

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Deskripsi Penelitian

1. Sejarah Singkat BMT 071 Sampit

Baitul Maal Wattamwil Unit 071 Sampit, merupakan lembaga keuangan syariah non bank dengan multi perusahaan koperasi, salah satu lembaga simpan pinjam dan keuangan syariah utama di kota sampit, berdiri sejak tahun 2006 (15 tahun) dengan keanggotaan sampai saat ini telah mencapai sekitar 1.800 orang. Pada awal pertumbuhan BMT 071 Sampit banyak mengalami kendala baik internal maupun eksternal. Secara internal, BMT kekurangan modal, kemampuan pendukung (sarana dan prasarana) yang sangat terbatas, dan SDM yang kurang terlatih. Dengan demikian, pada awal pendiriannya, modal diperoleh dari pengusaha perorangan yang dikumpulkan dari iuran dan ditanamkan di koperasi BMT 071 Sampit.

BMT 071 Sampit berlokasi di Jl. R.A. Kartini nomor 6B, Baamang Hilir, Sampit. BMT 071 Sampit memiliki akta notaris tertanggal 16 Juni 2006 di NIK koperasi: 6216020020011, badan hukum: 64/BH/XVIII5/2009, 4 Agustus 2009 dan SIUP: 503/05/KP3M-SIUP-KOP/KTW/IX/2014. Dari luar, sosialisasi sangat sulit dilakukan karena masyarakat sebagai lembaga baru dan istimewa trauma dengan keberadaan bank liar. Belum ada legalitas dan persaingan terhadap lembaga keuangan dengan modal, kinerja dan personel yang baik. Namun, tidak semua hambatan tersebut menjadi hambatan bagi pemimpin, melainkan juga tantangan dan peluang untuk meningkatkan kinerjanya.

Setelah kurang lebih setengah tahun, perbaikan mulai dilakukan, antara lain:

- a. Manajemen dan reorganisasi manajemen
- b. Pelatihan SDM dilakukan oleh PINKUB
- c. Pengelola Sertifikat Koperasi (SO)
- d. Dan masyarakat yang lebih terbuka

Selain itu, dalam pengembangan kerja BMT 071 Sampit dibuka kerjasama dengan lembaga keuangan, instansi atau lembaga lain sesuai dengan visi dan misi BMT. Selanjutnya, BMT 071 Sampit berupaya membenahi diri untuk menjadi lembaga keuangan syariah yang kuat, kokoh, dan kreasi masyarakat. (<https://bmt071.com/about/profil-bmt-071>) diunduh pada 25 Oktober 2022).

2. Visi dan Misi BMT 071 Sampit

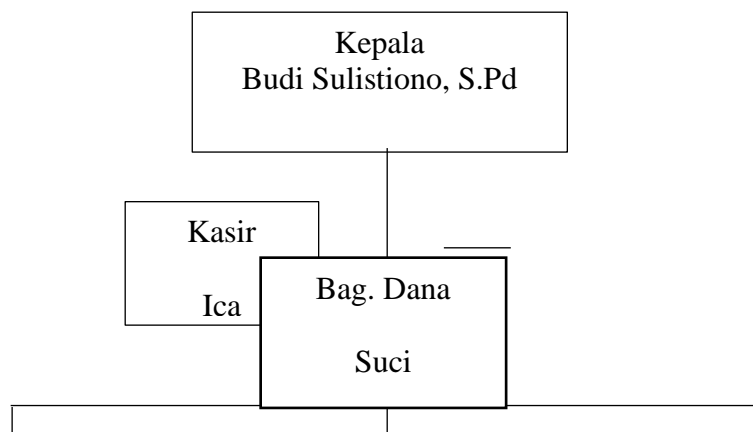
a. Visi BMT 071 Sampit

“ Menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat, kuat dan terpercaya dalam melayani usaha anggota dan masyarakat sekitar menuju kehidupan yang adil, makmur, sejahtera material dan spiritual.”

b. Misi BMT 071 Sampit

- 1) Gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju.
- 2) Gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil bermakmuran – kemajuan, berkeadilan berlandaskan ekonomi yang transparan dan adil (syariah dan ridha Allah SWT).

3. Struktur Organisasi BMT 071 Sampit



Bag. Pembiayaan
Haura

Gambar II
Struktur Organisasi

Costumer Service
Wahyu

4. Sumber BMT 071 Sampit

Untuk menarik masyarakat menggunakan produk tersebut, BMT 071 Sampit menawarkan berbagai produk. Produk-produk ini meliputi:

a. Simpanan

1) SIMAS

SIMAS atau Tabungan Wadiah Emas merupakan produk tabungan terbaru BMT 071 Sampit untuk membantu seluruh masyarakat memiliki emas murni (logam mulia) 24k dengan harga yang sangat terjangkau dengan biaya yang minim. 65.000 anda sudah mendapatkan emas cantik 24 karat (emas mini).

2) Tajaka

Tajaka atau Tabungan Berjangka Berhadiah adalah produk tabungan yang penyetorannya dilakukan secara langsung berdasarkan prinsip *Mudharabah-Mutlaqah*, dengan penarikan hanya dapat dilakukan setelah jangka waktu yang diinginkan. Periode kelayakan yang diinginkan adalah 6, 12 dan 24 bulan. Mitra (*Shohibul Maal*) tidak hanya menerima bagi hasil sesuai nisbah yang ditentukan setiap bulannya, tetapi juga imbalan langsung saat membuka deposit.

3) Superman

Superman, atau Tabungan Untuk Siswa Mandiri, adalah kartu tabungan pelajar atau mahasiswa yang diperuntukkan bagi pelajar mulai dari playgroup hingga SMA. Superman ini sangat cocok untuk pelajar karena dengan setoran pertama hanya Rp. 10.000 anda sudah bisa membuka rekening tabungan dan minimal deposit Rp. 2.000.

4) Sidik

Sidik, atau *Bildungssparen*, adalah tabungan untuk merencanakan biaya pendidikan, yang penarikan uangnya hanya dapat dilakukan dua kali dalam setahun, yaitu. selama semester. Setoran awal hanya Rp. 10.000 Anda sudah bisa membuka rekening tabungan dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000

5) Sisohib

Sisohib atau Simpanan *Sohibul Qurbana* atau tabungan kurban persahabatan adalah tabungan yang dimaksudkan untuk perencanaan biaya kurban. Dari pembayaran bulanan untuk sapi: Kelompok Rp 285.000/bulan dan perorangan Rp 1.995.000/bulan. Sedangkan untuk kambing, mulai dari Rp. 350.000/bulan. (<https://bmt071.com/about/profil-bmt-071> diunduh pada 25 Oktober 2022).

b. Pembiayaan

1) Gadai

Gadai adalah upaya untuk mendapatkan dana dengan memberikan jaminan kepada pemberi atau kreditur. Jika Anda membutuhkan uang cepat dan tanpa proses yang rumit, cukup gadaikan produk elektronik Anda dari ponsel, laptop, kamera, TV, tablet/notebook untuk mendapatkan emas. Prosesnya 15 menit dan uang langsung cair, lebih mudah, cepat dan bebas bunga.

2) Ijarah

Ijarah adalah sewa barang dan/atau jasa untuk jangka waktu tertentu dengan pembiayaan sewa atau biaya jasa.

c. Investasi

1) Kavling Tanah

Tanah merupakan salah satu produk yang ditawarkan oleh BMT 071 Sampit bagi nasabah yang ingin berinvestasi tanah. Lokasi properti yang diberikan adalah Jl. Jenderal Sudirman Km. 11 tulis Jl. Pinggiran Makmur sekitar 800 meter.

2) Borneo Amanah Mart (BAM)

Borneo Amanah Mart adalah bisnis ritel modern yang dikelola secara modern yang merupakan merek lokal dan mandiri dengan prinsip pendirian dan kepemilikan berbasis komunitas atau distrik.

d. Layanan

1) Borneo Link

Borneo Link merupakan aplikasi yang digagas oleh manajemen BMT 071 Sampit dan TIM IT, yang didirikan untuk memudahkan kehidupan warga Sampit. Borneo Link merupakan aplikasi pintar berbasis Android yang melayani berbagai kebutuhan masyarakat Sampit dengan fitur yang cukup lengkap. Aplikasi memiliki banyak fitur dimana fitur tersebut dapat memudahkan pengguna. Karakteristik ini adalah: Fungsi Brojek (jemput dan antar sepeda motor), fungsi Brotitip (beli barang, sembako, sembako dan antar sampai tujuan), fungsi Brofood (layanan antar tersedia melalui Bonero Link). Mitra Bisnis yang terdaftar di Broffod menerima pesanan melalui Aplikasi Borneo Link dan berkesempatan untuk meningkatkan penjualannya dengan memperluas bisnisnya ke pengguna Aplikasi Borneo Link. Fitur Brocar (layanan transportasi mobil yang siap menjemput penumpang dan menurunkannya di tempat tujuan). Fungsi BAM Online (layanan siap untuk membeli produk yang dipesan di toko BAM). Fitur broinvest (layanan yang menyediakan lokasi

investasi). Fungsi PPOB (layanan pembayaran tagihan seperti tagihan listrik PDAM dan air).

(https:

//bmt071.com/about/profil-bmt-071 diunduh pada 25 Oktober 2022).

B. Sajian Data

Penelitian dilakukan pada tanggal 1 Oktober sampai dengan 30 Oktober 2022 di BMT 071 Sampit Kotawaringin Timur. Penulis mewawancarai direktur BMT 071 Sampit, Budi Sulistiono, Kak Suci sebagai bagian keuangan dan Kak Haura sebagai bagian keuangan.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa dari ketiga tanggapan tersebut, strategi yang diterapkan BMT dalam pengembangan UMKM adalah pendampingan. Pertama, BMT memahami apakah kondisi UMKM membaik atau tidak, setelah itu BMT menerapkan strategi dengan bantuan masing-masing klien keuangan UMKM. Kemudian turunkan tim survei ke lapangan. Jenis bantuan ini meliputi pengelolaan keuangan, pengelolaan keuangan dan motivasi untuk meningkatkan kualitas usaha. Artinya informasi tersebut valid karena telah menerapkan strategi yang secara langsung mendukung pengembangan UMKM.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa dari ketiga tanggapan tersebut, strategi pengembangan UMKM yang diterapkan oleh BMT 071 Sampit efektif. Dikatakan efektif karena BMT langsung mendukung lapangan untuk melihat perkembangan UMKM. Kemudian kita akan dibimbing untuk memasarkan dengan baik dan juga membuat laporan keuangan atas permodalan yang diberikan oleh BMT. Data ini berarti valid karena menerapkan strategi pendampingan yang efektif. Dari hasil wawancara terlihat bahwa tiga responden mengatakan dengan dukungan, jika pelaku UMKM dapat mengelola ekonomi dengan baik, praktiknya baik, dengan teknologi yang baik dapat meningkatkan pendapatan UMKM. Oleh karena itu, pasti banyak pihak yang berkepentingan, dan otomatis daya beli masyarakat akan terus meningkat. Artinya data

tersebut valid karena strategi pendampingan yang diterapkan dapat mendongkrak pendapatan UMKM.

Dari hasil wawancara diketahui bahwa dari ketiga tanggapan tersebut, cara BMT 071 Sampit untuk mengecek keberlangsungan UMKM adalah dengan mendukung permodalan yang diberikan oleh BMT. Ketika UMKM goyah, BMT membantu mempertahankan bisnisnya. Tujuannya agar UMKM bisa berdiri. Artinya informasi tersebut valid karena kontrol yang dilakukan baik untuk keberlangsungan UKM.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa dari ketiga jawaban yang mengatakan ada mekanisme pengawasan, mekanismenya adalah BMT terjun langsung ke lapangan untuk melihat perkembangan UMKM dan mengontrol bagaimana pembiayaan yang diberikan dilakukan. Menerima pengaduan dan memberikan saran kepada nasabah UMKM atas permasalahan yang timbul. Karena nasabah UMKM memiliki sedikit pengetahuan dan pengalaman dalam berbisnis, maka BMT memberikan saran-saran yang dapat memajukan dan memfasilitasi usaha agar UMKM dapat terus berjalan dengan baik. Artinya, data tersebut valid karena terlacak dan dimasukkan ke dalam pengembangan UMKM.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa tiga tanggapan menyatakan bahwa modal yang dipinjamkan kepada klien UMKM minimal 5.000.000 dan jaminannya adalah sertifikat kendaraan dan sertifikat properti yang masih berlaku. Untuk memulai usaha, hal terpenting yang perlu disiapkan oleh seorang pengusaha adalah modal. Modal yang ada harus dikelola dengan baik. Informasi ini valid karena memberikan modal yang diberikan kepada nasabah UMKM untuk pengembangan UMKM.

Dari hasil wawancara diketahui tiga tanggapan yang mengatakan bahwa syarat pelaksanaan keuangan UMKM adalah: Nasabah yang ingin melakukan pembiayaan UMKM terlebih dahulu harus mendaftar sebagai anggota BMT 071 Sampit dan pengurus harus memenuhi persyaratan yang ditentukan, seperti kartu keluarga, daftar gaji atau SK (untuk karyawan atau PNS), disertai surat izin

usaha atau bukti foto usaha lokasi dan jaminan akan diberikan kepada BMT 071 Sampit. Sehingga persyaratannya sangat mudah dan tidak mempersulit nasabah yang ingin melakukan pembiayaan UMKM. Hal ini berarti data tersebut valid karena jawaban dari ketiga sumber tersebut sama.

Terlihat dari hasil wawancara bahwa dari ketiga jawaban tersebut, BMT menyatakan akan menurunkan pejabat jika UMKM yang berjalan dibubarkan atau gagal dan ditanya kenapa macet. Ketika pelaku UMKM tidak bisa membayar, lihat cara kerja sama. Jika UMKM menggunakan Mudharabah tetap dengan BMT, jika Murabahah digunakan diberikan langsung kepada UMKM, jika gagal dibayarkan oleh UMKM dan jika tetap rusak, ia kembali ke kontrak semula melalui penjualan jaminan. Jadi tanggal-tanggal tersebut berarti sah karena sudah memiliki amalan yang baik dan konsisten.

Dari hasil wawancara terlihat bahwa ada tiga tanggapan yang menunjukkan bahwa tujuan BMT 071 Sampit adalah mengembangkan UMKM, yaitu. H. mengembangkan UMKM, yaitu. H. Menjadikan mitra UMKM yang tangguh, tangguh dan maju mitra UMKM. Oleh karena itu, UMKM yang mandiri diharapkan tidak bergantung pada orang lain. semoga UMKM terus beroperasi, kuat dan berkembang. Artinya informasi tersebut valid karena memiliki tujuan yang sama dalam mengembangkan UMKM. Dari hasil wawancara diketahui bahwa tiga responden mengatakan bahwa kendala pengembangan UMKM terkait dengan permodalan, pemasaran, ketidaktahuan manajemen UMKM dan persaingan antar perusahaan, namun BMT berusaha memberikan pembiayaannya dengan sebaik-baiknya. Bagi UMKM yang telah mengajukan permohonan pendanaan dari BMT. Artinya data tersebut valid karena limitnya sama. Oleh karena itu, BMT 071 Sampit terus mencari dan berdoa memohon kekuatan dan kemampuan untuk mengatasi kendala yang ada.

Analisis SWOT dalam Strategi Pengembangan UMKM BMT 071 Sampit Kotawaringin Timur.

1. Faktor Internal

a. Kekuatan (*Strength*)

- 1) Manajemen dan operasional yang baik dimana BMT merupakan perusahaan jasa yang membutuhkan pelayanan yang ramah dan bernuansa Islami untuk mendapatkan kepercayaan pelanggan dalam pelayanan dan berkinerja baik.
- 2) BMT 071 Sampit cukup berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro karena dapat menekan rentenir yang merugikan masyarakat dengan bunga yang sangat tinggi.
- 3) BMT 071 Sampit juga memberikan kesempatan kepada pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya dengan memberikan pinjaman modal dengan pola bagi hasil yang telah disepakati.
- 4) Kualitas dan produk dijamin.

b. Kelemahan (*Weakness*)

- 1) Mengenai permodalan
- 2) Sumber daya manusia staf pemasaran harus ditingkatkan
- 3) Tidak optimal dalam menanggapi keluhan pelanggan
- 4) Kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan keuangan

2. Faktor Eksternal

a. Peluang (*Opportunities*)

- 1) Banyak calon nasabah di lingkungan operasional BMT karena merupakan lingkungan masjid dan lingkungan pesantren.
- 2) Hubungan pelanggan yang baik
- 3) Segmen pasar dan konsumen yang jelas
- 4) Adanya fatwa MUI tentang riba, yang secara tidak langsung mempengaruhi pola pikir menghindari praktek ribawi seperti pada lembaga-lembaga biasa.

b. Ancaman (*Threats*)

- 1) Masyarakat yang masih belum memahami apa keterkaitan lembaga keuangan syariah dengan produk, sistem dan mekanisme lembaga keuangan syariah.
- 2) Lebih lanjut diasumsikan bahwa lembaga Islam tidak jauh berbeda dengan lembaga tradisional.
- 3) Semakin banyak pesaing baru
- 4) Terdapat beberapa lembaga keuangan seperti bank yang memiliki modal lebih besar dan sudah memiliki sistem yang lebih kompleks.

Dari analisis SWOT di atas terlihat bahwa Kekuatan dan Peluang dibandingkan dengan Kelemahan dan Ancaman merupakan posisi yang sangat menguntungkan. Perusahaan memiliki peluang dan kekuatan untuk memanfaatkan sepenuhnya peluang yang ada, mereka harus mengadopsi strategi yang mendukung pengembangan UMKM, yaitu. H. memberikan pelayanan yang baik dan efisien, meningkatkan pemasaran melalui media sosial, memberikan masukan dan motivasi kepada UMKM agar UMKM terus tumbuh dan berkembang dan berkembang. Adanya kesenjangan permodalan dan pemahaman masyarakat terhadap lembaga keuangan mikro syariah, BMT harus berani menambah permodalan pembiayaan UMKM dengan cara menghimpun dana dari masyarakat agar UMKM dapat berfungsi dengan baik dan juga melakukan pelatihan terhadap lembaga keuangan mikro syariah agar banyak masyarakat mengetahui sistem ini. . atau produk lembaga keuangan mikro syariah.

C. Analisis Data

Dari hasil wawancara di atas, validitas materi terlihat dari kesamaan jawaban antara informan satu, dua dan tiga. Uji ini menggunakan uji validitas triangulasi sumber data. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan pendekatan deskriptif bagaimana strategi BMT 071 Sampit bertujuan untuk mengembangkan UMKM di Kotawaringin Timur.

Berdasarkan pertanyaan mengenai strategi BMT, ketiga whistleblower yang menjadi nomor satu dalam pengembangan UMKM tersebut menyatakan bahwa strategi yang diterapkan cukup membantu. Jenis bantuan ini meliputi pengelolaan keuangan, pengelolaan keuangan dan motivasi untuk meningkatkan kualitas usaha. Artinya informasi tersebut valid karena dengan bantuan tersebut mereka menerapkan strategi dimana pendampingan UMKM dilaksanakan bagi pelaku UMKM dan dapat diinformasikan tugas-tugasnya. Pengusaha pasti membutuhkan modal untuk menjalankan usahanya dan untuk itu, BMT UB Amanah memberikan modal menggunakan produk BMT yang cocok untuk UMKM ini, menurut Dendang, karena selama ini para pengusaha kesulitan modal. Hal ini dilakukan agar perusahaan milik nasabah UMKM dapat berkembang dengan cepat, semakin besar dan membuka cabang. Pendampingan adalah proses memberikan klien fasilitas (pelayanan) yang ditawarkan mitra untuk mengidentifikasi kebutuhan dan memecahkan masalah, serta mendorong peningkatan insentif dalam proses pengambilan keputusan sehingga kemandirian klien dapat terus terwujud.

Berdasarkan pertanyaan apakah strategi yang diterapkan oleh BMT 071 efektif dalam mengembangkan UMKM, Sampit menempati urutan kedua dan ketiga informan menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan pasti efektif. UMKM tahu cara mengelola keuangan dengan baik, sudah bisa memasarkan dan bisa dibimbing dengan WhatsApp, Instagram, Facebook dll. Hal ini menunjukkan bahwa mereka telah memberikan dukungan yang efektif kepada pelaku UMKM. Di mana setiap perusahaan klien dibantu atau diteliti di ruang tersebut. Dengan adanya pendampingan tersebut, diharapkan para pelaku UMKM dapat lebih berhati-hati dalam berinvestasi dan mengelola dana untuk kehidupan yang lebih baik. Kinerja adalah keberhasilan yang dihasilkan seseorang atau organisasi dengan cara tertentu sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Dengan kata lain, semakin berhasil suatu rencana, maka tindakan tersebut dianggap semakin efektif (Fitrianingsih Dwi Lestari, 2018).

Merujuk pada pertanyaan apakah strategi yang diterapkan oleh BMT 071 Sampit dapat mendongkrak pendapatan UMKM pada urutan ke-3, tiga informan mengindikasikan bahwa adanya subsidi dapat mendongkrak pendapatan UMKM. Dalam praktiknya, jika UMKM dapat mengelola ekonomi dengan baik, mereka dapat melakukannya dengan bantuan teknologi yang baik. Oleh karena itu, pasti banyak pihak yang berkepentingan, dan otomatis daya beli masyarakat akan terus meningkat. Artinya data tersebut valid karena strategi pendampingan yang diterapkan dapat mendongkrak pendapatan UMKM.

Pendapatan adalah segala sesuatu yang berupa uang atau barang atau hasil produksi dari pihak lain yang dinilai berdasarkan jumlah uang. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan secara langsung maupun tidak langsung sangat penting untuk kelangsungan hidup. Standar hidup yang baik merupakan tujuan utama para pengusaha, dalam hal ini tergantung dari pendapatan yang sebenarnya diperoleh. Upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat harus berperan aktif dalam memenuhi kebutuhan pokoknya, yaitu dengan meningkatkan produktivitas dan pendapatan masyarakat itu sendiri (Erna Herlinawati, 2017).

Berdasarkan pertanyaan tentang bentuk dan mekanisme pemeriksaan BMT 071 Sampit dalam keberlanjutan UMKM pada topik 4 dan 5, tiga informan menunjukkan bahwa bentuk pemeriksaan BMT 071 Sampit dalam keberlanjutan UMKM adalah pemberian dukungan permodalan kepada UMKM. Tujuannya agar UMKM bisa berdiri. Kemudian mekanismenya BMT turun langsung ke lapangan untuk melihat UMKM yang ada, mengatur pelaksanaan pembiayaan dan juga memberikan masukan agar UMKM tetap berjalan dengan lancar. Artinya, data tersebut valid karena dilacak dan dimasukkan ke dalam pengembangan UMKM. Mekanisme adalah cara teratur melakukan sesuatu untuk menghasilkan pola atau bentuk untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Oleh karena itu, berkat bentuk dan mekanisme pemantauan kelayakan UMKM, UMKM dapat beroperasi dengan lancar sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Berdasarkan pertanyaan tentang modal minimum yang

diberikan kepada nasabah untuk pembiayaan UMKM pada nomor enam, tiga informan menunjukkan bahwa modal minimum yang diberikan kepada nasabah untuk pembiayaan UMKM menunjukkan bahwa total modal yang diberikan kepada nasabah UMKM adalah minimal 5.000. Penipuan .000 dengan kendaraan samping masih hidup, Surat Keputusan Tanah untuk menjaga kepercayaan antara BMT dan UMKM, Operator UMKM juga antusias dengan pekerjaan dan BMT juga siap dengan dana yang diberikan. Modal merupakan faktor yang memegang peranan penting dalam proses produksi perusahaan. Modal diperlukan ketika seorang pengusaha memulai atau mengembangkan usaha baru dan untuk meningkatkan operasional usaha (Ernanda Kusuma Dewi, 2016).

Untuk memulai usaha, hal terpenting yang perlu disiapkan oleh seorang pengusaha adalah modal. Modal yang ada harus dikelola dengan baik. Informasi ini valid karena memberikan modal yang diberikan kepada nasabah UMKM untuk pengembangan UMKM.

Berawal dari pertanyaan tentang syarat pelaksanaan pembiayaan UMKM pada nomor tujuh, dimana ketiga informan menyebutkan bahwa syarat pelaksanaan pembiayaan UMKM adalah nasabah yang ingin melaksanakan pembiayaan UMKM terlebih dahulu mendaftar sebagai Wajib mendaftar sebagai anggota BMT 071 Sampit, Manajemen Melengkapi persyaratan yang telah ditentukan sebelumnya seperti fotokopi KTP, pas foto, fotokopi kartu keluarga, surat keterangan gaji pegawai swasta atau PNS dan jaminan harus dikirimkan ke BMT 071 Sampit, BMT melakukan survei perusahaan di lapangan. layanan, dan pada tahap terakhir BMT 071 Sampit memutuskan apakah pembiayaan UMKM yang diminta oleh anggota BMT sesuai. Jika memungkinkan, BMT akan menghubungi anggota untuk datang ke kantor dan menandatangani Perjanjian Pembiayaan UMKM. Jika tidak memungkinkan, maka awalnya tertunda. Dengan persyaratan tersebut, para pelaku UMKM diharapkan benar-benar memahami persyaratan yang ada.

Ketika ditanya tentang tindakan BMT saat UMKM yang dimotori mengalami kebuntuan atau gagal pada nomor delapan, tiga informan menyatakan bahwa pada saat

UMKM yang dimotori mengalami kebuntuan atau gagal, tindakan BMT menurunkan petugas dan menanyakan mengapa bisa terjadi kebuntuan jika Anda sudah mengetahui penyebab penyumbatan, lalu mengarahkan ulang. Kemudian mereka didorong untuk bekerja dan pada akhirnya, jika masih ada *backlog*, kami kembalikan ke kontrak semula dengan menjual agunan. Jadi tanggal-tanggal tersebut berarti sah karena sudah memiliki amalan yang baik dan konsisten. Tindakan adalah tindakan, perilaku atau kegiatan yang dilakukan orang selama hidupnya untuk mencapai tujuan tertentu (Laurensius Arliman S, 2017).

Berdasarkan pertanyaan mengenai tujuan BMT 071 Sampit mengembangkan UMKM di urutan ke sepuluh, dua narasumber menyatakan bahwa tujuan BMT UB Amanah dalam mengembangkan UMKM adalah memiliki UMKM mitra UMKM yang tangguh, tangguh dan maju. Oleh karena itu, UMKM yang mandiri diharapkan tidak bergantung pada orang lain. Kalau semua UMKM bisa mandiri, tidak harus bayar sana-sini, tapi cukup kita kuat, kita sudah punya modal sendiri, lebih asyik. Tujuan adalah tujuan yang ingin dicapai dengan rencana. Oleh karena itu, jelaslah bahwa dalam melaksanakan pekerjaan sebaiknya dimulai dengan sebuah rencana, agar apa yang telah ditetapkan tercapai dengan tepat.

Berdasarkan pertanyaan tentang keterbatasan BMT 071 dalam mengembangkan UMKM dengan tiga informan, Sampit menyatakan bahwa kendala pengembangan UMKM adalah kurangnya modal, pemasaran dan kurangnya pengetahuan tentang manajemen UMKM dan persaingan usaha, namun BMT mencoba peluang terbaik ini. untuk membiayai. UMKM yang mencari pendanaan dari BMT. Artinya data tersebut valid karena limitnya sama. Oleh karena itu, BMT 071 Sampit terus mencari dan berdoa memohon kekuatan dan kemampuan untuk mengatasi kendala yang ada. Kendala adalah segala kejadian yang dapat menghambat operasi produksi dan menimbulkan kerugian bagi perusahaan (Qorariah Lahamid, 2018).