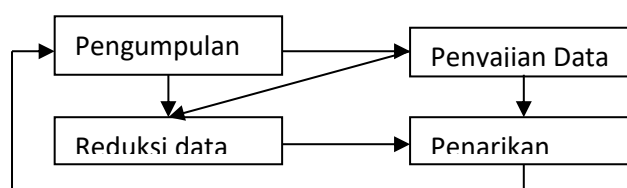
### **Dokumentasi**

Menurut Rasyid dokumentasi adalah merupakan salah satu metode pengumpulan data non manusia secara sempit, dokumen dapat berupa teks tertulis, catatan-catatan, surat pribadi, biografi, autobiografi dan sebagainya. Dengan demikian teknik dokumentasi dalam penelitian ini adalah berupa bahan tertulis yang dijadikan sebagai salah satu sumber data. (Rasyid, 2000) Metode ini digunakan untuk memperoleh data tentang struktur organisasi dan dokumen lainnya.

### **Teknik Analisa Data**

Setelah semua data terkumpul maka selanjutnya mengklasifikasikan data tersebut. Penelitian ini bersifat deksriptif kualitatif dalam menganalisa peneliti menggunakan deskriptif (*reflektive thinking*). Menurut Hadi yang dimaksud *reflektive thinking* adalah pengkombinasian yang sangat jitu antara dua cara berfikir induktif dan deduktif.

Dalam penelitian ini data yang diperoleh sebagian besar adalah hasil interview dari semua pihak yang terkait dengan pelaksanaan pembaharuan pendidikan sesuai dengan jenis datanya, maka peneliti menggunakan analisa deskriptif yaitu metode pengolahan data dengan langkah-langkah sebagai berikut: setelah data terkumpul selanjutnya data diidentifikasi serta dikategorisasi kemudian digambarkan berdasarkan logika dengan tidak melupakan hasil dari pengamatan dan interview dalam pengambilan kesimpulan.



Gambar 1. Teknik Analisa data

Sumber : Miles dan Hubermans (dalam Rasyid, 2000 : 70)(Harun Rasyid, 2000)

Berdasarkan gambar di atas maka dapat dijelaskan bahwa langkah pertama dalam analisis data yaitu pengumpulan data. Pengumpulan data ini dilakukan dengan beberapa cara seperti yang telah dijelaskan terdahulu yaitu melalui wawancara mendalam, dan dokumentasi. Setelah data terkumpul maka langkah selanjutnya yaitu mereduksi data, Reduksi data ini dilakukan untuk membantu peneliti supaya data yang terkumpul di lapangan tidak menumpuk, karena data yang diperoleh dalam penelitian ini masih sebagai bahan mentah kemudian diangkat dan direduksi serta disusun secara sistematis maupun dipilih hal-hal yang pokok dalam menganalisisnya.

Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya yaitu display data ini dalam hal ini yang dilakukan oleh peneliti yaitu mengelompokkan data berdasarkan pertanyaan yang diteliti agar dapat melihat gambaran secara keseluruhannya atau bagian-bagian tertentu dalam penelitian. Dan langkah yang terakhir yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi, dalam hal ini yang dilakukan oleh peneliti yaitu menarik sebuah makna dari hasil penelitian dan berusaha menyesuaikan antara kesimpulan dengan masalah.

Untuk lebih jelasnya mengenai teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini akan dijelaskan sebagai berikut adalah:

### **Pengumpulan Data**

Sebelum dilakukan analisa data, perlu dilakukan pengumpulan data melalui alat pengumpul data yang digunakan sehingga diperoleh informasi yang cukup terhadap penelitian. Pengumpulan

data berdasarkan pada urutan pertanyaan penelitian, hal ini supaya data yang telah terkumpul dapat diklarifikasikan dengan baik.

#### **Reduksi Data**

Menurut Rasyid Reduksi data dapat diartikan sebagai proses pemilihan pemusatan pada penyederhanaan pengabstrakan dan transformasi data “Kasar” yang muncul dari catatan tertulis di lapangan. Reduksi data dilakukan untuk membantu peneliti supaya data yang terkumpul di lapangan tidak menumpuk, karena data yang diperoleh dalam penelitian ini masih sebagai bahan mentah kemudian diangkat dan direduksi serta disusun secara sistematis maupun dipilih hal-hal yang pokok dalam menganalisisnya. (Harun Rasyid, 2000)

#### **Display Data**

Menurut Rasyid Display data merupakan penyajian data yang lebih terfokus mencakup ringkasan-ringkasan terstruktur, sinopsis-sinopsis, sketsa-sketsa, kerangka-kerangka atau diagram dan matrik-matrik dengan teks bukan dengan angka dalam sel-selnya.

Data yang telah dikumpulkan dikelompokkan berdasarkan pertanyaan yang diteliti agar dapat melihat gambaran keseluruhannya atau bagian-bagian tertentu dalam penelitian. Dengan demikian peneliti dapat menguasai data yang telah dikumpulkan.

#### **Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi**

Menurut Rasyid Penarikan kesimpulan merupakan pemahaman peneliti, dalam penelitian ini ditujukan agar peneliti berusaha untuk mencapai makna dari data yang dikumpulkan. Sedangkan verifikasi dalam penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan kesimpulan sesuai dengan masalah. Untuk itulah peneliti berusaha mencari makna terhadap data yang telah dikumpulkan. (Rasyid, 2000)

#### **Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data**

Menurut Rasyid ada tujuh pemeriksaan keabsahan data yaitu; memperpanjang masa observasi, pengamatan terus menerus, triangulasi, membicarakan dengan orang lain, menganalisa dengan kasus negatif, dan menggunakan member Chek. (Harun Rasyid, 2000) Dalam hal ini tidak semua teknik yang peneliti gunakan, peneliti hanya menggunakan 2 dalam pemeriksaan keabsahan data antara lain:

#### **Triangulasi Data**

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data yang telah diperoleh.

#### **Mengadakan Member Chek**

Cara menggunakan teknik ini adalah dengan menanyakan ulang kepada responden tentang garis besar permasalahan yang diajukan sebelumnya, supaya dapat memperbaiki kekeliruan atau dapat merubah sesuatu yang dianggap kurang tepat dan tidak sempurna. Tujuannya adalah menyesuaikan data yang telah diperoleh dengan mengambil data akhir sebagai penguat, dan kemudian didiskusikan lagi dengan responden sebagai sumber data. (Rasyid, 2000).

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Bentuk Pelatihan yang di berikan oleh BMT Sidogiri kepada Usaha Kecil yang ada di Desa Sungai Kunyit Hulu.**

Menurut Rivai dan Simamora dalam Meldona pelatihan (*training*) adalah proses sistematis perubahan tingkah laku para karyawan dalam satu arah untuk meningkatkan upaya mencapai tujuan- tujuan organisasi. Pelatihan berkaitan dengan keahlian dan kemampuan pegawai untuk melaksanakan pekerjaan saat ini, memiliki orientasi saat ini dan membantu pegawai untuk mencapai keahlian dan kemampuan tertentu agar berhasil dalam melaksanakan pekerjaannya. (Meldona, 2009)

Berdasarkan dari pengertian diatas maka di dalam pelatihan mengandung unsur- unsur

sebagai berikut: latihan mengandung tujuan umum yang ingin dicapai, diselenggarakan dengan sengaja, terorganisir dan sistematis, latihan berlangsung diluar persekolahan, latihan memberikan suatu pengetahuan serta suatu keterampilan tertentu, latihan dilaksanakan dalam waktu yang relatif singkat dan latihan menitik beratkan praktek dari pada teori.

Dari hasil wawancara dengan informan mengenai adanya pelatihan untuk meningkatkan usaha kecil, sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Muhaimin (Kepala Cabang BMT Sidogiri Sui Kunyit). Bahwa saya adakan pelatihan dalam upaya peningkatan usaha kecil dari nasabah yang melakukan pembiayaan di BMT kami, Pelatihan yang kami berikan seperti tentang wirausaha, teori bagaimana membuka bisnis yang baik dan membaca peluang kedepannya.

Sedangkan Bapak Mulyadi selaku AO di BMT Sidogiri cabang Sui Kunyit mengungkapkan bahwa adanya pelatihan untuk para pelaku usaha kecil ini agar meningkat usahanya baik dari produksi ataupun pendapatannya, sedangkan untuk pertemuannya pelatihan yang di berikan oleh BMT Sidogiri dalam satu bulan ada dua kali di rumah warga yang ada di Desa Sungai Kunyit Hulu.

Menurut Ibu Nur selaku pelaku usaha kecil mengungkapkan bahwa, adanya pelatihan dapat meningkatkan pengetahuan tentang wirausaha bagi saya dalam berwirausaha sayuran di Desa Sui Kunyit Hulu, karena banyak potensi di bidang pertanian, namun selama pemberian pelatihan dari pihak BMT Sidogiri di Desa Saya kendala yang kami hadapi adalah tempat yang kurang memadai dimana tempat tersebut adalah di rumah warga ketika kami dalam acara pengajian ibu-ibu.

Berdasarkan hasil penelitian yang pernah peneliti ikuti dalam pelatihan yang diberikan oleh pihak BMT Sidogiri kepada para pelaku usaha kecil yang ada di Desa Sungai Kunyit Hulu, bahwa setiap pelatihan yang diberikan itu berdasarkan masing-masing usaha yang di jalankan oleh para pelaku usaha kecil, ketika saat berbicara tentang pedagang sayuran maka pihak BMT Sidogiri menjelaskan tentang bagaimana cara menghasilkan sayuran yang baik dalam berwirausaha begitu juga dengan usaha kecil yang lainnya. Setiap akhir dari penyampaian pelatihan tentang kewirausahaan yang di berikan oleh pihak BMT Sidogiri maka tahap selanjutnya adalah tanya jawab masalah kendala-kendala yang di hadapi oleh para pelaku usaha kecil yang ada di Desa Sungai Kunyit Hulu.

Pertemuan pelatihan kewirausahaan yang di berikan oleh BMT Sidogiri adalah satu bulan dua kali dan setiap pertemuan para pelaku usaha kecil ini mengevaluasi kembali ketika pertemuan pelatihan diadakan dengan menanyakan beberapa masalah yang di hadapi oleh pelaku usaha kecil dalam mengembangkan usaha kecil tersebut.

Berdasarkan data di lapangan yang peneliti ikuti pada saat pemberian pelatihan kewirausahaan yang menjadi kendala dalam pelatihan wirausaha di Desa Sungai Kunyit Hulu adalah tempat yang kurang memadai sehingga menggunakan rumah warga yang menjadi tempat utama dalam pelatihan kemudian sebelum memberikan materi tentang pelatihan tersebut dari AO BMT Sidogiri mempelajari terlebih dahulu bagaimana dalam pemberian pelatihan kewirausahaan tersebut hal ini sebelumnya ada kerja sama dengan kepala cabang masing-masing daerah untuk melakukan pertemuan dalam hal pemberian materi kewirausahaan.

Selama berlangsungnya pelatihan yang di berikan oleh BMT Sidogiri banyak warga yang datang, meski mereka bukan termasuk para pelaku usaha kecil sehingga bisa dikatakan kurang efektif karena tempatnya terlalu sempit. Kemudian sasaran utama dalam pemberian pelatihan usaha kecil ini adalah warga yang terlibat langsung adalah laki-laki dan perempuan seperti pada ibu-ibu pengajian yang berlangsung di lapangan sehingga tujuan utama dari hasil pelatihan wirausaha ini yang di berikan oleh pihak BMT Sidogiri dapat menciptakan usaha baru dan dapat mengembangkan usahanya yang ada di Desa Sungai Kunyit Hulu.

Sedangkan dalam meningkatkan pelatihan agar mudah di terima oleh para pelaku usaha kecil maka harus memperhatikan prinsip-prinsipnya dalam memberikan pelatihan tersebut.

Menurut Mc. Gehee dalam Anwar Prabu Mangkunegara merumuskan prinsip-prinsip perencanaan pelatihan dan pengembangan sebagai berikut: materi harus diberikan secara sistematis dan berdasarkan tahapan- tahapan, tahapan- tahapan tersebut harus disesuaikan dengan tujuan yang hendak dicapai, penatar harus mampu memotivasi dan menyebarkan respon yang berhubungan



dengan serangkaian materi pelajaran, adanya penguat(*reinforcement*) guna membangkitkan respon yang positif dari peserta dan menggunakan konsep *shapping* (pembentukan) perilaku.(Mangkunegara Prabu, 2009)

Menurut Meldona tujuan-tujuan utama pelatihan dan pengembangan pada intinya dapat dikelompokkan dalam enam bidang utama, yaitu:

1. Memperbaiki kinerja.
2. Memutakhirkan keahlian para karyawan sejalan dengan kemajuan teknologi.
3. Mengurangi waktu belajar bagi karyawan baru supaya menjadi kompeten dalam pekerjaannya.
4. Membantu memecahkan permasalahan operasional.
5. Memenuhi kebutuhan-kebutuhan perkembangan pribadi.
6. Mempersiapkan karyawan untuk promosi.(Meldona, 2009)

Sedangkan sasaran dari pelatihan dan pengembangan pada dasarnya dapat dikembangkan dari serangkaian pertanyaan sebagai berikut:

1. Keefektifan/validitas pelatihan. Apakah peserta memperoleh keahlian, pengetahuan dan pengetahuan selama pelatihan.
2. Keefektifan pengalihan/transfer ilmu pengetahuan. Apakah pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dipelajari dalam pelatihan dapat meningkatkan kinerja dalam melakukan tugas.
3. Keefektifan atau validitas inter-organisasional. Dapatkah suatu program pelatihan yang diterapkan disuatu perusahaan berhasil dipergunakan di perusahaan lain.(Anwar Prabu Mangkunegara, 2001)

Manfaat pelatihan menurut Nursid S. Dalam Yapandi adalah: (1) untuk menumbuhkan pemahaman dalam melengkapi penguasaan materi pelajaran secara teoritis maupun praktis, (2) untuk mengembangkan keterampilan psiko-motorik secara efektif, (3) untuk mengembangkan kecakapan intelektual, (4) untuk mengarahkan kembali pengalaman belajar dari peserta didik ke dalam jalur yang positif, bermanfaat, dan untuk mendukung diperlukan kegiatan yang dapat memotivasi peserta didik.(Yafandi, 2001)

Berdasarkan pengertian dan pemaparan wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa pelatihan merupakan suatu hal yang sangat penting dan bermanfaat untuk memberikan pengetahuan, keterampilan, kemahiran dan sikap kepada peserta pelatihan sehingga dapat dijadikan bekal untuk membuka usaha baru dan memenuhi kebutuhan hidupnya atau meningkatkan taraf hidup serta menambah kesejahteraan bagi masyarakat atau individu yang bersangkutan khususnya pada para pelaku usaha kecil yang ada di desa Sui Kunit Hulu.

#### **Bentuk Pembinaan BMT sidogiri terhadap Usaha Kecil yang ada di Desa Sungai Kunit Hulu.**

Pembinaan berasal dari kata dasar “bina” yang memiliki arti membangun, mendirikan, mengusahakan supaya lebih baik ( kamus lengkap BI). Dalam peraturan pemerintah RI No 15 Tahun 2010 pasal 6 tentang penyelenggaraan penata ruang (2010:10) yang mengatakan bahwa fungsi pembinaan yaitu meningkatkan kualitas, kapasitas, kemandirian dan peran masyarakat. Selanjutnya di jelaskan secara rinci pada pasal 9 (2010:11), yang mengatakan bahwa bentuk pembinaan yang dimaksud berupa koordinasi, sosialisasi, pemberian bimbingan, konsultasi, pendidikan, pelatihan, dan pengembangan.(UUD 1945, 2010)

Sementara menurut suradi dalam Idrus (mengatakan pembinaan yaitu merupakan suatu proses pemberian bantuan kepada pribadi atau organisasi berupa bimbingan, dorongan dan pengayoman agar yang bersangkutan mau dan mampu menyesuaikan diri dengan tangguh berdasarkan kekuatan atau potensi yang ada pada dirinya.(Idrus, 2011)

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Bapak Muhaimin selaku kepala cabang BMT Sidogiri yang ada di desa Sui Kunit mengatakan bahwa adanya pembinaan yang di berikan oleh pihak BMT Sidogiri kepada pelaku usaha kecil yang ada di desa Sui Kunit Hulu, merupakan kegiatan rutin dalam satu kali satu minggu dari AO kepada para pelaku usaha kecil yang melakukan

pembiayaan guna meningkatkan hasil produksi barang dan penjualan dengan mengarahkan dan memantau hasil dari usaha kecil tersebut.

Sedangkan menurut Ibu Pek pelaku usaha kecil yang ada di Desa Sui Kunyit Hulu mengatakan adanya pembinaan dari pihak BMT Sidogiri yang di berikan kepada saya merupakan bentuk pembinaan seperti memberikan teori dan praktek bagaimana sebenarnya dalam menanam sayuran yang benar yang dapat menghasilkan tanaman lebih baik. Karena saya petani dan sekaligus penjual sayuran di pasar, maka saya lebih di tekan kan ke bagaimana mengelolah lahan dan memperhatikan tanaman yang harus di jual dengan kualitas baik. Sedangkan waktu yang di berikan dalam pembinaan kepada saya adalah satu bulan empat kali dimana satu minggu satu kali yang di berikan dengan datang langsung ke rumah atau ke kebun Tempat saya bercocok tanam dari pihak BMT Sidogiri terutama dari AOnya.

Dari hasil wawancara di atas bahwa pembinaan terdiri dari berbagai macam bentuk baik itu praktek dan teori yang di berikan oleh pihak BMT Sidogiri. Hal ini juga di jelaskan oleh Hafied Cangara dalam Idrus (2011: 24) meliputi : a) Pembinaan melalui tanya jawa, surat dan telfon. b) Pembinaan melalui kelompok seperti rapat dan kongres. c) Pembinaan publik melauai rapat akbar. e) Pembinaan melalui media massa yang meliputi televisi,radio, film, buletin dan surat kabar.

Sedangkan berdasarkan hasil pengamatan langsung di lapangan peneliti ikut serta dalam pembinaan usaha kecil yang di berikan oleh pihak BMT Sidogiri, salah satunya bentuk pembinaan adalah proses langsung kelapangan dengan memberikan arahan dan bimbingan serta sosialisasi mengenai usaha kecil dalam upaya meningkatkan hasil dari usaha kecil tersebut dalam hal ini, yang terlibat langsung adalah AOnya lansung kelapangan setiap satu minggu satu kali yang di sesuaikan dengan bentuk usaha kecil yang di jalankan oleh pelaku usaha kecil salah bentuk pembinaanya adalah pengawasan, arahan dan praktek langsung.

Sedangkan proses pembinaan di lapangan disesuaikan dengan bentuk usaha kecil yang diberikan oleh pihak BMT Sidogiri hal ini dilakukan agar memudahkan para pelaku usaha kecil dalam memahami pembinaan yang diberikan sehingga pembinaan tersebut di harapkan dapat pemahaman yang bisa meningkatkan usaha kecil yang ada di Desa Sungai Kunyit Hulu kemudian dari hasil peningkatan usaha kecil yang ada di Desa Sungai Kunyit Hulu dapat menyerap tenaga kerja dan meningkatkan pendapatan di daerah serta menjadi desa yang makmur dan sejahtera.

Berdasarkan hasil wawancara dan penelitian di lapangan bahwa BMT Sidogiri sudah melakukan pemberdayaan terhadap usaha kecil yang ada di desa Sui Kunyit Hulu berupa pembinaan , dalam hal ini tujuan pembinaan sendiri yang di berikan kepada Usaha kecil ini untuk meningkatkan hasil usaha dan mengurangi kredit macet yang di berikan oleh BMT Sidogiri Cabang Sungai Kunyit Hulu.

### **Bentuk Partisipasi BMT Sidogiri dalam Memasarkan Produk Hasil dari Usaha Kecil yang ada di Desa Sungai Kunyit Hulu.**

Menurut Kasmir manajemen pemasaran adalah suatu proses perencanaan, pelaksanaan, pengendalian dari kegiatan menghimpun dana, menyalurkan dana, jasa-jasa keuangan lainnya dalam rangka memenuhi kebutuhan, keinginan dan kepuasan nasabah.(Kasmir, 2012)

Sedangkan Menurut Syakir Sula kata kunci dalam definisi pemasaran syariah adalah bahwa dalam seluruh proses, baik proses penciptaan, proses penawaran maupun proses perubahan nilai (*value*), tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam. Sepanjang hal tersebut dapat dijamin, dan penyimpangan prinsip-prinsip muamalah tidak terjadi, maka bentuk transaksi apa pun dalam bisnis dibolehkan dalam syariat Islam. (Muhammad Syakir Sula, 2004)

Karena itu Allah mengingatkan agar senantiasa menghindari perbuatan zalim dalam bisnis termasuk dalam proses penciptaan, penawaran, dan proses perubahan nilai dalam pemasaran. Allah berfirman dalam al-Qur'an surat Shaad (38): 24, yaitu:

Artinya: "... *Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan*

*amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini ...”* (Departemen Agama RI, 2010)

Tafsir dari ayat diatas dalam Tafsir Al-Misbah yaitu apabila datang kepadamu dua orang yang beperkara, maka janganlah engkau memutuskan untuk seseorang sebelum engkau mendengar dari yang kedua. Karena semestinya mendengarlh dahulu sebelum menjatuhkan putusan.

Sesungguhnya memang banyak diantara orang-orang berserikat yang saling merugikan satu sama lain, kecuali orang-orang yang beriman dan terbukti keimanannya dengan selalu beramal saleh. Oleh karena itu bertaubatlah yang disusul dengan memperbaiki diri disertai dengan keikhlasan beramal.(M. Quraish Shihab, 2002)

Dari hasil wawancara dengan informan mengenai adanya partisipasi pemasaran yang dilakukan oleh pihak BMT Sidogiri untuk meningkatkan usaha kecil, sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Muhaimin (Kepala Cabang BMT Sidogiri Sui Kunyit). Bahwa saya adakan bukan cuman pelatihan dan pembinaan, namun saya juga bantu disini masalah pemasaran produk dari hasil usaha kecil nasabah dari BMT Sidogiri, ini di lakukan untuk mengurangi kredit macet dan melancarkan hasil penjualan di lapangan sehingga dapat menghasilkan pendapatan meningkat bagi pelaku usaha kecil yang ada di Desa Sul Kunyit Hulu.

Disini juga saya bekerja sama dengan AO kami di bidang pemasaran produk dari BMT Sidogiri sendiri maupun produk dari usaha kecil nasabah BMT Sidogiri Cabang Sui Kunyit Hulu.

Kemudian dari hasil wawancara dengan Bapak Abdul Adim pelaku usaha kecil mengungkapkan adanya pemasaran yang di lakukan oleh pihak BMT Sidogiri sangat membantu sekali karena tanpa adanya pemasaran produk saya mungkin hasilnya tidak akan naik, meski tidak banyak yang laku dari hasil produk saya, akan tetapi itu sudah menunjukkan bahwa hasil usaha saya sudah di kenal oleh myarakat umum.

Sedangkan menurut Bapak Mulyadi selaku AO mengungkapkan bawasanya dalam proses pemasaran produk dari usaha kecil ini menawarkan secara langsung dan pendekatan dengan pihak bisnis lain, pertama mencoba mengajak kerja sama dalam penjualan dengan menitipkan hasil produk dari usaha kecil. Dan setiap produk dari usaha kecil yang ditipkan di lembaga bisnis lain adalah kerja sama masalah harga, yaitu dengan potongan beberapa persen dari hasil penjualan tersebut. Kemudian masalah kendala yang saya hadapi adalah adanya produk pesaing yang sama dengan produk usaha kecil, salah salah satunya masalah harga yang lebih rendah dari hasil produk tersebut.

Dari hasil wawancara di atas peneliti menyimpulkan bahwa dalam proses pemasaran hasil dari produk usaha kecil yang ada di Desa Sui Kunyit Hulu, sudah cukup baik adanya kerja sama antara pihak BMT Sidogiri dan pelaku usaha yang ada, namun kedalanya adalah jangkauan yang mungkin terlalu jauh dan adanya produk lain yang sama dan masuk ke bisnis lain tersebut juga akan mempengaruhi hasil penjualan produk yang di hasilkan oleh usaha kecil nasabah BMT Sidogiri Cabang Sui Kunyit Hulu.

Namun untuk menghasilkan untuk yang maksimal dalam pemasaran hasil produk tersebut ada beberapa prinsip yang harus di perhatikan dalam pemasaran tersebut. Prinsip *marketing* yang berakhlak seharusnya kita terapkan. Ap alagi ketika nilai-nilai akhlak, moral dan etika sudah diabaikan. Sangat dikhawatirkan bila menjadi kultur masyarakat.

Menurut Nur Rianto Al Arif, dalam bukunya ada 4 karakteristik dari syariah marketing yaitu ketuhanan (*rabbaniyah*), etis (*akhlaqiyah*), realistis dan humanistis (*insaniyyah*). Inilah yang membedakan sistem ekonomi Islam dengan sistem ekonomi konvensional. *Marketing* menurut Islam memiliki nilai dan karakteristik yang menarik. Pemasaran syariah meyakini, perbuatan seseorang akan dimintai pertanggungjawabannya kelak. Selain itu, pemasaran syariah mengutamakan nilai-nilai akhlak dan etika moral dalam pelaksanaannya.

Selain itu, menurut Nur Rianto Al Arif ada beberapa nilai dalam pemasaran syariah yang mengambil konsep dari keteladanan sifat Rasulullah saw. yaitu:

- a. *Shiddiq* yaitu jujur dan selalu melandasi ucapan serta perbuatan berdasarkan ajaran Islam.
- b. *Amanah* yaitu terpercaya, transparan dan tepat waktu.

- c. *Fathanah* yaitu memiliki pengetahuan yang luas (cerdas).
- d. *Tabligh* yaitu komunikatif, mengajak sekaligus memberikan contoh kepada pihak lain untuk melaksanakan ketentuan-ketentuan ajaran islam dalam setiap gerak aktivitas ekonomi yang dilakukan sehari-hari.
- e. *Istiqamah* yaitu konsisten, selalu *istiqamah* dalam penerapan aturan.

Pada dasarnya nilai-nilai tersebut harus dilaksanakan oleh seorang produsen Muslim. Contohnya dalam promosi/harga agar tidak ada unsur penipuan. Produsen juga harus memberi yang terbaik dalam produksinya, sehingga membawa kebaikan dalam penggunaannya.

Dalam perilaku berkonsumsi tentu tidak dapat dipisahkan dengan peranan ketaatan terhadap agama sebagai tolak ukur cara pandang kehidupan dunia yang cenderung mempengaruhi gaya hidup, perilaku dan selera. Maka saat itu muncul sifat israf atau berlebih-lebihan, yang mana Allah memberi batasan kepada hambanya dalam berkonsumsi. (Hayati et al., 2019)

Kesempurnaan menjalankan tahap demi tahap *marketing mix* itu akan mengantarkan pada kesuksesan pemasaran apabila kita menggunakan strategi tersebut dengan baik dan mengikuti prinsip pemasaran syariah yang tidak ingin merugikan kedua belah pihak. Menurut Muhammad Aziz Hakim, bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam perspektif syariah:

#### 1. Produk (*product*).

Dalam perspektif syariah, Al-Qur'an menggunakan konsep produksi barang diarahkan pada manfaat dari barang yang diproduksi. Memproduksi suatu barang harus mempunyai hubungan dengan kebutuhan hidup manusia, agar dapat memenuhi kebutuhan hidup manusia bukan untuk memproduksi barang-barang mewah secara berlebihan yang tidak sesuai dengan kebutuhan manusia. Disamping itu, Islam mengajarkan untuk memperhatikan kualitas dan keberadaan produk tersebut. Islam melarang jual beli suatu produk yang belum jelas (*gharar*) bagi pembeli karena dapat berpotensi terjadinya penipuan dan ketidakadilan terhadap satu pihak. Sabda Nabi:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

Artinya: “Bahwasanya Rasulullah SAW melarang jual beli *gharar* (tidak jelas statusnya).” (HR. Muslim)

Selain keberadaan suatu produk, Islam juga memerintahkan untuk memperhatikan kualitas produk. Barang yang dijual harus terang dan jelas kualitasnya, sehingga pembeli dapat dengan mudah memberi penilaian. Tidak boleh menipu kualitas dengan jalan memperlihatkan yang baik bagian luarnya, dan menyembunyikan yang jelek pada bagian dalam.

#### 2. Harga (*price*).

Dalam konsep Islam, penentuan harga ditentukan oleh mekanisme pasar, yaitu bergantung pada kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran. Dalam pertemuan antara permintaan dan penawaran itu harus berlangsung secara sukarela (*'an taradhiin*). Ini bermakna tidak ada yang menganiaya dan dizalimi. Praktik yang dilarang dalam Islam adalah *ikhtikar*, yakni mengambil keuntungan diatas keuntungan normal dengan cara menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi, atau istilah ekonominya (*monopoly's rent-seeking*). Larangan *ikhtikar* didasari hadits yang menyebutkan bahwa: Sabda Nabi, “*Tidaklah orang melakukan ikhtikar itu kecuali ia berdosa*”. (HR Muslim, Ahmad, dan Abu Dawud). (Muhammad Aziz Hakim, 2005)

Menurut Ibnu Qudamah al Maqdisi, dalam Muhammad Aziz Hakim intervensi (penetapan) harga diperbolehkan dengan alasan sebagai berikut: a. *Price intervention* menyangkut kepentingan masyarakat yaitu melindungi penjual dalam hal *profit margin* sekaligus melindungi pembeli dalam hal *purchasing power*. b. Apabila tidak melakukan *price intervention* maka penjual dapat menaikkan harga dengan cara *ikhtikar* atau *ghaban faahisy*. Dalam hal ini penjual memzalimi pembeli. c. Pembeli biasanya mewakili masyarakat yang lebih luas, sedangkan penjual mewakili kelompok masyarakat yang lebih kecil. Sehingga *price intervention* berarti pula melindungi kepentingan masyarakat yang lebih luas. (Muhammad Aziz Hakim, 2005)

#### 3. Promosi (*promotion*)

Saat ini, segala kebutuhan masyarakat telah disediakan pasar. Akibatnya produsen pun berlomba-lomba untuk merebut konsumen. Dalam situasi seperti ini, merupakan hal wajar jika promosi menjadi fokus semua produsen. Sayangnya, beragam promosi yang dilakukan seringkali dibungkus dengan kedok penipuan dan kebohongan. Kualitas barang tidak sesuai dengan yang dipromosikan adalah sesuatu yang jamak ditemukan. Demikian pula dalam menyajikan promosi lewat berbagai media seringkali dekat-dekat dengan pornografi. Promosi dengan cara seperti ini dengan tegas dilarang oleh Islam.

Pada prinsipnya, dalam Islam mempromosikan suatu barang diperbolehkan. Hanya saja dalam berpromosi tersebut mengedepankan faktor kejujuran dan menjauhi penipuan. Di samping itu, metode yang dipakai dalam promosi tidak bertentangan dengan syariah Islam.

#### 4. Tempat (place)

Penempatan barang adalah faktor vital dalam dunia usaha. Berkaitan dengan posisi ini adalah sarana transportasi dengan pengangkutan. Nabi dengan tegas melarang pemotongan jalur distribusi dengan maksud untuk menaikkan harga. Hadist riwayat Ibnu Umar ra: *Rasulullah SAW. melarang mencegat barang dagangan sebelum tiba di pasar.* (Shahih Muslim)

Islam juga melarang adanya ikhtikar atau penimbunan (*monopoly's rent-seeking*), sebab ikhtikar akan menyebabkan berhentinya saluran distribusi yang mengakibatkan kelangkaan sehingga harga barang tersebut akan meningkat. Ini bisa dimaknai bahwa jangan pernah membeli dari penjual yang belum mengetahui harga pasar. Hal ini dimaksudkan untuk melindungi penjual dari penipuan mengenai harga yang sebenarnya.

## 4. KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil pembahasan , maka dapat di simpulkan bahwa:

1. Bentuk Pelatihan yang di berikan oleh BMT Sidogiri kepada Usaha Kecil yang ada di Desa Sungai Kuyit Hulu sesuai dengan kebutuhan masyarakat khususnya para pelaku usaha kecil. Berdasarkan hasil penelitian di lapangan pelatihan yang diberikan oleh AO pihak BMT Sidogiri sudah mengacu pada unsur- unsur sebagai berikut: latihan mengandung tujuan umum yang ingin dicapai, diselenggarakan dengan sengaja, terorganisir dan sistematis, latihan berlangsung diluar persekolahan, latihan memberikan suatu pengetahuan serta suatu keterampilan tertentu, latihan dilaksanakan dalam waktu yang relatif singkat dan latihan menitik beratkan praktek dari pada teori. Sedangkan fokus pelatihan yang diberikan di lapangan oleh pihak BMT Sidogiri lebih ke pelatihan kewirausahaan. Dan masyarakat yang terlibat adalah ibu-ibu pengajian dan pelaku usaha kecil yang di menggunakan tempat rumah warga.
2. Bentuk Pembinaan BMT sidogiri terhadap Usaha Kecil yang ada di Desa Sungai Kuyit Hulu juga sudah berjalan dengan baik meski terdapat beberapa kendala yang harus di hadapai oleh pihak BMT Sidogiri dan para pelaku usaha kecil yang ada di Desa Sungai Kuyit Hulu. Sedangkan berdasarkan hasil pengamatan langsung di lapangan peneliti ikut serta dalam pembinaan usaha kecil yang di berikan oleh pihak BMT Sidogiri, salah satunya bentuk pembinaan adalah proses langsung kelapangan dengan memberikan arahan dan bimbingan serta sosialisasi mengenai usaha kecil dalam upaya meningkatkan hasi dari usaha kecil tersebut dalam hal ini, yang terlibat langsung adalah AOnya lansung kelapangan setiap satu minggu satu kali yang di sesuaikan dengan bentuk usaha kecil yang di jalankan oleh pelaku usaha kecil salah bentuk pembinaanya adalah pengawasan, arahan dan praktek langsung. Sedangkan proses pembinaan di lapangan disesuaikan dengan bentuk usaha kecil yang diberikan oleh pihak BMT Sidogiri hal ini dilakukan agar memudahkan para pelaku usaha kecil dalam memahami pembinaan yang diberikan sehingga pembinaan tersebut di harapkan dapat pemahaman yang bisa meningkatkan usaha kecil yang ada di Desa Sungai Kuyit Hulu kemudian dari hasil peningkatan usaha kecil yang ada di Desa Sungai Kuyit Hulu dapat menyerap tenaga kerja dan meningkatkan pendapatan di daerah serta menjadi desa yang makmur dan sejahtera.

3. Bentuk Partisipasi BMT Sidogiri dalam Memasarkan Produk Hasil dari Usaha Kecil yang ada di Desa Sungai Kunyit Hulu untuk menghasilkan yang maksimal dalam pemasaran hasil produk tersebut ada beberapa prinsip yang dilakukan oleh tim AO dari pihak BMT Sidogiri dalam pemasaran tersebut. Prinsip tersebut adalah *marketing* yang berakhlak seharusnya diterapkan. Etika dan nilai-nilai akhlak, moral dan etika sudah di terapkan. Kemudian Dari hasil wawancara dan pembahasan peneliti menyimpulkan bahwa dalam proses pemasaran hasil dari produk usaha kecil yang ada di Desa Sui Kunyit Hulu, sudah baik adanya kerja sama antara pihak BMT Sidogiri dan pelaku usaha yang ada, namun kedalanya adalah jangkauan yang mungkin terlalu jauh dan adanya produk lain yang sama dan masuk ke bisnis lain tersebut juga akan mempengaruhi hasil penjualan produk yang di hasilakn oleh usaha kecil nasabah BMT Sidogiri Cabang Sui Kunyit Hulu.

## REFERENCES

- Andri Soemitra. (2010). *Bank Dank Lembaga Keuangan Syari'ah*. Kencana.
- Anwar Prabu Mangkunegara. (2001). *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. PT. Remaja Rosdakarya.
- Harun Rasyid. (2000). *Metodelogi Penelitian Bidang Ilmu Sosial dan Agama*. BMT STAIN.
- Hayati, R., Izmuddin, I., & Putri, A. (2019). Pengaruh Religiusitas Dan Budaya Terhadap Prilaku Konsumen Muslim Dalam Membeli Makanan Kafe. *EKONOMIKA SYARIAH: Journal of Economic Studies*, 3(1), 72–84.
- Husain Umar. (1999). *Pengantar Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Sinar Baru.
- Idrus. (2011). *Pembinaan Unit Pengumpulan Zakat oleh Badan Amil Zakat Daerah Provinsi Kalimantan Barat*. STAIN Pontianak.
- Imsin, A. (2011). *Usaha Mikro Dan Menengah Yang Didukung Lembaga Keuangan Dengan Pola Syariah Sebagai Modal Kegiatan Ekonomi*.
- Kasmir. (2012). *Dasar-dasar Perbankan*. PT RAJA GRAFINDO PERSADA.
- M. Quraish Shihab. (2002). *Tafsir Al Mishbah : Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an*. Lentera Hati.
- Majid, M. S. A., & Kassim, S. H. (2015). Assessing the contribution of Islamic finance to economic growth: Empirical evidence from Malaysia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*.
- Mangkunegara Prabu. (2009). *Manajemen Sumber Daya Perusahaan*. In *Repository.Umsu.Ac.Id*. PT Remaja RosdaKarya.
- Meldona. (2009). *Manajemen Sumber Daya Manusiaperspektif Integratif*. :UIN- Malang Press.
- Moleong, L. J. (2011). *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya.
- Muhammad Aziz Hakim. (2005). *Briefcase Book Edukasi Profesioanl Syariah Dasar dan Strategi Pemasaran Syariah*. Renaisan.
- Muhammad Syakir Sula. (2004). *Asuransi Syariah (Life And General)Konsep Dan Sistem Operasional*. Gema Insani.
- Rasyid, H. (2000). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Remaja Rosdakarya.
- Sari, R. L. M., & Putri, H. E. (2022). ANALISIS PERAN PERBANKAN SYARIAH DALAM Mendukung Wisata HALAL DI KABUPATEN PESISIR SELATAN (STUDI KASUS CAROCOK PAINAN). *Jurnal BONANZA: Manajemen Dan Bisnis*, 3(1), 23–34.
- Setianai, V. (2012). *pengaruh keberadaan BMT Putra Arta Syariah terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Mitra Binaan di Kota Singkawang*. STAIN Pontianak.
- Siti Mariah. (2013). *Pengaruh Pembiayaan Murobahah Terhadap Jasa Keuangan Syari'ah Kalbar Madani Cabang Pontianak*. STAIN Pontianak.
- Sudarsono, H. (2008). *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*. In *Photosynthetica*. Ekonosia.
- Sutrisno Hadi. (1990). *Metodologi Resech*. Andi Offset.
- UU 1945. (2010). *Undang-undang Republik Indonesia No 15 Tahun tahun 2010 pasal 6 tentang penyelenggaraan penata ruang*.
- Yafandi. (2001). *Dampak Program Pelatihan Terhadap Perilaku Mandiri Santri*. STAIN Pontianak.