



Efektivitas Produk Pembiayaan UGT Multiguna Tanpa Agunan (MTA) Pada Perkembangan Usaha Mikro Nasabah di BMT UGT Capem tanggul

Rufaidah Kallita Omega¹, Noviatu Shaleha², Hikmatul Hasanah³

¹ Program Studi, Prodi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq, Jember

¹ Kallitaomega@gmail.com, ² noviatuashaleha@gmail.com ³ hikmahasanah@uinkhas.ac.id

Abstrak

Penelitian ini menganalisis penerapan produk Multiguna Tanpa Agunan (MTA) di BMT UGT Capem Tanggul serta dampaknya terhadap usaha mikro. MTA memberikan akses pembiayaan tanpa jaminan, membantu pelaku usaha meningkatkan modal, memperluas bisnis, dan menghindari pinjaman berbunga tinggi. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan observasi, wawancara, diskusi kelompok terfokus (FGD), dan studi dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa MTA meningkatkan kepercayaan diri dan kemandirian ekonomi nasabah. Namun, terdapat kendala seperti keterbatasan manajerial, minimnya pendampingan teknis, serta faktor eksternal seperti fluktuasi pasar. Oleh karena itu, peningkatan literasi keuangan dan pendampingan yang lebih komprehensif diperlukan agar manfaat MTA optimal. Strategi yang lebih efektif diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha mikro serta mendukung pertumbuhan ekonomi yang inklusif.

Kata Kunci: Pembiayaan MTA, BMT UGT, Usaha Mikro

PENDAHULUAN

Sistem Ekonomi Islam merupakan anugerah yang sangat berharga bagi umat manusia. Jika sistem ini diterapkan secara menyeluruh dan sesuai dengan prinsip-prinsipnya, maka dapat menjadi sarana yang efektif dalam memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat. Kehidupan ekonomi tidak bisa dipisahkan dari peran penting sektor jasa keuangan, terutama perbankan, karena melalui sektor ini, dana atau sumber daya yang dimiliki masyarakat dapat dimanfaatkan dan disalurkan ke berbagai aktivitas produktif (Qoyyum, 2021). Dengan demikian, harapan untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang stabil dan sehat dapat terwujud.

Di Indonesia, bisnis perbankan pada era 1960-an dan 1970-an masih belum begitu populer. Saat itu, bank masih dianggap sebagai lembaga yang eksklusif, di mana nasabahlah yang harus mencari bank, bukan sebaliknya. Namun, pada era 1980-an hingga 1990-an, citra dunia perbankan mulai berubah. Pada periode ini, justru bank-bank mulai aktif dalam menarik nasabah, sehingga sektor perbankan semakin berkembang dan menjadi lebih terbuka (Djumhana, 2016).

Dalam konteks perkembangan ekonomi di Indonesia, lembaga keuangan mikro seperti Baitul Maal wat Tamwil (BMT) memiliki peran penting dalam menyediakan akses keuangan bagi masyarakat, terutama di tingkat local (Mujiono, 2017). Salah satu lembaga yang berkontribusi dalam layanan keuangan mikro adalah BMT UGT Nusantara cabang Tanggul, Kabupaten Jember. Dari berbagai produk simpan pinjam dan pembiayaan yang ditawarkan, produk pembiayaan UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan) menjadi instrumen unggulan dalam meningkatkan akses keuangan bagi individu serta pelaku usaha kecil di Indonesia.

BMT UGT Capem Tanggul merupakan salah satu lembaga keuangan mikro yang menyediakan berbagai produk pembiayaan untuk mendukung usaha mikro. Produk MTA menjadi pilihan populer di kalangan nasabah karena prosesnya yang cepat dan syarat yang mudah. Dalam konteks ini, efektivitas produk MTA perlu dievaluasi untuk memahami dampaknya terhadap perkembangan usaha nasabah mikro. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauh mana produk MTA berkontribusi dalam meningkatkan kapasitas dan keinginan usaha nasabah mikro di BMT UGT Capem Tanggul

Di era globalisasi dan perkembangan ekonomi yang pesat, usaha mikro menjadi salah satu pilar penting dalam perekonomian suatu negara. Usaha mikro tidak hanya berkontribusi terhadap penciptaan lapangan kerja, tetapi juga berperan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Aliyah, 2022). Di Indonesia, keberadaan lembaga keuangan mikro seperti Baitul Mal wat Tamwil (BMT) sangat penting untuk mendukung usaha mikro, terutama dalam hal akses pembiayaan. Salah satu produk yang ditawarkan oleh BMT adalah Pembiayaan UGT Multiguna Tanpa Agunan (MTA), yang dirancang untuk memberikan kemudahan bagi nasabah dalam

mendapatkan modal usaha tanpa harus memberikan jaminan.

MTA (Multiguna Tanpa Agunan) memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam memperoleh pembiayaan tanpa perlu menyerahkan agunan dalam bentuk aset berharga. Selain itu, biaya ujah yang relatif rendah setiap bulannya menjadikan produk ini pilihan utama bagi banyak orang dalam mengajukan permohonan pembiayaan. Keberadaan BMT UGT sangat membantu masyarakat dalam hal pinjaman maupun tabungan, sehingga secara bertahap menciptakan perputaran ekonomi yang sesuai dengan prinsip syariah.

Sebelum hadirnya BMT, masyarakat Tanggul, khususnya di Desa Tanggul Kulon, menghadapi kesulitan ekonomi dalam mengembangkan usaha kecil dan memenuhi kebutuhan sehari-hari. Banyak yang akhirnya terpaksa mengandalkan pinjaman konvensional dari rentenir, meskipun bunga yang dikenakan terus meningkat hingga pelunasan pokok pinjaman. Ketidaktahuan akan hukum syariah menyebabkan banyak orang terjebak dalam sistem riba yang justru semakin membebani mereka secara finansial.

Produk MTA (Multiguna Tanpa Agunan) menjadi salah satu pilihan utama bagi anggota BMT UGT Nusantara capem tanggul. Analisis terhadap pengaruh MTA terhadap peningkatan minat anggota menunjukkan bahwa faktor seperti kemudahan akses, proses yang sederhana, serta ketiadaan agunan berperan besar dalam meningkatkan daya tarik produk ini. Dengan memahami faktor-faktor tersebut, BMT UGT Nusantara capem tanggul dapat mengoptimalkan strategi pemasaran dan layanan untuk meningkatkan partisipasi anggota dalam penggunaan produk pembiayaan ini.

Produk MTA dirancang sebagai fasilitas pembiayaan tanpa agunan yang bertujuan untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan mereka. Akad yang digunakan berbasis jual beli (Murabahah) atau berbasis sewa (Ijarah dan Kafalah). Produk ini memberikan kemudahan dalam pemenuhan kebutuhan dana untuk keperluan konsumtif maupun murabahah tanpa mewajibkan anggota menyerahkan jaminan kepada BMT.

Pembiayaan MTA mencakup jenis pembiayaan murabahah dan konsumtif dengan jangka waktu maksimal satu tahun. Sistem angsuran terdiri dari pembayaran pokok dan laba setiap bulan, serta anggota diwajibkan aktif menabung setiap hari. Maksimum plafon pembiayaan yang diberikan mencapai Rp 10.000.000, dengan persyaratan khusus seperti menyertakan fotokopi rekening listrik atau PDAM selama tiga bulan terakhir.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi penerapan produk pembiayaan Murabahah, Ta'jir, dan Al-Qardh (MTA) di BMT UGT Capem Tanggul, serta memahami mekanisme dan prosedur yang diterapkan dalam produk tersebut. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk menilai dampak produk MTA terhadap peningkatan modal dan kinerja usaha mikro, dengan fokus pada efektivitas pembiayaan dalam mendorong pertumbuhan usaha dan kesejahteraan pelaku usaha. Selanjutnya, penelitian ini juga berupaya menemukan kendala yang dihadapi dalam penggunaan produk MTA serta merumuskan rekomendasi pendampingan yang tepat guna mengatasi kendala tersebut, sehingga dapat meningkatkan manfaat dan keberlanjutan pembiayaan bagi usaha mikro.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan partisipatif sebagai bagian dari pengabdian kepada Masyarakat (Lazuardi & Triady, 2015). Pendekatan ini dipilih untuk memungkinkan interaksi langsung antara peneliti, nasabah, dan pengelola BMT guna memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai penerapan produk MTA serta dampaknya terhadap perkembangan usaha mikro.

Metode penelitian yang digunakan meliputi beberapa teknik pengumpulan data. Pertama, observasi, yakni pengamatan langsung terhadap kegiatan operasional BMT UGT Capem Tanggul serta pelaksanaan program pembiayaan MTA guna memahami praktik di lapangan. Kedua, wawancara mendalam, yang dilakukan dengan pengurus BMT, petugas lapangan, dan pelaku usaha mikro untuk menggali pengalaman, persepsi, serta kendala yang mereka hadapi dalam penggunaan produk MTA. Ketiga, *Focus Group Discussion* (FGD), yang melibatkan nasabah dalam sesi diskusi untuk memperoleh perspektif kolektif mengenai manfaat dan tantangan produk MTA. Keempat, studi dokumentasi, yang mencakup analisis terhadap laporan internal, data pendanaan, serta catatan evaluasi program pendampingan guna memperoleh informasi yang lebih objektif mengenai efektivitas produk pembiayaan ini.

Untuk teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model Miles dan Huberman yang terdiri dari tiga tahapan utama, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (Miles & Huberman 1992). Reduksi data dilakukan dengan menyaring, memilih, dan merangkum informasi yang diperoleh dari observasi, wawancara, *Focus Group Discussion* (FGD), serta studi dokumentasi agar tetap fokus pada aspek yang relevan dengan tujuan penelitian. Setelah itu, data yang telah direduksi disajikan dalam bentuk narasi deskriptif, tabel, atau bagan untuk memudahkan pemahaman serta identifikasi pola dan hubungan antar variabel. Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan, di mana hasil analisis dikaji secara mendalam untuk menemukan makna, pola, dan implikasi dari data yang telah dikumpulkan. Kesimpulan yang diperoleh terus diverifikasi dengan membandingkan berbagai sumber data guna memastikan validitas dan keakuratan temuan penelitian (Afrizal 2016).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan Produk MTA di BMT UGT Capem Tanggul

Hasil wawancara dari Bapak Achmad Ali Musyafak selaku pimpinan di BMT UGT CAPEM TANGGUL menunjukkan bahwa produk MTA telah diimplementasikan secara sistematis dengan persyaratan yang relatif mudah diakses oleh nasabah usaha mikro. Mekanisme pemberian pembiayaan tanpa agunan ini memberikan kesempatan bagi pelaku usaha yang sebelumnya terhambat oleh keterbatasan aset untuk mendapatkan modal usaha. Dengan adanya prosedur yang lebih fleksibel dibandingkan lembaga keuangan konvensional, produk MTA mampu menjangkau lebih banyak pelaku usaha mikro yang membutuhkan tambahan modal untuk pengembangan bisnis mereka. Selain itu, pengelola BMT juga memastikan bahwa skema pembiayaan ini sesuai dengan prinsip syariah, sehingga memberikan alternatif yang lebih nyaman bagi nasabah yang ingin menghindari sistem bunga dalam pinjaman konvensional.

Berdasarkan pengamatan dan wawancara dengan nasabah Bapak Sugiono, sebagian besar melaporkan adanya perubahan positif dalam perkembangan usaha mereka setelah menerima pembiayaan MTA. Sebanyak 65% nasabah melaporkan peningkatan omzet antara 20% hingga 40% setelah menerima pembiayaan. Peningkatan omzet ini sebagian besar disebabkan oleh peningkatan kapasitas produksi, pengadaan barang dagangan yang lebih variatif, dan perluasan pasar.

Sebagai contoh, salah satu nasabah yang bergerak di sektor kuliner menggunakan pembiayaan untuk menambah kapasitas produksi dan membeli peralatan masak yang lebih baik. Dalam waktu 6 bulan, omzet usaha mereka meningkat hingga 30% dan jumlah pelanggan juga mengalami peningkatan.

Namun, meskipun ada peningkatan omzet, beberapa nasabah mengalami kendala dalam mengelola keuangan yang lebih besar. Sebagian dari mereka menyatakan kesulitan dalam memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta kurangnya pengetahuan dalam mengelola pembukuan yang benar.

Dampak Positif terhadap Usaha Mikro

a. Peningkatan Modal Usaha

Banyak pelaku usaha mikro melaporkan adanya peningkatan modal yang signifikan setelah memperoleh pembiayaan melalui produk MTA. Dengan tambahan modal ini, mereka mampu memperluas skala usaha, meningkatkan stok barang, serta melakukan diversifikasi produk yang ditawarkan kepada pelanggan. Beberapa nasabah juga memanfaatkan modal tersebut untuk meningkatkan kualitas barang dan jasa yang mereka hasilkan, sehingga daya saing usaha mereka menjadi lebih baik. Selain itu, dengan adanya tambahan modal yang cukup, pelaku usaha tidak lagi bergantung pada pinjaman informal dengan bunga tinggi yang justru dapat menghambat pertumbuhan bisnis mereka dalam jangka panjang (Sukmandi, Diding 2012).

b. Peningkatan Kepercayaan Diri dan Kemandirian Ekonomi

Akses pembiayaan yang lebih mudah dan terjangkau melalui produk MTA telah meningkatkan rasa percaya diri para pelaku usaha mikro dalam menjalankan bisnis mereka. Dengan adanya kepastian modal, mereka lebih berani mengambil langkah strategis dalam mengembangkan usaha, seperti memperluas jaringan pemasaran, membuka cabang baru, atau meningkatkan jumlah produksi. Selain itu, kemandirian ekonomi yang didapat dari hasil usaha sendiri juga memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan keluarga, karena mereka tidak lagi bergantung pada sumber pendapatan lain yang kurang stabil. Kepercayaan diri ini juga mendorong mereka untuk lebih inovatif dalam mencari peluang usaha yang lebih menguntungkan (Nur, Asyiyah 2014)

c. Efektivitas Pendampingan

Selain memberikan modal usaha, BMT UGT Capem Tanggul juga menjalankan program pendampingan bagi nasabah agar mereka dapat mengelola bisnis dengan lebih baik. Program ini mencakup pelatihan tentang pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, serta peningkatan produktivitas usaha (Manurung, Adler Haymas 2008). Banyak pelaku usaha yang merasakan manfaat dari pendampingan ini karena mereka mendapatkan wawasan baru mengenai cara mengatur arus kas, membuat pembukuan sederhana, serta meningkatkan daya tarik produk di pasaran. Dengan adanya bimbingan yang berkelanjutan, nasabah tidak hanya mendapatkan modal, tetapi juga keterampilan yang diperlukan untuk menjaga keberlanjutan dan pertumbuhan usaha mereka (Ahmad, Mustaq, 2001).

Kendala dan Tantangan

a. Keterbatasan Pengetahuan Manajemen

Meskipun produk MTA telah membantu banyak pelaku usaha dalam memperoleh tambahan modal, sebagian besar nasabah masih menghadapi kendala dalam mengelola keuangan usaha secara efektif. Minimnya pemahaman tentang pencatatan keuangan, pengelolaan stok, serta analisis keuntungan dan kerugian sering kali menyebabkan mereka mengalami kesulitan dalam mengoptimalkan penggunaan modal. Beberapa nasabah bahkan tidak memiliki pemisahan yang jelas antara keuangan pribadi dan bisnis, sehingga menyebabkan kebingungan dalam mengalokasikan dana untuk keperluan usaha. Oleh karena itu, peningkatan literasi keuangan menjadi salah satu aspek yang perlu diperkuat agar manfaat pembiayaan dapat dirasakan secara maksimal.

b. Minimnya Pendampingan Teknis

Meskipun program pendampingan telah berjalan, masih terdapat beberapa aspek teknis yang belum sepenuhnya terjangkau oleh BMT UGT Capem Tanggul. Beberapa pelaku usaha merasa bahwa pendampingan yang diberikan masih terbatas pada aspek dasar manajemen usaha, sementara kebutuhan mereka lebih spesifik, seperti inovasi produk, pengembangan branding, serta pemanfaatan teknologi dalam pemasaran digital. Pendampingan yang lebih intensif dan berorientasi pada kebutuhan spesifik masing-masing usaha akan sangat membantu dalam meningkatkan daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif. Selain itu, kerja sama dengan pihak eksternal seperti lembaga pelatihan atau komunitas usaha dapat menjadi solusi untuk memperkaya materi dan praktik pendampingan (Ridwan, Muhammad 2006).

c. Faktor Eksternal

Di luar kendala internal, faktor eksternal seperti fluktuasi pasar dan ketidakpastian ekonomi juga menjadi tantangan bagi pelaku usaha mikro. Perubahan harga bahan baku, daya beli masyarakat yang menurun, serta persaingan usaha yang semakin ketat sering kali berdampak pada keberlanjutan bisnis mereka. Dalam kondisi seperti ini, pelaku usaha dituntut untuk lebih adaptif dan kreatif dalam mencari solusi agar bisnis tetap berjalan. Oleh karena itu, strategi mitigasi risiko usaha, seperti diversifikasi sumber pendapatan dan perencanaan keuangan yang lebih matang, menjadi hal yang penting untuk dikembangkan guna mengurangi dampak dari faktor eksternal yang tidak dapat dikendalikan secara langsung (Purwanto 2012).

Melalui pemahaman terhadap tantangan dan kendala yang dihadapi, BMT UGT Capem Tanggul dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif dalam mendukung keberlanjutan usaha mikro. Dengan kombinasi pembiayaan yang mudah diakses, pendampingan yang lebih komprehensif, serta penguatan kapasitas manajerial nasabah, diharapkan produk MTA dapat memberikan manfaat yang lebih besar bagi perkembangan usaha mikro di wilayah tersebut.

KESIMPULAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produk pembiayaan MTA di BMT UGT Capem Tanggul telah diimplementasikan secara sistematis dengan mekanisme yang lebih fleksibel dibandingkan lembaga keuangan konvensional. Persyaratan yang relatif mudah diakses, terutama dalam bentuk pembiayaan tanpa agunan, memberikan kesempatan bagi pelaku usaha mikro untuk memperoleh tambahan modal guna mengembangkan bisnis mereka. Selain itu, skema pembiayaan yang berbasis syariah menjadi alternatif yang lebih sesuai bagi nasabah yang ingin menghindari sistem bunga.

Dampak positif dari penerapan produk MTA terlihat pada peningkatan modal usaha, yang memungkinkan pelaku usaha memperluas skala bisnis, meningkatkan stok barang, serta melakukan diversifikasi produk. Selain itu, akses pembiayaan yang lebih mudah telah meningkatkan kepercayaan diri dan kemandirian ekonomi para nasabah, mendorong mereka untuk lebih berani dalam mengambil langkah strategis bagi perkembangan usaha mereka. Efektivitas program pendampingan yang dijalankan BMT juga menjadi faktor penting dalam membantu nasabah mengelola bisnis mereka dengan lebih baik melalui edukasi keuangan dan strategi pemasaran.

Namun, penelitian ini juga mengidentifikasi beberapa kendala yang masih dihadapi oleh pelaku usaha mikro dalam memanfaatkan produk MTA secara optimal. Keterbatasan pengetahuan manajerial menjadi salah satu hambatan utama, terutama dalam pencatatan keuangan, pengelolaan stok, serta pemisahan keuangan usaha dan pribadi. Selain itu, pendampingan teknis yang masih terbatas pada aspek dasar juga menjadi tantangan, mengingat kebutuhan nasabah yang lebih spesifik dalam hal inovasi produk dan pemasaran digital. Faktor eksternal seperti fluktuasi pasar dan ketidakpastian ekonomi juga mempengaruhi stabilitas usaha mikro, sehingga diperlukan strategi

mitigasi risiko yang lebih baik.

Dengan memahami tantangan tersebut, BMT UGT Capem Tanggul dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif dalam mendukung keberlanjutan usaha mikro. Peningkatan literasi keuangan, pendampingan teknis yang lebih komprehensif, serta penguatan kapasitas manajerial nasabah menjadi langkah yang perlu diperkuat agar manfaat pembiayaan dapat dirasakan secara maksimal. Dengan demikian, diharapkan produk MTA dapat terus berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha mikro dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam penelitian dan penulisan artikel ini. Terutama kepada BMT UGT Nusantara Capem Tanggul yang telah menyediakan data dan informasi yang sangat berharga dalam menggali efektivitas produk pembiayaan UGT Multi Guna Tanpa Agunan. Terima kasih pula kepada para pelaku usaha mikro yang telah berbagi pengalaman serta memberikan wawasan mengenai dampak positif dari produk pembiayaan ini terhadap perkembangan usaha mereka. Dukungan dari pihak-pihak terkait sangat penting dalam penyusunan artikel ini, dan kami berharap temuan yang disajikan dapat memberikan manfaat yang lebih besar untuk kemajuan sektor usaha mikro, khususnya di wilayah Capem Tanggul.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal, 2016, Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu. Jakarta: Rajawali Pers
- Ahmad, Mustaq. 2001. Etika Bisnis Dalam Islam, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar
- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi, 3(1), 64-72. <https://doi.org/10.37058/wlfr.v3i1.4719>
- Djumhana, M. (2016). Hukum Perbankan di Indonesia. Citra Aditya Bakti.
- Hafni Syahir, S. (2021). Metodologi Penelitian (Pertama) KBM Indonesia.
- Lazuardi, M., & Triady, M. S. (2015). Ekonomi Kreatif: Rencana Pengembangan Kuliner Nasional. PT. Republik Solusi
- Manurung, Adler Haymas. 2008. Modal Untuk UKM, Jakarta: PT. Kompas Media Nusantara
- Miles, M. B. & Huberman, M. (1992). Analisis Data Kualitatif. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia
- Mujiono, S. (2017). Eksistensi Lembaga Keuangan Mikro: Cikal Bakal Lahirnya Bmt Di Indonesia. Al-Masraf, 2(2), 207-215. <http://dx.doi.org/10.15548/al-masraf.v2i2.138>
- Nur, Asyiyah Binti. 2014. Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, Yogyakarta: Teras
- Purwanto. 2012. Marketing Strategic Meningkatkan Pangsa Pasar & Daya Saing, Platinum
- Qoyyum, A. (2021). Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam. Bank Indonesia.
- Ridwan, Muhammad. 2006. Sistem & Prosedur Pendirian BMT, Yogyakarta: Citra Media
- Sukmadi, Diding. 2012. Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Produktivitas Usaha Kecil, Skripsi: IAIN Syech Nurjati Cirebon