ANALISIS STRATEGI BMT EL-ITQAN LUBUK MALAKO DALAM MENJEBATANI AKSES PEMBIAYAAN UMKM UNTUK MENGHINDARI KETERGANTUNGAN PADA RENTENIR

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada Program Studi S1 Perbankan Syariah



Oleh :

MELIFIDIA SOFYAN

3322018

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M.DJAMIL DJAMBEK

BUKITTINGGI

2025 M/1447 H

ABSTRAK

Karya ilmiah dalam bentuk skripsi ini dibuat oleh **MELIFIDIA SOFYAN** dengan **NIM 3322018** Program Studi S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN SMDD Bukittinggi dengan judul **"Analisis Strategi Bmt El-Itqan Lubuk Malako Dalam Menjebatani Akses Pembiayaan Umkm Untuk Menghindari Ketergantungan Pada Rentenir".**

Judul Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pendekatan yang diambil oleh KSPPS BMT El-Itqan Lubuk Malako dalam memberikan akses pembiayaan kepada pelaku UMKM, agar mereka tidak terjebak pada praktek pinjaman dari rentenir. Masalah yang diangkat adalah masih tingginya kecenderungan pelaku UMKM untuk meminjam uang dari rentenir, karena proses penyaluran yang cepat dan syarat yang mudah, sementara akses ke lembaga keuangan formal cenderung terbatas. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang melibatkan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi langsung, dan telaah dokumen (triangulasi).

Lokasi studi ini berada di Nagari Lubuk Malako, Kabupaten Solok Selatan. Temuan dari penelitian menunjukkan bahwa BMT El-Itqan telah memiliki peran penting sebagai alternatif dalam pembiayaan syariah, menyalurkan dana, menawarkan margin lebih ringan dibandingkan dengan rentenir, menyederhanakan syarat untuk pembiayaan kecil, serta melakukan pendekatan secara personal dan melakukan sosialisasi kepada masyarakat.

Namun, masih terdapat kesenjangan dalam layanan yang perlu diatasi, yaitu pandangan masyarakat mengenai proses yang masih dianggap lambat, kebutuhan untuk pencairan dana yang mendesak yang belum dapat bersaing dengan rentenir, rendahnya pemahaman masyarakat mengenai produk BMT, dan belum optimalnya pemanfaatan teknologi/fintech. Penelitian ini merekomendasikan untuk mempercepat proses administrasi, meningkatkan sosialisasi dan literasi keuangan, serta mengembangkan layanan digital secara bertahap untuk memperkecil kesenjangan tersebut.

Kata kunci: UMKM, rentenir, pembiayaan syariah, akses keuangan.

DAFTAR ISI

ABSTRAK ..... **i**

DAFTAR ISI ..... **ii**

KATA PENGANTAR ..... **iv**

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Identifikasi Masalah 14
C. Batasan Masalah 14
D. Rumusan Masalah 14
E. Tujuan Penelitian 15
F. Manfaat Penelitian 15
G. Penjelasan Judul 16

BAB II LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori 18
1. Baitul Maal Wal Tamwil (BMT) 18
2. Pembiayaan 23
3. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) 24
4. Rentenir 27
5. Teori Pemasaran 37
6. Teori Prilaku Konsumen 38

B. Kajian Terdahulu 40

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

1. Jenis Penelitian 43
2. Lokasi dan Waktu Penelitian 43
3. Jenis dan Sumber Data 44
4. Teknik Pengumpulan Data 45
5. Metode Analisis Data 46

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum KSPPS BMT EL-Itqan Lubuk Malako 47
B. Implemetasi Prosedur KSPPS BMT EL- Itqan Lubuk Malako 62
C. Hasil Penelitian 65

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 79
B. Saran..... 80

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur Penulis ucapkan kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya yang disertai dengan doa dan usaha yang sungguh-sungguh sehingga penuli dapat menyelesaikan Penulisan Skripsi ini yang berjudul "**Analisis Strategi Bmt El-Itqan Lubuk Malako Dalam Menjebatani Akses Pembiayaan Umkm Untuk Menghindari Ketergantungan Pada Rentenir".** Shalawat dan salam penulis sampaikan kepada baginda Rasulullah SAW sebagai penyempurna akhlak dan panutan bagi umat manusia.

Dalam penyusunan Skripsi ini disusun dalam rangka menyelesaikan Studi untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. Proses penulisan Skripsi ini penulis tidak terlepas dari bimbingan dan dukungan dari **Kedua Orang Tua** yaitu Ayahanda **Sofyan**, Dan Ibunda **Siti Nur Asia,** yang telah memberikan rasa sayang tanpa hentinya serta selalu mendukung dalam kegiatan apapun dan mendoakan yang terbaik untuk penulis serta sudah berjuang agar penulis sampai di titik penyelesaian pembuatan skripsi ini serta berbagai pihak secara langsung maupun tidak langsung. Oleh sebab itu, pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Rektor UIN Sjech M Djamil Djambek Bukittinggi (UIN) Bukittinggi **Prof.Dr. Silfia Hanani, S.Ag., M.Si** beserta jajaran
2. Bapak dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi **Dr. Aidil Alfin, M.Ag** beserta jajaran

3. Ibu ketua Prodi jurusan Perbankan Syariah S1 **Habibatur Ridhah, SE., MM** beserta jajaran
4. Ibu **Dr. Sandra Dewi, SE., MM** sebagai Penasehat Akademik (PA) yang telah memberikan nasehat demi kelancaran proses belajar penulis.
5. Ibu **Yenty Astari Dewi, SE,. Akt., M.M** selaku narasumber peneliti dan yang telah memberikan arahan kepada penulis.
6. Bapak **Yefri Joni, S.Ag., M.A.,** selaku dosen pembimbing dengan kerendahan hatinya yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan arahan, ilmu, dan bimbingan yang sangat berarti selama proses penyusunan Skripsi dari awal memulai sampai akhir nya menjadi laporan skripsi. Terimakasi atas arahan dan bimbingan yang bapak berikan selama proses penulisan hingga terselesaikan skripsi ini, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan Bapak.
7. Bapak / Ibu dosen yang telah memberikan ilmu sehingga penulis bisa melanjutkan karya ilmiah dalam bentuk skripsi.
8. Bapak / Ibu pegawai perpustakaan yang telah melayani dan menyediakan sumber-sumber bacaan yang penulis butuhkan dalam penyelesaian skripsi ini.
9. **Pimpinan serta karyawan BMT EL-Itqan Lubuk Malako** yang telah mengizinkan penelitian serta memberikan data-data dalam penyelesaian skripsi ini, danbanyak membantu, memberikan arahan, dan membimbing penulis selama pelaksanaan penelitian.

10. Teristimewa kepada cinta pertama sekaligus panutan hidupku Ayahanda **Sofyan** dan pintu surgaku Ibunda **Siti Nur Asia** Terimakasih atas cinta yang selalu di berikan tanpa kurang dan pengorbanan yang tak terhingga. Meski tidak sempat merasakan bangku perkulihan tapi beliau telah memberikan segalanya hingga menggantarkan penulis kepada gelar sarjana. Tak lupa Terimakasih buat kedua adik tercinta **Melisa Sopiyan** dan **Olivia Sofyan** yang selalu menjadi suppor semangat dalam setiap Langkah dan Terimakasih buat abang ku tersayang **Andri Saputra** yang selalu menjadi garda terdepan buat adiknya.

Dalam penulisan Skripsi ini. Penulis menyadari bahwa penulisan Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dalam tutur Bahasa maupun penulisan. Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca merupakan masukan yang sangat berguna bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.

Bukittinggi, 11 Februari 2026

Penulis

MELIFIDIA SOFYAN

NIM. 3322018

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah salah satu unsur vital dalam ekonomi Indonesia yang memiliki peran penting dalam menciptakan peluang kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mengurangi tingkat kemiskinan. Berdasarkan informasi dari Kementerian Koperasi dan UKM, lebih dari 90% bisnis di Indonesia termasuk kategori UMKM dan memberikan kontribusi signifikan bagi Produk Domestik Bruto (PDB) negara. Namun, meskipun peran mereka sangat penting, UMKM masih menghadapi berbagai tantangan mendasar, di antaranya kekurangan dalam mendapatkan modal. Hal ini terjadi karena UMKM sering kali tidak memiliki aset yang cukup untuk dijadikan sebagai jaminan, pengelolaan keuangan yang kurang baik, atau catatan kredit yang tidak mencukupi, yang bisa menjadi acuan penilaian oleh lembaga keuangan resmi seperti bank. Situasi ini menciptakan masalah serius, di satu sisi, UMKM membutuhkan dana untuk berkembang, tetapi di sisi lain, mereka mengalami kesulitan untuk memenuhi persyaratan administratif dan teknis yang ditetapkan oleh perbankan. Kondisi ini lebih jelas terlihat di daerah pedesaan dan pinggiran, termasuk Lubuk Malako, di mana sebagian besar penduduk bergantung pada usaha kecil yang berbasis pertanian dan perdagangan.[1]

[1] Cindy Yolanda, 'Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia', *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2.3 (2024), pp. 170–86, doi:10.36490/jmdb.v2i3.1147.

Akses ke bank atau lembaga keuangan formal sering kali terhalang oleh lokasi, biaya transportasi, dan rendahnya pemahaman tentang literasi keuangan. Oleh karena itu, pelaku UMKM di daerah tersebut sering kali mencari cara pendanaan alternatif yang lebih mudah dan cepat, seperti meminjam uang dari pinjaman tidak resmi yang dikenal sebagai rentenir. Dalam pandangan ekonomi Islam, praktik tersebut bertentangan dengan prinsip syariah yang melarang riba. Pinjaman dari rentenir menawarkan proses yang mudah, tanpa persyaratan yang rumit, dan dana dapat diperoleh langsung. Namun, di balik kemudahan itu, terdapat risiko besar yang dapat merugikan para pelaku usaha. Suku bunga yang diterapkan sangat tinggi, seringkali mencapai puluhan hingga ratusan persen dalam setahun, ditambah dengan metode penagihan yang agresif dan sering kali disertai ancaman. Akibatnya, keuntungan yang seharusnya bisa diinvestasikan untuk pengembangan UMKM justru habis dibayar untuk bunga pinjaman. Situasi ini tidak hanya menghambat kemajuan UMKM, tetapi juga dapat membuat mereka terjebak dalam siklus utang yang sulit diatasi. Lebih jauh, praktik rentenir dapat mengakibatkan hilangnya aset produktif, menurunkan kesejahteraan keluarga, dan akhirnya melemahkan struktur ekonomi di komunitas setempat. Oleh karena itu, kehadiran lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT menjadi solusi yang tepat. BMT tidak hanya menjalankan fungsi intermediasi keuangan, tetapi juga berperan sebagai lembaga pemberdayaan ekonomi Masyarakat. Dalam konteks ini,

keberadaan lembaga keuangan mikro syariah, seperti Baitul Maal wa Tamwil (BMT), menjadi sangat relevan dan strategis.

Baitul Maal Wal Tamwil adalah Lembaga keuangan dengan konsep syariah yang lahir sebagai pilihan yang menggabungkan konsep Maal dan Tanwil dalam suatu kegiatan Lembaga. Konsep Maal lahir dan menjadi bagian dari kehidupan masyarakat muslim dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana untuk zakat, infak, dan shadaqah (ZIS) secara produktif. Sedangkan konsep Tanwil lahir untuk kegiatan bisnis produktif yang murni untuk mendapatkan keuntungan dengan sektor masyarakat menegah ke bawah (Mikro). Kehadiran BMT sangat bermanfaat untuk masyarakat muslim yang ingin menjalankan bisnis berdasarkan pada prinsip bagi hasil dan jual beli.

Baitul Maal Wal Tamwil (BMT) bertujuan untuk meningkatkan kualitas ekonomi demi kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Sehingga sistem syariah yang menjelaskan bisnis berlandaskan pada prinsip bagi hasil dan jual beli yang disebut Musyarakah, Mudharabah, Al- Qardhul Hasan dan lainnya. Tanpa adanya sistem Bunga atau riba sedikitpun.[2]

KSPPS BMT EL-ITQAN Lubuk Malako merupakan Koperasi Simpan Pinjam dan pembiayaan syariah yang programnya pada pemberdayaan ekonomi kelas bawah/ Mikro yang didirikan pada tahun

[2] Inud Danis Ikhwan Meranti and Azy Athoillah Yazid, 'Peran Baitul Mal Wat Tamwil Dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah Yang Kompetitif', *Economic : Jurnal Ekonomi Dan Hukum Islam*, 12.01 (2021), pp. 31–38, doi:10.59943/economic.v12i01.64.

2008 di daerah Pasar Bancah Kapeh Nagari Lubuk Malako, Kecamatan Sangir Jujuan, Kabupaten Solok Selatan. Munculnya ide untuk mendirikan KSPPS BMT El-Itqan ini bermula dari keperhatiannya melihat banyaknya pengusaha kecil potensial di Nagari Lubuk Malako dan sekitarnya yang mengalami kesulitan dalam hal permodalan usaha, sementara Lembaga keuangan sejenis Bank baik yang menerapkan pola Konvensional maupun Syariah belum optimal menjangkau daerah ini.[3] KSPPS BMT EL-ITQAN adalah Lembaga keuangan yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yang kegiatan didalamnya adalah menghimpun dana dari masyarakat berupa deposito dan tabungan. Selain itu menghimpun dana dari Masyarakat KSPPS BMT EL-ITQAN juga menyalurakan pembiayaan kepada nasabah.

Berikut ini data pembiayaan yang disalurkan di BMT El-Itqan Lubuk Malako per 5 Tahun terakhir (data dari tahun 2020-2024).

Data Pembiayaan yang Disalurkan Pada KSPPS BMT EL-ITQAN Lubuk Malako

No	Tahun	Jumlah Pembiayaan Murabahah yang di Salurkan
1	2020	Rp 320.000.000
2	2021	Rp 350.000.000
3	2022	Rp 380.000.000

[3] KSPPS BMT EL-ITQAN Lubuk Malako.

4	2023	Rp 420.000.000
5	2024	Rp 460.000.000

Sumber: KSPPS BMT El-Itqan Lubuk Malako

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan mikro syariah yang berperan dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat, khususnya usaha mikro dan kecil. BMT El-Itqan Lubuk Malako berperan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mengurangi ketergantungan pada rentenir tidak dapat diabaikan. Dari data di atas dapat disimpulkan pada tahun 2020 pembiayaan yang di salurkan Rp 320.000.000 dan di tahun 2021 jumlah pembiayaan yang di salurkan mengalami peningkatan Rp 350.000.000. serta di tahun 2022 pembiayaan yang di salurkan mengalami peningakatan lagi sebanyak RP 380.000.000, di 2023 pembiayaan yang di salurkan juga meningkat sebanyak RP 420.000.000 dan di 2024 pembiayaan yang di salurkan dalam pembiayaan murabahah juga meningkat menjadi RP 460.000.000.

Angka ini menunjukkan peran BMT dalam membantu masyarakat pedesaan meningkatkan usaha mikro mereka, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan keluarga. Selain itu, BMT berperan dalam meningkatkan literasi keuangan masyarakat melalui program program pendidikan keuangan.[4]

[4] Kajian Ekonomi Syariah, 'Peran BMT Nusantara Umat Mandiri Dalam Mendorong Inklusi Lembaga Keuangan Syariah Non-Bank Di Tulungagung', *Jurnal At-Tamwil Kajian Ekonomi Syariah*, 07.01, pp. 92–94.

Baitul Mal Wa Tamwil merupakan lembaga keuangan Syariah nonbank yang beroperasi menggunakan gabungan konsep "Baitul Maal" dan "Baitul Tamwil" dengan fokus target pada sektor Usaha Menengah Kebawah (UKM).[5] BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan berdasarkan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha kecil, dalam upaya meningkatkan derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Berbagai jenis produk pembiayaan tersedi yang dirancang sesuai dengan kebutuhan serta kemampuan anggotanya. Selain itu, BMT tidak hanya menyediakan dana, tetapi juga melakukan pendampingan usaha, pendidikan keuangan, serta pelatihan untuk membantu anggota dalam mengelola modal secara produktif. Dengan pendekatan ini, BMT dapat menjadi solusi yang efektif dalam mengurangi ketergantungan masyarakat pada rentenir.

Rentenir biasa disebut sebagai lintah darat, karena mereka menawarkan pinjaman jangka pendek tanpa jaminan. Dalam prakteknya rentenir sangat merugikan peminjamnya karena jasa peminjaman keuntungan rentenir sudah cukup besar, sehingga pedagang menggunakan kredit-kredit yang disediakan oleh rentenir dalam dua cara, tergantung pada jangkauan aktifitasnya. Hutang piutang uang informal sangat sesuai dengan kebutuhan pada pedagang skala besar yang harus membeli barang dalam jangka pendek. Apabila dalam pembayar kredit terjadi ketidak sanggupan

[5] Hendri Sudarsono, Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah (Yogyakarta: Ekonesia, 2004), Edisi ke 2, hlm. 96

dalam membayar maka jangka waktu pembayaran kredit diperpanjang sehingga keuntungan yang akan diperoleh oleh rentenir semakin besar dan semakin menambah beban bagi peminjamnya, maka dalam hal ini Islam sangat melarang karena terdapat unsur bunga/riba. Maka dengan munculnya BMT EL-ITQAN mampu memudahkan masyarakat bawah yang ingin meminjam, menambah modal, dan membangun usahanya sehingga masyarakat terhindar dari paraktik negatif rentenir dan lebih utama agar terhindar dari riba.

Keberadaan BMT EL-ITQAN dengan berbagai strategi pemasaran yang menarik seperti layanan, bersifat terbuka, beriorentasi pada pengembangan tabungan dan pembiayaan untuk mendukung ekonomi yang produktif bagi anggota dan kesejahteraan sosial masyarakat sekitar, jaminan serta margin yang ringan yang dijalankan sesuai dengan prinsip syariah diharapkan mampu membuat masyarakat beralih ke sistem syariah yang jalankan dan dikelola oleh BMT EL-ITQAN. Namun begitu, peran penting BMT dalam memberikan akses pembiayaan UMKM juga menghadapi berbagai tantangan. Pertama, keterbatasan modal yang dimiliki BMT membatasi kemampuannya dalam memberikan pembiayaan. Kedua, perlu adanya peningkatan dalam kapasitas manajemen dan sumber daya manusia di BMT agar dapat dengan baik mengelola risiko pembiayaan, mengevaluasi kelayakan usaha, serta memastikan kelangsungan lembaga tersebut. Ketiga, tingkat literasi keuangan anggota yang masih rendah mengakibatkan meskipun ada dana yang disediakan, pemanfaatannya

belum optimal untuk pengembangan usaha. Keempat, adanya persaingan dengan praktik rentenir yang menawarkan pencairan cepat tanpa prosedur yang rumit menjadi tantangan tersendiri bagi BMT.

Menurut pengamatan awal yang dilakukan oleh peneliti mengenai praktik rentenir yang masih sering ditemui di kalangan pelaku UMKM, terungkap bahwa akses pembiayaan yang mudah merupakan alasan utama masyarakat lebih memilih jasa rentenir daripada lembaga keuangan formal atau lembaga keuangan mikro syariah.

Data Jumblah Pembiayaan Pada Rentenir.

No	Tahun	Jumlah Pembiayaan di Salurkan Rentenir
1	2020	Rp 480.000.000
2	2021	Rp 520.000.000
3	2022	Rp 560.000.000
4	2023	Rp 600.000.000
5	2024	Rp 630.000.000

Dari data di atas pembiayaan masyarakat di Nagari Lubuk Malako menunjukkan bahwa praktik peminjaman kepada rentenir masih cukup tinggi dibandingkan pembiayaan lembaga keuangan syariah seperti BMT. Hal ini terlihat dari estimasi jumlah pembiayaan rentenir yang setiap tahunnya lebih besar dibandingkan total pembiayaan yang disalurkan oleh BMT. Kondisi ini menunjukkan bahwa keberadaan BMT sebagai lembaga

keuangan syariah alternatif belum sepenuhnya mampu menggantikan peran rentenir di tengah masyarakat.

Hasil ini diperkuat oleh wawancara yang di lakukan peneliti pada masyarakat Nagari Lubuk Malako:

Wawancara pertama diadakan dengan bapak anto, bapak anto memilih meminjam kepada rentenir karena prosesnya sangat cepat dan tidak memakai jaminan. Sebagai pedagang jajanan, bapak anto butuh modal harian yang bisa langsung dipakai. Walaupun bunga 10% per bulan terasa berat, bapak anto tetap mengambil pinjaman karena pencairannya cepat dan tidak perlu mengisi banyak berkas. Kalau lewat BMT atau lembaga resmi lain, bapak anto harus menunggu lama dan diminta jaminan, sedangkan bapak anto butuh uang saat itu juga.

Wawancara kedua di adakan dengan bapak amit sebagai petani cabai, bapak amit mengatakan bahwa terkadang dia perlu modal mendadak untuk membeli pupuk dan obat tanaman. Rentenir memberikan uang dalam hitungan jam tanpa harus menyerahkan jaminan tanah atau surat-surat. Memang bunga cukup tinggi, tapi saya tidak punya pilihan lain. Kalau menunggu pembiayaan BMT, prosesnya lama dan banyak syarat yang saya tidak punya.

Wawancara ketiga di lakukan dengan ibuk rika, dia menggatakan bahwa usaha kue butuh modal setiap hari, terutama saat ada pesanan. Rentenir memudahkan saya karena uang langsung cair tanpa harus menunggu. Saya tahu bunga 10% itu besar, tapi karena pembayarannya per

bulan dan prosesnya mudah, saya tetap mengambil pinjaman. Kalau ke BMT, saya harus menyediakan jaminan sedangkan saya tidak punya banyak aset.

Wawancara keempat di lakukan dengan Ibuk Asia, seorang pedagang bahan pokok yang telah memanfaatkan jasa rentenir. Ia menjelaskan bahwa alasan utama ketertarikan menggunakan jasa rentenir adalah proses yang sederhana dan cepat, tanpa harus menyediakan jaminan. Ia menambahkan bahwa setiap kali ia memerlukan dana, baik dalam jumlah kecil atau besar, rentenir akan segera mencairkan pinjaman secara langsung, bahkan hanya dalam beberapa menit. Ini sangat membantu terutama saat ada kebutuhan mendesak untuk menambah persediaan atau menutup kerugian harian.

Namun, Ibu Asia menyadari bahwa bunga yang dikenakan sangat tinggi. Metode pembayaran yang berlangsung setiap hari justru membuat cicilan terasa memberatkan. Meskipun begitu, karena ketergantungan pada modal yang cepat, ia tetap memilih untuk memanfaatkan jasa rentenir meski menghadapi risiko besar di masa mendatang. Ia juga menyebutkan bahwa saat mencoba mengajukan pembiayaan di BMT EL-ITQAN, diperlukan jaminan yang sesuai dengan besaran pinjaman, serta harus melewati prosedur administratif yang memakan waktu. Situasi ini membuatnya merasa lebih tenang dan aman secara psikologis dengan menggunakan jasa rentenir walaupun lebih merugikan.

Wawancara kelima di lakukan kepada ibuk hajar, ibuk hajar meminjam ke rentenir karena mereka mudah dihubungi dan uang cepat keluar. Bunga 13% per bulan memang membuat cicilan besar, tetapi ia tidak punya pilihan lain. Kalau meminjam ke BMT, ia tidak bisa memenuhi persyaratan seperti jaminan dan dokumen usaha. Jadi walaupun sebenarnya memberatkan, saya tetap meminjam ke rentenir.

Wawancara keenam di lakukan dengan Ibu Tenti sebagai pedagang gorengan, dia meminjam ke rentenir karena prosesnya cepat dan tidak perlu jaminan apa pun. ia hanya butuh Rp 1.000.000 untuk modal dagang gorengan, dan rentenir langsung memberikan. Memang bunga 10% per bulan itu besar, tapi saya tidak punya akses ke pembiayaan BMT karena syaratnya rumit Jadi ia lebih memilih yang paling cepat.

Berdasarkan pengamatan dan wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di Nagari Lubuk Malako, didapatkan informasi bahwa praktik pinjaman dari rentenir masih menjadi salah satu alternatif pendanaan yang paling banyak dipilih oleh masyarakat, khususnya para pedagang kecil dan pelaku usaha mikro. Proses yang cepat, mudah, dan tidak memerlukan jaminan menjadi faktor utama yang memengaruhi keputusan mereka untuk berhutang kepada rentenir, meskipun suku bunga yang ditawarkan sangat tinggi dan memberatkan. Ciri khas operasional rentenir di lapangan sangat mencolok, yakni memberikan pinjaman dengan prosedur yang sangat sederhana. Dalam banyak kasus, dana bisa dicairkan hanya dalam hitungan menit setelah peminjam

mengajukan permohonan. Tidak ada dokumen resmi yang diperlukan, tidak diperlukan surat izin usaha, dan peminjam tidak perlu menyerahkan agunan. Hal ini jelas berbeda dengan lembaga keuangan formal atau lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT yang mengharuskan adanya kelengkapan dokumen, survei usaha, serta jaminan sebagai bentuk mitigasi risiko pembiayaan.

Selain prosedur yang mudah, karakteristik lainnya dari aktivitas rentenir adalah penerapan suku bunga yang sangat tinggi. Dari hasil wawancara dengan beberapa peminjam, terungkap bahwa bunga yang dikenakan bisa mencapai antara 10% hingga 15% per bulan, dan persentase ini dapat meningkat jika peminjam terlambat melakukan pembayaran. Umumnya, sistem pembayaran dilakukan setiap bulan, namun rentenir tidak memberikan toleransi jika terjadi keterlambatan. Dalam beberapa keadaan, denda akibat keterlambatan hampir setara dengan jumlah bunga yang sudah ditetapkan sebelumnya.

Praktik ini memberikan dampak yang sangat signifikan terhadap kondisi ekonomi pelaku UMKM. Salah satu dampak utama adalah penurunan profitabilitas usaha. Tingginya bunga pinjaman membuat sebagian besar keuntungan harus dialokasikan untuk membayar cicilan kepada rentenir, sehingga pelaku usaha kesulitan untuk mengembangkan bisnis mereka. Dalam konteks ekonomi mikro, keuntungan dari usaha kecil biasanya cukup terbatas. Keadaan ini semakin diperparah oleh aktivitas usaha yang cenderung tidak stabil, terutama di sektor perdagangan harian

seperti pedagang jajanan, penjual kue, atau penjual gorengan. Saat pendapatan menurun pada hari-hari tertentu, peminjam tetap harus membayar cicilan sesuai jumlah yang telah ditetapkan. Hal ini menyebabkan beban utang yang tidak seimbang dengan pendapatan semakin membebani pelaku usaha dari segi ekonomi.

Selain kerugian finansial, praktik rentenir juga membawa dampak psikologis bagi para peminjam. Beberapa responden mengungkapkan bahwa mereka merasa tertekan, cemas, dan tidak nyaman saat menghadapi jadwal pembayaran. Banyak di antara mereka yang mengakui terpaksa mencari pinjaman tambahan hanya untuk menutupi cicilan bulan sebelumnya, sehingga terjebak dalam siklus utang yang seolah tiada akhir. Tekanan semakin berat ketika rentenir menagih dengan cara yang kasar dan sering kali menggunakan kata-kata yang mengintimidasi. Meskipun tidak selalu melalui tindakan fisik, tekanan verbal dan ancaman penagihan menjadi sumber stres bagi para peminjam. Ini menunjukkan bahwa di samping dampak ekonomi yang nyata, praktik rentenir juga memengaruhi kesejahteraan mental pelaku UMKM.

Dampak terhadap struktur sosial masyarakat juga tak bisa diabaikan. Ketergantungan masyarakat kepada rentenir menciptakan budaya ekonomi yang tidak sehat, di mana pinjaman berbunga tinggi dipandang sebagai hal yang normal dan solusi jangka pendek yang wajar. Akibatnya, masyarakat menjadi akrab dengan cara instan meski berisiko merugikan. Situasi ini juga membuat lembaga keuangan formal, termasuk Baitul Maal wat Tamwil

(BMT), yang menegakkan prinsip keadilan dan dukungan ekonomi bagi masyarakat kecil, cenderung kurang diminati karena dianggap rumit dan lambat. Padahal, lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT menawarkan pembiayaan yang lebih aman, adil, dan mengedepankan nilai keberkahan tanpa riba. Namun, karena masyarakat sudah terbiasa dengan kemudahan yang diberikan oleh rentenir, mereka mengalami kesulitan untuk beralih meskipun secara ekonomi terdapat kerugian yang jelas.

Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti tentang masalah yang terjadi, dengan judul **"Analisis Strategi BMT EL-ITQAN Dalam Menjebatani Akses Pembiayaan Umkm Untuk Menghindari Ketergantungan Pada Rentenir."**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka penulis mengidentifikasikan masalahnya:

1. Prosedur pembiayaan yang diberikan BMT dinilai kurang praktis dan memerlukan jaminan, sehingga pelaku UMKM enggan mengajukan pembiayaan ke BMT El-Itqan Lubuk Malako.
2. Praktik rentenir masih marak di lingkungan masyarakat karena prosesnya cepat dan mudah meskipun memberlakukan bunga tinggi yang merugikan pelaku usaha.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas penulis membatasi masalah yang akan diteliti adalah Analisis Strategi Bmt El-Itqan Lubuk Malako

Dalam Menjebatani Akses Pembiayaan Umkm Untuk Menghindari Ketergantungan Pada Rentenir.

D. Rumusan Masalah

1. Faktor apa saja yang menyebabkan UMKM lebih memilih pinjaman dari rentenir di bandingkan BMT El-Itqan?
2. Apa strategi yang di terapkan BMT El-Itqan dalam memberikan alternatif pembiayaan yang mudah cepat dan sesuai kebutuhan UMKM?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui faktor apa saja yang menyebabkan UMKM lebih memilih pinjaman dari rentenir di bandingkan BMT El-Itqan
2. Untuk mengetahui apa strategi yang di terapkan BMT El-Itqan dalam memberikan alternatif pembiayaan yang mudah cepat dan sesuai kebutuhan UMKM

F. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk:

1. Bagi Peneliti

   Penelitian ini dapat digunakan untuk menambah pengalaman di bidang penelitian mengenai strategi BMT El-Itqan lubuk malako dalam menjebatani akses pembiayaan umkm untuk menghindari ketergantungan pada rentenir.

2. Bagi Bmt El-Itqan Lubuk Malako Solok Selatan

   Hasil penelitian dapat menjadi bahan evaluasi dan masukan dalam merumuskan maupun memperbaiki strategi pembiayaan agar lebih

efektif dalam membantu UMKM serta memperluas peran BMT sebagai lembaga keuangan mikro syariah.

3. Bagi Pihak Lain

   Penelitian ini dapat memberikan pemahaman tentang pentingnya memanfaatkan lembaga keuangan syariah sebagai alternatif pembiayaan yang lebih aman, adil, dan memberdayakan dibandingkan bergantung pada rentenir.

G. Penjelasan Judul

Untuk memudahkan dalam memahami permasalahan yang terdapat dalam judul penulis ajukan agar tidak terjadi kesalahan dan kekeliruan dalam memahaminya maka penulis akan menjelaskan penegertian dari beberapa istilah yang terdapat dalam judul yaitu:

"Analisis Strategi Bmt El-Itqan Lubuk Malako Dalam Menjebatani Akses Pembiayaan Umkm Untuk Menghindari Ketergantungan Pada Rentenir"

Strategi	Strategi merupakan suatu penentuan sebuah rencana yang berfokus pada tujuan jangka Panjang disertai penyusuanan suatu cara atau upaya bagaiman agar tujuan tersebut dapat tercapai dengan baik dan benar.
Pembiayaan	Pembiayaan adalah penyedian uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga keaungan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di biayai

	untuk menegmbaliakan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.
UMKM	UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yaitu kelompok usaha produktif yang dijalankan oleh perorangan maupun badan usaha dalam skala kecil hingga menengah. UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia karena jumlahnya sangat besar, menyerap tenaga kerja dalam jumlah tinggi, dan mampu menopang pertumbuhan ekonomi di tingkat lokal maupun nasional..
Rentenir	Rentenir adalah sebutan bagi pihak atau individu yang memberikan pinjaman uang kepada masyarakat dengan bunga yang sangat tinggi dan tidak wajar, sehingga seringkali merugikan peminjam.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)

a. Pengertian BMT

BMT merupakan kependekan dari *Baitul Maal Wa Tamwil*, secara harfiah Lughowi Baitul Maal berarti rumah dana Baitul tamwil berarti rumah usaha, Baitul maal dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangan, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan islam. dimana Baitul maal berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus menta syarufkan dana sosial. Sedangkan Baitul tanwil merupakan Lembaga bisnis yang bermotif laba. Sebagai Lembaga bisnis BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan.[6]

Baitul maal wa tamwil adalah kependekan dari badan usaha Mandiri Terpadu yaitu Lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Baitul Maal Wa Tamwil merupakan satu Lembaga yang mempunyai dua istilah, yaitu mal dan Baitul tamwil. Baitul mal lebih mengarah pada usaha-

[6] Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (UII Pres, 2004).

usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti zakat, infak, dan sedekah. Adapun Baitul tanwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahka dari BMT sebagai Lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariat Islam. prinsip operasionalnya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli, ijarah, dan titipan (wadiah).

b. Sejarah Berdiri dan Perkembangan BMT

Pendirian BMT dilandasi oleh tiga faktor, yaitu:

a. Factor Filosofis, gagasan pendirian BMT didasarkan pada kepentingan menjabarkan prinsip-prinsip ekonomi islam (fiqh al-muamalah) dalam praktik, prinsip-prinsip ekonomi yang ebrdasarkan katauhidan, keadilan, persamaan, kebebasan, tolong menolong, dan toleransi menjadi kerangka filosofis bagi pendirian BMT di Indonesia.
b. Secara Sosiologis, pendirian BMT di Indonesia lebih didasarkan pada adanya tuntutan dan dukungan dari umat islam islam bagi adanya Lembaga keuangan berdasarkan syariah. seperti diketahui umat islam merupakan mayoritas penduduk Indonesia, tetapi belum ada Lembaga keuangan berbasis syariah. ide mendirikan BMT semakin mencuat ke permukaan pada awal 1990-an.

c. Secara Yuridis, pendirian BMT di Indonesia dikeluarkannya kebijakan pemerintah berdasarkan UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan dan PP No. 72 tentang bank perkeditan rakyat berdasarkan bagi hasil. Ketika ban-bank syariah didirikan debeberapa wilayah, BMT pun tumbuh subur mengikuti kebijakan pemerintah tersebut. [7]

c. Visi dan Misi BMT

Visi BMT yaitu menjadi Lembaga keuangan yang mandiri, sehat, dan kuat yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa sehingga mampu berperan menjadi wakil pengebdian Allah memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umunya.

Misi BMT adalah yaitu mewujudkan Gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari berlenggu renternir, jerat kemiskinan dan ekonom. membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran-berkemajuan, serta makmur-maju berkeadilan.

d. Ciri-ciri BMT

Ciri-ciri BMT yang utama adalah sebagai berikut:

a. Berorientasi bisnis, mencari laba Bersama, menngkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.

[7] *Ibid., 316-317*

b. Bukan Lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan pengumpulan dan persyarufan dana zakat, infaq, dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat disekitarnya.
d. Miliki Bersama masyarakat bahwa Bersama dengan orang kaya disekitar BMT, bukan milik perseorangan atau orang dari luas masyarakat. Atas dasarnya ini BMT tidak dapat berbadan hukum perseorangan.

e. Prinsip Opersional BMT

Prinsip operasional BMT berdasarkan prinsip syariah. yang dimaksud dengan prinsip syariah, yaitu:

a. Terhindar dari Maisir (Perjudian)
b. Terhindar dari gharar (Penipuan)
c. Terhindar dari risywan (Suap)
d. Terhindar dari riba (Bunga)[8]

f. Akad dan Poduk BMT

Produk Bmt terdiri dari dua jenis, yaitu produk pembiayaan dan produk simpanan.

a. Produk Pembiayaan, pembiayaan yang diberikan oleh BMT pada dasarnya terdiri dari tiga model pembiayaan, yaitu

[8] Dr. Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia* (Prenamedia Group, 2015).

dengan sistem bagi hasil, pembiayaan jual beli dengan keuntungan, dan pembiayaan kebijakan. Pembiayaan dengan sistem bagi hasil terdiri dari dua bentuk, yaitu pembiayaan 100% tanpa campur tangan BMT dalam pengelolaan usaha yang disebut pembiayan mudharabah, dan pembiayaan yang kurang dari 100% dengan pilihan BMT boleh ikut mengelola usaha atau boleh juga tidak ikut mengelola usaha, yang disebut pembiayaan musyarakah.

b. Produk simpanan (penghimpun dana), dalam menjalankan usahanya, berbagai akad yang ada pada BMT mirip dengan akad yang ada pada BPR syariah. adapu akad-akad tersebut yaitu pada sistem operasioanal BMT, pemilik dana menanamkan uangnya di BMT tidak dengan motif mendapatkan bunga, tetapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Produk penghimpun dana BMT sebagai berikut:

    a) Giro Wadiah adalah produk simpanan yang bisa ditarik kapan saja. Dana nasabah dititipkan di BMT dan boleh dikelola.

    b) Tabungan Mudharabah adalah dana yang disimpan nasabah akan dikelola BMT, untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan akan diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan nasabah.

c) Deposito mudharabah BMT bebas melakukan berbagai usaha yang tidak bertentangan dengan islam dalam mengembangkannya. BMT bebas mengelola dana (mudarib muthlaqah), BMT berfungsi sebagai mudarib sedangkan nasabah bertindak sebagai shahibul maal.[9]

2. Pembiayaan

Aktivitas yang tidak kalah pentingnya dalam manajemen dana BMT adalah pelemparan dana atau pembiayaan yang sering juga disebut dengan lending-financing. Istilah ini dalam keuangan konvensional dikenal dengan sebuah kredit. Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama BMT, karena berhubungan dengan rencana memeperoleh pendapatan. Berdasarkan UU No. 7 tahun 1992, yang dimaksud pembiayaan adalah penyedian uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak pinjaman untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.

Sedangkan menurut PP No. 9 tahun 1995, tentang pelaksanaan simpan pinjam oleh koperasi, pengertian pinjaman adalah penyedian uang atau tagihan yang dapat di persamakan dengan itu, berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara koperasi dengan pihak

[9] Dr. Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia,* (Jakarta: Prenamedia Group, 2015) hlm. 326

lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan disertai pembayaran sejumlah imbala.[10]

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

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 mengenai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan jelas memberikan pengertian tentang ketiga kategori usaha itu. Usaha Mikro adalah kegiatan produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perseorangan yang memenuhi syarat sebagai Usaha Mikro. Sementara itu, Usaha Kecil adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, tidak terikat pada usaha menengah atau besar, baik secara langsung maupun tidak langsung. Di sisi lain, Usaha Menengah juga merupakan usaha produktif yang independen dan tidak terkait dengan Usaha Kecil atau besar, baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan jumlah kekayaan bersih atau omzet tahunan yang memenuhi kriteria Usaha Menengah. Undang-undang ini memberikan panduan yang jelas untuk mengelompokkan UMKM berdasarkan skala dan status kepemilikan, sehingga memudahkan penetapan regulasi serta dukungan yang sesuai untuk masing-masing jenis usaha tersebut.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan jenis kegiatan ekonomi yang paling umum dilakukan oleh masyarakat

[10] Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil,* (Yogyakarta: UII Press, 2004) hlm. 164

Indonesia sebagai sumber pendapatan untuk keberlangsungan hidup. Fungsi UMKM dalam ekonomi Indonesia tidak hanya sebagai penyedia lapangan kerja, dengan proporsi mencapai 90% dibandingkan usaha besar, tetapi juga memiliki kemampuan untuk mengenalkan berbagai produk lokal di pasar internasional. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi dan menganalisis perkembangan UMKM di kabupaten Bengkalis serta tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam pertumbuhan usahanya. Sampel penelitian terdiri dari 30 responden dengan berbagai jenis usaha. Penelitian yang dilakukan ini merupakan survei dengan pendekatan analisis data deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan usaha responden cenderung stagnan, hanya beberapa di antaranya yang mengalami peningkatan. Kendala terbesar yang dihadapi oleh pelaku UMKM adalah kurangnya pengelolaan usaha dan ketakutan untuk mengambil risiko. Mereka juga merasa bahwa minimnya dukungan dan keterlibatan dari instansi terkait menjadi salah satu faktor yang memperlambat perkembangan usaha mereka.[11]

Karakteristik UMKM umumnya ditandai oleh penggunaan modal yang kecil, penerapan teknologi yang sederhana, dan manajemen bisnis yang masih mengikuti metode tradisional. Banyak pelaku UMKM bergantung pada sumber daya keluarga untuk menjalankan usaha

[11] M . J Hafsah, 'Upaya Pengembangan Usaha, Mikro, Kecil, Dan Menengah UMKM', *Jurnal Infoskop*, 1.Upaya pengembangan umkm (2004), p. 1 <http://jurnal.unpad.ac.id/sosiohumaniora/article/view/12249/6227>.

mereka, baik dalam bentuk tenaga kerja maupun dukungan finansial. Meskipun demikian, UMKM memiliki peluang besar untuk berinovasi karena kedekatannya dengan permintaan pasar. Contohnya, banyak UMKM yang bergerak di bidang makanan, kerajinan tangan, dan produk kreatif yang disesuaikan dengan keinginan konsumen lokal maupun internasional. Namun, di balik peluang ini, UMKM juga menghadapi berbagai kendala, seperti kurangnya akses terhadap modal, rendahnya pemahaman tentang keuangan, kekurangan skill teknologi, serta minimnya kemampuan dalam pemasaran dan pengelolaan usaha secara profesional. Kondisi ini sering kali membuat UMKM terjebak dalam situasi terbatas yang sulit diatasi tanpa dukungan dari pemerintah atau lembaga keuangan yang berkomitmen untuk membantu pengembangan UMKM.

Salah satu masalah terbesar yang sering dihadapi oleh UMKM adalah kesulitan dalam memperoleh dana. Banyak pelaku UMKM menghadapi tantangan dalam mendapatkan modal dari institusi keuangan resmi karena tidak memiliki agunan, laporan keuangan yang jelas, atau catatan kredit yang baik. Akibatnya, banyak dari mereka memilih alternatif yang berisiko, seperti meminjam dari rentenir dengan bunga yang sangat tinggi, yang menimbulkan kerugian dan menjebak mereka dalam utang. Oleh karena itu, keberadaan lembaga keuangan mikro, termasuk Baitul Maal wat Tamwil (BMT), sangat krusial untuk menawarkan opsi pembiayaan yang lebih adil, mudah dijangkau, dan

berlandaskan pada prinsip syariah. Dalam konteks ini, strategi untuk memperkuat posisi UMKM harus sejalan dengan perkembangan lembaga keuangan mikro agar pelaku usaha dapat tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan.

Pemerintah telah berusaha untuk mendorong digitalisasi di kalangan UMKM melalui berbagai inisiatif pelatihan, bimbingan, dan penyediaan platform digital. Meskipun demikian, implementasinya di lapangan masih menghadapi banyak tantangan, terutama di kawasan pedesaan yang memiliki akses internet terbatas dan kemampuan teknologi yang rendah di kalangan pelaku usaha. Meskipun banyak hambatan yang ada, UMKM tetap memiliki kemampuan yang besar untuk tumbuh. Dengan jumlah yang sangat banyak dan tersebar di seluruh daerah, UMKM berperan penting dalam mengurangi angka pengangguran, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, serta memperkuat ketahanan ekonomi negara. Dari perspektif ekonomi Islam, UMKM juga mencerminkan prinsip keadilan sosial dan pengembangan ekonomi masyarakat, karena mayoritas pelaku UMKM adalah orang-orang kecil yang memerlukan dukungan untuk meningkatkan kualitas hidup mereka. Oleh karena itu, penguatan UMKM bukan hanya soal ekonomi, tetapi juga berhubungan dengan aspek sosial, budaya, dan religius yang sangat relevan dengan keadaan masyarakat Indonesia.

4. Rentenir

a. Pengertian Rentenir

Praktik rentenir sering disebut sebagai lintah darat karena cara kerjanya menghabiskan uang masyarakat demi meraih keuntungan melalui penerapan bunga pada pinjaman yang diberikan. Dalam sudut pandang hukum Islam, bunga dipandang sebagai riba yang tidak diperbolehkan. Namun, kenyataannya, masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam kurang memahami pentingnya isu ekonomi ini. Sistem perbankan di Indonesia terbagi menjadi dua jenis, yaitu konvensional dan syari'ah. Meskipun saat ini terdapat beberapa lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank, yang mengikuti prinsip syari'ah, bank konvensional masih tetap teguh dan banyak nasabah yang memilih bank konvensional dengan alasan keuntungan yang lebih tinggi akibat penerapan bunga. Penggunaan jasa rentenir dengan bunga yang cukup tinggi sering kali menarik bagi masyarakat dengan ekonomi lemah karena prosesnya yang lebih mudah dibandingkan meminjam uang dari bank atau lembaga keuangan lainnya. Keberadaan rentenir ini justru menghalangi perkembangan ekonomi syari'ah dalam mengatasi praktik riba.

Sosok rentenir yang seringkali menyulitkan kehidupan masyarakat tidak mendapatkan perhatian yang memadai dari pemerintah, terutama terkait dengan Hukum Perbankan dalam menangani isu ini. Ketika melihat aktivitasnya dalam memberikan pinjaman, yang merupakan bagian dari perikatan perjanjian, baik menurut hukum pidana maupun perdata, hal ini tidak bertentangan dengan sistem

hukum yang ada di Indonesia. Oleh karena itu, proses penuntutan atau pengajuan gugatan terhadap rentenir menjadi sangat sulit, mengingat posisi rentenir sebagai kreditur yang memiliki hak untuk menuntut jika debitur gagal memenuhi kewajibannya. Selain itu, dapat dikatakan bahwa rentenir tidak dapat dijatuhi hukuman pidana kecuali terdapat unsur pidana yang terkait.[12]

Rentenir adalah individu atau entitas yang memberikan pinjaman uang dengan tingkat bunga yang sangat tinggi, yang dapat merugikan mereka yang meminjam. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), istilah rentenir diartikan sebagai orang yang meminjamkan uang dengan bunga yang tinggi. Sebutan "lintah darat" muncul karena sifatnya yang mirip dengan lintah yang menghisap darah, di mana rentenir "menghisap" keuntungan dari masyarakat yang sedang mengalami kesulitan finansial. Aktivitas rentenir sudah ada sejak lama dan masih berlangsung hingga saat ini, khususnya di kalangan masyarakat kecil dan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang memiliki akses terbatas ke pembiayaan formal. Situasi ini menjadikan lintah darat sebagai isu sosial dan ekonomi yang serius, karena tidak hanya merugikan para peminjam, tetapi juga menghambat pertumbuhan usaha kecil yang seharusnya menjadi pendorong perekonomian masyarakat.

[12] MOH ZAINOL ARIEF and Sutrisni Sutrisni, 'Praktek Rentenir Penghambat Terwujudnya Sistem Hukum Perbankan Syari'Ah Di Kabupaten Sumenep', *PERFORMANCE ' Jurnal Bisnis & Akuntansi'*, 3.2 (2013), pp. 63–82, doi:10.24929/feb.v3i2.103.

Fenomena ketergantungan masyarakat, terutama bagi pelaku UMKM, terhadap rentenir sering kali disebabkan oleh kebutuhan mendesak akan modal usaha dan biaya hidup sehari-hari. Lembaga keuangan resmi seperti bank menetapkan syarat yang sulit dipenuhi, contohnya harus menyediakan jaminan, laporan keuangan yang teratur, serta catatan kredit yang baik. Sementara itu, rentenir menawarkan pinjaman dengan cepat, tanpa persyaratan yang rumit, dan dana bisa langsung cair dalam waktu singkat. Namun, kenyamanan ini harus dibayar dengan harga yang tinggi karena bunga yang dikenakan sangat besar dan metode pelunasan yang kaku serta membebani. Situasi ini menyebabkan banyak pelaku UMKM terjebak dalam siklus utang yang sukar untuk diatasi. Alih-alih usahanya berkembang, keuntungan yang didapat justru habis untuk membayar bunga utang kepada rentenir. Akibatnya, UMKM tidak hanya gagal untuk berkembang, namun juga berisiko mengalami kebangkrutan akibat beban finansial yang tidak seimbang.[13]

Praktik rentenir sangat bertentangan dengan prinsip keadilan dalam ekonomi. Dalam pandangan ekonomi Islam, rentenir sama dengan praktik riba, yaitu memungut tambahan dari pokok pinjaman secara tidak adil. Al-Qur'an secara jelas melarang riba karena dapat

[13] Septi Ayu, Triten Nina, and Versiandika Yudha Pratama, 'Analisis Motivasi Pinjaman Nasabah Pada Rentenir Berdasarkan Prinsip Pembiayaan Syariah', *Journal Of Sharia Finance And Banking*, 1.1 (2021), pp. 1–9.

merugikan pihak yang meminjam dan menciptakan ketidak adilan sosial. Dalam Surat Al-Baqarah ayat 275–279, Allah Swt. memperingatkan dengan tegas kepada mereka yang terus mempraktikkan riba dengan ancaman siksaan yang berat. Oleh karena itu, praktik rentenir tidak hanya melanggar hukum yang berlaku, tetapi juga bertentangan dengan ajaran agama yang menekankan nilai keadilan, keberkahan, dan saling membantu dalam transaksi. Adanya rentenir di kalangan masyarakat Muslim, seperti di Lubuk Malako, menunjukkan bahwa masih terdapat jurang antara kebutuhan ekonomi masyarakat dan keberadaan lembaga keuangan yang mendukung pelaku usaha kecil.

Rentenir biasanya berkembang subur di wilayah pedesaan atau daerah yang akses ke lembaga keuangan formalnya masih terbatas. Hal ini terjadi karena masyarakat di daerah tersebut sering tidak memiliki dokumen pendukung, tidak terbiasa dengan administrasi perbankan, serta memiliki literasi keuangan yang rendah. Dalam kondisi ini, rentenir menawarkan solusi instan yang dianggap lebih mudah dibandingkan mengakses bank atau lembaga pembiayaan resmi. Padahal, solusi semu ini justru menjerumuskan masyarakat ke dalam jeratan utang berbunga tinggi. Jika dibiarkan, ketergantungan terhadap rentenir tidak hanya merugikan individu, tetapi juga dapat menghambat pembangunan ekonomi daerah secara keseluruhan, karena modal usaha yang seharusnya berputar untuk

memperbesar produktivitas justru tersedot habis untuk membayar bunga.

Rentenir adalah orang atau kelompok yang memberikan pinjaman uang kepada masyarakat dengan bunga yang sangat tinggi dan tidak berada di bawah pengawasan lembaga keuangan resmi. Dalam kenyataannya, rentenir sering muncul di tengah masyarakat sebagai penyedia dana yang cepat, mudah diakses, dan tidak memerlukan syarat yang rumit. Keberadaan rentenir di Nagari Lubuk Malako masih cukup kuat karena masyarakat beranggapan bahwa pinjaman yang ditawarkan lebih gampang dibandingkan dengan mengakses lembaga pembiayaan formal atau lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT El-Itqan. Rentenir memberikan pinjaman tanpa jaminan, tanpa dokumen resmi, dan tanpa proses administrasi yang memakan waktu lama, sehingga masyarakat bisa mendapatkan dana dalam waktu singkat. Namun, praktik ini sangat merugikan karena bunga yang diterapkan cukup tinggi dan dapat berpotensi menimbulkan beban ekonomi berkepanjangan bagi peminjam.

Faktor–faktor yang menyebabkan masyarakat meminjam kepada rentenir tidak hanya karena kebutuhan dana yang mendesak, tetapi juga dipengaruhi oleh berbagai kondisi sosial, ekonomi, dan budaya setempat. Salah satu faktor utama adalah kemudahan akses yang ditawarkan oleh rentenir. Proses pencairan dana yang cepat membuat masyarakat cenderung memilih rentenir saat

membutuhkan modal dengan mendesak, terutama bagi pelaku usaha kecil yang harus menyiapkan modal harian. Di samping itu, terbatasnya pengetahuan keuangan masyarakat juga menjadi penyebab yang signifikan. Banyak orang belum memahami risiko bunga berbunga, riba, serta dampak jangka panjang dari pinjaman informal. Kondisi ini menyebabkan mereka tidak mempertimbangkan bahaya pinjaman dari rentenir dan lebih terpaku pada kemudahan jangka pendek. Selain itu, terbatasnya akses ke lembaga keuangan formal, baik karena jarak, kurangnya pemahaman tentang administrasi, atau persyaratan dokumen yang sulit dipenuhi, juga mendorong masyarakat untuk memilih jalur rentenir. Pelaku UMKM yang tidak memiliki jaminan, catatan keuangan, atau legalitas usaha merasa lebih cocok dengan sistem rentenir yang tidak memerlukan syarat apapun.

b. Faktor-Faktor yang mendorong masyrakat memilih Rentenir

1. Proses Cepat dan Tidak Berbelit

   Rentenir biasanya memberikan pinjaman langsung cair dalam hitungan menit/jam dan tidak ada proses survei, BI checking, atau verifikasi panjang seperti bank.

2. Tidak Memerlukan Jaminan

   Banyak rentenir tidak meminta agunan (jaminan), sehingga menarik bagi masyarakat yang tidak punya aset untuk diagunkan.

3. Persyaratan Mudah

   Cukup menunjukkan KTP atau bahkan hanya dikenal secara pribadi. Tidak perlu slip gaji, rekening koran, atau dokumen formal lainnya.

4. Akses Dekat dan Jemput Bola

   Rentenir sering datang langsung ke pasar, kampung, atau tempat usaha. Mereka menawarkan secara aktif sehingga lebih mudah dibanding mendatangi lembaga keuangan formal.

5. Kondisi Mendesak

   Kebutuhan darurat (kesehatan, pendidikan, modal usaha kecil) memaksa orang menerima bunga tinggi karena tidak ada pilihan lain yang lebih cepat.

Selain faktor ekonomi dan administrasi, faktor sosial dan budaya juga mempengaruhi keputusan masyarakat. Dalam beberapa kasus, rentenir telah lama berinteraksi dan membangun hubungan dekat dengan masyarakat, sehingga timbul rasa percaya dan kenyamanan. Hubungan personal yang terbangun membuat masyarakat merasa lebih aman saat bertransaksi dengan rentenir meskipun suku bunga yang dikenakan cukup tinggi. Kebiasaan ini kemudian menciptakan pola ketergantungan, di mana masyarakat cenderung terus meminjam karena sudah terbiasa dan merasa prosesnya lebih sederhana dibandingkan dengan lembaga pembiayaan resmi. Ketidakstabilan pendapatan masyarakat juga menjadi salah satu

penyebab lainnya, karena ketidakpastian dalam pemasukan membuat mereka enggan untuk mengajukan pembiayaan formal yang memiliki jadwal pembayaran tetap.

Indikator yang menunjukkan bahwa masyarakat cenderung meminjam dari rentenir dapat dilihat melalui karakteristik ekonomi dan sosial mereka. Biasanya, peminjam adalah pelaku usaha kecil dengan modal yang terbatas dan pendapatan yang tidak menentu, seperti pedagang harian, pedagang makanan, dan pekerja informal lainnya. Mereka membutuhkan modal dengan cepat untuk melanjutkan bisnis mereka, sehingga memerlukan akses dana yang selalu tersedia. Selain itu, masyarakat yang tidak memiliki aset untuk dijadikan jaminan atau dokumen resmi usaha biasanya lebih memilih pinjaman dari rentenir karena persyaratannya lebih mudah. Rendahnya pemahaman keuangan menjadi faktor penting, di mana masyarakat kurang memahami perbedaan antara pinjaman dengan bunga tinggi dan pembiayaan yang lebih aman. Komunitas yang memiliki hubungan intim dengan rentenir atau tinggal di lingkungan yang telah terbiasa dengan praktik peminjaman informal juga lebih cenderung meminjam kepada rentenir. Hal ini menunjukkan bahwa pilihan untuk meminjam dari rentenir dipengaruhi tidak hanya oleh kebutuhan ekonomi, tetapi juga oleh kondisi sosial dan budaya yang telah diwariskan secara turun temurun.

Secara umum, keberadaan praktik rentenir di Nagari Lubuk Malako masih bertahan karena adanya kombinasi faktor seperti kemudahan akses, rendahnya pemahaman keuangan, ketidakmampuan untuk memenuhi persyaratan lembaga formal, serta pola kebiasaan masyarakat yang berkembang. Dampak dari hal ini tidak hanya merugikan pelaku usaha secara ekonomi karena tingginya bunga yang harus dibayar, tetapi juga menghambat pertumbuhan UMKM secara keseluruhan. Oleh karena itu, kehadiran lembaga keuangan syariah seperti BMT El-Itqan sangat penting untuk menawarkan alternatif pembiayaan yang lebih adil, lebih mudah diakses, dan mampu melindungi masyarakat dari praktik pinjaman yang merugikan.

Dalam konteks UMKM, praktik rentenir menimbulkan persoalan ganda. Pertama, UMKM kehilangan peluang untuk berkembang karena terjerat biaya bunga tinggi yang menggerus keuntungan. Kedua, citra UMKM sebagai motor penggerak ekonomi menjadi terhambat karena pelaku usaha kecil lebih sibuk mengurusi hutang ketimbang meningkatkan kualitas dan daya saing produknya. Ketiga, ketergantungan pada rentenir juga dapat menimbulkan masalah sosial, seperti konflik keluarga, stres, hingga kemiskinan struktural yang berkepanjangan. Oleh karena itu, intervensi dari lembaga keuangan mikro, khususnya yang berbasis syariah seperti Baitul Maal wat Tamwil (BMT), menjadi sangat penting. BMT

dapat hadir sebagai solusi dengan memberikan akses pembiayaan yang lebih adil, transparan, dan sesuai dengan prinsip syariah, sehingga pelaku UMKM tidak lagi terjerat dalam praktik rentenir.

5. Teori Pemasaran

Pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial dimana individu maupun kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk yang bernilai bagi pihak lain. Menurut Kotler dan Armstrong, pemasaran adalah kegiatan untuk menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan kuat sehingga laba konsumen dapat diperoleh sebagai balasannya. Dalam konteks lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT, pemasaran tidak hanya bertujuan mendapatkan anggota atau nasabah, tetapi juga memberikan edukasi, pelayanan terbaik, serta membangun kepercayaan berbasis prinsip syariah.

Pemasaran BMT biasanya dilakukan melalui pendekatan pelayanan personal, komunikasi langsung ke masyarakat, penyediaan produk pembiayaan yang mudah, serta membangun citra lembaga keuangan syariah yang aman dan tanpa riba. Strategi pemasaran BMT menekankan nilai kemudahan akses, kesesuaian syariah, margin ringan, dan kebermanfaatan sosial, sehingga dapat menarik UMKM yang sebelumnya bergantung pada rentenir. Keberhasilan pemasaran BMT sangat dipengaruhi oleh kedekatan dengan masyarakat, kemampuan

memberikan solusi finansial tepat waktu, serta kemampuan menjalin hubungan jangka panjang berbasis kepercaya.

Membahas tentang perkembangan konsep pemasaran, tentunya tidak bisa dilepaskan dengan ruang lingkup pemasaran yang luas, meliputi marketing mix, perilaku konsumen,komunikasi pemasaran dan masih banyak lagi yang menimbulkan keaneragaman fenomena. Hunt (1991) berusaha mengungkapkan hasil pengamatannya terkait dengan bagaimana mengklasifikasikan fenomena marketing. Hunt (1991) mengatakan bahwa fenomena marketing dapat dikenali melalui dimensi positif – normative, micro – macro dan profit – non profit. Dalam perspektif positif yang menggambarkan, menjelaskan, memprediksi dan memahami aktifitas pemasaran dalam bentuk fenomenafenomena yang eksis. Sementara itu dalam perspektif normative, perspektif yang dipakai adalah memberikan gambaran tentang apa yang seharusnya dilakukan organisasi atau individu atau sistem pemasaran.[14]

6. Teori Perilaku Konsumen

Teori perilaku konsumen membahas bagaimana individu mengambil keputusan dalam memilih produk atau jasa sesuai kebutuhan dan preferensinya. Menurut (Tjiptono, 2019) perilaku konsumen adalah aktivitas mental dan fisik yang dilakukan oleh pelanggan rumah tangga (konsumen akhir) dan pelanggan bisnis yang menghasilkan keputusan

[14] Ambar Lukitaningsi, 'PERKEMBANGAN KONSEP PEMASARAN : IMPLEMENTASI', *Jurnal MAKSIPRENEUR*, III.1 (2013), pp. 21–35.

untuk membayar, membeli, dan menggunakan produk dan jasa tertentu. Menurut (Kotler & Keller, 2016) menjelaskan bahwa perilaku konsumen adalah studi tentang bagaimana individu, kelompok, dan organisasi memilih, membeli, menggunakan, dan membuang barang, jasa, ide, atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Perilaku konsumen merupakan suatu proses yang berkaitan erat dengan proses pembelian, pada saat itu konsumen melakukan aktifitasaktifitas seperti melakukan pencarian, penelitian, dan pengevaluasian produk.

Faktor-Faktor Perilaku Konsumen Menurut (Kotler & Keller, 2016) terdapat 4 faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, adapun faktor-faktor tersebut adalah :

a. Faktor Budaya Faktor Budaya adalah jika sebagian besar individu dalam suatu perkumpulan memiliki pemahaman dasar yang sama tentang pentingnya.
b. Faktor sosial merupakan sekelompok orang yang sama-sama mempertimbangkan secara dekat persamaan di dalam status penghargaan perkumpulan yang secara terus menerus berkenalan di antara mereka sendiri baik secara formal dan informal.
c. Faktor pribadi adalah merupakan suatu cara mengumpulkan dan mengelompokkan kekonsistenan reaksi seorang individu terhadap situasi yang sedang terjadi.

d. Faktor psikologi yaitu merupakan suatu keadaan dimana konsumen mempunyai keinginan dan kebutuhan yang berasal dari pribadinya untuk menentukan keputusan.[15]

B. Kajian Terdahulu

No	Nama	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	R. Oktaviani	Strategi bmt dalam mengurangi praktik rentenir pada masa pandemi covid-19	UMKM memilih rentenir karena pencairan cepat dan tanpa jaminan, strategi BMT perlu disesuaikan untuk menawarkan kemudahan akses dan prosedur yang tidak memberatkan.[16]
2	R. Fahmi	Pembiayaan permodalan ideal dalam mengatasi praktik rentenir	Lembaga keuangan mikro terutama syariah

[15] Nur Aziz Sugiharto, 'PENGARUH FAKTOR-FAKTOR PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK CHATIME DI KOTA BEKASI', *Jurnal Bisnis Dan Pemasaran*, 13.September (2023), pp. 57–58.

[16] Rizki Oktaviani and others, 'RENTENIR PADA MASA PANDEMI COVID-19', 2024, pp. 88-92.

			memiliki potensi sebagai alternatif pembiayaan guna mengurangi praktik rentenir, namun belum optimal karena akses dan literasi masih rendah.[17]
3	Huda (2022)	Membahas peran BMT dalam mendukung pengembangan sektor UMKM melalui pembiayaan berbasis syariah.	menemukan bahwa BMT tidak hanya berperan sebagai lembaga intermediasi keuangan, tetapi juga sebagai motor penggerak ekonomi kerakyatan dengan menyalurkan

[17] REZA FAHMI, 'Pembiayaan Permodalan Ideal Dalam Mengatasi Praktik Rentenir', 2012.

			modal usaha berbasis syariah yang lebih adil, transparan, dan memberdayakan. Dengan adanya peran tersebut, BMT menjadi alternatif penting bagi masyarakat kecil yang selama ini sulit mengakses lembaga perbankan formal, sekaligus membantu mengurangi ketergantungan masyarakat pada rentenir yang merugikan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat post positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi alamiah objek, dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci Teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis dan bersifat induktif/ kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna disbanding generalisasi.[18] Adapun penelitian ini membahas tentang Analisis Strategi Bmt El-Itqan Lubuk Malako Dalam Menjebatani Akses Pembiayaan Umkm Untuk Menghindari Ketergantungan Pada Rentenir.

2. Lokasi dan Objek Peneletian

Penelitian ini dilakukan di BMT EL-ITQAN Lubuk Malako yang beralamat di Jln. Raya Lubuk Malako, Kec. Sangir Jujuan, Kab. Solok Selatan, Sumatera Barat. Pemilihan BMT El-Itqan Lubuk Malako sebagai objek penelitian didasarkan pada perannya yang strategis dalam memberikan alternatif pembiayaan yang adil, transparan, dan sesuai syariah bagi masyarakat kecil, khususnya pelaku Usaha Mikro, Kecil,

[18] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Alfab eta, 2016).

dan Menengah (UMKM) yang seringkali menghadapi kendala permodalan. Fokus penelitian diarahkan pada strategi yang diterapkan oleh BMT El-Itqan Lubuk Malako dalam mempermudah akses pembiayaan bagi UMKM, sehingga para pelaku usaha dapat memperoleh tambahan modal untuk mengembangkan usahanya tanpa harus terjerat praktik rentenir yang umumnya menawarkan pinjaman dengan bunga sangat tinggi dan merugikan. Dengan demikian, objek penelitian ini tidak hanya menitik beratkan pada kelembagaan BMT itu sendiri, melainkan juga pada bagaimana strategi pembiayaan yang dijalankan mampu memberikan dampak nyata terhadap penguatan UMKM serta berkontribusi dalam mengurangi ketergantungan masyarakat terhadap praktik pinjaman ilegal yang eksploitatif.

3. Jenis dan sumber data
    a. Jenis data

        Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang dilakukan pengembalian informasi secara langsung.

    b. Sumber data
        1) Data primer

            Sumber data yang digunakan bagan penelitian adalah data primer yaitu data yang diperoleh dari pihak BMT Lubuk Malako.

        2) Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dalam bentuk dokumen atau data-data yang berkaitan dengan permasalahan yang penulis teliti.

4. Teknik Pengumpulan Data

   a. Wawancara

      Wawancara merupakan pembuktian terhadap informasi atau keterangan yang di peroleh sebelumnya. Teknik wawancara di gunakan dalam penelitian kualitatif adalah wawancara mendalam. Beberapa hal yang perlu diperhatikan seorang peneliti saat mewawancarai responden adalah intonasi suara, kecepatan berbicara, sensitifitas pertanyaan, kontak mata, dan kepekaan nonverbal. Dalam mencari informasi, peneliti melakukan dua jenis wawancara yaitu, autoanamnesa (wawancara yang dilakukan dengan subjek atau responden) dan aloanamnesa (wawancara dengan keluarga responden).[19]

   b. Observasi

      Observasi adalah pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan secara langsung pada objek yang akan di teliti. Tujuannya untuk mendapatkan data serta gambaran secara langsung pada BMT El-Itqan Lubuk Malako.

   c. Dokumen

      Sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Sebagian data yang tersedia adalah

[19] Puput Saeful Rahmat, *Penelitian Kualitatif,* Equilibrium, Vol. 5, No. 9, 2009, hlm.7

berbentuk surat-surat, catatan harian, laporan, foto dan sebagainya. Bertujuan untuk bukti bahwasanya peneliti memang melakukan penelitian secara langsung ke BMT dan Nasabah.

5. Metode Analisis Data

Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, menemukan pola, memilah-memilahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan orang lain. Selain itu analisis data juga merupakan proses mengorganisasi data ke dalam pola untuk menjawab rumusan masalah. Metode analisis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode kualitatif lapangan, karena data yang diperoleh merupakan keteranga-keterangan dalam bentuk uraian.

Berdasarkan keterangan diatas maka dalam menganalisis data penelitian menggunakan data yang telah diperoleh dalam bentuk uraian-uraian yang telah di kumpulkan dan di dapatkan dari pihak BMT, Kemudian data tersebut yang berangkat dari informasi mengenai Analisis Strategi Bmt El-Itqan Lubuk Malako Dalam Menjebatani Akses Pembiayaan Umkm Untuk Menghindari Ketergantungan Pada Rentenir.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran KSPPS BMT El Itqan Lubuk Malako

1. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT EL-ITQAN Lubuk Malako

KSPPS BMT El-Itqan merupakan Lembaga keuangan syariah yang menitik beratkan pada pemberdayaan ekonomi kelas bawah/mikro yang didirikan dan dimiliki oleh masyarakat pada tahun 2008 di daerah Pasar Lubuk Malako, Kecamatan Sangir Jujuan, Kabupaten Solok Selatan. Munculnya ide untuk mendirikan KSPPS BMT EL-ITQAN ini bermula dari keperhatinan melihat banyaknya pengusaha kecil potensi di daerah Lubuk Malako Solok Selatan dan sekitarnya yang mengalami kesulitan dalam hal permodalan usaha, sementara Lembaga keuangan sejenis bank baik yang menerapkan pola konvensional maupun syariah belum optimal menjangkau daerah ini. Sehingga seringkali kebutuhan modal para pengusaha kecil potensial ini dicukupi oleh Renternir dan Lintah Darat yang suku bunga pinjamannya sangat besar dan memberatkan.

Keperhatian ini mendorong untuk berdirinya KSPPS BMT EL-ITQAN. Pembentukan KSPPS BMT El-Itqan diprakarsai oleh Ali Afrionel, S.IP.M.Si (Anggota DPRD Kab. Solok Selatan masa itu), dengan beberapa teman seperti Almen Yusri (Guru Honorer masa itu), Zilhamri, ST (PNS), Darhen Purba (Petani), dan Mildayeni, SE (Ibu Rumah Tangga).

Pada tanggal 12 Juli 2008 beberapa orang sahabat ini untuk pertama kalinya melakukan pertemuan dan menyatukan komitmen untuk mendirikan Lembaga keuangan mikro dengan badan hukum berbentuk koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) setelah berkoordinasi dengan pihak dinas KOPERINDAG Solok Selatan, ternyata untuk mendapatkan badan hukum, sebuah koperasi harus beranggotaan sekurang-kurangnya 20 orang. Akhinya Ali Afrionel, S. IP, M.Si melodi beberapa teman lagi seperti Prof. Dr. Irwan Prayitno, P.Si, M. Sc (Anggota DPR RI dapil dinas masa itu), Nurfirmanwansyah, A.Pt, MM (Wakil Bupati Solok Selatan masa itu) , Dra. Daslinar Ir. Yulian Efi, MM, Basrial, SE, Abdul Reda, S. Pt, Joni Pardilo, SP, dan beberapa orang lagi untuk bergabung sehingga mencapai 20 orang.

Karena para pendiri tersebut rata-rata punya kesibukan masing-masing akhirnya ditunjuk Mildayeni, SE untuk fokus dalam menggurus administrasi dan mempersiapkan segala sesuatunya sampai KSPPS BMT EL-ITQAN ini dapat berdiri. Disamping menyiapakan proses pendirian, karena Mildayeni juga memiliki pengalaman kerja didunia Lembaga keuangan mikro sebelumnya, maka Mildayeni juga dipercaya untuk menjadi Manager pertama di Lembaga yang baru terbentuk tersebut, dimana tugas awalnya adalah Menata Kantor (Lay Out) agar dapat tampil menarik dan meyakinkan, melakukan rekruitmen karyawan, serta mengurus badan hukum ke Dinas Koperindag Kab. Solok Selatan.

Dalam mempersiapkan beroperasi KSPPS ini, pengurus KSPPS BMT EL-ITQAN menjalin Kerjasama dengan PT. PNM (Permodalan Nasional Madani) Cabang Padang khusunya dalam hal meningkatakan kapasitas karyawan, penyediaan IT Sistem Keuangan, Penyusunan SOP dan Penguatan Modal. Pada tanggal 04 Agustus 2008 KSPPS BMT EL-ITQAN mendeklarasikan diri berdiri dan mulai beroperasi. Kemudian pada tanggal 28 Oktober 2008, Lembaga Keuangan Syariah ini memperoleh badan hukum. No. 37/BH/III.18/2008.[20]

1. Visi dan Misi KSPPS BMT EL-ITQAN Lubuk Malako

a. VISI

"Menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang Profesional, Mandiri dan terpercaya yang beroperasi sesuai dengan Prinsip Syariah".

b. MISI

a) Salah satu solusi keuangan bagi golongan ekonomi mikro (anggota) dan calon anggota dengan menyediakan pembiayaan (Kredit) yang sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah.

b) Menghimpun dana (Simpana/Tabungan) dari anggota dan calon anggota untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan.

[20] Reni Afriyeti, Wakil Manager BMT El-Itqan*, wawancara* Nagari Lubuk Malako, 9 Januari 2026.

c) Sebagai sarana pencerdasan anggota dan calon anggota dalam pengembangkan usaha sesuai dengan prinsip syariah.

2. Logo, Motto KSPPS BMT EL-ITQAN Lubuk Malako

1. Logo :



a. Tulisan BMT: Artinya satu organisasi usaha yang bersifat mandiri yang memiliki kegiatan untuk mengembangkan berbagai kegiatan usaha yang bersifat produktif dengan maksud ubtuk meningkatkan kualitas dari kegiatan ekonomi yang dijalankan oleh Masyarakat kecil dan juga para pengusaha kecil.
b. Tulisan ITQAN : Berarti melakukan sesuatu dengan sungguh-sungguh
c. Bintang Segi Delapan : Melambangkan kejayaan dan perdamaian
d. Warna Hijau : Melambangkan produktivitas yang tumbuh secara alami
e. Warna Kuning : Melambangkan optimistis, ceria, menyenangkan dan bahagia

f. Warna Hitam : Melambangkan ketegasan, kekuatan dalam memegang prinsip

g. Warna Putih : Melambangkan ketulusan dan kejujuran

2. Motto : Meraih Laba Tanpa Riba

3. Profil Lembaga KSPPS BMT EL-ITQAN Lubuk Malako

a. Profil

Nama Koperasi	KSPPS BMT EL-ITQAN Lubuk Malako
Nomor Induk Koperasi	1310030020006
Nomor Induk Berusaha	0282010232287
Alamat	Jln. Raya Lubuk Malako, Kec. Sangir Jujuan
Nomor Telp/Hp	081267044527
Tanggal Berdiri	12 Juni 2008
Mulai Operasional	04 Agustus 2008
Badan Hukum	37/ BH/ III.18/ 2008
Nomor Pengesahan	Simpan Pinjam
Perubahan AD	AHU-0000879.AH.01.27. TAHUN 2020
NPWP	21.062.496.1-203.000

b. Badan Pengawas

Ketua	: prof. Dr. Irwan Prayitno
Anggota	: H. Y. Eka Putri, S.E
	Darhen Purba
Pengawas Syariah	: Mildayeni, S.E, M.M

c. Badan Pengurus

Ketua	: Ali Afrionel, S.IP. M.Si
Sekretaris	: Zihamri, ST.MM
Bendahara	: Dra. H. Daslinar

d. Badan Pengurus

Manager	: Ali Afrionel, S.IP. M.Si
Wakil Manager	: Reni Afriyeti, S.E
Teller & Akunting	: Junia Fajriah, A.Md.Kes
Cs & Adm Umum	: Almen Yusri
Marketing	: Deldi Andri
	Pandri Aspendra
	Okripin Devis. S.Sos[21]

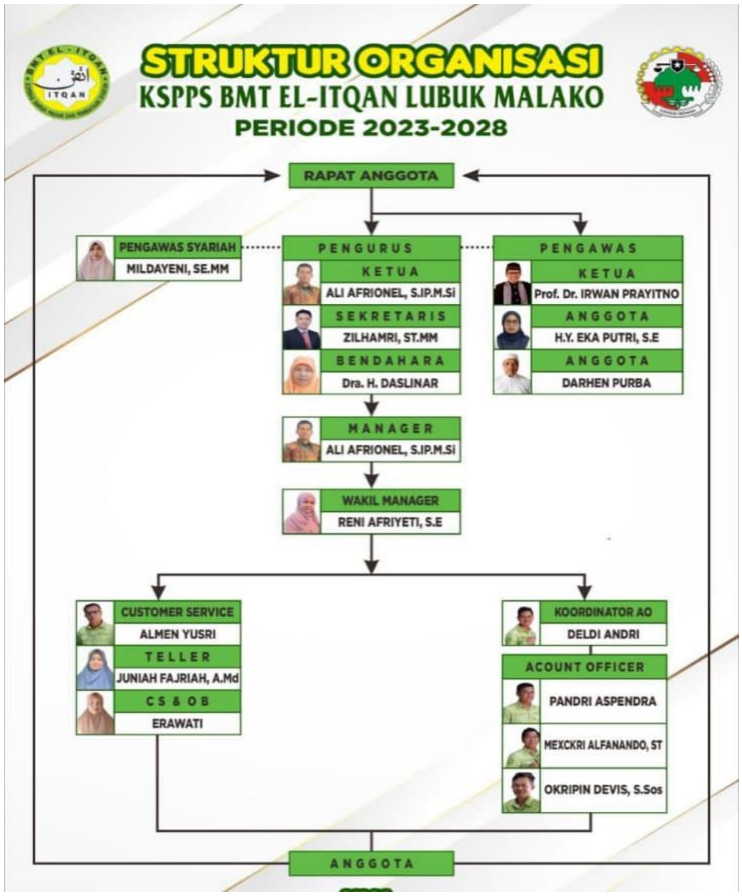
4. Struktur Organisasi KSPPS BMT EL-ITQAN Lubuk Malako

Struktur organisasi KSPPS BMT El-Itqan Lubuk Malako disusun secara sederhana namun fungsional untuk mendukung kelancaran operasional lembaga. Setiap bagian memiliki tugas dan tanggung jawab yang jelas, mulai dari pengurus, pengawas, hingga pengelola operasional harian. Pembagian struktur ini bertujuan agar pelayanan kepada anggota dan nasabah dapat berjalan efektif, transparan, serta sesuai dengan prinsip syariah. Dengan struktur organisasi yang jelas, KSPPS BMT El-Itqan Lubuk Malako mampu

[21] BMT El-Itqan Lubuk Malako, *Dokumentasi*, 9 Januari 2026

mengelola pembiayaan, menghimpun dana, dan melakukan pengawasan secara lebih tertib dan terkoordinasi.

Struktur Organisasi Bmt El-Itqan Lubuk Malako[22]



5. Tugas Masing-masing Anggota

a. Ketua Pengurus

Tanggung Jawab :

a) Bertanggung jawab atas aktivitas KSPPS BMT EL-ITQAN Lubuk Malako dan melaporkan Perkembangan unit KSPPS

[22] BMT El-Itqan Lubuk Malako, *Dokumentasi*, 9 Januari 2026

BMT EL-ITQAN Lubuk Malako kepada seluruh anggota melalui mekanisme rapat yang disepakati.

b) Terseleksinya calon karyawan sesuai dengan formasi yang dibutuhkan dan mengeluarkan surat keputusan pengangkatan/pemberhentian karyawan,
c) Terkendalinya aktivitas simpan pinjam KSPPS BMT EL-ITQAN Lubuk Malako.
d) Terjaganya Kerjasama dengan pihak-pihak luar dalam rangka mengembangkan usaha KSPPS BMT EL-ITQAN.
e) Terjaganya kondisi kerja yang aman, nyaman di KSPPS BMT EL-ITQAN.
f) Menjaga agar dalam aktivitas KSPPS BMT EL ITQAN Lubuk Malako Konsisten dengan Visi dan Misinya.
g) Meningkatkan kualitas SDM KSPPS BMT EL ITQAN Lubuk Malako.[23]

b. Sekretaris Pengurus

Tanggung Jawab :

a) Mengadministrasikan seluruh berkas yang menyangkut keanggotaan KSPPS BMT EL ITQAN Lubuk Malako.
b) Mengadministrasikan semua surat masuk dan keluar yang berkaitan dengan aktivitas badan pengurus.

[23] Reni Afriyeti, Wakil Manager BMT El-Itqan*, wawancara*, Nagari Lubuk Malako, 9 Januari 2026

c) Merencanakan rapat rutin koordinasi dan evaluasi kegiatan badan pengurus.
d) Mendistribusikan hasil rapat pengurus kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

c. Bendahara Pengurus

Tanggung Jawab :

a) Mengeluarkan Laporan Keuangan KSPPS BMT EL ITQAN Lubuk Malako.
b) Memeberikan laporan mengenai perkembangan simpanan wajib dan simpanan pokok anggota.

d. Wakil Manager

Tanggung Jawab :

Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan seluruh aktivitas lembaga yang meliputi himpunan dana dari pihak ke tiga serta penyaluran dana yang merupakan kegiatan utama lembaga serta kegiatan-kegiatan langsung berhubungan dengan aktivitas utama tersebut dalam upaya mencapai target.

e. Marketing

Tanggung Jawab :

a) Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses sebenarnya.
b) Terselesaikannya pembiayaan bermasalah.

c) Meliahat peluang dan potensi pasar yang ada dalam upaya pengembangan pasar.
d) Melakukan monitoring atas ketepatan alokasi dana serta ketepatan angsuran pembiayaan nasabah.
e) Penyiapan administrasi pencairan pembiayaan (dropping) dan melakukan proses dropping.
f) Pengarsipan seluaruh berkas pembiayaan.
g) Pengarsipan jaminan.
h) Penerimaan angsuran dan pelunasan pembiayaan.
i) Pembuatan laporan pembiayaan sesuai dengan periode laporan.

f. Customer Service

Tanggung Jawab :

a) Pelaporan tentang perkembangan dana masyarakat.
b) Terasipkannya seluruh dokumen-dokumen keuangan, dokumen Lembaga, dokumen pembiayaan serta dokumen penring lainnya.
c) Terarsipnya surat masuk dan keluar serta notulasi rapat manajemen dan rapat operasional

g. Teller

Tanggung jawab :

a) Pelayanan terhadap pembukaan dan penutupan rekening tabungan dan deposito serta mutasinya.

b) Pengarsipan tabungan dan deposito.

c) Perhitungan bagi hasil dan pembukuannya.

d) Terselesaikannya laporan kas harian.

e) Terjaganya keamanan kas.

f) Tersedianya laporan cashflow pada akhir bulan untuk keperluan evaluasi.

6. Istilah-istilah yang ada di KSPPS BMT EL ITQAN Lubuk Malako

a. Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transakasi bagi hasil, transakasi sewa menyewa termasuk sewa menyewa jasa, transaksi juala beli, dan transaksi pinjaman meminjamberdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan diberikan fasilitas dana untuk mengembalikan dan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujrah, tanpa imbalan, margin dan bagi hasil.[24]

b. Mudharabah adalah Kerjasama antara KSPPS dengan anggota, dimana pihak KSPPS bertindak sebagai penyedia dana untuk dikelola anggota dalam kebutuhan usahanya atau perdagangan. Hasil usaha anggota tersebut dibagi berdasarkan rasio (nisbah) yang telah disepakati. Apabila terjadi kerugian yang bukan

[24] Wawancara Karyawan BMT El-Itqan Lubuk Malako dengan Bapak Deldi Andri Pada 9 Januari 2026

didasarkan kesengajaan pengelolaan usaha anggota, maka pemilik KSPPS juga turut menanggung kerugian tersebut.

c. Musyarakah adalah Kerjasama antara KSPPS dengan pihak (satu atau lebih) dimana masing-masing pihak mengikut sertakan modal (dalam berbagai bentuk), kerja, atau nama baik dengan perjanjian pembagian hasil usaha yang disepakati Bersama didasarkan kepada porsi modal.
d. Murabahah adalah jual beli antara KSPPS dengan anggota, dimana pihak KSPPS menjual barang sesuai dengan spesifikasi yang diminta anggota. Kemudian harga penjualan dan keuntungan dapat diketahui Bersama serta tata cara pembayaran dan jangka waktu juga di tetapkan secara Bersama.
e. Bai' as Salam adalah juala beli antara KSPPS dengan anggota, dimana pihak KSPPS bekerjasama dengan "*buyer*" (pembeli) untuk membeli hasil produksi anggota. Hasil produksi yang akan di beli "*buyer*" yang masih dalam proses (indent-dalam tanggungan anggota) didasarkan kepada spektifikasi yang benar dan jelas seperti jenis (*type)*, jumlah (*quantity*), harga (*price*) dan pembayaran pemebelian telah dilakukan pada awal akad.
f. Bai' al Istishna adalah jual beli angtara KSPPS dengan anggota, dimana pihak KSPPS bekerjasama dengan "vendor atau supplier" untuk menyediakan barang kebutuhan yang diinginkan anggota. KSPPS memberikan dana kepada vendor atau supplier

sesuai dengan progress produksi sedangkan anggota membayar sesuai dengan termin atas progress produksi vendor/supplier.

g. Ijarah Muntahiyah bit Tamilik yang lebih dikenal dengan "sewa beli", yaitu akad kerja sama jual beli antara KSPPS dengan anggota terhada barang atau alat yang dimanfaatkan oleh anggota.

h. Wakalah adalah pemberian kepercayaan dan hak dari anggota atau KSPPS kepada pihak lain sebagai wakil dalam melaksanakan urusan tertentu. Segala hak dan kewajiban yang diemban wakil harus mengatasnamakan yang memberikan kepercayaan, wakil boleh mendapatkan keuntungan di luara transaksi atau berdasarkan kesepakatan bersama.

i. Hiwalah adalah pengembalian hak dan kewajiban (piutang) dari pihak pertama kepada pihak kedua. Pihak yang mengambil alih diperbolehkan mendapatkan keuntungan dari upah pemindahan itu yang disebut *management fee.*

j. Kafalah adalah pemberian jaminan (garansi) dari anggota atau koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah kepada pihak lain bahwa yang diberikan jaminan dapat di pertanggung jawabkan.

k. Wadiah adalah titipan harta dari pihak yang memiliki kepada pihak yang menerima dan harta tersebut harus dijaga dan pihak penitip membeolehkan pihak penerima titipan untuk

menggunakan hartanya. Hasil permanfaatan harta titipan diperbolehkan dibagi kepada pemilik harta dengan tidak memberikan syarat pada awal.

l. Qardh adalah pemberian pinjaman dari KSPPS kepada anggota dan anggota mengembalikan dana pinjaman sesuai dengan jumlah yang diterima tanpa adanya tambahan yang persyaratkan pada awal perjanjian. Apabila anggota menberikan tambahan tanpa persyaratan maka kelebiahan dana tersebut sebagai bagian dari ana sosial bagi KSPPS.

7. Produk-produk KSPPS BMT EL ITQAN Lubuk Malako

1. Produk dan jasa KSPPS BMT EL ITQAN



2. Produk Tabungan

a. Simpanan berjangka (Deposito)

Merupakan simpanan sukarela anggota dan calon anggota dengan menggunakan prinsip wadiah yang penerikannya dapat dilakukan sesuai jangka waktu yang dikehendaki.

Pilihan jangka waktu yang dapat dipilih adalah 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, dan 24 bulan.

b. Tabungan Itqan

Merupakan simpanan sukarela anggota dan calon anggota dengan menggunakan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dan kapan saja. Simpanan ini tidak dikenakan biaya administrasi, dan mendapatkan bonus setiap bulannya sesuai dengan besar simpanan dan wakru mengendapkannya simpanan tersebut di BMT, setor pertama untuk bukak rekening awal minimal Rp. 20.000 dan setoran berikutnya minimal Rp. 5.000.

c. Tabungan pelajar

Merupakan simpanan sukarela anggota dan calon anggota yang alokasi dananya diperuntukan untuk dana Pendidikan bagi putra-putri anggota dan calon anggota, yang penariknya dapat dilakukan setiap saat dan kapan saja. simpanan ini tidak dikenakan biaya administrasi, dan mendapatkan bonus setiap bulannya sesuai dengan besar simpanan dan waktu mengedapnya simpanan tersebut di BMT, setoran pertama untuk bukak rekening awal minimal Rp. 5.000 dan setoran berikutnya minimal Rp. 1.000.

d. Simpanan Idul Fitri

Yaitu simpanan yang direncanakan untuk keperluan idul fitri, penarikan dilakukan satu kali menjelang idul fitri. Setoran minimal Rp. 50.000.

e. Simpanan Qurban

Yaitu simpanan yang diperuntukan untuk keperluan pembelian hewan penarikan dilakukan satu kali menjelang ibadah qurban, setoran pertama Rp. 50.000.

f. Simpanan Walimah

Yaitu simpanan yang di peruntukan bagi mereka yang merencanakan pernikahan, penarikan dilakakukan satju kali, satu bulan menjelang pernikahan, setoran pertama minimal Rp. 100.000.

B. Implementasi Prosedur Pembiayaan KSPPS BMT El-Itqan Lubuk Malako

Adapun persyaratan yang harus di penuhi oleh nasabah dalam melakukan pembiayaan sebagai berikut: [25]

1. Pengajuan permohonan pembiayaan oleh Nasabah
   a. Nasabah datang ke BMT El-Itqan Lubuk Malako untuk mendapatkan informasi dan penjelasan mengenai pembiayaan untuk modal usaha.

[25] Wawancara Karyawan BMT El-Itqan Lubuk Malako dengan Bapak Pandri Aspendra Pada Tanggal 09 januari 2026

b. Marketing mengadakan wawancara dengan pemohon sebagai penjajakan pertama untuk mendapatkan informasi secara umum oleh nasabah yang akan melakukan pembiayaan.

c. Agar rencana pengajuan dapat segera terealisasi, nasabah di minta untuk segera dapat memenuhi dokumen-dokumen persyaratan. Adapun persyaratan yang harus di penuhi oleh nasabah sebagai berikut:

    a) Legalitas pemohon Yaitu bukti diri secara umum yang menunjukan identitas diri pemohon, adapun dokumen yang harus di lengkapi adalah KTP Suami dan Istri, Foto Copy Kartu Keluarga (KK) Atau Surat Nikah.

    b) Dokumen Angunan Yaitu segala dokumen yang menunjukkan bukti kepemilikan suatu harta benda dan secara legal formal dapat diikat sebagai anggunan, seperti Agunan STNK dan BPKB, Sertifikat Tanah, SK bagi PNS.

    c) Dokumen Pendukung lainnya; Company Profile, daftar Nama, Alamat, Photo Usaha, Photo Jaminan, Rekening Listrik Terakhir.

2. Investigasi

Investigasi adalah kegiatan untuk mengenali pemohon melalui beberapa sumber yaitu:

a. Pengumpulana data melalui pemenuhan persyaratan oleh pemohon berupa dalam bentuk dokumen-dokumen yang mendukung pemohon untuk mendapatkan pembiayaan.
b. Marketing akan melihat dokumen-dokumen yang di berikan pemohon untuk di tindak lanjutkan, seperti pihak marketing akan melakukan survey ke tempat pemohon apakah benar dokumen yang pemohon berikan sesuai dengan kenyataanya tanpa ada unsur kecurangan. Serta melakukan tinjauan lebih lanjut lagi dengan pihak lain seperti menanyakan kepada orang terdekatnya, tetangga agar informasi lebih rinci dan jelas yang butuhkan pihak marketing mengenai pemohon.
c. Dalam dunia pembiayaan dikenal dengan naman 5C, dalam rangka mengenali pemohon sebagai calon nasabah pembiayaan sebagai berikut:
    a) *Character* yaitu karakter atau watak pemohon.
    b) *Capacity* yaitu penilaian mengenai kemampuan pemohon dalam menjalankan usaha dan menghasilkan keuntungan dan pada akhirnya mampu membayar kewajiban pada Bmt.
    c) *Capital* yaitu peningkatan terhadap usaha yang dijalankan.
    d) *Condition* yaitu penilaian terhadap kondisi umum yang mempengaruhi kegiatan.

e) *Collater* yaitu penilaian atas aspek jaminan yang diperlukan pembiayaan yang diberikan Bmt.

C. Hasil Penelitian

1. Berdasarkan Hasil Wawancara dengan Pihak Wakil Manager BMT El-Itqan Lubuk Malako[26]

Penulis mengadakan wawancara secara langsung kepada beberapa informan guna mendapatkan data dalam penelitian. Wawancara ini dilakukan agar bisa mendapatkan informasi yang mendalam tentang Analisis Strategi BMT El-Itqan Lubuk Malako dalam Menjebatani Akses Pembiayaan UMKM Untuk Menghindari Ketergantungan Pada Rentenir. Dalam penelitian ini yang diwawancarai adalah informan yang merupakan subjek penelitian yaitu Manager BMT El-Itqan Lubuk Malako.

a. Apa strategi BMT dalam mempermudah prosedur pembiayaan agar UMKM tidak lagi memilih rentenir?

   Berdasarkan wawancara dengan karyawan BMT El-Itqan Lubuk Malako, dapat disimpulkan bahwa institusi ini berusaha menarik perhatian UMKM untuk berpindah dari praktik rentenir dengan cara mempermudah prosedur kredit tanpa mengabaikan prinsip kehati-hatian. Kemudahan dalam syarat administrasi, yang hanya memerlukan KTP, KK, surat nikah, dan jaminan yang

[26] Reni Afriyeti, Wakil Manager BMT El-Itqan*, wawancara*, Nagari Lubuk Malako, 9 Januari 2026

simpel, menunjukkan bahwa BMT mengadaptasi layanan sesuai dengan kondisi masyarakat kecil yang umumnya memiliki keterbatasan dalam dokumen resmi. Selain itu, penerapan sistem pembayaran yang ringan dan fleksibel, seperti cicilan yang disesuaikan dengan pendapatan harian atau mingguan dari para pedagang, menjadi strategi penting karena bisa meringankan beban keuangan para nasabah.

b. Bagaimana BMT memastikan layanan cepat, praktis, dan tetap sesuai prinsip syariah?

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan dengan karyawan BMT El-Itqan Lubuk Malako, saya menyimpulkan bahwa BMT berusaha untuk menyediakan layanan yang cepat dan efisien sambil tetap mematuhi prinsip syariah. Mereka melakukannya dengan menerapkan prosedur pembiayaan yang transparan dan mengikuti ketentuan akad syariah. Contohnya, dalam hal pembiayaan untuk membeli sepeda motor, BMT tidak langsung memberikan uang kepada nasabah, melainkan bekerja sama dengan dealer untuk menyelesaikan transaksi pembelian terlebih dahulu. Ini menunjukkan bahwa pembiayaan tersebut sesuai dengan prinsip syariah, menggunakan akad jual beli (murabahah), sehingga terhindar dari praktik riba.

Selanjutnya, BMT juga berusaha memperbaiki efisiensi layanan dengan mempercepat proses verifikasi dan persetujuan

pembiayaan. Proses ini cukup singkat, yaitu maksimal tiga hari agar nasabah dapat mengambil motornya, menjadikannya sebagai bentuk pelayanan yang praktis dan sangat mendukung masyarakat, terutama pelaku UMKM yang membutuhkan barang atau modal usaha dengan cepat.

c. Apa saja inovasi pelayanan yang dilakukan BMT untuk menarik UMKM?

Berdasarkan wawancara dengan pegawai BMT El-Itqan Lubuk Malako, saya menyimpulkan bahwa BMT sedang berinovasi dalam layanannya untuk menarik minat UMKM agar terus menggunakan pembiayaan syariah. Salah satu inovasi yang diterapkan adalah memberikan diskon margin kepada nasabah tertentu, sehingga pembayaran menjadi lebih ringan dan menarik dibandingkan dengan jenis pembiayaan lain yang lebih mahal. Di samping itu, BMT juga meningkatkan plafon pembiayaan bagi nasabah yang telah berulang kali melakukan transaksi dan mempunyai rekam jejak pembayaran yang baik. Ini merupakan penghargaan bagi nasabah yang loyal dan disiplin.

Inovasi lain yang diterapkan adalah kemudahan terkait jaminan. Bagi nasabah yang memiliki reputasi baik dan selalu membayar tepat waktu, BMT dapat memberikan pembiayaan tanpa memerlukan jaminan tambahan.

d. Apa keunggulan pembiayaan BMT dibandingkan rentenir dari sisi margin, syarat, dan keamanan?

Berdasarkan wawancara dengan karyawan BMT El-Itqan Lubuk Malako, saya menemukan bahwa BMT memiliki beberapa keuntungan jika dibandingkan dengan rentenir, terutama terkait margin, syarat, dan keamanan. Dari segi margin, biaya pembiayaan di BMT lebih rendah dibandingkan dengan rentenir. Margin BMT berkisar di bawah 10%, sedangkan rentenir dapat mengenakan bunga sekitar 15% atau lebih. Selain itu, pembayaran untuk pembiayaan BMT dilakukan secara transparan, yang mencakup cicilan pokok dan margin secara berkala, sedangkan rentenir sering kali menjadwalkan pembayaran bulanan hanya sebatas bunga atau margin tanpa berkurangnya pokok pinjaman secara signifikan.

Dalam hal persyaratan, BMT tetap mengikuti prosedur, namun tidak memberatkan nasabah, cukup dengan menyertakan dokumen dasar seperti KTP dan identifikasi lainnya. Di samping itu, BMT juga melakukan evaluasi kelayakan pembiayaan untuk memastikan bahwa dana tersebut digunakan untuk kepentingan yang halal dan sesuai dengan prinsip syariah.

Dari perspektif keamanan, BMT lebih terjamin karena berada di bawah pengawasan lembaga resmi seperti dinas koperasi dan memiliki sistem operasional yang jelas. Sebaliknya, rentenir

tidak berada di bawah pengawasan resmi sehingga dapat membawa risiko bagi peminjam, termasuk dalam proses penagihan yang bisa merugikan nasabah.

e. Bagaimana BMT meningkatkan kesadaran masyarakat bahwa meminjam ke rentenir sangat di rugikan?

   Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan BMT El-Itqan Lubuk Malako, dapat saya simpulkan bahwa BMT berusaha meningkatkan kesadaran masyarakat tentang risiko negatif meminjam uang dari rentenir melalui pendidikan dan sosialisasi secara langsung. BMT memberikan penjelasan bahwa meskipun pinjaman dari rentenir tampak mudah dan cepat, namun beban cicilan yang tinggi dapat membebani dan merugikan masyarakat dalam jangka panjang. BMT juga memperlihatkan secara langsung lewat layanan yang diberikan bahwa proses pembiayaan di BMT tidak rumit dan tetap memprioritaskan kenyamanan serta kemampuan nasabah untuk membayar.

f. Apa ada program khusus untuk UMKM yang tidak memiliki jaminan atau dokumen lengkap?

   Menurut hasil wawancara dengan karyawan BMT El-Itqan Lubuk Malako dapat saya analisis bahwasanya pihak BMT memiliki program pembiayaan yang tetap dapat diakses oleh UMKM yang memiliki keterbatasan dokumen maupun jaminan. BMT memberikan kelonggaran persyaratan administrasi,

dimana KTP menjadi syarat utama, sedangkan dokumen lain seperti KK dan surat nikah dapat disesuaikan dengan kondisi nasabah. Selain itu, BMT juga menyediakan pembiayaan tanpa jaminan untuk nominal pinjaman kecil, yaitu di bawah Rp 2.000.000. BMT juga memiliki program pembiayaan dari PIP, namun untuk program tersebut tetap mensyaratkan adanya jaminan.

g. Media apa yang digunakan BMT untuk menggenalkan produk pembiayaan kepada masyarakat?

   Berdasarkan wawancara dengan pegawai BMT El-Itqan Lubuk Malako, saya dapat menyimpulkan bahwa BMT menggunakan banyak saluran promosi untuk memperkenalkan produk pembiayaannya kepada publik, seperti platform media sosial (WhatsApp dan Facebook), media cetak seperti brosur dan flyer, serta ikut serta dalam pameran. Selain itu, BMT juga memanfaatkan promosi dari mulut ke mulut berdasarkan pengalaman nasabah yang sudah menggunakan layanan pembiayaan. Pendekatan ini dianggap berhasil karena mampu menjangkau masyarakat secara luas dan sekaligus membangun kepercayaan melalui pengalaman langsung dari nasabah.

h. Bagaiman peran pendekatan personal dalam pemasaran BMT di lingkungan nagari?

Berdasarkan wawancara dengan karyawan BMT El-Itqan Lubuk Malako, saya dapat menyimpulkan bahwa BMT menggunakan pendekatan yang bersifat personal sebagai bagian dari strategi pemasarannya di lingkungan nagari. Ini didukung oleh fakta bahwa karyawan BMT adalah penduduk asli Nagari Lubuk Malako, yang memberikan mereka kemampuan untuk membangun hubungan sosial yang erat, kedekatan emosional, serta jaringan yang luas dengan masyarakat sekitar. Hubungan yang dekat ini memudahkan BMT dalam memperkenalkan produk, membangun kepercayaan, dan menjalin komunikasi yang lebih terbuka dengan calon nasabah. Keterkaitan karyawan dengan lingkungan tempat tinggal dan lembaga lain di sekitar BMT juga berkontribusi dalam memperluas area pemasaran. Hal ini menyebabkan sebagian besar nasabah BMT berasal dari masyarakat setempat, sehingga penggunaan pendekatan personal menjadi faktor penting dalam mendorong masyarakat untuk memanfaatkan layanan pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT.

i. Apakah pihak BMT menggangap rentenir sebagai saingan atau ancaman?

Berdasarkan wawancara dengan staf BMT El-Itqan Lubuk Malako, saya menyimpulkan bahwa BMT tidak melihat rentenir sebagai pesaing atau ancaman langsung, tetapi sebagai satu tantangan untuk menawarkan solusi pembiayaan yang lebih baik

bagi masyarakat. Fokus utama BMT adalah menyelamatkan masyarakat dari praktik pembiayaan yang mengandung riba dan suku bunga tinggi yang dapat memberatkan pelaku UMKM. BMT percaya bahwa semakin banyak individu yang terlibat dengan rentenir, semakin besar tantangan bagi mereka untuk memberikan pendidikan dan alternatif pembiayaan berbasis syariah.

j. Bagaiman pihak BMT melihat tentang UMKM dan kebutuhannya?

Menurut hasil wawancara dengan pegawai BMT El-Itqan Lubuk Malako, saya dapat menyimpulkan bahwa BMT menganggap UMKM sebagai sektor yang sangat krusial, namun masih menghadapi tantangan dalam mendapatkan akses pembiayaan dari bank. Hal ini terjadi karena syarat dari bank yang cukup ketat dan prosedurnya yang lebih rumit, sehingga tidak semua pelaku UMKM dapat memenuhi kriteria tersebut. Oleh sebab itu, BMT berfungsi sebagai lembaga keuangan yang bukan berasal dari bank, yang mampu menjangkau UMKM dengan lebih langsung melalui syarat yang lebih ringan dan proses yang lebih cepat. Dengan peran ini, BMT tidak hanya berfungsi sebagai penyedia dana, tetapi juga berperan dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha UMKM di masyarakat.

k. Bagaimana kesiapan infrastruktur BMT tentang kesiapannya bersaing dengan rentenir?

Berdasarkan wawancara yang saya lakukan dengan pegawai BMT El-Itqan Lubuk Malako, saya dapat menyimpulkan bahwa BMT telah mempersiapkan infrastruktur yang cukup baik untuk bersaing dengan rentenir. Hal ini terlihat dari adanya kantor pelayanan yang dapat diakses dengan mudah oleh warga, karyawan yang berasal dari komunitas sekitar sehingga lebih dikenal dan dipercaya, serta sistem pelayanan yang sederhana dan mudah dipahami oleh para nasabah. Pegawai BMT juga aktif melakukan pendekatan langsung di lapangan, seperti mengunjungi pasar dan pelaku usaha kecil untuk memberikan informasi tentang pembiayaan. Pelayanan yang ramah, cepat, dan praktis membuat masyarakat merasa lebih nyaman dan percaya kepada BMT. Dengan infrastruktur dan pelayanan yang siap, BMT dapat bersaing dengan rentenir dengan menawarkan pilihan pembiayaan yang lebih mendukung, aman, dan tidak membebani masyarakat.

l. Bagaimana pihak BMT tentang kesiapannya untuk menggunakan fintech dalam melayani masyarakat?

Berdasarkan hasil wawancara dengan staf BMT El-Itqan Lubuk Malako, saya dapat menyimpulkan bahwa saat ini BMT belum memanfaatkan layanan fintech dalam operasional mereka. Ini

disebabkan oleh kebutuhan untuk mengevaluasi kesiapan internal organisasi serta situasi masyarakat di sekitar. Selain itu, masih diperlukan waktu untuk pembelajaran mengenai penggunaan teknologi, dan belum seluruh masyarakat memiliki akses atau pemahaman yang cukup tentang perangkat digital seperti ponsel. Meski demikian, BMT menunjukkan niat untuk mengikuti perkembangan teknologi secara bertahap. Mereka berencana untuk mempelajari dan mencari aplikasi fintech yang sesuai dengan kebutuhan serta keadaan masyarakat lokal. Ini mencerminkan bahwa BMT bertekad untuk mencocokkan inovasi teknologi dengan kesiapan masyarakat, sehingga layanan yang diberikan tetap efisien dan dapat diterima dengan baik.

2. **Berdasarkan Hasil Wawancara dengan masyarakat Lubuk Malako**

   Penulis mengadakan wawancara secara langsung kepada beberapa informan guna mendapatkan data dalam penelitian. Peneliti menggunakan alat pengumpulan data yang berupa pedoman wawancara yaitu instrumen yang berbentuk pernyataan yang ditunjukan kepada informan. Dalam penelitian ini yang diwawancarai adalah informan yang merupakan subjek penelitian yaitu masyarakat UMKM Lubuk Malako.

   a. Kenapa masyarakat lebih memilih meminjam pinjaman kepada rentenir dibandingkan kepada BMT?

Menurut hasil wawancara dengan masyarakat Lubuk Malako, saya dapat menyimpulkan bahwa masyarakat lebih memilih untuk meminjam dari rentenir karena mereka mengutamakan kecepatan pencairan dana dan kemudahan proses yang minim persyaratan. Kebutuhan dana yang mendesak, seperti untuk modal usaha atau kebutuhan sehari-hari, membuat masyarakat lebih mementingkan akses yang mudah dibandingkan mempertimbangkan besarnya bunga yang harus dilunasi. Masyarakat juga beranggapan bahwa proses pembiayaan di BMT biasanya lebih lama dan memiliki banyak persyaratan, yang menyebabkan timbulnya rasa takut atau keraguan untuk mengajukan pembiayaan. Keadaan ini menunjukkan bahwa kecepatan layanan, kemudahan prosedur, dan kebutuhan ekonomi yang mendesak menjadi alasan utama masyarakat lebih memilih rentenir.[27]

b. Apakah ada unsur keterpaksaan masyarakat dalam melakukan pinjaman kepada rentenir?

Berdasarkan hasil wawancara dengan masyarakat Lubuk Malako, saya dapat menyimpulkan bahwa ada unsur keterpaksaan bagi masyarakat untuk meminjam uang dari rentenir. Kebutuhan dana yang mendesak, seperti untuk modal

[27] Wawancara, pelaku UMKM Lubuk Malako dengan Ibu Pelni Pada Tanggal 10 Januari 2026

bisnis atau kebutuhan sehari-hari, serta minimnya tabungan membuat masyarakat merasa tidak ada pilihan lain selain berhutang kepada rentenir. lama waktu yang diperlukan untuk mengajukan pinjaman di lembaga keuangan lainnya serta kurangnya akses informasi juga menjadi alasan masyarakat lebih memilih untuk berhutang kepada rentenir. Keadaan ekonomi yang kritis dan kebutuhan mendesak tetap mendorong masyarakat untuk meminjam sebagai solusi jangka pendek agar usaha mereka dapat berlanjut dan kebutuhan sehari-hari terpenuhi.[28]

c. Apa keuntungan dan kerugian masyarakat dalam meminjam kepada rentenir?

Berdasarkan wawancara dengan masyarakat Lubuk Malako, saya dapat mempertimbangkan bahwa mereka merasakan adanya manfaat dan masalah terkait peminjaman kepada rentenir. Manfaat yang dirasakan oleh masyarakat mencakup kecepatan dalam pencairan dana, syarat yang tidak rumit, serta akses yang mudah karena rentenir biasanya langsung datang kepada mereka. Hal ini menjadikan rentenir pilihan utama saat masyarakat menghadapi situasi keuangan yang mendesak.

[28] Wawancara, pelaku UMKM Lubuk Malako dengan Ibu Ani Pada Tanggal 10 Januari 2026

Namun, dampak negatif yang dirasakan oleh masyarakat tingginya suku bunga yang harus dibayar. Cara pembayaran yang dilakukan secara harian atau mingguan juga menyebabkan kesulitan bagi warga dalam mengelola keuangan usaha mereka. Sebagai akibatnya, pendapatan usaha sering kali habis digunakan untuk melunasi bunga tanpa bisa mengurangi pokok pinjaman secara berarti, sehingga perkembangan usaha terhambat dan kondisi ekonomi masyarakat semakin sulit dalam jangka waktu panjang.[29]

d. Pembiayaan seperti apakah yang dibutuhkan pelaku UMKM?

Berdasarkan hasil wawancara, saya dapat menyimpulkan bahwa pelaku usaha kecil dan menengah membutuhkan akses yang mudah untuk pembiayaan, proses yang cepat, dan tidak membebani mereka dengan pembayaran yang terlalu berat. Mereka menginginkan tingkat margin atau bunga yang rendah agar pendapatan dari usaha dapat digunakan kembali untuk modal serta memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pelaku UMKM juga menginginkan prosedur yang mudah serta adanya toleransi dalam pembayaran juga sangat diharapkan, sehingga mereka

[29] Wawancara, pelaku UMKM Lubuk Malako dengan Ibu Yarneli Pada Tanggal 10 Januari 2026

bisa menjalankan usaha dengan lebih nyaman tanpa tekanan yang berlebihan dalam hal pembayaran.[30]

e. Bagaimana pandangan UMKM terhadap BMT?

Berdasarkan wawancara, dapat saya simpulkan bahwa pelaku UMKM umumnya memiliki pandangan yang baik terhadap BMT sebagai lembaga penyedia dana yang mendukung masyarakat. Ini terbukti dari pendapat masyarakat yang menganggap bahwa pembiayaan BMT memiliki bunga yang lebih ringan, metode pembayaran yang lebih rapi, serta lebih aman daripada berhutang kepada rentenir.

Namun, masih ada beberapa orang yang merasa ragu mengenai proses pembiayaan di BMT yang dianggap memakan waktu lebih lama, syarat yang dianggap lebih banyak, dan kekhawatiran terkait jaminan. Walaupun begitu, masyarakat yang sudah pernah mendapatkan pembiayaan dari BMT cenderung memberikan tanggapan yang positif dan melihat BMT sebagai pilihan yang lebih baik dibandingkan dengan rentenir. Hal ini menunjukkan bahwa apabila BMT dapat mempercepat pelayanan dan terus mempermudah akses, kemungkinan UMKM untuk beralih ke BMT akan semakin meningkat.[31]

[30] Wawancara, pelaku UMKM Lubuk Malako dengan Bapak Hadi Pada Tanggal 10 Januari 2026

[31] Wawancara, pelaku UMKM Lubuk Malako dengan Bapak Ridwan Pada Tanggal 10 Januari 2026

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di BMT El-Itqan Lubuk Malako maka dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut:

a) Faktor apa saja yang menyebabkan UMKM lebih memilih pinjaman dari rentenir di bandingkan BMT El-Itqan?

   Berdasarakan dari wawancara yang di lakukan kepada masyarakat dapat ditemukan alasan bahwa UMKM lebih memilih kerentenir sebagai berikut:

   1. Kecepatan pencairan dana
   2. Kemudahan proses prosedur
   3. Persyaratan tidak rumit
   4. Tidak memakai jaminan

b) Apa strategi yang di terapkan BMT El-Itqan dalam memberikan alternatif pembiayaan yang mudah cepat dan sesuai kebutuhan UMKM?

   Berdasarakan dari wawancara pihak BMT Startegi yang di gunakan sperti Kemudahan dalam syarat administrasi, yang hanya memerlukan KTP, KK, surat nikah, jaminan yang simple, dan menyediakan pembiayaan tanpa jaminan untuk nominal pinjaman kecil, yaitu di bawah Rp 2.000.000.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan diatas, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

a) Bagi BMT El-Itqan Lubuk Malako, diharapkan dapat terus meningkatkan inovasi layanan pembiayaan agar lebih cepat, mudah, dan tetap sesuai dengan prinsip syariah. BMT juga diharapkan dapat memperluas sosialisasi kepada masyarakat, khususnya terkait bahaya rentenir dan manfaat pembiayaan syariah. Selain itu, BMT juga perlu mulai mempersiapkan diri dalam pemanfaatan teknologi digital atau fintech secara bertahap, agar pelayanan dapat menjangkau masyarakat yang lebih luas di masa depan.

b) Bagi masyarakat khususnya pelaku UMKM, diharapkan dapat meningkatkan kesadaran dalam memilih sumber pembiayaan yang aman dan tidak merugikan dalam jangka panjang. Masyarakat juga perlu meningkatkan literasi keuangan agar dapat memahami risiko pinjaman berbunga tinggi dan manfaat pembiayaan berbasis syariah. Dengan meningkatnya pemahaman masyarakat, diharapkan ketergantungan terhadap rentenir dapat berkurang secara bertahap.

Daftar Pustaka

ARIEF, MOH ZAINOL, and Sutrisni Sutrisni, 'Praktek Rentenir Penghambat Terwujudnya Sistem Hukum Perbankan Syari'Ah Di Kabupaten Sumenep', *PERFORMANCE ' Jurnal Bisnis & Akuntansi'*, 3.2 (2013), pp. 63–82, doi:10.24929/feb.v3i2.103

Ayu, Septi, Triten Nina, and Versiandika Yudha Pratama, 'Analisis Motivasi Pinjaman Nasabah Pada Rentenir Berdasarkan Prinsip Pembiayaan Syariah', *Journal Of Sharia Finance And Banking*, 1.1 (2021), pp. 1–9

FAHMI, REZA, 'Pembiayaan Permodalan Ideal Dalam Mengatasi Praktik Rentenir', 2012

Hafsah, M . J, 'Upaya Pengembangan Usaha, Mikro, Kecil, Dan Menengah UMKM', *Jurnal Infoskop*, 1.Upaya pengembangan umkm (2004), p. 1 <http://jurnal.unpad.ac.id/sosiohumaniora/article/view/12249/6227>

KSPPS BMT EL-ITQAN Lubuk Malako

Lukitaningsi, Ambar, 'PERKEMBANGAN KONSEP PEMASARAN : IMPLEMENTASI', *Jurnal MAKSIPRENEUR*, III.1 (2013), pp. 21–35

Mardani, Dr., *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia* (Prenamedia Group, 2015)

Meranti, Inud Danis Ikhwan, and Azy Athoillah Yazid, 'Peran Baitul Mal Wat Tamwil Dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah Yang Kompetitif', *Economic : Jurnal Ekonomi Dan Hukum Islam*, 12.01 (2021), pp. 31–38,

doi:10.59943/economic.v12i01.64

Oktaviani, Rizki, Rita Rahmawati, Fakultas Hukum, and Ekonomi Syariah, 'RENTENIR PADA MASA PANDEMI COVID-19', 2024, pp. 88–92

Ridwan, Muhammad, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (UII Pres, 2004)

Sugiharto, Nur Aziz, 'PENGARUH FAKTOR-FAKTOR PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK CHATIME DI KOTA BEKASI', *Jurnal Bisnis Dan Pemasaran*, 13.September (2023), pp. 57–58

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Alfab eta, 2016)

Syariah, Kajian Ekonomi, 'Peran BMT Nusantara Umat Mandiri Dalam Mendorong Inklusi Lembaga Keuangan Syariah Non-Bank Di Tulungagung', *Jurnal At-Tamwil Kajian Ekonomi Syariah*, 07.01, pp. 92–94

Yolanda, Cindy, 'Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia', *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2.3 (2024), pp. 170–86, doi:10.36490/jmdb.v2i3.1147

Reni Afriyeti, Wakil Manager BMT El-Itqan*, wawancara*, Nagari Lubuk Malako, 9 Januari 2026

Wawancara Karyawan BMT El-Itqan Lubuk Malako dengan Bapak Deldi Andri Pada 9 Januari 2026

Wawancara Karyawan BMT El-Itqan Lubuk Malako dengan Bapak Pandri Aspendra Pada Tanggal 09 januari 2026

Wawancara, pelaku UMKM Lubuk Malako dengan Ibu Pelni Pada Tanggal 10 Januari 2026

Wawancara, pelaku UMKM Lubuk Malako dengan Ibu Ani Pada Tanggal 10 Januari 2026

Wawancara, pelaku UMKM Lubuk Malako dengan Ibu Yarneli Pada Tanggal 10 Januari 2026

Wawancara, pelaku UMKM Lubuk Malako dengan Bapak Hadi Pada Tanggal 10 Januari 2026

Wawancara, pelaku UMKM Lubuk Malako dengan Bapak Ridwan Pada Tanggal 10 Januari 2026