

**DINAMIKA BMT UGT NUSANTARA BANYUANYAR DALAM  
MENGHADAPI PERSAINGAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO  
SYARIAH: STUDI TENTANG SRATEGI ADAPTASI**



**Oleh:**  
Yuladul Fitriah  
NIM. 221105010028

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
MARET 2026**

**DINAMIKA BMT UGT NUSANTARA BANYUANYAR DALAM MENGHADAPI  
PERSAINGAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH: STUDI TENTANG  
SRATEGI ADAPTASI**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri  
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Program Studi Perbankan Syariah



**Oleh:**  
Yuladul Fitriah  
NIM. 221105010028

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
MARET 2026**

**DINAMIKA BMT UGT NUSANTARA BANYUANYAR DALAM MENGIADAPI  
PERSAINGAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH: STUDI TENTANG  
SRATEGI ADAPTASI**

**SKRIPSI**

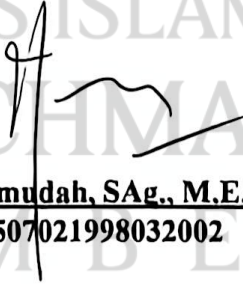
Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri  
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Program Studi Perbankan Syariah

**Oleh:**

Yuladul Fitriah  
NIM. 221105010028

**Disetujui Pembimbing**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



**Dr. Hj Mahmudah, SAg., M.E.I.**  
**NIP.197507021998032002**

**DINAMIKA BMT UGT NUSANTARA BANYUANYAR DALAM MENGHADAPI  
PERSAINGAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH: STUDI TENTANG  
STRATEGI ADAPTASI**

**SKRIPSI**

Telah di uji dan di terima untuk memenuhi salah satu  
Persyaratan memperoleh gelar sarjana ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Kamis

Tanggal : 12 Maret 2026

Tim Penguji

Ketua



**Aminatus Zahrivah, S.E., M.Si.**  
NIP:198907232019032012

Sekretaris



**Fatimatu Zahro, S.H.I., M.SEI.**  
NIP:199508262020122007

Anggota

1. Dr. Moh. Haris Balady, S.E., M.M.
2. Dr. Hj. Mahmudah, S.Ag., M.E.I.

Menyetujui  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Prof. Dr. Drs. H. Ubaidillah., M.Ag**  
NIP: 196812261996031001

## MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۝ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۝ ٦

Artinya:

“Karena sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.” (QS. AL-Insyirah: 5-6).<sup>1</sup>

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۗ لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ ۗ

Artinya:

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Ia memperoleh pahala dari kebajikan yang dikerjakannya dan menanggung dosa dari kejahatan yang diperbuatnya.” (QS.AL-Baqarah: 286).<sup>2</sup>

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

<sup>1</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019), 900.

<sup>2</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019), 94.

## PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT, yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya. Dengan penuh rasa syukur, ucapan Alhamdulillah menjadi pembuka dalam persembahan ini atas segala karunia-Nya yang telah memudahkan peneliti menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Shalawat dan salam semoga selalu tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW. Dengan hati yang penuh ketulusan dan rasa syukur yang mendalam, peneliti mempersembahkan karya sederhana ini kepada:

1. Ayah tercinta, Mashuri, dan Ibunda tersayang, Wiwik Pujiati, cinta pertama dan surga dunia saya. Sebagai ungkapan baktiku, penghormatan, serta rasa syukur yang tak terbatas, aku hadiahkan ciptaan sederhana ini kepada kedua orang tuaku yang telah melimpahkan kasih sayang, segala bantuan, dan cinta mendalam yang

hanya bisa kubalas melalui lembaran kertas ini yang penuh dengan kata-kata cinta. Mudah-mudahan ini menjadi awal untuk membawa

kebahagiaan bagi ibu dan ayah, sebab aku menyadari bahwa selama ini aku belum mampu melakukan lebih banyak. Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan dan kasih sayang yang telah mereka berikan. Amin Ya Rabbal'amin.

2. Kepada kakak dan adikku yang sangat kucintai, aku mengucapkan rasa terima kasih atas segala bantuan yang kalian berikan, sebab bagi sang penulis, tidak ada yang lebih berarti daripada menjadi bagian dari

keluarga ini. Dengan sepenuh hati, kami terus saling berdoa, memberikan dorongan, dan menyemangati tanpa henti.

3. Seluruh keluarga besar, yang senantiasa menyertakan doa-doanya dan menjadi inspirasi dalam setiap langkah perjuangan saya. Terima kasih atas cinta dan dukungannya yang tak ternilai.

4. Untuk sahabatku yang tidak biasa disebut Namanya satu persatu. Terimakasih telah mendengar, memberikan semangat, bantuan dan selalu menghibur selama penulis menyusun skripsi, terimakasih sudah menjadi teman baik semasa perkuliahan semoga hal-hal baik selalu menyertaimu.

5. Saya menyampaikan rasa terima kasih kepada semua rekan seperjuangan di Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2022, terutama mereka yang berada di kelas Perbankan Syariah 1 dan 2, atas persahabatan yang begitu bermakna sepanjang periode studi. Doa, bantuan, serta motivasi yang kalian berikan selama proses ini telah berfungsi sebagai fondasi yang krusial dalam upaya saya menyelesaikan skripsi ini.

6. Saya menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pendidik yang telah membimbing serta menyampaikan pandangan, informasi, dan pengalaman dengan ketabahan penuh mulai dari jenjang TK, SD, SMP, MA, serta para dosen yang telah membagikan pengetahuan yang bermanfaat.

7. Saya menyampaikan rasa terima kasih kepada almamater yang saya sayangi, yakni Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, beserta seluruh pihak yang telah menyediakan bantuan dan doa.
8. Saya menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan secara individu, atas keberadaan mereka yang konsisten dan saling melengkapi.
9. Sebagai penutup, penulis ingin menyampaikan penghargaan yang tulus kepada diri sendiri, Yuladul Fitriah. Terima kasih atas ketabahan yang telah diberikan hingga saat ini. Untuk setiap malam yang dilalui dalam kelelahan, setiap pagi yang dimulai dengan keraguan tetapi tetap dijalani, serta setiap ketakutan yang berhasil diatasi dengan keberanian. Terima kasih kepada hati yang tetap ikhlas, meskipun segala hal tidak selalu berjalan sesuai keinginan. Terima kasih kepada jiwa yang tetap tabah, meskipun berkali-kali nyaris menyerah. Terima kasih kepada tubuh yang terus melangkah, walaupun kelelahan sering tak terbukti secara kasat mata. Penulis merasa bangga terhadap pencapaian diri yang mampu melewati berbagai masa sulit dalam kehidupan ini. Semoga di masa mendatang, tubuh ini terus kuat, hati tetap mantap, dan jiwa tetap lapang dalam menanggapi setiap proses kehidupan. Mari kita terus berjuang bersama untuk bertumbuh dan berkembang, menjadi individu yang makin baik dari hari ke hari.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, segala puji syukur kepada Allah SWT atas pertolongan dan izin darinya skripsi berjudul “Dinamika BMT UGT Nusantara Banyuwangi dalam menghadapi persaingan lembaga keuangan mikro syariah: studi tentang strategi adaptasi” diselesaikan dengan lancar. Semoga sholawat dan salam selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, sebagai pembawa wahyu ilahi yang tertanam dalam agama Islam, yang menjadi pedoman bagi seluruh manusia di seluruh dunia. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa pencapaian dalam penyusunan skripsi ini tidak akan mungkin terwujud tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, setelah proses penyusunan ini selesai, menjadi kewajiban bagi penulis untuk mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada orang-orang yang terhormat:

1. Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Prof. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Prof. Dr. Nurul Widyawati Islam, S.Sos., M.Si. selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan.
4. Dr. Hj. Mahmudah, S.Ag., M.E.I. selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan sekaligus Sebagai Dosen Pembimbing

5. Dr. H. Fauzan, S.Pd., M. selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Kerja Sama.
6. Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I. M.E.I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
7. Ana Pratiwi, M. S. A. selaku Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
8. ABD Lathif selaku Kepala capem BMT UGT NUSANTARA Banyuanyar.
9. Para Dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, yang telah berbagi pengetahuan mereka serta turut serta mendukung kelancaran penelitian ini.
10. Berbagai pihak yang tidak dapat secara spesifik disebutkan satu per satu, namun telah memberikan dorongan baik melalui doa maupun

semangat selama proses penyusunan skripsi ini. Pada akhirnya, secara penuh kesadaran, penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini pasti terdapat berbagai kekurangan yang masih jauh dari apa yang diharapkan dan belum mencapai tingkat kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan dan penyempurnaan karya di masa yang akan datang.

Semoga petunjuk dan rahmat Allah SWT senantiasa menyertai semua pihak yang telah berkontribusi dengan sepuh hati, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis menyadari bahwa

skripsi ini masih memiliki kekurangan dan keterbatasan, sehingga penulis sangat menghargai setiap saran dan kritik. Masukan tersebar akan menjadi bahan refleksi yang berharga untuk perbaikan di masa depan.

Dengan harapan, skripsi ini tidak hanya memberikan manfaat bagi penulis, tetapi juga dapat menjadi sumber inspirasi dan pengetahuan yang berguna bagi setiap pembaca yang bersedia meluangkan waktu untuk mendalaminya

Jember, 24 Februari 2026

Yuladul Fitriah  
221105010028



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## ABSTRAK

**Yuladul Fitriah, Mahmudah.** *Dinamika BMT UGT Nusantara Banyuwangor Dalam Menghadapi Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah: Studi Tentang Strategi Adaptasi*

**Kata kunci:** Strategi adaptasi, lembaga keuangan mikro syariah, persaingan usaha,

Meningkatnya persaingan antar lembaga keuangan mikro syariah menuntut *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) untuk memiliki kemampuan adaptasi agar tetap eksis dan kompetitif. BMT UGT Nusantara Banyuwangor sebagai salah satu lembaga keuangan mikro syariah menghadapi dinamika peluang dan tantangan yang kompleks, baik dari lembaga sejenis maupun lembaga keuangan lainnya, sehingga membutuhkan strategi adaptasi.

Fokus penelitian ini adalah 1) Bagaimana dinamika peluang dan tantangan yang dihadapi BMT UGT Nusantara Banyuwangor dalam persaingan dengan lembaga keuangan mikro syariah lainnya? 2) Strategi adaptasi apa yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Banyuwangor untuk menghadapi persaingan di sektor keuangan mikro syariah?

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Mengidentifikasi dan mendeskripsikan dinamika peluang dan tantangan yang dihadapi BMT UGT Nusantara Banyuwangor dalam menghadapi persaingan lembaga keuangan mikro syariah. 2) mendeskripsikan strategi adaptasi yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Banyuwangor dalam menghadapi persaingan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode *purposive* dengan melakukan penelitian langsung berupa wawancara untuk mendapatkan data. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan analisis data yaitu reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan serta pada keabsahan data menggunakan triangulasi teknik dan triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Peluang yang di hadapi BMT adalah kebutuhan modal UMKM, lokasi BMT yang strategis, kesadaran masyarakat untuk menabung di lembaga syariah: tantangan yang di hadapi BMT adalah keberadaan BMT belum banyak di kenal, adanya layanan pinjaman online, dan rendahnya literasi syariah masyarakat. 2) Strategi adaptasi yang diterapkan di BMT termasuk tipe *Analyzer* meliputi penguatan layanan dan edukasi syariah, pendekatan jemput bola, serta penerapan pendekatan personal.

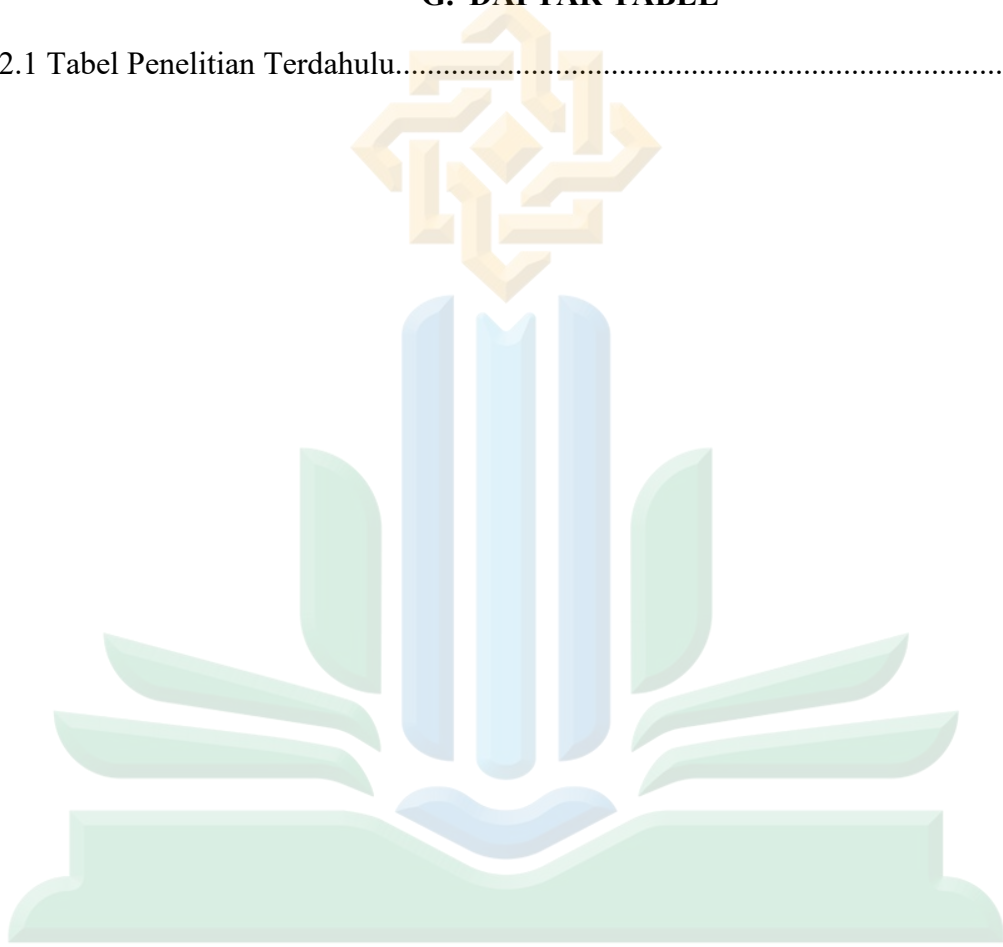
## DAFTAR ISI

|  |             |
|--|-------------|
| <b>HALAMAN SAMPUL</b> .....                | <b>i</b>    |
| <b>LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> ..... | <b>ii</b>   |
| <b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....             | <b>iii</b>  |
| <b>MOTTO</b> .....                         | <b>iv</b>   |
| <b>PERSEMAHAN</b> .....                    | <b>v</b>    |
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....                | <b>vii</b>  |
| <b>ABSTRAK</b> .....                       | <b>ix</b>   |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....                    | <b>x</b>    |
| <b>DAFTAR TABEL</b> .....                  | <b>xii</b>  |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b> .....                 | <b>xiii</b> |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....             | <b>1</b>    |
| A. Konteks penelitian .....                | 1           |
| B. Fokus penelitian .....                  | 5           |
| C. Tujuan penelitian .....                 | 6           |
| D. Manfaat penelitian .....                | 6           |
| E. Definisi istilah .....                  | 8           |
| F. Sistematika pembahasan.....             | 14          |
| <b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b> .....         | <b>16</b>   |
| A. Penelitian terdahulu .....              | 16          |
| B. Kajian teori.....                       | 26          |
| <b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....     | <b>35</b>   |
| A. Pendekatan dan jenis penelitian .....   | 35          |
| B. Lokasi penelitian .....                 | 36          |
| C. Subjek penelitian .....                 | 37          |

|  |            |
|--|------------|
| D. Teknik pengumpulan data .....                                     | 38         |
| E. Analisis data .....   | 40         |
| F. Keabsahan data .....  | 41         |
| G. Tahap-tahap penelitian .....                                      | 43         |
| <b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISISI .....</b>                     | <b>45</b>  |
| A. Gambar objek penelitian .....                                     | 45         |
| B. Penyajian data dan analisis .....                                 | 50         |
| C. Pembahasan temuan .....   | 69         |
| <b>BAB V PENUTUP .....</b>   | <b>86</b>  |
| A. Kesimpulan .....  | 86         |
| B. Saran.....  | 87         |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>  | <b>89</b>  |
| <b>LAMPIRAN 1 Metrik Penelitian.....</b>                             | <b>93</b>  |
| <b>LAMPIRAN 2 Surat Pernyataan Keaslian Bermaterai.....</b>          | <b>94</b>  |
| <b>LAMPIRAN 3 Pedoman Wawancara .....</b>                            | <b>95</b>  |
| <b>LAMPIRAN 4 Surat Izin Penelitian .....</b>                        | <b>96</b>  |
| <b>LAMPIRAN 5 Surat Keterangan Selesai Penelitian .....</b>          | <b>97</b>  |
| <b>LAMPIRAN 6 Jurnal Kegiatan Peneliti.....</b>                      | <b>98</b>  |
| <b>LAMPIRAN 7 Dokumentasi Penelitian.....</b>                        | <b>99</b>  |
| <b>LAMPIRAN 8 Surat Keterangan Lulus Plagiasi.....</b>               | <b>107</b> |
| <b>LAMPIRAN 9 Surat Keterangan Selesai Bimbingan Skripsi .....</b>   | <b>108</b> |
| <b>LAMPIRAN 10 Sitasi Artikel Jurnal Dosen FEBI.....</b>             | <b>109</b> |
| <b>LAMPIRAN 11 Surat Keterangan Kelengkapan Naskah Skripsi .....</b> | <b>110</b> |
| <b>LAMPIRAN 12 Biodata .....</b>                                     | <b>111</b> |

**G. DAFTAR TABEL**

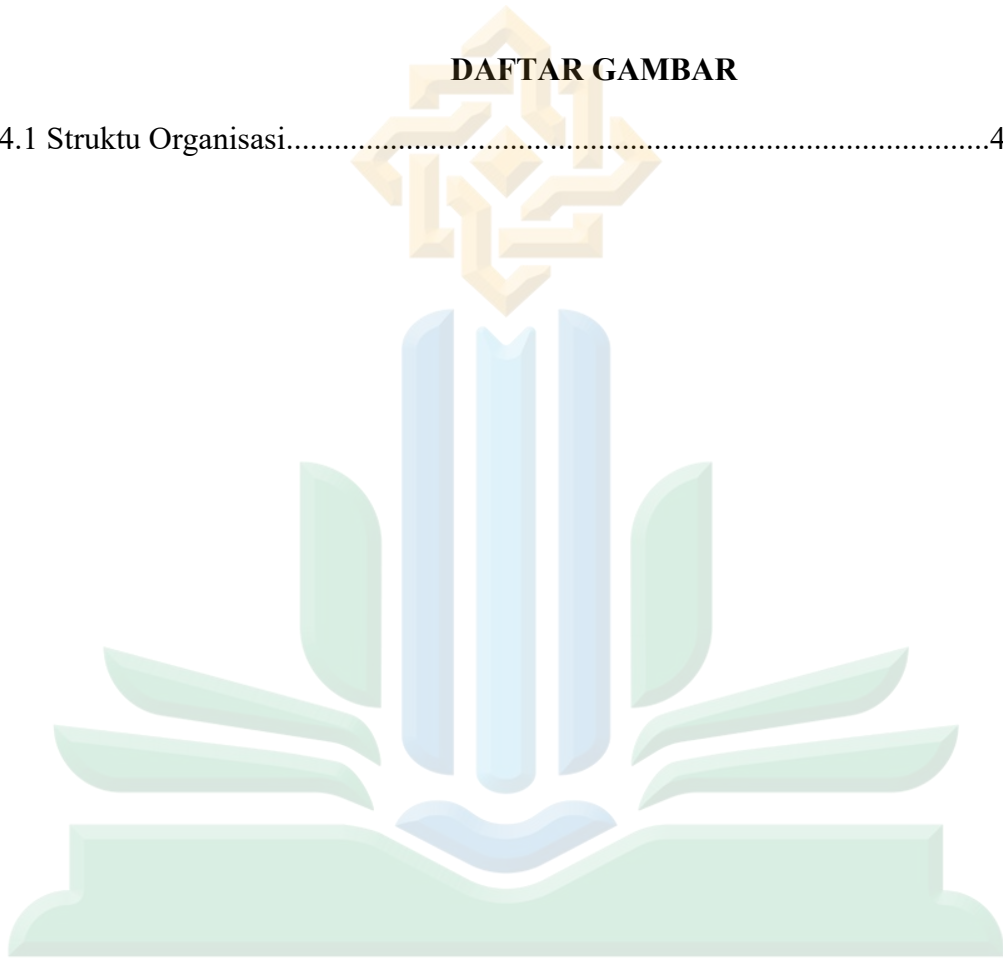
2.1 Tabel Penelitian Terdahulu.....23



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

**DAFTAR GAMBAR**

4.1 Struktus Organisasi.....49



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### A. KONTEKS PENELITIAN

Sektor keuangan mikro syariah di Indonesia memiliki peranan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi berbasis kerakyatan. Dalam sistem keuangan Islam, lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) seperti *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) hadir sebagai solusi alternatif bagi masyarakat kecil dan menengah yang sering kali tidak terlayani oleh lembaga keuangan formal. BMT berkontribusi signifikan dalam meningkatkan inklusi keuangan dan menurunkan tingkat kemiskinan di daerah dengan memfasilitasi pembiayaan mikro berbasis syariah.<sup>3</sup>

Secara konseptual, BMT merupakan gabungan dari dua istilah yaitu *baitul maal* (pengelolaan dana sosial seperti zakat, infak, sedekah) dan *baitul tamwil* (pengelolaan dana komersial). Sinergi keduanya menjadikan BMT unik dibanding lembaga keuangan lainnya, karena menggabungkan misi sosial dan bisnis dalam satu entitas.<sup>4</sup>

Beberapa tahun terakhir, BMT menghadapi dinamika dan tantangan yang cukup kompleks. Persaingan antar lembaga keuangan mikro syariah meningkat pesat, tidak hanya antar BMT, tetapi juga dengan koperasi syariah, perbankan syariah, dan bahkan platform *financial technology*

---

<sup>3</sup> Adhitya Ginanjar dan Salina Kassim, "Roles of Islamic Microfinance Institutions in Improving Financial Inclusion in Indonesia : Empirical Evidence from Baitulmaal wa Tamwil" 13, no. 1 (2021), 87–108, <https://doi.org/10.15408/aiq.v13i1.19842>.

<sup>4</sup> Ainul Yaqin, "Fungsi Sosial Baitul Maal Wa Tamwil ( BMT ) Pasca UU No 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro" 3, no. 1 (2021), 146–63.

(*fintech*) berbasis syariah. BMT perlu melakukan strategi pengembangan dan adaptasi melalui inovasi produk, digitalisasi layanan, serta peningkatan kapasitas sumber daya manusia.<sup>5</sup>

Dalam menghadapi persaingan tersebut, BMT perlu mengembangkan strategi adaptasi yang efektif agar dapat memanfaatkan peluang yang ada sekaligus mengatasi berbagai ancaman dari kompetitor. Strategi adaptasi ini mencakup inovasi produk, peningkatan kualitas layanan, penguatan manajemen risiko, serta pengembangan jaringan dan kemitraan. Dinamika peluang dan tantangan yang muncul dari perubahan lingkungan eksternal dan internal menuntut BMT untuk terus berinovasi dan beradaptasi agar tetap relevan dan kompetitif di pasar keuangan mikro syariah.<sup>6</sup>

Hal ini penting karena kondisi industri keuangan mikro syariah terus mengalami perubahan yang cepat, baik dari sisi regulasi, kebutuhan masyarakat, perkembangan teknologi digital, hingga persaingan dengan lembaga keuangan lainnya yang menawarkan layanan serupa, baik konvensional maupun syariah. Nasabah saat ini menuntut layanan yang lebih cepat, mudah, transparan, dan sesuai dengan nilai-nilai syariah. Tanpa inovasi dan kemampuan beradaptasi, BMT berisiko tertinggal, kehilangan

---

<sup>5</sup> FT, Mhaisen, dan Al. Et, “analisis strategi pengembangan dalam persaingan lembaga keuangan mikro syariah di aceh,” *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. 13, no. November (2018), 10–27.

<sup>6</sup> Naheri, Rabiatal Adawiyah, dan Rahman Ambo Masse, “Strategi Pengembangan Baitul Mal Wattamwil Sebagai Sumber Pembiayaan Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil Danmenengah,” *Journal of Management and Innovation Entrepreneurship (JMIE)* 1, no. 2 (2024), 238–47, <https://doi.org/10.59407/jmie.v1i2.376>.

kepercayaan anggota, serta kesulitan dalam mempertahankan posisinya sebagai salah satu BMT terbesar dan paling berpengaruh di Indonesia.<sup>7</sup>

Lebih dari itu, sebagai lembaga keuangan mikro berbasis koperasi yang mengedepankan prinsip syariah, BMT memiliki tanggung jawab sosial dan ekonomi untuk terus mendampingi dan memberdayakan masyarakat kecil.<sup>8</sup> Prinsip pemberdayaan ini sejalan dengan firman Allah dalam (QS. Al-Māidah:2), yang memerintahkan umat Islam untuk saling membantu dalam kebaikan dan ketakwaan. Allah berfirman:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ

شَدِيدُ الْعِقَابِ ٢

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam kebajikan dan ketakwaan, dan jangan tolong-menolong dalam dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah; sungguh, Allah sangat berat siksanya.” (QS. Al-Māidah:2).<sup>9</sup>

Dalam konteks BMT, ayat ini menekankan pentingnya lembaga keuangan syariah untuk tidak hanya berfokus pada keuntungan semata, tetapi juga menjalankan fungsi sosialnya dengan menolong dan memberdayakan masyarakat secara adil dan bertanggung jawab. Penerapan prinsip tolong-menolong dalam kebaikan ini tercermin dalam upaya BMT untuk memberikan pembiayaan, pelatihan, dan pendampingan kepada masyarakat, sehingga

<sup>7</sup> Rismanto, “Analisis Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Meningkatkan Inklusi Keuangan masyarakat berpenghasilan rendah melalui pembiayaan mikro berbasis akad murabahah dan mudharabah,” *jurnal ekonomi dan perbankan syariah* 4, no. 1 (2025), 1–15.

<sup>8</sup> Naheri, Rabiatul Adawiyah, dan Rahman Ambo Masse, “Strategi Pengembangan Baitul Mal Wattamwil Sebagai Sumber Pembiayaan Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil Danmenengah.” *juornal of management and innovation entrepreneurship*, Vol,1, no. 2 (2024), 246-247.

<sup>9</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an dan Terjemahannya* (jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur’an, 2019), 144.

mereka dapat meningkatkan kesejahteraan sekaligus tetap berada dalam koridor syariah.<sup>10</sup>

Peneliti melihat bahwa BMT UGT Nusantara Banyuanyar sedang berada di tengah tantangan dan peluang yang kompleks. Di satu sisi, mereka harus menghadapi persaingan yang semakin ketat dari berbagai lembaga keuangan mikro syariah lainnya. Di sisi lain, ada banyak peluang yang bisa dimanfaatkan, seperti meningkatnya minat masyarakat terhadap produk keuangan syariah dan berkembangnya teknologi digital. Kondisi ini menuntut lembaga untuk mampu beradaptasi dengan cepat dan tepat agar tetap relevan dan kompetitif.<sup>11</sup> Khususnya di wilayah Banyuanyar, Kabupaten Probolinggo, BMT menghadapi persaingan ketat dengan lembaga keuangan mikro syariah lainnya yang menawarkan produk serupa, seperti pembiayaan murabahah, simpanan berjangka, dan pembiayaan usaha mikro.<sup>12</sup>

Untuk itu, BMT UGT Nusantara Banyuanyar harus memiliki strategi adaptasi yang efektif. Strategi ini tidak hanya berkaitan dengan pengembangan produk dan peningkatan layanan, tetapi juga mencakup bagaimana mereka mengelola risiko, membangun kemitraan, dan mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki.<sup>13</sup> Dengan adaptasi yang tepat, BMT UGT Nusantara dapat

---

<sup>10</sup> Muhamad Komarudin et al., "Pendirian BMT Berbasis Masjid Sebagai Lembaga Pemberdaya Ekonomi Masyarakat," *ALMUJTAMAE: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 4, no. 3 (2024), 240–49, <https://doi.org/10.30997/almujtamae.v4i3.16354>.

<sup>11</sup> Observasi di BMT-UGT Nusantara Banyuanyar, Probolinggo, pada tanggal 11 September 2025.

<sup>12</sup> Muhammad Arifin, Riza Aulia, dan Nurul Azizah, "Analisis Strategi Pengembangan dalam Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Aceh," *Journal of Students Islamic Economics and Business* 3, no. 2 (22M), 78.

<sup>13</sup> Anom Garbo, "The Roles of Baitul Maal wat Tamwil in Promoting the Diffusion of Sustainable Financing Innovation: A Narrative Review of the Sharia Business Model," *El-Mal*

memanfaatkan peluang yang ada di tengah persaingan sekaligus mengatasi berbagai ancaman yang muncul.

Penelitian ini dilakukan di BMT UGT Nusantara Banyuanyar karena lembaga ini belum begitu dikenal oleh masyarakat setempat dan berada di lingkungan yang memiliki banyak pesaing, baik dari lembaga keuangan syariah maupun konvensional. Kondisi tersebut menuntut BMT UGT Nusantara Banyuanyar untuk mampu mengembangkan strategi adaptasi agar tetap eksis dan bersaing secara sehat. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan guna mengetahui dinamika peluang dan tantangan sekaligus strategi adaptasi yang ditempuh BMT UGT Nusantara Banyuanyar dalam menghadapi persaingan lembaga keuangan mikro syariah di sekitarnya.<sup>14</sup>

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang persaingan lembaga keuangan mikro syariah mengenai strategi adaptasi BMT dengan Judul, “**Dinamika BMT UGT**

**Nusantara Banyuanyar Dalam Menghadapi Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah: Studi Tentang Strategi Adaptasi**”.

## **B. FOKUS PENELITIAN**

Berdasarkan konteks penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, dapat ditentukan bahwa fokus penelitian pada kesempatan kali ini antara lain:

---

*Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 6, no. 8 (2025), 2770-86, <https://doi.org/10.47467/elmal.v6i8.8270>.

<sup>14</sup> Latif, wawancara, (kantor BMT UGT Nusantara Banyuanyar 2025)

1. Bagaimana dinamika peluang dan tantangan yang dihadapi BMT UGT Nusantara Banyuanyar dalam persaingan dengan lembaga keuangan mikro syariah lainnya?
2. Strategi adaptasi apa saja yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Banyuanyar untuk menghadapi persaingan di sektor keuangan mikro syariah?

### **C. TUJUAN PENELITIAN**

Tujuan dari penelitian ini berfungsi untuk memberikan jawaban pada permasalahan yang terdapat dalam fokus penelitian, tujuan tersebut antara lain:

1. Mengidentifikasi dan mendeskripsikan dinamika peluang dan tantangan yang dihadapi BMT UGT Nusantara Banyuanyar dalam menghadapi persaingan lembaga keuangan mikro syariah.
2. Mendeskripsikan strategi adaptasi yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Banyuanyar dalam menghadapi persaingan.

### **D. MANFAAT PENELITIAN**

Manfaat penelitian berisikan kontribusi apa yang didapat setelah melakukan sebuah penelitian. Manfaat ini terdiri dari beberapa macam kegunaan, seperti kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan yang bersifat praktis, hal ini akan dijabarkan sebagai berikut:

#### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan kajian ilmu ekonomi syariah, khususnya dalam bidang manajemen lembaga keuangan mikro syariah. Penelitian ini juga dapat menambah

literatur dan pemahaman akademik mengenai strategi adaptasi lembaga keuangan mikro syariah. penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi studi-studi selanjutnya terkait pengelolaan BMT, inovasi produk, serta respons terhadap persaingan di era digital.

## 2. Manfaat Praktis

### a. Bagi Peneliti

Melalui penelitian ini, peneliti dapat mengukur kesesuaian keilmuan yang telah diperoleh di bangku kuliah, yang selama ini lebih banyak berputar pada teori, dengan kenyataan yang ada di lapangan. Selain itu, melalui penelitian ini peneliti diharapkan mampu menguasai strategi adaptasi dalam menghadapi persaingan ketika terjun langsung di dunia kerja, khususnya di perusahaan atau lembaga keuangan syariah.

### b. Bagi UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Hasil dari penelitian ini dapat menjadi salah satu sumber rujukan untuk penelitian selanjutnya, serta sebagai referensi bagi mahasiswa UIN KHAS Jember, khususnya yang berkaitan dengan strategi adaptasi yang seharusnya diaplikasikan berdasarkan referensi buku-buku ilmiah. Tidak hanya itu, penelitian ini juga memberikan gambaran nyata mengenai praktik di lapangan, sehingga dapat menjadi jembatan antara teori dan praktik bagi mahasiswa maupun peneliti lain yang ingin mendalami topik serupa.

c. Bagi BMT UGT Nusantara Banyuanyar

Bagi pihak BMT UGT Nusantara Banyuanyar, penelitian ini dapat memberikan masukan yang berguna untuk mengevaluasi dan menyempurnakan strategi bisnis yang sedang diterapkan. Hasil penelitian ini dapat menjadi acuan bagi manajemen BMT UGT Nusantara Banyuanyar untuk mengembangkan strategi adaptasi yang lebih efektif, memperkuat SDM, meningkatkan layanan digital, dan memperluas jangkauan nasabah. Dengan demikian, BMT dapat menjaga daya saing dan keberlanjutan operasionalnya.

## E. DEFINISI ISTILAH

Definisi istilah memuat penjabaran dari istilah-istilah yang terdapat pada sebuah penelitian. Hal ini dilakukan untuk menghindari adanya kesalahpahaman dalam mengartikan sebuah istilah, di mana pengartiannya kurang tepat dengan maksud penulis dalam penelitian tersebut. pada penelitian ini, penulis menggunakan berbagai istilah sebagai berikut:

### 1. Dinamika

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian dinamika merujuk pada proses gerakan yang berasal dari dalam, kekuatan penggerak, atau semangat yang mendorong perubahan. Secara umum, dinamika diartikan sebagai kekuatan atau gerak yang dimiliki oleh sekelompok orang yang secara berkelanjutan dilakukan, sehingga menyebabkan terjadinya perubahan dalam struktur kehidupan masyarakat. Istilah ini sering digunakan di berbagai bidang, seperti ekonomi, musik,

maupun sosial. Selain itu, sifat dasar dari dinamika adalah ketidakstabilan yang berarti sesuatu yang terus-menerus berubah dan tidak pernah diam, selalu berpindah dari satu keadaan ke keadaan lainnya. Dalam konteks individu maupun kelompok, dinamika dapat dipahami sebagai sumber kekuatan yang memungkinkan mereka untuk tetap beradaptasi dan menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan sekitar (KBBI).<sup>15</sup>

Dinamika merujuk pada sebuah sistem yang terdiri dari elemen-elemen yang saling terkait dan saling memengaruhi satu sama lain. Apabila salah satu dari elemen tersebut mengalami perubahan, maka akan berdampak terhadap elemen lainnya di dalam sistem tersebut. Pengertian ini menunjukkan bahwa dinamika mencakup kekuatan dan tenaga yang selalu aktif, berkembang secara berkelanjutan, serta mampu beradaptasi secara efisien terhadap berbagai kondisi yang ada. Selain itu, dinamika menuntut adanya hubungan dan ketergantungan timbal balik antara anggota dalam satu kelompok maupun antar kelompok secara keseluruhan. Kondisi ini terus berlangsung karena keberadaan semangat kekompakan dalam kelompok yang dikenal sebagai *group spirit*, yang menjadikan kelompok tersebut sifatnya dinamis; artinya, kelompok tersebut dapat mengalami perubahan kapan saja sesuai dengan perkembangan yang terjadi (Dinamika).<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> <https://www.gramedia.com/literasi/dinamika> diakses pada tanggal 20 November 2025.

<sup>16</sup> Noor Jannah dan Budi Setiawati, "dinamika kelompok anyaman purun desa halangan kecamatan pugaan pada dinas pemberdayaan perempuan perlindungan anak pengendalian penduduk dan keluarga berencana kabupaten tabalong," *JAPB* 2, no. 6 (2020), 1034.

## 2. Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Lembaga keuangan mikro merupakan entitas yang menyediakan layanan keuangan kepada pelaku usaha mikro serta komunitas berpenghasilan rendah, yang sering kali tidak mendapatkan akses ke layanan dari lembaga keuangan formal. Sedangkan jika dijalankan berdasarkan prinsip syariah maka lembaga tersebut menjadi lembaga keuangan mikro syariah.<sup>17</sup>

Menurut Andri Soemitra pembiayaan syariah melalui LKMS atau koperasi syariah memberikan alternatif akses modal bagi pelaku usaha mikro atau ultra mikro, khususnya bagi mereka yang tidak terjangkau oleh lembaga keuangan formal. Dengan demikian, LKMS berfungsi sebagai instrumen inklusi keuangan berbasis syariah yang memberikan dukungan permodalan sesuai prinsip Islam.<sup>18</sup>

Salah satu Persaingan lembaga keuangan mikro syariah merujuk pada interaksi kompetitif antara lembaga-lembaga mikro syariah (misalnya BMT, koperasi syariah, LKMS) dengan sesama lembaga mikro atau lembaga keuangan lainnya (bank syariah, lembaga pembiayaan syariah) dalam merebut nasabah, pangsa pasar, dan keunggulan kompetitif melalui penawaran produk, layanan, harga, inovasi, dan strategi pemasaran.

Dalam persaingan bisnis yang sangat kompetitif dan dengan adanya globalisasi yang cepat, kepuasan pelanggan sangat penting untuk

---

<sup>17</sup> Muhammad Rifki, "optimalisasi lembaga keuangan mikro syariah untuk pemberdayaan ekonomi masyarakat kecil dan menengah," *JURNAL MEDIA AKADEMIK* 2, no. 6 (2024), 3.

<sup>18</sup> Andri Soemitra, *pembiayaan syariah untuk usaha mikro di Indonesia* (medan: CV Merdeka kreasi grup, 2022), 16.

kesuksesan suatu perusahaan atau organisasi.<sup>19</sup> Persaingan mendorong perusahaan untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka agar bisa bersaing di pasar.<sup>20</sup> Persaingan ini muncul karena semakin banyak lembaga yang menyediakan layanan keuangan syariah mikro, ditambah tekanan dari lembaga keuangan formal yang juga mengembangkan segmen mikro. Contoh riset strategi persaingan antara BMT (mikro syariah) menyebutkan bahwa lembaga ini berupaya mempertahankan kepercayaan anggotanya, meningkatkan kualitas layanan, dan menerapkan strategi itu dalam menghadapi persaingan dengan lembaga sejenis.

### 3. Strategi Adaptasi

Strategi adaptasi adalah serangkaian keputusan dan tindakan yang dilakukan oleh organisasi atau individu untuk menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan eksternal ataupun internal, agar tetap bertahan, relevan, dan berkembang. Strategi sendiri dapat diartikan sebagai sebuah rencana jangka panjang yang disusun oleh sebuah organisasi atau perusahaan guna meraih tujuan tertentu di dalam konteks lingkungan bisnisnya.<sup>21</sup> Strategi juga dapat dipahami sebagai serangkaian langkah yang perlu dijalankan oleh sebuah perusahaan dalam rangka mencapai sasaran

---

<sup>19</sup> M. H Balady, A Roziqin, dan A N N Hakim, “Analisis Kepuasan Pelanggan Terhadap Pelayanan BMT NU Cabang Ajung,” *Jurnal Keuangan dan Bisnis* 01, no. 04 (2024), 911–15, <https://jurnal.ittc.web.id/index.php/jakbs/article/view/789%0Ahttps://jurnal.ittc.web.id/index.php/jakbs/article/download/789/746>.

<sup>20</sup> Nadia Azalia Putri et al., “Implementasi Pelayanan Dan Administrasi Dalam Usaha Meningkatkan Kepuasan Nasabah Pada BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember,” *Journal Of Indonesian Social Society (JISS)* 1, no. 2 (2023), 43–48, <https://doi.org/10.59435/jiss.v1i2.67>.

<sup>21</sup> Dila Ayu Lestari dan Ayyu Ainin Mustafidah, “tegi Perusahaan PT Kereta Api Indonesia (PERSERO ) Dalam Meningkatkan Pelayanan Jasa Transportasi Kereta,” *Gudang Jurnal Multidisiplin Ilmu* 2 (2024), 152–57.

tertentu, meskipun proses tersebut mungkin penuh tantangan.<sup>22</sup> Sedangkan Istilah “adaptasi” mengandung makna perubahan, penyesuaian, atau transformasi agar organisasi dapat merespons tantangan baru atau kondisi yang berubah.<sup>23</sup>

Dalam konteks organisasi atau lembaga keuangan mikro syariah, strategi adaptasi bisa mencakup inovasi produk, digitalisasi layanan, efisiensi operasional, kolaborasi, atau perubahan model bisnis supaya dapat menghadapi persaingan dan tekanan lingkungan ekonomi.<sup>24</sup> Misalnya, ketika teknologi atau preferensi nasabah berubah, lembaga perlu menyesuaikan layanan agar tetap menarik dan tidak tertinggal.

Meskipun literatur spesifik “strategi adaptasi” dalam konteks lembaga keuangan mikro syariah tidak selalu disebut secara eksplisit, pendekatan strategi adaptasi sejalan dengan konsep manajemen strategis dan kemampuan dinamis (*dynamic capabilities*) untuk menyesuaikan struktur, proses, dan penawaran lembaga agar tetap kompetitif.<sup>25</sup>

<sup>22</sup> Muhammad Aly Husain, Khamdan Rifa’i, dan Abd Rokhim, “Analisis Strategi Bauran Pemasaran Islam Pedagang Pasar Tradisional Di Kabupaten Lumajang,” *Indonesian Journal of Islamic Economics & Finance* 4, no. 2 (2021), 1–11.

<sup>23</sup> niken Purbasari, “Integrasi Internal dan Adaptasi Eksternal bagi Keberlangsungan Hidup Organisasi dengan Pendekatan Budaya,” *Media Bisnis* 5, no. 1 (2013), 51–53.

<sup>24</sup> K Khoirudin dan J Juliana, “Digitalization of Islamic Microfinance Institutions: Opportunities, Challenges, and Economic Implications for the Muslim ...,” *IZZI: Jurnal Ekonomi Islam* 5, no. 2 (2025), 59–68, <https://jurnalstebibama.ac.id/index.php/jizzi/article/view/8%0Ahttps://jurnalstebibama.ac.id/index.php/jizzi/article/download/8/22>.

<sup>25</sup> O M Al-Hares, I K Magableh, dan, “Organizational Behavior and Strategic Adaptation in Islamic Microfinance: Implications for Consumer-Centric Competitive Advantage.,” *Advances in 2*, no.4 (2025), 1681–94, <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&profile=ehost&scope=site&authtype=crawler&jrnl=00989258&AN=190294313&h=Ps9VWEQErTwnDBvIG7FsVbjSxCihGn3D4Ni24K2FGCiAb1COUI93kOtQG8VtIYOMxDdwP6rXfqAY9SWrG3m6Q%3D%3D&crl=c>.

Berdasarkan beberapa definisi istilah tersebut, yang dimaksud dalam judul “*Dinamika BMT UGT Nusantara Banyuanyar dalam Menghadapi Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah: Studi tentang Strategi Adaptasi*” adalah gambaran mengenai perubahan, pergerakan, serta respons BMT UGT Nusantara Banyuanyar dalam menghadapi kompetisi dengan berbagai lembaga keuangan mikro syariah lainnya melalui penerapan strategi adaptasi. Dinamika ini mencakup bagaimana BMT merespons tantangan persaingan, memanfaatkan peluang pasar, memperkuat layanan, serta menyesuaikan strategi operasional dan manajerial agar tetap mampu bertahan, berkembang, dan relevan sebagai lembaga keuangan mikro syariah. Dengan demikian, penelitian ini menyoroti proses adaptasi BMT UGT Nusantara Banyuanyar terhadap tekanan eksternal, perubahan kebutuhan masyarakat, Strategi adalah rencana untuk mengalokasikan sumber daya guna mencapai tujuan tertentu. Ini merupakan cara bagi organisasi atau bisnis untuk mencapai tujuannya dengan mempertimbangkan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi (seperti peluang dan ancaman).<sup>26</sup> serta strategi yang dilakukan lembaga untuk mempertahankan keunggulan kompetitif di tengah persaingan keuangan syariah.

---

<sup>26</sup> M.F Hidayatullah et al., “Strategi Digital Marketing Dengan Instagram Dan Tiktok Pada Butik Dot.Id,” *Jurnal Human Falah* 10, no. 1 (2023), 6.

## **F. SISTEMATIKA PEMBAHASAN**

Dalam laporan penelitian, terdapat susunan struktur pembahasan yang meliputi penjelasan dari bagian pendahuluan sampai dengan bagian penutup. Pada sistematika ini, metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif naratif. Topik yang menjadi fokus penelitian disampaikan secara terperinci dan sistematis, sehingga memperlihatkan alur penelitian yang dilakukan mulai dari tahap awal hingga tahap akhir. Berikut penjelasan mengenai sistematika pembahasan:

### **Bab I Pendahuluan**

Pendahuluan mencakup berbagai aspek, seperti gambaran umum masalah yang melatarbelakangi penelitian, area fokus yang dituju, sasaran yang ingin dicapai, manfaat yang diharapkan dari penelitian tersebut, serta penjelasan terkait istilah-istilah yang digunakan, dan bagian ini diakhiri dengan uraian mengenai sistematika pembahasan.

### **Bab II Kajian Kepustakaan**

Bab ini membahas studi-studi sebelumnya serta kerangka teori yang relevan dengan permasalahan yang sedang dibahas, yaitu mengenai BMT-UGT Nusantara dalam menghadapi persaingan dan strategi adaptasi lembaga keuangan mikro syariah di Kantor BMT UGT Nusantara Banyuwangi.

### **Bab III Metode Penelitian**

Pada bagian ini, dijelaskan secara rinci mengenai metode penelitian yang mencakup pendekatan yang digunakan serta jenis penelitian yang diterapkan. Selain itu, dibahas pula tentang lokasi dan subjek penelitian, cara

pengumpulan data, keabsahan data tersebut, serta tahapan-tahapan yang dilalui selama proses penelitian.

#### **Bab IV Pembahasan**

Laporan ini berisi hasil dari kegiatan penelitian di lapangan yang secara esensial merupakan data yang diperoleh melalui metode pengumpulan data tertentu, yang nantinya dianalisis sesuai dengan teknik yang telah ditetapkan dalam penjelasan sebelumnya. Bagaimana dinamika peluang dan tantangan yang dihadapi BMT-UGT Nusantara Banyuanyar dalam persaingan dengan lembaga keuangan mikro syariah lainnya dan Strategi adaptasi apa saja yang diterapkan oleh BMT-UGT Nusantara Banyuanyar untuk menghadapi persaingan di sektor keuangan mikro syariah.

#### **Bab V Penutup**

Bab ini menyajikan ringkasan dari hasil penelitian beserta rangkuman terhadap temuan-temuan yang telah dibahas berkaitan dengan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, serta memberikan rekomendasi bagi semua pihak yang berhubungan dengan Dinamika BMT UGT Nusantara Banyuanyar Dalam Menghadapi Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah : Studi Tentang Strategi Adaptasi.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. PENELITIAN TERDAHULU

Penelitian terdahulu adalah sebuah upaya untuk mencari perbandingan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilaksanakan. Dengan demikian, peneliti dapat mengidentifikasi kesenjangan penelitian, meningkatkan kerangka kerja konseptual, serta menghindari plagiarisme. Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu:

1. Zahwa Nabilla Amatuloh, Titis Dameiyanti, Septia Intan Nuraini, dan Yoiz Shohwa Shafrani (2025), “Analisis Bisnis BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dengan Menggunakan *Matriks McKinsey*”

Penelitian yang dilakukan Zahwa Nabilla Amatuloh (2025) bertujuan untuk menganalisis posisi bisnis BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dengan menggunakan *Matriks McKinsey* sebagai alat analisis strategis. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif, Data yang diperoleh dianalisis menggunakan *Matriks McKinsey* untuk menilai daya tarik pasar dan kekuatan bisnis pada setiap unit usaha.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar unit bisnis BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto berada pada zona biru dan kuning dalam *Matriks McKinsey*, yang mengindikasikan perlunya strategi pengembangan dan pemeliharaan secara selektif.

Analisis ini juga merekomendasikan pengalokasian sumber daya yang efektif dan efisien untuk meningkatkan daya saing dan kinerja BMT di pasar keuangan mikro syariah. Dengan demikian, penggunaan *Matriks McKinsey* terbukti membantu BMT dalam menentukan prioritas strategi bisnis yang adaptif terhadap dinamika pasar dan persaingan.<sup>27</sup>

2. Woro Laksita Aqila, Faza Rafqy Diyaulhaq, Vicky Aditya Pratama, Yoiz Shofwa Shafrani (2025) “Optimalisasi Pertumbuhan Bisnis KSPSS BMT Buana Mas Melalui Pendekatan *MATRIX ANSOFF*”

Penelitian yang di lakukan Woro Laksita Aqila (2025) bertujuan untuk menganalisis secara mendalam penerapan pendekatan Ansoff Matrix dalam mengidentifikasi dan mengevaluasi opsi-opsi pertumbuhan yang relevan bagi KSPSS Buana Mas di Purwokerto. Penelitian ini menggunakan metode Kualitatif dengan pendekatan studi kasus, di mana analisis difokuskan pada penerapan strategi pertumbuhan berdasarkan

kerangka *Ansoff Matrix di KSPSS BMT Buana Mas Purwokerto*.

Penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan strategi Ansoff Matrix pada KSPSS BMT Buana Mas mampu mendorong pertumbuhan bisnis secara optimal dengan menggunakan strategi pertumbuhan yang meliputi penetrasi pasar, pengembangan produk, pengembangan pasar dan diversifikasi sesuai kerangka *ansoff matrix*, BMT Buana Mas mampu

---

<sup>27</sup> Zahwa Nabilla Amatuloh et al., “Analisis Bisnis BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dengan Menggunakan Matriks McKinsey,” *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen* 4, no. 1 (2025), 269–81, <https://doi.org/10.58192/ebismen.v4i1.3468>.

meningkatkan intensitas menabung anggota melalui peningkatan kepercayaan, kualitas produk, pelayanan dan lokasi yang strategis.<sup>28</sup>

3. Vanya Eka Habsari, Rino Agus Pamuji, Fatimah Alzahrah Sabrina, Yoiz Shofwa Shafrani (2025) “Analisis Strategi Bisnis Pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto Dengan Menggunakan *VRIO Dan PEST*”

Penelitian yang di lakukan Vanya Eka Habsari (2025) bertujuan untuk menganalisis strategi bisnis BMT Dana Mentari dengan menggunakan dua pendekatan utama, yaitu analisis VRIO (*Value, Rarity, Imitability, Organization*) dan PEST (*Political, Economic, Social, Technological*). Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif, Dalam penelitian ini, data yang dianalisis akan menghasilkan output formulasi strategi yang melalui tiga tahap perumusan strategi.

Penelitian ini menunjukkan menunjukkan bahwa BMT memiliki kemampuan adaptasi yang baik terhadap perubahan lingkungan, yang ditunjukkan melalui pemanfaatan teknologi digital, sistem insentif, serta pendekatan pelayanan yang humanis untuk meningkatkan kepercayaan dan loyalitas anggota.<sup>29</sup>

4. Mohammad Haris, Rahma Tri Ristiyanti, Kharis Fadhullah Hana (2022) “Strategi Optimalisasi Pelayanan BMT Al Hikmah Semesta pada Masa Pandemi”

<sup>28</sup> Woro Laksita Aqila et al., “Optimalisasi Pertumbuhan Bisnis Kspss Bmt Buana Mas,” *Jurnal Ilmiah, Manajemen Ekonomi dan Akuntansi* 2, no. 3 (2025), 228–39.

<sup>29</sup> Vanya eka Habsari et al., “Analisis Strategi Bisnis Pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto Dengan Menggunakan VRIO Dan PEST,” *Jurnal Sains Student Research* 3, no. 3 (2025), 166.

Penelitian yang di lakukan Mohammad Haris (2022) bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi dari BMT agar tetap memaksimalkan pelayanannya meskipun pada masa pandemi sehingga menimbulkan kepuasan pada nasabahnya. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk menjelaskan strategi optimalisasi layanan perbankan syariah di masa pandemi.

Penelitian ini menunjukkan menunjukkan bahwa BMT sudah mampu memaksimalkan pelayanannya dengan menggunakan dasar-dasar dan kebijakan pelayanan yang digunakan dan kepuasan nasabah dari BMT telah tercapai karena BMT memberikan pelayanan yang mudah terhadap nasabah namun tetap memberikan hasil yang maximal.<sup>30</sup>

5. Firza Agung Prakoso, Abd Adim, Reviandy Azhar Ramdhani, Nur Ainia Agustin, Ulin Nikmah (2024) “Strategi baitul maal wa tamwil akad kerjasama pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah (umkm)”

Penelitian yang di lakukan Firza Agung Prakoso bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis strategi efektif untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM melalui pembiayaan yang diberikan oleh BMT. Penelitian menggunakan metode pendekatan kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BMT telah menerapkan beberapa strategi, antara lain diversifikasi produk pinjaman, pendekatan

---

<sup>30</sup> Muhammad Haris, Rahma Tri Ristiyanti, dan Kharis Fadlullah Hana, “Strategi Optimalisasi Pelayanan bmt al hikmah semesta pada masa pandemi,” *Mabsya: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah* 4, no. 1 (2022), 70–84, <https://doi.org/10.24090/mabsya.v4i1.6516>.

berbasis pemberdayaan masyarakat, dan pemanfaatan teknologi informasi untuk meningkatkan efisiensi operasional. Dengan kerja sama pembiayaan BMT ini, UMKM akhirnya bisa lebih memahami manajemen produksi dan pemasaran, serta pendapatan UMKM akan terus meningkat.<sup>31</sup>

6. Izzatul Ilmiyah (2025) “Determinasi keberhasilan kinerja berbasis strategi unggul bmt uas kantor cabang bangilan sebagai kantor terbaik tahun 2024”

Penelitian yang di lakukan Izzatul Ilmiyah bertujuan untuk mengetahui strategi unggul BMT UAS cabang Bangilan dalam mencapai predikat sebagai kantor terbaik tahun 2024. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan studi kasus.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberhasilan BMT UAS cabang Bangilan dalam meraih predikat sebagai kantor terbaik tahun 2024 merupakan hasil dari penerapan strategi unggul yang terintegrasi dan berkelanjutan. Strategi tersebut mencakup penguatan sumber daya manusia, optimalisasi teknologi digital, inovasi produk berbasis akad syariah, serta peningkatan kualitas pelayanan dan promosi yang adaptif terhadap kebutuhan anggota. Penerapan strategi tersebut terbukti meningkatkan kepercayaan masyarakat, memperluas basis anggota, dan memperkuat daya saing lembaga di tengah dinamika industri keuangan syariah.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Firza Agung Prakoso dan Abd Adim, “Strategi Baitul Maal Wa Tamwil Akad Kerjasama Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm),” *Lan Tabur : Jurnal Ekonomi Syari’Ah* 6, no. 1 (2024), 1–23.

<sup>32</sup> Izzatul Ilmiyah, “Determinasi keberhasilan kinerja berbasis strategi unggul bmt uas kantor cabang bangilan sebagai kantor terbaik tahun 2024,” *Journal of Islamic Finance and Syariah Banking* 3, no. 1 (2025), 134.

7. M. Abdul Kadir Jaelani (2024) “strategi penguatan bmt permata hidayatullah berdasarkan perilaku pedagang di pasar tradisional paokmotong lombok timur”

Penelitian yang dilakukan M. Abdul Kadir Jaelani bertujuan untuk menemukan strategi yang dapat meningkatkan peran dan kontribusi BMT dalam mendukung kebutuhan ekonomi keuangan pedagang. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan pendekatan sosiologis yaitu pendekatan yang berfokus pada penelitian atas suatu objek yang dilandaskan pada masyarakat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam menjalankan strategi penguatan BMT Permata Hidayatullah telah berhasil diterapkan berdasarkan perilaku pedagang di pasar tradisional paokmotong yang melibatkan sejumlah nasabah secara signifikan, Strategi utama yang ditemukan melibatkan rendahnya peningkatan literasi keuangan syariah

bagi pedagang di pasar tradisional paokmotong diakibatkan karena kurangnya pemahaman yang tidak diperhatikan tentang lembaga keuangan syariah.<sup>33</sup>

8. Mega Mustika, Abdillah S, Ridwan Malik (2025) “Inovasi dan optimalisasi BMT Muhammadiyah dalam pengembangan ekonomi syariah yang kompetitif di kota makasar”

---

<sup>33</sup> M. Abdul Kadir Jaelani, “ Strategi PenguatanBMT permata hidayatullah berdasarkan perilaku pedagang di pasar tradisional ” *jurnal keuangan dan perbankan syariah*,vol 3, no. 1 (2024), 61–79.

Penelitian yang dilakukan Mega Mustika bertujuan untuk meningkatkan daya saing yang dihadapi BMT. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif menggunakan metode analisis deskriptif untuk mengkaji inovasi dan strategi kompetitif yang di implementasikan oleh *Baitul maal wat tamwil*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BMT Muhammadiyah kota makassar telah berhasil meningkatkan daya saing melalui inovasi produk syariah, yang menegaskan bahwa inovasi produk syariah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penguatan Lembaga keuangan mikro syariah dan pertumbuhan ekonomi syariah local.<sup>34</sup>

9. Ade kurniawan, Arip Rahman (2024) “Analisis dampak lembaga keuangan mikro syariah terhadap pencapaian SDGS: studi kasus BMT IMADA kuningan”

Penelitian yang dilakukan Ade kurniawan bertujuan untuk memahami peran dan evaluasi operasional Lembaga Keuangan Mikro Syariah dari BMT IMADA dalam mencapai SDGs serta memberikan rekomendasi untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional BMT IMADA. Penelitian menggunakan metode Analytic Network Process (ANP) untuk Mengolah data kualitatif dan kuantitatif.

---

<sup>34</sup> Mega Mustika, Abdillah, dan malik ridwan, “Inovasi dan optimalisasi BMT Muhammadiyah dalam pengembangan ekonomi syariah yang kompetitif di kota makassar,” *Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan* 19, no. 2 (2025), 156.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BMT El- Syifa' Sejahtera Pringsewu menerapkan strategi pertumbuhan dalam menghadapi persaingan Lembaga keuangan mikro syariah.<sup>35</sup>

10. Ani Rohanah, Dian Fatimah Azahra, Deddy Laura, Yois Hhofwa Shafrani (2025) “Pengaruh pelayanan dan bagi hasil terhadap minat menabung nasabah di BMT UGT Nusantara capem kamal bangkalan”

Penelitian yang di lakukan Ani Rohanah bertujuan untuk menganalisis kondisi bisnis BMT Bahtera dalam memasuki pasar industri jasa keuangan syariah. Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan BMT Bahtera terletak pada layanan digitalisasi, kompetensi Sumber Daya Manusia, dan inovasi produk simpanan dan pembiayaan. Meskipun baru memasuki wilayah Purwokerto, bisnis ini berkembang dengan pangsa pasar yang potensial dengan menggunakan strategi promosi langsung dan kerja sama kelembagaan yang efektif.<sup>36</sup>

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

| No | Peneliti/Tahun | Judul Penelitian         | Persamaan          | Perbedaan            |
|----|----------------|--------------------------|--------------------|----------------------|
| 1  | Zahwa Nabilla  | Analisis Bisnis BMT Dana | Sama-sama membahas | menggunakan strategi |

<sup>35</sup> Ade Kurniawan dan Arip Rahman, “Analisis Dampak Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pencapaian SDGs: Studi Kasus BMT IMADA Kuningan,” *EKSISBANK (Ekonomi Syariah dan Bisnis Perbankan)* 8, no. 2 (2024), 164–80.

<sup>36</sup> Ani Rohanah et al., “Pengaruh pelayanan dan bagi hasil terhadap minat menabung nasabah di BMT UGT Nusantara capem kamal bangkalan,” *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen* 4, no. 2 (2025), 33–49, <https://doi.org/10.58192/ebismen.v4i2.3281>.

|   |                                  |  |   |   |
|---|----------------------------------|--|---|---|
|   | Amatuloh, dkk. (2025)            | Mentari Muhammadiyah Purwokerto dengan Menggunakan <i>Matriks McKinsey</i>                                     | tentang strategi dan menyoroti persaingan dalam sektor keuangan mikro syariah | pertumbuhan dan pengembangan, bukan menggunakan strategi adaptasi |
| 2 | Woro Laksita Aqila, dkk. (2025)  | Optimalisasi Pertumbuhan Bisnis KSPPS BMT Buana Mas Melalui Pendekatan <i>MATRIX ANSOFF</i>                    | Sama bahas strategi adaptasi (jemput bola)                                    | tidak spesifik pada dinamika persaingan                           |
| 3 | Vanya Eka Habsari, dkk. (2025)   | Analisis Strategi Bisnis Pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto Dengan Menggunakan <i>VRIO Dan PEST</i> | Sama-sama membahas strategi BMT dalam menghadapi persaingan                   | Tidak membahas strategi tipe Analyzer secara eksplisit            |
| 4 | Mohammad Haris, dkk. (2022)      | Strategi Optimalisasi Pelayanan BMT Al Hikmah Semesta pada Masa Pandemi  | Sama-sama menggunakan pendekatan personal dan pelayanan                       | Tidak membahas peluang UMKM                                       |
| 5 | Firza Agung Prakoso, dkk. (2024) | Strategi baitul maal wa tamwil akad kerjasama pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah (umkm)                 | Sama-sama pada peluang UMKM dan lokasi yang strategis                         | Tidak membahas tantangan persaingan                               |
| 6 | Izzatul Ilmiyah (2025)           | determinasi keberhasilan kinerja berbasis strategi unggul bmt uas kantor cabang bangilan                       | Sama-sama membahas strategi adaptasi & daya saing BMT                         | Fokus pada kinerja organisasi, bukan spesifik strategi analyzer   |

|    |                               |  |   |   |
|----|-------------------------------|--|---|---|
|    |                               | sebagai kantor terbaik tahun 2024  |   |   |
| 7  | M. Abdul Kadir Jaelani (2024) | strategi penguatan bmt permata hidayatullah berdasarkan perilaku pedagang di pasar tradisional paokmotong lombok timur | Sama-sama rendahnya literasi syariah & strategi pendekatan pasar                          | Fokus pada pedagang pasar, bukan persaingan lembaga |
| 8  | Mega Mustika, dkk, (2025)     | Inovasi dan optimalisasi BMT Muhammadiyah dalam pengembangan ekonomi syariah yang kompetitif di kota makasar           | Sama-sama membahas strategi yang di terapkan dalam Bmt                                    | fokus pada strategi pengembangan                    |
| 9  | Ade kurniawan, dkk,(2024)     | Analisis dampak lembaga keuangan mikro syariah terhadap pencapaian SDGS: studi kasus BMT IMADA kuningan                | Sama-sama membahas strategi dalam Bmt   | Fokus pada kontribusi BMT terhadap SDGS             |
| 10 | Ani Rohanah, dkk,(2025)       | Pengaruh pelayanan dan bagi hasil terhadap minat menabung nasabah di BMT UGT Nusantara capem kamal bangkalan           | Sama-sama membahas strategi agar tetap kompetitif dan adaptif untuk menghadapi persaingan | Fokus pada masuk pasar baru dan potensi pertumbuhan |

Sumber: Data diolah peneliti tahun 2026

## B. KAJIAN TEORI

Kajian teori merupakan susunan konsep, definisi dan juga proses sistematis untuk meninjau dan mengevaluasi teori-teori yang ada dalam sebuah penelitian. Hal ini memberikan landasan kuat bagi peneliti dan dapat menjadi sebuah dukungan atau bantahan dalam berargumentasi pada sebuah penelitian. Pada penelitian ini, peneliti menyusun beberapa kajian teori sebagai berikut:

### 1. Strategi Adaptasi

#### a. Pengertian Strategi Adaptasi

Dalam konteks organisasi, adaptasi strategis bisa dipahami sebagai proses organisasi menyesuaikan struktur, proses, dan sumber dayanya agar tetap relevan dan efektif di lingkungan yang terus berubah.<sup>37</sup> Adaptasi menjadi bagian penting dalam manajemen strategis karena organisasi harus mampu merespons dinamika yang terjadi, baik dalam aspek sosial, ekonomi, regulasi, teknologi, maupun persaingan usaha. Dalam konteks BMT (Baitul Maal wat Tamwil) atau lembaga keuangan mikro syariah, strategi adaptasi menjadi penting karena mereka beroperasi dalam lingkungan yang dinamis, menghadapi persaingan, perubahan regulasi, perkembangan teknologi, dan kebutuhan anggota yang terus berkembang.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> Raymond E Miles dan Charles C Snow, *Organizational Strategy, Structure, and Process*, Stanford (amerika: Stanford University Press, 2003), 66.

<sup>38</sup> Dana Budiman, *manajemen starategi teori dan impementasi dalam dunia bisnis dan Perusahaan* (jambi: sonpedia publishing Indonesia, 2023), 198.

## b. Bentuk Strategi Adaptasi

Menurut *Miles & Snow*, ada empat tipe strategi adaptasi yang umum diterapkan organisasi, yaitu:

### 1) *Defender*

Strategi ini diterapkan oleh organisasi yang fokus pada efisiensi operasional dan mempertahankan pasar inti. Organisasi tipe *Defender* cenderung menghindari perubahan besar dan menekankan stabilitas serta kontinuitas. Bentuk adaptasinya biasanya bersifat *incremental*, artinya hanya melakukan penyesuaian kecil sesuai kebutuhan tanpa mengubah strategi inti secara signifikan.

### 2) *Prospector*

*Prospector* merupakan strategi yang menekankan inovasi dan pencarian peluang baru. Organisasi yang mengadopsi strategi ini bersifat *proaktif* dan *eksploratif*, berani mencoba pasar baru, produk baru, atau metode baru, serta antisipatif terhadap perubahan lingkungan. Strategi ini memungkinkan organisasi untuk terus berkembang dan menguasai segmen pasar yang lebih luas.

### 3) *Analyzer*

Strategi *Analyzer* merupakan kombinasi dari pendekatan *Defender* dan *Prospector*. Organisasi tipe ini menjaga pasar inti seperti *Defender*, tetapi sekaligus mengeksplorasi peluang baru seperti *Prospector*. Bentuk adaptasinya bersifat seimbang, antara

konservatif dan inovatif, sehingga organisasi dapat meminimalkan risiko sambil tetap membuka peluang pertumbuhan.

#### 4) *Reactor*

Tipe *Reactor* adalah organisasi yang tidak memiliki strategi adaptasi yang jelas. Respons terhadap perubahan lingkungan bersifat reaktif dan tidak terstruktur, sehingga adaptasi kurang stabil dan sering terlambat. Organisasi yang berperilaku seperti ini cenderung menghadapi risiko kegagalan lebih tinggi dibanding organisasi dengan strategi adaptasi yang terencana.

Dengan memahami keempat tipe ini, organisasi dapat menilai strategi adaptasi yang paling sesuai dengan karakter, tujuan, dan kondisi lingkungan yang dihadapinya. Pendekatan ini membantu organisasi menentukan apakah perlu mempertahankan stabilitas, mengeksplorasi inovasi, atau mengombinasikan kedua

pendekatan tersebut secara seimbang.<sup>39</sup>

#### c. Urgensi strategi adaptasi

Beberapa alasan mengapa strategi adaptasi sangat penting, berdasarkan teori:

##### 1) Ketidakpastian Lingkungan

Karena lingkungan eksternal (misalnya pasar, teknologi, regulasi) sangat dinamis, organisasi perlu strategi adaptasi agar bisa

<sup>39</sup> Raymond E Miles dan Charles C Snow, *Organizational Strategy, Structure, and Process*, Stanford (amerika: Stanford University Press, 2003), 66.

menyesuaikan diri dengan cepat. Adaptasi melalui *dynamic capabilities* memungkinkan organisasi untuk perubahan dan menanggapi dengan fleksibel.

## 2) Keberlanjutan dan Keunggulan Kompetitif

Strategi adaptasi membantu organisasi mempertahankan daya saing jangka panjang. Dengan mengembangkan kapabilitas dinamis, organisasi bisa tidak hanya bertahan tetapi juga berkembang saat kondisi berubah.

## 3) Resiliensi Organisasi

Adaptasi menciptakan daya tahan. Organisasi yang mampu mengonfigurasi ulang sumber dayanya atau memperluas kapabilitas dengan cepat lebih mungkin bertahan dari disrupsi besar.<sup>40</sup>

## 2. Persaingan Usaha

### a. Pengertian Persaingan Usaha

Persaingan usaha terjadi ketika ada dua atau lebih pelaku yang bersaing untuk meraih pangsa pasar, menarik konsumen, dan memperoleh keuntungan. Hal ini dilakukan dengan menawarkan produk atau layanan yang lebih unggul, berkualitas, serta menarik dibandingkan dengan penawaran dari pesaing lain. Persaingan ini sangat penting dalam sistem ekonomi pasar karena mendorong terciptanya efisiensi, inovasi, dan peningkatan mutu produk serta layanan. Berdasarkan Undang-

<sup>40</sup> Constance E Helfat, *Dynamic Capabilities: Understanding Strategic Change in Organizations* (Malden: Blackwell Publishing, 2007), 30.

Undang Nomor 5 Tahun 1999 mengenai Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, persaingan usaha didefinisikan sebagai proses kompetisi di antara pelaku usaha dalam melaksanakan kegiatan produksi dan pemasaran barang serta jasa di dalam suatu pasar ekonomi.<sup>41</sup>

Persaingan usaha merupakan dinamika antar perusahaan atau individu yang memiliki tujuan sama, yaitu menarik konsumen sebanyak mungkin dengan tetap memperhatikan etika dan hukum. Dalam ekonomi modern, persaingan usaha juga berfungsi sebagai mekanisme pengendali pasar alami yang menyeimbangkan harga, kualitas, dan inovasi.<sup>42</sup>

#### b. Bentuk Persaingan Usaha

Persaingan usaha dapat dibedakan menjadi beberapa bentuk, tergantung pada jumlah pelaku usaha, kekuatan pasar, dan karakteristik produk yang dijual. Secara umum, bentuk-bentuk persaingan usaha adalah sebagai berikut:

##### 1) Persaingan Sempurna

Persaingan sempurna adalah keadaan di pasar di mana terdapat banyak penjual dan pembeli, sehingga tidak ada entitas tunggal yang dapat memengaruhi harga barang atau jasa. Dalam situasi ini, interaksi antara banyak pihak menciptakan suasana di mana harga ditentukan melalui mekanisme pasar tanpa dominasi dari

---

<sup>41</sup> Marzuki Wahid, *fikih persaingan usaha* (jakarta: in Lakpesdam PBNU, 2019), 33.

<sup>42</sup> Rachamadi Usman, *hukum persaingan usaha di Indonesia* (jakarta: sinar grafika, 2013), 42.

salah satu pelaku. Produk yang dijual bersifat homogen atau serupa, dan informasi pasar tersedia secara terbuka bagi semua pihak. Selain itu, tidak ada hambatan untuk masuk atau keluar dari pasar, sehingga semua pelaku usaha memiliki peluang yang sama. Harga barang ditentukan sepenuhnya oleh mekanisme pasar, yakni interaksi antara penawaran dan permintaan. Contoh bentuk pasar ini dapat dilihat pada pasar tradisional, seperti pasar sayur, di mana setiap pedagang menjual barang serupa dengan harga yang relatif sama.<sup>43</sup>

## 2) Persaingan Tidak Sempurna (*Imperfect Competition*)

Persaingan tidak sempurna terjadi ketika ada pelaku usaha yang memiliki kekuatan besar dalam menentukan harga atau jumlah barang di pasar. Dalam kondisi ini, struktur pasar menjadi tidak seimbang karena kekuasaan pasar tidak tersebar merata. Bentuk-bentuk persaingan tidak sempurna meliputi monopoli, oligopoli, monopolistik, dan monopsoni. Setiap bentuk memiliki karakteristik tersendiri yang menunjukkan tingkat dominasi pelaku usaha terhadap pasar.<sup>44</sup>

### a) Monopoli

Monopoli dapat terjadi ketika satu pelaku usaha mendominasi seluruh pasar tanpa adanya kompetitor. Dalam situasi ini, perusahaan tersebut memiliki kendali yang total atas

<sup>43</sup> Arwansyah, *konsep dasar ekonomi mikro* (medan: kementerian dan kebudayaan, 2019), 69.

<sup>44</sup> Arwansyah, *konsep dasar ekonomi mikro* (medan: kementerian dan kebudayaan, 2019), 82.

harga serta pasokan barang atau jasa yang ditawarkan. Akibatnya, konsumen tidak memiliki pilihan lain selain membeli produk atau layanan dari perusahaan itu. Contoh bentuk monopoli dapat ditemukan pada PLN yang menjadi satu-satunya penyedia listrik nasional, atau PT KAI yang menguasai jasa transportasi kereta api di Indonesia.<sup>45</sup>

#### b) Oligopoli

Oligopoli merupakan bentuk pasar yang hanya dikuasai oleh beberapa perusahaan besar. Dalam sistem ini, setiap perusahaan memiliki pengaruh terhadap harga dan strategi pasar, namun tetap harus mempertimbangkan tindakan pesaingnya. Persaingan dalam pasar oligopoli biasanya berfokus pada promosi, inovasi, dan kualitas produk. Contoh industri oligopoli adalah industri otomotif (Toyota, Honda, Suzuki) dan telekomunikasi (Telkomsel, XL, Indosat) yang bersaing ketat untuk merebut konsumen.

#### c) Monopolistik

Pasar monopolistik ditandai dengan banyaknya produsen yang menjual produk mirip tetapi tidak identik. Setiap produsen berusaha menciptakan diferensiasi melalui fitur,

<sup>45</sup> Richard Whish dan David Bailey, *Competition Law* (Jakarta: Oxford University Press, 2018), 84.

merek, kemasan, atau kualitas untuk menarik konsumen. Harga tidak hanya ditentukan oleh mekanisme pasar, tetapi juga oleh strategi pemasaran masing-masing produsen. Contoh pasar ini adalah industri pakaian, kosmetik, dan makanan cepat saji yang menawarkan variasi produk dengan karakteristik unik.

#### d) Monopsoni

Monopsoni merupakan kebalikan dari monopoli, di mana hanya ada satu pembeli utama dan banyak penjual. Dalam sistem ini, pembeli memiliki kekuatan untuk menentukan harga karena penjual bergantung pada satu pihak tersebut. Biasanya monopsoni terjadi di sektor pertanian atau industri bahan baku. Contohnya, perusahaan besar yang membeli hasil panen dari banyak petani dengan harga yang ditentukan oleh perusahaan itu sendiri.<sup>46</sup>

#### 3) Persaingan Sehat

Persaingan sehat merupakan bentuk kompetisi yang dilakukan dengan menjunjung tinggi etika bisnis, kejujuran, dan kepatuhan terhadap hukum. persaingan yang sehat dapat mendorong lembaga keuangan mikro syariah untuk meningkatkan mutu layanan dan kepuasan anggota, mengembangkan produk yang lebih inovatif sesuai kebutuhan pasar, meningkatkan efisiensi internal melalui manajemen risiko, pengelolaan modal dan SDM yang lebih

<sup>46</sup> Arwansyah, *konsep dasar ekonomi mikro* (medan: kementerian dan kebudayaan, 2019), 83-94.

profesional, memperkuat posisi lembaga di pasar dan meningkatkan keberlanjutan jangka panjang.<sup>47</sup>

#### 4) Persaingan Tidak Sehat

Persaingan usaha yang tidak sehat merujuk pada praktik bisnis yang curang. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa persaingan ini terjadi ketika para pelaku usaha melakukan tindakan yang tidak jujur, melanggar hukum, atau bahkan menghalangi kompetisi yang seharusnya terjadi dalam dunia usaha. Hal ini tentunya merugikan semua pihak yang terlibat dalam pasar. persaingan yang tidak di kelola dengan baik dapat menimbulkan risiko: penurunan kualitas layanan akibat tekanan untuk menekan biaya, tidak patuh terhadap prinsip syariah karna mengejar keuntungan semata, risiko finansial bagi anggota jika strategi yang di ambil tidak tepat.<sup>48</sup>

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

---

<sup>47</sup> Richard Whish dan David Bailey, *Competition Law* (jakarta: Oxford University Press, 2018), 12.

<sup>48</sup> Rachamadi Usman, *hukum persaingan usaha di Indonesia* (jakarta: sinar grafika, 2013), 88.

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### **A. PENDEKATAN DAN JENIS PENELITIAN**

Pendekatan penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan suatu cara untuk mengeksplorasi dan memahami makna yang dimiliki oleh individu atau kelompok terkait dengan isu sosial. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menginterpretasikan, mengeksplorasi, serta memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai berbagai aspek dari keyakinan, sikap, atau perilaku manusia. Dalam konteks ini, metode yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif. Metode ini bertujuan untuk melukiskan dan mendeskripsikan secara rinci kejadian yang terjadi pada objek penelitian berdasarkan situasi serta kondisi saat penelitian berlangsung.<sup>49</sup>

Pendekatan yang diterapkan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Dalam pendekatan ini, peneliti menggambarkan seluruh data atau kondisi yang terkait dengan subjek atau objek yang diteliti, kemudian menganalisisnya menggunakan pendekatan induktif. Hasil analisis tersebut diinterpretasikan dengan memberikan deskripsi serta penggambaran langsung mengenai dinamika peluang yang dihadapi oleh BMT UGT Nusantara Banyuwangi dalam bersaing dengan lembaga keuangan mikro syariah, dengan fokus pada strategi adaptasi yang diterapkan.

---

<sup>49</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D* (bandung: Alfabeta, 1017), 13.

Jenis penelitian ini tergolong dalam *field research*, di mana peneliti melakukan observasi dan wawancara langsung terhadap pihak yang bertanggung jawab di Kantor BMT UGT Nusantara Banyuwangi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memahami secara mendalam latar belakang dan kondisi terkini, serta interaksi dalam lingkungan sosial unit yang diteliti, seperti individu, kelompok, dan masyarakat. Karakteristik dari penelitian ini adalah fokus yang mendalam pada unit sosial tertentu, yang menghasilkan gambaran yang komprehensif dan terorganisir.<sup>50</sup>

## **B. LOKASI PENELITIAN**

Lokasi penelitian ini yaitu di Kantor BMT UGT Nusantara Banyuwangi yang beralamatkan di Jl. Raya Pasar Banyuwangi Probolinggo. Alasan peneliti memilih lokasi tersebut karena BMT UGT Nusantara Banyuwangi menghadapi tantangan persaingan dari berbagai lembaga keuangan mikro lainnya, baik yang berbasis syariah maupun konvensional. Oleh karena itu, lokasi ini dianggap relevan dengan fokus penelitian, yakni untuk mengkaji dinamika peluang dan strategi adaptasi yang dilakukan oleh BMT dalam menghadapi persaingan di sektor lembaga keuangan mikro syariah. Lokasi ini juga sangat strategis dan mudah diakses oleh peneliti, sehingga memudahkan dalam pengumpulan data, observasi lapangan, dan proses wawancara, yang pada akhirnya mendukung kelancaran dan efektivitas pelaksanaan penelitian.<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> Suryana, *Metodologi Penelitian Model Praktis Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* (Jakarta: Universitas Pendidikan Indonesia, 2010), 18.

<sup>51</sup> Observasi di BMT-UGT Nusantara Banyuwangi, Probolinggo, pada tanggal 11 September 2025.

### C. SUBJEK PENELITIAN

Peneliti menentukan subyek penelitian dengan menggunakan teknik purposive, yakni pendekatan untuk mengambil sampel dari sumber data yang didasarkan pada kriteria khusus.<sup>52</sup> Orang-orang yang dipilih sebagai subjek dalam penelitian ini adalah mereka yang memiliki pemahaman mendalam terkait topik yang sedang dikaji atau yang telah mengalami situasi yang sesuai dengan konteks penelitian yang menjadi fokus kajian. Adapun kriteria subyek penelitian adalah pihak-pihak yang 1) Terlibat langsung dalam kegiatan atau fenomena yang diteliti serta memahami informasi yang dibutuhkan peneliti 2) bersedia untuk diwawancarai. Dengan demikian, peneliti dapat memperoleh data yang spesifik dan mendalam, serta menjelajahi objek penelitian secara lebih efektif. Oleh karena itu, subjek yang akan di jadikan informan dalam penelitian ini adalah .

1. Moh Fathul Munir, selaku Kepala Cabang BMT UGT Nusantara Banyuanyar
2. Abd Lathif, selaku Kepala Capem BMT UGT Nusantara Banyuanyar
3. M. Yazid, selaku *Account Officer* Analisa & Pembiayaan (AOAP)
4. Zakiyuddin, selaku *Account Officer* Simpanan Pembiayaan (AOSP).
5. Mistar selaku mentri pasar Banyuanyar Kabupaten Probolinggo
6. Puryadi selaku kepala Desa Gunung Geni, Banyuanyar, Probolinggo
7. Rudi selaku staf di Kantor Desa Gunung Geni, Banyuanyar, Probolinggo

---

<sup>52</sup> Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif* (makassar: CV. Syakir Media Press, 2021), 137.

8. Holili, Hadi, Rina, Rahmah, Nor, selaku nasabah BMT UGT Nusanantara Banyuanyar
9. Maddullah, Halimah, selaku nasabah BMT Masalah

#### D. TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Teknik pengumpulan data ialah cara yang digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Secara lazimnya, terdapat beberapa metode dalam mengumpulkan data tersebut, antara lain: wawancara, observasi, dan dokumentasi dan penelusuran dokumen.<sup>53</sup> Pada penelitian kali ini, peneliti hanya menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi saja, hal ini telah disesuaikan dengan kebutuhan penelitian. Berikut adalah rincian dari tiap teknik yang digunakan:

##### 1. Teknik Wawancara

Wawancara adalah salah satu teknik yang efektif untuk pengumpulan data dalam penelitian. Secara sederhana, wawancara (*interview*) dapat didefinisikan sebagai sebuah interaksi antara pewawancara (*interviewer*) dan narasumber atau responden yang diwawancarai, yang berlangsung melalui komunikasi langsung. Metode ini memungkinkan peneliti untuk memperoleh informasi melalui dialog tatap muka, baik dengan menggunakan pedoman wawancara atau tidak. Dalam penelitian ini, peneliti memilih untuk menggunakan wawancara semi terstruktur (*semi structured interview*). Menurut Sugiyono, jenis wawancara ini termasuk dalam

---

<sup>53</sup> Widodo, *Metodologi Penelitian: Populer & Praktis* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017), 72.

kategori wawancara mendalam (*in depth interview*), di mana peneliti mengajukan pertanyaan dengan lebih fleksibel dibandingkan wawancara terstruktur, tetapi tetap merujuk pada panduan yang telah disiapkan. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk memahami peluang dan tantangan yang dihadapi oleh BMT UGT Nusantara Banyuanyar dalam bersaing dengan lembaga keuangan mikro syariah, serta strategi adaptasi yang mereka terapkan dalam menghadapi kompetisi di antara lembaga-lembaga tersebut.

## 2. Teknik Observasi

Observasi adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh individu cerdas untuk mengamati suatu proses atau objek dengan tujuan untuk memahami fenomena berdasarkan pengetahuan dan ide-ide yang telah diperoleh sebelumnya. Melalui observasi, peneliti berupaya mengumpulkan informasi yang diperlukan untuk melanjutkan penelitian. Teknik yang digunakan dalam observasi dapat mencakup kuesioner, rekaman gambar, dan rekaman suara. Dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan observasi untuk memastikan fakta yang terjadi di lapangan dengan cara merekam gambar selama proses wawancara, sebagai langkah untuk memperkuat data yang dikumpulkan.<sup>54</sup>

## 3. Teknik Dokumenter

Teknik dokumenter merupakan metode pengumpulan data melalui berbagai bukti tertulis, visual, dan arsip yang berkaitan dengan peristiwa

---

<sup>54</sup> Abdul Fattah Nasution, *Metode Penelitian Kualitatif* (bandung: CV. Harfa Creative, 2023), 65.

atau kegiatan yang telah terjadi di masa lampau. Bukti tersebut dapat berupa teks, gambar, foto, catatan resmi, maupun karya monumental lainnya yang dibuat oleh individu atau lembaga. Teknik dokumenter akan semakin kuat apabila didukung oleh foto kegiatan, arsip autentik, serta referensi akademik yang relevan. Meski demikian, tidak semua dokumen memiliki validitas yang sama, sehingga peneliti perlu selektif dalam menentukan dokumen yang dapat dipercaya.<sup>55</sup>

Data yang diperoleh melalui teknik dokumenter dalam penelitian ini mencakup foto kegiatan, catatan lapangan, serta berbagai data pendukung yang memberikan gambaran mendalam mengenai Dinamika BMT UGT Nusantara Banyuanyar dalam Menghadapi Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah: Studi tentang Strategi Adaptasi. Latar belakang berdirinya BMT UGT Nusantara Banyuanyar.

- a. Visi dan Misi BMT UGT Nusantara Banyuanyar.
- b. Struktur Organisasi di BMT UGT Nusantara Banyuanyar.
- c. Lokasi BMT UGT Nusantara Banyuanyar.

#### **E. ANALISIS DATA**

Analisis data adalah pencarian dan penyusunan data dikumpulkan secara sistematis dari catatan lapangan, wawancara, dan dokumen. Ini termasuk mengkategorikan data, menggambarannya dalam hal unit, mensintesisnya, mengaturnya dalam pola, memilih mana yang signifikan dan apa yang akan

---

<sup>55</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D* (bandung: Alfabeta, 1017), 124.

dipelajari, dan menarik kesimpulan yang sederhana untuk dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.

Untuk menganalisis data, peneliti menggunakan teknik analisis deskriptif. Analisis deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran tentang suatu gejala atau suatu masyarakat tertentu. Dalam penelitian deskriptif tingkat keyakinan harus maksimal. Analisis deskriptif adalah metode analisis yang peneliti gunakan dalam penelitian ini. Oleh karena itu, hasil wawancara, observasi, dan pengumpulan data digunakan dalam analisis deskriptif yang diinterpretasikan dengan pembahasan yang sesuai dengan data.<sup>56</sup>

Setelah mendapatkan data yang dibutuhkan dilakukan analisis data untuk mendapatkan hasil akhir dari jawaban penelitian. Analisis eksplorasi awal dilakukan oleh peneliti yaitu melalui reduksi data peneliti mencatat dan membaca kembali semua data yang diperoleh penulis melalui dokumen, wawancara, buku, observasi dan lain-lain. Selanjutnya peneliti merangkum dan menyusun dalam suatu kesatuan informasi yang digunakan sebagai bahan laporan penelitian.<sup>57</sup>

#### **F. KEABSAHAN DATA**

Keabsahan data yang dikumpulkan dari lapangan dalam penelitian kualitatif diuji menggunakan kriteria dan teknik tertentu. Dalam pendekatan penelitian kualitatif, terdapat empat kriteria yang dapat digunakan untuk menilai keabsahan data tersebut. Kriteria-kriteria ini meliputi derajat kepercayaan

---

<sup>56</sup> Sukandariunndi, *Metode Penelitian Petunjuk Praktis untuk Peneliti Pemula* (yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2012), 104.

<sup>57</sup> Ahmad Tanach, *Pengantar Metode Penelitian* (yogyakarta: teras, 2009), 69.

(*credibility*), keteralihan (*transferability*), ketergantungan (*dependability*), dan kepastian (*confirmability*). Dengan memeriksa kriteria-kriteria ini, peneliti dapat memastikan bahwa data yang diperoleh valid dan dapat dipertanggungjawabkan.<sup>58</sup>

Penelitian ini, peneliti menggunakan kriteria Kredibilitas (*Credibility*). Untuk memenuhi standar kredibilitas, dilakukan dengan beberapa kegiatan, salah satu nya adalah kegiatan triangulasi. Kegiatan triangulasi dilakukan untuk menjaga kevalidan informasi yang didapatkan walaupun sumber informasi yang digunakan berbeda-beda. Adapun teknik triangulasi yang digunakan oleh peneliti adalah:

#### 1. Triangulasi Metode

Triangulasi metode dilakukan dengan membandingkan informasi atau data yang diperoleh melalui pendekatan yang berbeda. Dalam konteks penelitian kualitatif, teknik yang umum diterapkan untuk mengumpulkan data mencakup wawancara, observasi, dan dokumentasi. Dengan menggunakan berbagai metode ini, peneliti dapat memperoleh pandangan yang lebih holistik mengenai fenomena yang diteliti.

#### 2. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber mengacu pada proses penetapan kebenaran informasi tertentu dengan memanfaatkan berbagai metode dan sumber untuk memperoleh data. Misalnya, selain wawancara dan observasi, peneliti

---

<sup>58</sup> Salim dan Syahrudin, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (bandung: Citapustaka Media, 2012), 165.

juga dapat menggunakan observasi partisipan dan memanfaatkan berbagai dokumen seperti dokumen tertulis, arsip, catatan sejarah, dokumen resmi, catatan pribadi, dan bahkan gambar atau foto. Pendekatan ini diharapkan menghasilkan pengumpulan informasi yang lebih komprehensif dan akurat.<sup>59</sup>

## G. TAHAP - TAHAP PENELITIAN

Bagian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, mulai dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya, dan sampai pada penulisan laporan.<sup>60</sup> Berikut tahapan-tahapannya:

### 1. Tahap Pra Penelitian Lapangan

Pada fase pra-penelitian lapangan, beberapa kegiatan perlu dilakukan. Pertama, peneliti mengembangkan rencana, yang meliputi pengusulan judul dan pembuatan matriks penelitian. Selanjutnya, dilakukan konsultasi dengan pembimbing untuk memastikan rencana tersebut sesuai. Kemudian, peneliti menyiapkan peralatan yang diperlukan untuk penelitian dan memperoleh izin penelitian yang dibutuhkan untuk lokasi penelitian. Setelah semua persiapan selesai, peneliti kemudian melakukan kunjungan langsung ke lokasi penelitian untuk memahami latar belakang objek penelitian, dengan harapan informasi yang diperoleh akan faktual dan valid.

<sup>59</sup> mudjia Rahardjo, *Triangulasi dalam Penelitian Kualitatif* (jakarta, 2010), 76.

<sup>60</sup> tim Penyusun, *Pedoman Penulisan, Karya Ilmiah* (jember: UIN KHAS Jember, 2021).

## 2. Tahap Penelitian Lapangan

Pada tahap penelitian lapangan, peneliti melakukan observasi langsung di lokasi yang telah ditentukan. Dalam proses ini, peneliti berusaha memahami latar belakang serta tujuan penelitian dengan lebih mendalam. Selanjutnya, data mulai dikumpulkan melalui berbagai teknik yang telah dirumuskan sebelumnya. Teknik-teknik tersebut meliputi kegiatan observasi, wawancara, dan pengumpulan dokumen yang relevan untuk mendukung informasi mengenai kegiatan model pembelajaran berbasis proyek. Dengan cara ini, peneliti dapat memperoleh gambaran yang lebih komprehensif tentang fenomena yang diteliti.

## 3. Tahap Analisis Data

Tahap analisis data ini merupakan langkah terakhir dalam proses penelitian. Pada fase ini, peneliti bertugas mengorganisir informasi yang diperoleh dari berbagai sumber atau pihak terkait. Tujuannya adalah untuk menarik kesimpulan yang akan dimasukkan dalam laporan penelitian, yang harus sesuai dengan pedoman penulisan ilmiah yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, proses analisis sangat penting untuk memastikan bahwa hasil penelitian dapat dipahami dan diinterpretasikan dengan benar.

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

#### A. GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

Gambaran objek penelitian yaitu keterangan mengenai kondisi lokasi, yang menjadi objek penelitian yaitu di Kantor BMT UGT Nusantara capem Banyuwangi, Data yang diperoleh dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

##### 1. Sejarah BMT

BMT UGT Nusantara merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang lahir dari inisiatif para guru yang tergabung dalam kegiatan Urusan Guru Tugas (UGT) Pondok Pesantren Sidogiri. Lembaga ini mulai beroperasi secara resmi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M, dengan visi menghadirkan layanan keuangan syariah yang amanah, mudah dijangkau, serta mampu mendukung perekonomian masyarakat kecil, khususnya pelaku usaha mikro.<sup>61</sup>

Dalam perjalanannya, BMT UGT Nusantara melakukan pengembangan jaringan ke berbagai daerah, termasuk pembukaan Kantor Cabang Pembantu (Capem) Banyuwangi di Kabupaten Probolinggo. Pembukaan capem ini dilatarbelakangi oleh tingginya aktivitas ekonomi masyarakat Banyuwangi yang didominasi oleh UMKM, sehingga membutuhkan lembaga pembiayaan syariah yang dekat dan dapat memenuhi kebutuhan permodalan usaha. Selain itu,

---

<sup>61</sup> <https://bmtugtnusantara.co.id/serjarah> Diakses pada tanggal 10 Oktober 2025

pada periode awal pendiriannya, belum banyak lembaga keuangan mikro syariah yang beroperasi di wilayah tersebut, sehingga BMT UGT melihat peluang strategis untuk hadir sebagai lembaga yang dapat mengatasi kebutuhan masyarakat muslim akan layanan keuangan yang sesuai prinsip syariah.

Pada tahap awal, tantangan utama Capem Banyuanyar adalah rendahnya literasi masyarakat mengenai keuangan syariah serta belum dikenalnya BMT UGT sebagai lembaga formal. Untuk mengatasi hal tersebut, pengurus menerapkan pendekatan personal, sosialisasi langsung ke pasar, rumah-rumah warga, dan komunitas lokal. Model jemput bola baik untuk tabungan maupun pembiayaan menjadi strategi yang efektif dalam membangun kedekatan dan kepercayaan masyarakat.

Seiring berjalannya waktu, BMT UGT Capem Banyuanyar berkembang dan berhasil menghimpun anggota dari berbagai sektor, terutama UMKM yang membutuhkan pembiayaan usaha. perkembangan ini juga diikuti munculnya tantangan baru, seperti persaingan margin dengan KSPPS lain, kehadiran koperasi syariah baru yang melakukan ekspansi agresif, serta masuknya layanan pinjaman online (pinjol) yang menawarkan proses cepat dan mudah. Untuk menghadapi dinamika tersebut, BMT UGT Capem Banyuanyar melakukan beberapa langkah adaptasi, seperti peningkatan kualitas pelayanan, penyederhanaan proses pembiayaan, digitalisasi administrasi internal, serta penguatan hubungan sosial dengan anggota melalui pendampingan usaha.

Dengan demikian, sejarah berdirinya BMT UGT Nusantara Capem Banyuanyar tidak hanya mencerminkan proses pengembangan lembaga dari sisi organisasi, tetapi juga menggambarkan bagaimana lembaga ini berupaya memanfaatkan peluang, menghadapi persaingan, dan melakukan strategi adaptasi sesuai tuntutan perkembangan sektor keuangan mikro syariah. Hingga kini, Capem Banyuanyar terus berkomitmen menjadi lembaga yang amanah, terpercaya, dan berperan dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat.<sup>62</sup>

## 2. Visi Dan Misi BMT UGT Nusantara Capem Banyuanyar

### Visi

Koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermartabat (MANTAB)

### Misi

- 1) mengelola koperasi yang sesuai dengan jatidiri santri,
- 2) menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standar kitab *salaf* dan *Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)*,
- 3) menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan,
- 4) memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota,
- 5) memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi,
- 6) memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat dan
- 7) meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat.<sup>63</sup>

<sup>62</sup> Moh Fathul Munir di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 9 November 2025.

<sup>63</sup> <https://bmtugtnusantara.co.id/visi-dan-misi> Diakses pada tanggal 7 November 2025

### 3. Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Capem Banyuanyar

Struktur organisasi perusahaan merupakan salah satu alat yang digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan secara rasional dan efisien. Struktur yang baik akan memfasilitasi koordinasi dan pengendalian semua aktivitas untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi mencerminkan hubungan yang teratur antara berbagai sektor atau fungsi untuk mencapai tujuan, serta mendefinisikan tanggung jawab dan wewenang dalam suatu organisasi.

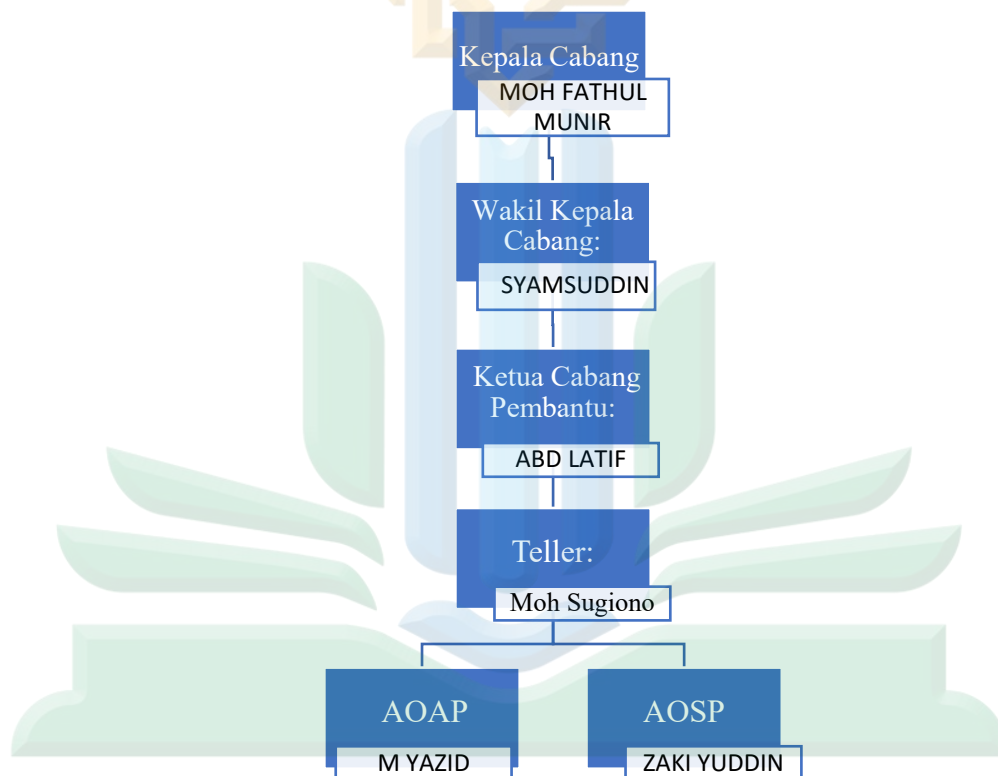
Oleh karena itu, struktur organisasi sangat penting dalam suatu organisasi atau perusahaan untuk mengatur proses dan mekanisme kerja, serta memungkinkan pengambilan keputusan strategis dan kebijakan yang selaras dengan upaya mencapai tujuan organisasi. Cabang BMT UGT Nusantara Banyuanyar, sebagai suatu entitas, telah merumuskan pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab di setiap bidangnya. Berikut adalah

struktur organisasi cabang BMT UGT Nusantara Banyuanyar.<sup>64</sup>

---

<sup>64</sup> Moh Fathul Munir di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 6 November 2025.

Gambar4.1  
STRUKTUR ORGANISASI BMT UGT NUSANTARA CAPEM  
BANYUANYAR



Sumber: Moh Fathul Munir di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 06  
November 2025

#### 4. Lokasi BMT UGT Nusantara Banyuwani

Penelitian ini dilakukan di BMT UGT Nusantara Banyuwani, yang beralamatkan di Kecamatan Banyuwani, Kabupaten Probolinggo, Provinsi Jawa Timur. Pemilihan lokasi penelitian ini berdasarkan pada beberapa pertimbangan, antara lain :

- 1) BMT UGT Nusantara Banyuwani merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang relatif masih berkembang dan belum sepenuhnya dikenal oleh masyarakat setempat. Kondisi ini menjadikan

BMT berada pada posisi yang menantang dalam memperluas jangkauan layanan dan meningkatkan kepercayaan masyarakat.

- 2) meskipun tingkat pengenalannya masih terbatas, BMT UGT Nusantara Banyuanyar tetap harus menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan mikro syariah maupun konvensional lainnya yang telah lebih dulu dikenal oleh masyarakat. Hal ini menjadikan lembaga tersebut relevan untuk diteliti, khususnya terkait strategi adaptasi yang dilakukan dalam menghadapi persaingan.
- 3) pihak pengelola BMT UGT Nusantara Banyuanyar bersikap terbuka dan kooperatif dalam memberikan data serta informasi yang dibutuhkan oleh peneliti, sehingga mendukung kelancaran proses penelitian.

Secara geografis, lokasi penelitian berada di wilayah pedesaan dengan mayoritas penduduk bekerja sebagai pedagang kecil, petani, dan pelaku usaha mikro. Dalam konteks tersebut, keberadaan BMT memiliki potensi strategis sebagai lembaga keuangan syariah yang mampu mendukung pengembangan ekonomi masyarakat, meskipun masih memerlukan upaya adaptasi agar lebih dikenal dan diterima oleh masyarakat luas.<sup>65</sup>

## **B. PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

Penyajian data dan analisis menjelaskan informasi serta temuan yang diperoleh oleh peneliti dengan memanfaatkan metode dan prosedur yang telah

---

<sup>65</sup> Observasi di BMT-UGT Nusantara Banyuanyar, Probolinggo, pada tanggal 11 September 2025.

diuraikan di BAB III. Untuk menguraikan data penelitian, digunakan teknik pengumpulan informasi melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi sebagai alat pendukung untuk studi ini. Peneliti berupaya menjelaskan hasil penelitian yang dilakukan, khususnya bagi mereka yang tidak terjangkau oleh lembaga keuangan formal, yang penting dalam membentuk kecenderungan mereka untuk memilih di Kantor BMT UGT Nusantara Banyuwangi. dengan judul *Dinamika BMT UGT Nusantara Banyuwangi Dalam Menghadapi Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah: studi tentang strategi adaptasi, memanfaatkan fenomena serta informasi yang diterima dari lapangan.* Informasi yang didapatkan akan dijelaskan sebagai berikut:

### **1. Dinamika Peluang Dan Tantangan Yang Di Hadapi BMT UGT Nusantara Banyuwangi Dalam Persaingan Dengan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Lainnya.**

Dinamika peluang dan tantangan yang dihadapi BMT UGT Nusantara Banyuwangi dalam menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan mikro syariah lainnya dianalisis berdasarkan kondisi pasar, perilaku kompetitor, serta respon strategis lembaga dalam mempertahankan loyalitas anggota. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, dinamika tersebut mencakup aspek kepercayaan masyarakat, kekuatan basis anggota, tekanan persaingan margin, munculnya pinjaman online (pinjol), serta tuntutan digitalisasi layanan keuangan.

a. Peluang yang Dihadapi BMT UGT Nusantara Banyuwangi

Terdapat tiga peluang utama yang dihadapi BMT. Hal itu sebagaimana data yang di peroleh peneliti dari hasil wawancara.

1) Kebutuhan modal pelaku UMKM

Bapak Munir menyampaikan:

“Di wilayah Banyuwangi ini UMKM-nya cukup banyak, dan hampir semuanya membutuhkan tambahan modal untuk menjalankan usaha. Setiap hari ada saja yang datang menanyakan pembiayaan, baik anggota lama maupun yang baru kenal BMT. Mereka biasanya butuh modal untuk nambah stok, beli peralatan, atau menutup kebutuhan harian usahanya. Jadi permintaan pembiayaan dari UMKM memang stabil dan cenderung meningkat.”<sup>66</sup>

Pendapatan lain juga di paparkan oleh kepala capem bapak Latif:

“Karena capem kami berada dekat pasar dan sentra UMKM, kebutuhan modal itu terasa sekali. Banyak pedagang yang butuh tambahan modal cepat untuk beli barang dagangan, apalagi kalau harga naik atau stok kosong. Mereka datang sendiri atau kami datang lewat jemput bola. UMKM di sini memang hidupnya dari perputaran modal, jadi kebutuhan pembiayaan mereka hampir tidak pernah sepi.”<sup>67</sup>

Dari sisi bapak Yazid menyampaikan:

“Di lapangan, saya melihat sendiri UMKM selalu butuh modal tambahan. Hampir setiap hari ada yang tanya pembiayaan, mulai dari pedagang kecil sampai usaha rumahan. Mereka bilang butuh modal buat nambah barang atau memperbaiki usaha mereka. Kadang sebelum mereka buka usaha pagi-pagi, mereka sudah menghubungi saya. Jadi kebutuhan modal UMKM ini memang tinggi sekali.”<sup>68</sup>

<sup>66</sup>Moh Fathul Munir Kepala Cabang BMT UGT Nusantar, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 12 November 2025.

<sup>67</sup> Abd Latif Kepala Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 22 November 2025.

<sup>68</sup> M. Yazid bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 25 November 2025.

Sementara itu, dari sisi, bapak Zakiyuddin, menyampaika:

“Saat saya menjemput tabungan atau berkunjung, banyak anggota yang cerita soal kebutuhan modal usahanya. Mereka bilang kalau perputaran barang lagi cepat, modalnya harus ikut naik. Dari situ terlihat jelas bahwa UMKM di sini sangat bergantung pada tambahan modal. Banyak dari mereka yang sudah siap mengajukan pembiayaan begitu usaha mereka mulai berkembang.”<sup>69</sup>

Bapak Mistar selaku menteri pasar Banyuanyar menyampaikan:

“Ya, cukup tinggi. Banyak warga yang memiliki usaha seperti warung, usaha makanan. Mereka sering membutuhkan tambahan modal untuk membeli bahan atau memperbesar usahanya. Ini menjadi peluang besar bagi BMT.”<sup>70</sup>

Bapak Puryadi selaku kepala desa Gunung Geni, Banyuanyar menyampaikan:

"Sebagian besar masyarakat di sekitar Banyuanyar bekerja sebagai pedagang kecil di pasar. Mereka sering membutuhkan tambahan modal usaha untuk mengembangkan usahanya."<sup>71</sup>



Dokumentasi saat ada nasabah mengajukan pembiayaan di BMT UGT Nusantara Banyuanyar

<sup>69</sup> Zakiyuddin bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 27 November 2025.

<sup>70</sup> Mistar sebagai menteri pasar Banyuanyar, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 17 Maret 2026.

<sup>71</sup> Puryadi selaku kepala desa Gunung Geni, Banyuanyar, , di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 17 Maret 2026

2) Lokasi BMT yang strategis di sekitar pasar dan serta UMKM

Bapak Munir menyampaikan:

“Lokasi capem Banyuanyar yang berada dekat pasar dan serta UMKM itu sangat menguntungkan. Aktivitas ekonominya tinggi, jadi potensi anggota baru juga besar. Dengan posisi yang strategis seperti itu, AO tidak kesulitan menjangkau masyarakat karena tinggal turun ke area sekitar. Ini membuat kinerja pemasaran dan pelayanan jauh lebih efektif.”<sup>72</sup>

Pendapatan lain juga di paparkan oleh kepala capem bapak Latif:

“Capem kami memang berada tepat di kawasan yang ramai, dekat pasar dan penuh dengan UMKM. Jadi setiap hari alur manusia dan kegiatan usahanya sangat hidup. Ini memudahkan kami dalam sosialisasi dan jemput bola, karena bisa langsung datang ke pedagang atau pelaku usaha tanpa harus jauh-jauh. Posisi yang strategis ini betul-betul membantu memperluas jangkauan layanan kami.”<sup>73</sup>

Dari sisi bapak Yazid menyampaikan:

“Dari sisi pembiayaan, lokasi capem yang dekat pasar itu sangat memudahkan saya. Begitu turun ke lapangan, saya langsung bertemu banyak pelaku UMKM yang bisa saya datangi satu per satu. Saya bisa lihat kondisi usaha mereka langsung, ngobrol, dan menawarkan pembiayaan. Karena lokasinya dekat, saya bisa menjangkau lebih banyak pedagang dalam sehari.”<sup>74</sup>

Sementara itu, dari sisi, bapak Zakiyuddin, menyampaikan:

“Saat menjemput tabungan, lokasi capem yang berada di sekitar pasar ini sangat membantu. Anggota yang mayoritas pedagang bisa saya datangi tanpa butuh waktu lama. Selain itu, saya bisa sekalian bertemu calon anggota baru yang tertarik menabung. Jadi lokasi yang strategis ini tidak hanya memudahkan jemput tabungan, tapi juga membuka peluang untuk memperluas penghimpunan dana.”<sup>75</sup>

<sup>72</sup> Moh Fathul Munir Kepala Cabang BMT UGT Nusantar, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 12 November 2025.

<sup>73</sup> Abd Latif Kepala Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 22 November 2025.

<sup>74</sup> M. Yazid bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 25 November 2025.

<sup>75</sup> Zakiyuddin bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 27 November 2025.

Bapak Puryadi selaku kepala desa Gunung Geni, Banyuanyar menyampaikan:

“Lokasi BMT ini sebenarnya sangat strategis karna dekat dengan pasar dan banyak pedagang kecil yang berjualan di sekitar sini, kalau di dimanfaatkan dengan baik BMT bisa menjangkau banyak pelaku usaha kecil yang membutuhkan modal usaha.”<sup>76</sup>

Pendapat lain juga di sampaikan oleh bapak Rudi selaku Staf di kantor Desa Gunung Geni, Banyuanyar:

“Di sekitar pasar ini banyak sekali usaha kecil seperti pedagang sembako, penjual makanan, dan usaha rumahan, kalau BMT aktif mendekati mereka tentu akan banyak masyarakat yang tertarik menggunakan layanan BMT.”<sup>77</sup>



Dokumentasi lokasi BMT UGT Nusantara Banyuanyar yang berdekatan dengan pasar

### 3) Kesadaran masyarakat untuk menabung di lembaga syariah

Bapak Munir menyampaikan:

“Sekarang masyarakat sudah mulai sadar pentingnya menabung di lembaga syariah. Banyak yang datang ke kantor dan bilang ingin menabung di tempat yang aman dan sesuai syariah. Sosialisasi yang kami lakukan juga membantu, sehingga masyarakat lebih

<sup>76</sup> Puryadi selaku kepala desa Gunung Geni, Banyuanyar, , di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 17 Maret 2026

<sup>77</sup> Rudi selaku Staf di Kantor Desa Gunung Geni, Banyuanyar, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 17 Maret 2026

paham perbedaan syariah dan konvensional. Tren ini jadi peluang besar bagi kami.”<sup>78</sup>

Pendapatan lain juga di paparkan oleh kepala capem bapak Latif:

“Kesadaran masyarakat untuk menabung di lembaga syariah memang meningkat. Mereka lebih percaya karena merasa dana mereka dikelola sesuai prinsip syariah. Waktu kami turun sosialisasi, banyak yang bilang lebih nyaman menabung di lembaga syariah dibanding tempat lain. Ini tentu jadi peluang yang bagus untuk menambah anggota baru.”<sup>79</sup>

Dari sisi bapak Yazid menyampaikan:

“Ketika bertemu UMKM, saya sering dengar mereka bilang ingin pembiayaan dan tabungan yang benar-benar syariah. Mereka merasa lebih tenang kalau transaksinya halal. Jadi selain pembiayaan, banyak juga UMKM yang mulai buka tabungan syariah karena sudah paham manfaatnya.”<sup>80</sup>

Sementara itu, dari sisi, bapak Zakiyuddin, menyampaika:

“Di lapangan saya merasakan masyarakat sekarang lebih memilih tabungan syariah. Mereka bilang lebih yakin karena sistemnya jelas dan sesuai syariah. Saat saya jemput tabungan, banyak yang cerita kalau mereka pindah dari lembaga lain ke BMT karena ingin yang lebih aman dan halal. Jadi kesadaran masyarakat sudah jauh lebih baik.”<sup>81</sup>

# UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R

<sup>78</sup> Moh Fathul Munir Kepala Cabang BMT UGT Nusantar, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 12 November 2025.

<sup>79</sup> Abd Latif Kepala Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 22 November 2025.

<sup>80</sup> M. Yazid bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 25 November 2025.

<sup>81</sup> Zakiyuddin bagian AOAP Capem BMT UGT nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 27 November 2025.



Dokumentasi saat ada nasabah menabung di BMT UGT Nusantara Banyuanyar

Dari pemaparan data di atas, tiga peluang utama yang dihadapi BMT UGT Nusantara Banyuanyar dalam menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan mikro syariah lainnya, adalah 1) Kebutuhan modal UMKM membuat permintaan pembiayaan tetap stabil dan terus meningkat, 2) lokasi BMT yang strategis di sekitar pasar dan sentra UMKM memudahkan AO (*Account Officer*) melakukan jemput bola dan memperluas jangkauan layanan. 3) kesadaran masyarakat untuk menabung di lembaga syariah juga membuka peluang besar dalam penghimpunan dana, terutama setelah masyarakat mulai memahami perbedaan antara lembaga syariah dan konvensional. Secara keseluruhan, kombinasi antara kebutuhan modal yang tinggi, posisi kantor yang strategis, dan meningkatnya preferensi masyarakat terhadap layanan syariah menjadikan BMT UGT Nusantara Banyuanyar memiliki ruang berkembang yang luas dalam memperkuat pertumbuhan dan memperluas basis anggotanya.

b. Tantangan yang Dihadapi BMT UGT Nusantara Banyuwangi

Adapun tantangan yang di hadapi BMT sebagaimana hasil wawancara adalah.

1) Keberadaan BMT belum di kenal oleh masyarakat

Bapak Munir menyampaikan:

“BMT UGT di sini belum banyak dikenal. Banyak warga baru pertama kali dengar. Kami harus aktif jemput bola dan ikut kegiatan masyarakat supaya mereka lebih mengenal dan percaya.”<sup>82</sup>

Pendapatan lain juga di paparkan oleh kepala capem bapak Latif:

“Pengenalan masyarakat masih rendah. Banyak yang mengira BMT seperti koperasi biasa. Kami harus sering turun ke lapangan, kenalkan produk, dan jelaskan bahwa BMT lembaga syariah yang aman dan terpercaya.”<sup>83</sup>

Dari sisi bapak Yazid menyampaikan:

“Banyak UMKM belum kenal BMT UGT dan lebih familiar dengan koperasi lama atau pinjaman cepat. Tantangan kami adalah meyakinkan mereka bahwa BMT syariah, aman, dan membantu usaha mereka melalui pendekatan intens.”<sup>84</sup>

Sementara itu dari sisi Bapak Zakiyuddin menyampaikan:

“Banyak masyarakat belum tahu apa itu BMT, mereka lebih familiar dengan bank lama. Jadi saat tawarkan tabungan syariah, sering bertanya, ‘BMT itu apa? Aman nggak?’ Kami harus sering turun ke lapangan supaya mereka paham BMT amanah dan syariah.”<sup>85</sup>

<sup>82</sup>Moh Fathul Munir Kepala Cabang BMT UGT Nusantar, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 12 November 2025.

<sup>83</sup> Abd Latif Kepala Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 22 November 2025.

<sup>84</sup> M. Yazid bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 25 November 2025.

<sup>85</sup> Zakiyuddin bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 27 November 2025.

Ibu Halimah selaku nasabah BMT Masalahah menyampaikan :

“Saya sebenarnya pernah mendengar BMT UGT di sini, tetapi saya lebih dulu menjadi nasabah di lembaga lain karna sudah lama mengenal lembaga tersebut”<sup>86</sup>



Dokumentasi lokasi BMT UGT Nusantara Banyuwangi,

## 2) Adanya Layanan Pinjaman Online (Pinjol)

“Masuknya pinjol jadi tantangan karena cepat dan mudah, tapi risikonya tinggi. Kami jelaskan bahwa proses syariah memang butuh tahapan, supaya aman bagi nasabah dan lembaga.”<sup>87</sup>

Pendapatan lain juga di paparkan oleh kepala capem bapak Latif:

“Masuknya pinjol jadi tantangan. Banyak masyarakat tergiur karena cepat, tapi risikonya besar. Tantangan kami adalah menjelaskan bahwa proses di BMT lebih aman dan sesuai syariah, meski terasa lebih lama.”<sup>88</sup>

Dari sisi bapak Yazid menyampaikan:

“Dampak pinjol terasa di pembiayaan. Banyak UMKM pilih pinjol karena cepat, padahal cicilannya tinggi. Kami jelaskan proses di BMT ada survei untuk keamanan, tapi tetap sulit bersaing dari sisi kecepatan pencairan.”<sup>89</sup>

<sup>86</sup> Halimah selaku nasabah BMT Masalahah, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 25 Maret 2026

<sup>87</sup> Moh Fathul Munir Kepala Cabang BMT UGT Nusantar, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 12 November 2025.

<sup>88</sup> Abd Latif Kepala Capem BMT UGT Nusantara, diwawancarai oleh peneliti, probolinggo 22 oktober 2025.

<sup>89</sup> M. Yazid bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 25 November 2025.

Sementara itu dari sisi Bapak Zakiyuddin menyampaikan:

“Efek pinjol terasa di penghimpunan dana. Banyak warga sudah pakai pinjol dan kewalahan cicilannya. Tantangan kami adalah mengedukasi bahwa BMT lebih aman, syariah, dan menjaga kondisi ekonomi nasabah.”<sup>90</sup>

Bapak Puryadi selaku kepala desa Gunung Geni, Banyuwangi menyampaikan:

“Rata-rata masyarakat yang ada di Banyuwangi tertarik untuk mengajukan pinjaman di online karna proses pengajuannya yang mudah dan cepat”<sup>91</sup>

**BMT-UGT NUSANTARA**  
Lembaga Keuangan Terpercaya

### Persyaratan Umum Pembiayaan & Jaminan di BMT-UGT Nusantara

**Persyaratan Umum Pembiayaan:**

- ✓ Wajib menjadi anggota koperasi
- ✓ Fotokopi KTP pemohon
- ✓ Fotokopi KTP suami/istri/wali
- ✓ Fotokopi Kartu Keluarga
- ✓ Fotokopi Surat Nikah (untuk yang sudah menikah)
- ✓ Fotokopi rekening Tabungan 3 bulan terakhir
- ✓ Fotokopi tagihan listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- ✓ Fotokopi dokumen jaminan (SHM/SHGB/BPKB)
- ✓ Menunjukkan asli BPKB & STNK (untuk jaminan kendaraan bermotor)
- ✓ Barang elektronik (HP dan laptop)

**Jaminan Pembiayaan:**

1. **Simpanan di BMT UGT**  
Limit maksimal: 95% dari nilai simpanan
2. **Emas perhiasan atau logam mulia**  
Limit maksimal: 90% dari nilai taksiran
3. **Tanah dan/atau bangunan dengan bukti kepemilikan:**
  - a. Sertifikat hak Milik (SHM), SHGB, atau SHGU  
Limit maksimal: 90% dari nilai taksiran
  - b. Surat Keterangan Tanah (SKT) dari Kecamatan  
Limit maksimal: 90% dari nilai taksiran
  - c. d.kta-dari Bial (4JB)
4. **Kendaraan bermotor:**
  - Mobil (usia 15 tahun) Limit maksimal: 50% dari nilai taksiran
  - Motor trlaks, 10 tahun
5. **Barang elektronik**

Brosur cara pengajuan pembiayaan di BMT UGT Nusantara

**Cairkan pinjaman hingga Rp3.000.000 untuk kebutuhan mendesak dengan mudah dan cepat.**

**Langkah-langkah Aktivasi SPinjam:**

1. **Buka Aplikasi:** Buka aplikasi Shopee dan pilih tab "Saya".
2. **Pilih SPinjam:** Klik menu "SPinjam" dan pilih "Aktifkan Sekarang".
3. **Verifikasi OTP:** Masukkan kode verifikasi (OTP) yang dikirim ke nomor HP.
4. **Upload KTP:** Foto KTP asli dan pastikan datanya sesuai (Nama/NIK).
5. **Verifikasi Wajah:** Lakukan verifikasi wajah di ruangan terang.
6. **Tunggu Persetujuan:** Tunggu proses verifikasi, akan disetujui dalam hitungan menit.

**Cara Mengajukan Pinjaman:**

1. **Pilih Cairkan:** Masuk ke menu SPinjam, klik "Cairkan".
2. **Atur Nominal:** Masukkan jumlah pinjaman dan tenor cicilan.
3. **Pilih Rekening:** Pilih rekening bank untuk pencairan.
4. **Tanda Tangan:** Tanda tangan perjanjian secara elektronik.
5. **PIN:** Masukkan PIN ShopeePay.

**Aktifkan Sekarang!**  
Scan untuk info lanjut: [shopee.co.id/SPinjam](https://shopee.co.id/SPinjam)

Syarat & Ketentuan Berlaku, SPinjam adalah produk pinjaman dari PT Lentera Dana Nusantara yang berizin dan diawasi oleh OK

Brosur cara pengajuan pinjaman online di shopee

<sup>90</sup> Zakiyuddin bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 27 November 2025.

<sup>91</sup> Puryadi selaku kepala desa Gunung Geni, Banyuwangi, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 17 Maret 2026

### 3) Rendahnya Literasi Syariah Masyarakat

Bapak Munir menyampaikan:

“Literasi syariah di lapangan masih rendah. Banyak warga belum paham bedanya syariah dan konvensional, jadi kami jelaskan akad dan sistem syariah pelan-pelan. Edukasi harus terus dilakukan supaya mereka benar-benar paham.”<sup>92</sup>

Pendapatan lain juga di paparkan oleh kepala capem bapak Latif:

“Banyak masyarakat belum paham prinsip syariah dan sering menganggap semua lembaga keuangan sama. Jadi kami jelaskan akad murabahah atau mudharabah agar mereka benar-benar paham nilai syariahnya, bukan cuma ikut kebiasaan”<sup>93</sup>

Dari sisi bapak Yazid menyampaikan:

“Banyak UMKM belum paham pembiayaan syariah dan masih terbiasa dengan bunga atau denda. Kami jelaskan akad dan margin dengan sabar, bahkan kadang sampai datang ke rumah atau toko, supaya mereka mengerti dan tetap memilih BMT.”<sup>94</sup>

Sementara itu dari sisi Bapak Zakiyuddin menyampaikan:

“Banyak masyarakat masih belum paham tabungan syariah dan mengira sama seperti tabungan biasa. Jadi setiap turun ke lapangan, saya tidak hanya menawarkan produk, tapi juga menjelaskan akad wadiah, mudharabah, dan sistem bagi hasil secara sederhana.”<sup>95</sup>

Bapak Maddullah selaku nasabah Masalahah menyampaikan :

“saya sebenarnya pernah dengar tentang BMT UGT, tapi saya kurang paham bedanya dengan koperasi atau bank biasa. Selama

---

<sup>92</sup> Moh Fathul Munir Kepala Cabang BMT UGT Nusantar, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 12 November 2025.

<sup>93</sup> Abd Latif Kepala Capem BMT UGT Nusantara, diwawancarai oleh peneliti, probolinggo 22 November 2025.

<sup>94</sup> M. Yazid bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 25 November 2025.

<sup>95</sup> Zakiyuddin bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 27 November 2025.

ini saya memilih lembaga lain karna sudah terbiasa dan menurut saya prosesnya juga sama saja”<sup>96</sup>



Dokumentasi saat kunjungan dan melakukan edukasi tentang prinsip prinsip syariah

Pemaparan data di atas menunjukkan bahwa BMT UGT Nusantara Banyuwangi masih menghadapi beberapa tantangan dalam pengembangan layanan, yaitu: 1) Keberadaan BMT belum banyak di kenal oleh masyarakat, masyarakat kerap menyamakan dengan koperasi biasa, sehingga diperlukan sosialisasi yang lebih intensif. 2) keberadaan pinjaman online dengan proses cepat menjadi hambatan, sehingga BMT harus menegaskan aspek keamanan dan kesesuaian syariah. 3) Rendahnya pemahaman masyarakat terhadap akad syariah, yang menuntut edukasi berkelanjutan agar mereka semakin yakin memilih produk BMT.

---

<sup>96</sup> Maddullah selaku nasabah Masalahah, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 25 Maret 2026

## 2. Strategi adaptasi yang diterapkan oleh BMT-UGT Nusantara Banyuwangor untuk menghadapi persaingan di sektor keuangan mikro syariah

Strategi adaptasi yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Banyuwangor dalam menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan mikro syariah lainnya:

### 1) Penguatan Pelayanan dan Edukasi Syariah

Penguatan pelayanan dan edukasi syariah dilakukan untuk mengatasi rendahnya literasi masyarakat dan meningkatkan kepercayaan terhadap BMT. Banyak masyarakat belum memahami konsep keuangan syariah, sehingga BMT memberikan penjelasan akad secara langsung, edukasi prinsip syariah, serta meningkatkan kualitas layanan. Upaya ini efektif memperkuat kepercayaan publik, meningkatkan pemahaman syariah, dan memperbaiki citra BMT di tengah persaingan lembaga keuangan.

Bapak Munir menyampaikan:

“Kami memperkuat pelayanan melalui edukasi produk dan pendekatan syariah kepada masyarakat. Banyak yang belum paham tentang akad sehingga perlu dijelaskan secara langsung. Selain itu, kami berupaya mempercepat proses administrasi agar anggota merasakan kenyamanan dalam bertransaksi.”<sup>97</sup>

Pendapatan lain juga di paparkan oleh kepala cabang bapak Latif:

“AO turun ke lapangan tidak hanya menawarkan produk, tapi juga edukasi akad syariah. Banyak yang masih mengira margin sama dengan bunga, jadi kami jelaskan pelan-pelan. Proses pembiayaan juga

<sup>97</sup> Moh Fathul Munir Kepala Cabang BMT UGT Nusantar, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 12 November 2025.

dipercepat supaya masyarakat merasa dilayani dengan baik dan paham BMT berbasis syariah.”<sup>98</sup>

Dari sisi bapak Yazid menyampaikan:

“Di lapangan, penguatan pelayanan terasa manfaatnya. Banyak UMKM belum paham pembiayaan syariah, jadi saya jelaskan akad dan margin dulu. Kami juga mendampingi usaha mereka, jadi edukasi syariah selalu bagian dari layanan.”<sup>99</sup>

Sementara itu dari sisi Bapak Zakiyuddin menyampaikan:

“Edukasi syariah di tabungan penting. Banyak yang belum paham bedanya wadiah dan mudharabah, jadi saya jelaskan dengan bahasa mudah. Kami juga jemput tabungan supaya mereka dekat dan percaya, sehingga lebih yakin menitipkan dananya di BMT.”<sup>100</sup>

Ibu Nor selaku nasabah BMT UGT Nusantara Banyuanyar menyampaikan :

“Pelayanan di BMT menurut saya cukup baik karna petugasnya ramah dan selalu memberikan penjelasan mengenai produk yang ada di BMT”<sup>101</sup>

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

<sup>98</sup> Abd Latif Kepala Capem BMT UGT Nusantara, diwawancarai oleh peneliti, Probolinggo 22 November 2025.

<sup>99</sup> M. Yazid bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, Probolinggo 25 November r 2025.

<sup>100</sup> Zakiyuddin bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 27 November 2025.

<sup>101</sup> Nor selaku nasabah BMT UGT Nusantara Banyuanyar, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 27 maret 2026



Dokumentasi edukasi produk dan pendekatan syariah kepada masyarakat

## 2) Strategi Jemput Bola

Strategi jemput bola digunakan untuk memperluas jangkauan dan menarik anggota baru, terutama di area UMKM. Dengan lokasi capem yang berada di kawasan ramai seperti pasar, AO dapat langsung mendatangi pelaku usaha, menawarkan produk, dan membangun hubungan personal. Kehadiran BMT secara langsung membuat akuisisi anggota lebih efektif serta memperluas jaringan. Dalam budaya masyarakat yang mengutamakan kedekatan sosial, strategi ini semakin efektif karena meningkatkan rasa percaya dan kedekatan dengan lembaga.

Bapak Munir menyampaikan:

“Jemput bola jadi keunggulan BMT. UMKM lebih nyaman kalau kami datang langsung. AO aktif di lapangan, kenalkan produk dan edukasi syariah. Cara ini membangun kepercayaan dan kedekatan, terutama di wilayah yang baru mengenal BMT.”<sup>102</sup>

Pendapatan lain juga di paparkan oleh kepala capem bapak Latif:

<sup>102</sup> Moh Fathul Munir Kepala Cabang BMT UGT Nusantar, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 12 November 2025.

“Di capem ini, jemput bola sangat efektif karena dekat pasar. AO bisa langsung temui pedagang, lihat usaha, dan jelaskan produk. Masyarakat lebih terbuka, dan hubungan dengan anggota jadi lebih akrab karena mereka merasa diperhatikan.”<sup>103</sup>

Dari sisi bapak Yazid menyampaikan:

“Jemput bola di lapangan sangat penting. Banyak UMKM bingung mulai dari mana, jadi kami datang langsung, melihat usaha, dan jelaskan pembiayaan. Cara ini membangun kepercayaan, bahkan banyak yang merekomendasikan BMT ke tetangga atau teman.”<sup>104</sup>

Sementara itu dari sisi Bapak Zakiyuddin menyampaikan:

“Jemput bola di penghimpunan dana sangat membantu. Selain memudahkan anggota, kami bisa tetap komunikasi, menanyakan kondisi usaha, dan jelaskan produk lain. Cara ini membuat hubungan lebih dekat dan anggota tetap loyal meski banyak layanan digital lain.”<sup>105</sup>

Bapak Hadi selaku nasabah BMT UGT Nusantara Banyuanyar menyampaikan :

“petugas BMT sering datang langsung ke pasar untuk menawarkan layanan tabungan maupun pembiayaan”<sup>106</sup>

Ibu Rina juga menyampaikan selaku nasabah BMT UGT Nusantara Banyuanyar

“Petugas BMT sering datang langsung ke tempat usaha saya di pasar untuk menagih angsuran atau menerima setoran tabungan, menurut saya cara seperti ini sangat membantu karna saya tidak perlu meninggalkan usaha untuk datang ke kantor BMT.”<sup>107</sup>

<sup>103</sup> Abd Latif Kepala Capem BMT UGT Nusantara, diwawancarai oleh peneliti, probolinggo 22 November 2025.

<sup>104</sup> M. Yazid bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 25 November 2025.

<sup>105</sup> Zakiyuddin bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 27 November 2025.

<sup>106</sup> Hadi selaku nasabah BMT UGT Nusantara Banyuanyar, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 27 maret 2026

<sup>107</sup> Rina selaku nasabah BMT UGT Nusantara Banyuanyar, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 27 maret 2026



Dokumentasi saat penjemputan bola

### 3) Pendekatan Personal

Pendekatan personal menjadi keunggulan BMT UGT Nusantara karena dilakukan melalui komunikasi langsung, kunjungan rutin, dan pemantauan pembiayaan secara dekat. Dalam masyarakat yang mengutamakan kedekatan emosional, strategi ini efektif membangun loyalitas, memperkuat kepercayaan, menjaga hubungan jangka panjang, dan menekan risiko gagal bayar, sehingga menjadi strategi adaptasi penting bagi daya saing BMT.

Bapak Munir menyampaikan:

“Pendekatan personal jadi kekuatan kami di Banyuwangi. Masyarakat lebih nyaman dilayani dekat dan kekeluargaan. Setiap kunjungan selalu disertai komunikasi hangat, sehingga kepercayaan terjaga dan anggota tetap setia meski banyak pilihan lain.”<sup>108</sup>

Pendapatan lain juga di paparkan oleh kepala capem bapak Latif:

“Pendekatan personal sangat penting karena anggota desa menghargai kedekatan. AO rutin berkunjung, tidak hanya untuk pembiayaan tapi juga menanyakan kabar. Anggota merasa diperhatikan, jadi mereka tetap setia, sesuatu yang layanan digital tidak bisa ganti.”<sup>109</sup>

<sup>108</sup> Moh Fathul Munir Kepala Cabang BMT UGT Nusantar, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 12 November 2025.

<sup>109</sup> Abd Latif Kepala Capem BMT UGT Nusantara, diwawancarai oleh peneliti, probolinggo 22 November 2025.

Dari sisi bapak Yazid menyampaikan:

“Pendekatan personal membuat kerja lebih mudah. Dengan rutin berkunjung, saya bisa lihat kondisi usaha anggota dan memberi saran. Mereka juga lebih terbuka soal kesulitan, jadi risiko gagal bayar bisa dicegah lebih awal. Banyak anggota merasa nyaman karena AO hadir seperti teman, bukan hanya petugas.”<sup>110</sup>

Sementara itu dari sisi Bapak Zakiyuddin menyampaikan:

“Pendekatan personal di tabungan sangat membantu. Saat menjemput tabungan, kami ngobrol sebentar dan menanyakan kabar mereka. Anggota merasa dihargai dan lebih percaya menabung di BMT, sehingga tetap loyal meski ada banyak layanan digital lain.”<sup>111</sup>

Bapak Holili selaku nasabah BMT UGT Nusantara Banyuanyar menyampaikan :

“Pegawai BMT sering datang langsung ke tempat usaha saya untuk menanyakan perkembangan usaha dan kebutuhan pembiayaan, jadi saya merasa lebih di perhatikan dan tidak hanya di anggap sebagai nasabah saja.”<sup>112</sup>

Ibu Rahmah juga menyampaikan selaku nasabah BMT UGT Nusantara

Banyuanyar:

“Petugas BMT sering mengingatkan jadwal angsuran dengan cara yang baik dan juga menanyakan kondisi usaha saya. Sikap seperti itu membuat saya merasa nyaman menjadi nasabah BMT.”<sup>113</sup>

<sup>110</sup> M. Yazid bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 25 November 2025.

<sup>111</sup> Zakiyuddin bagian AOAP Capem BMT UGT Nusantara, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 27 November 2025.

<sup>112</sup> Holili selaku nasabah BMT UGT Nusantara Banyuanyar, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 27 Maret 2026

<sup>113</sup> Rahmah selaku nasabah BMT UGT Nusantara Banyuanyar, di wawancarai oleh peneliti, probolinggo 27 maret 2026



Dokumentasi saat kunjungan dan melakukan pendekatan personal

BMT UGT Nusantara Banyuanyar menerapkan sejumlah strategi untuk mempertahankan daya saing dan meningkatkan kepercayaan masyarakat. Yaitu: 1) penguatan layanan dan edukasi syariah kepada anggota, khususnya terkait akad, margin, dan perbedaannya dengan sistem konvensional. 2) Strategi jemput bola juga dioptimalkan, terutama di kawasan UMKM, sehingga dapat menawarkan produk, memberikan penjelasan, dan membangun hubungan yang lebih personal. 3) Pendekatan personal melalui kunjungan rutin dan komunikasi intensif menjadi keunggulan utama yang mendorong peningkatan loyalitas anggota serta meminimalkan risiko gagal bayar.

### C. PEMBAHASAN TEMUAN

Pada bagian ini akan dibahas penemuan yang telah ditemukan mengenai Dinamika BMT UGT Nusantara Banyuanyar Dalam Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah: studi tentang strategi adaptasi. Tahapan-tahapan yang diambil untuk mengumpulkan informasi tentang Dinamika BMT UGT Nusantara Banyuanyar Dalam Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah:

studi tentang strategi adaptasi melalui wawancara, dokumentasi dan observasi yang dilakukan oleh peneliti sebagaimana berikut:

### **1. Dinamika Peluang Dan Tantangan Yang Di Hadapi BMT UGT Nusantara Banyuanyar Dalam Persaingan Dengan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Lainnya.**

#### **a. Peluang yang Dihadapi BMT UGT Nusantara Banyuanyar**

Berdasarkan hasil wawancara, terdapat tiga peluang utama yang dimiliki BMT UGT Nusantara Banyuanyar dalam menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan mikro syariah lainnya. Tingginya kebutuhan modal UMKM membuat permintaan pembiayaan tetap stabil dan terus meningkat, sementara lokasi capem yang strategis di sekitar pasar dan sentra UMKM memudahkan AO (*Account Officer*) melakukan jemput bola dan memperluas jangkauan layanan. Selain itu, meningkatnya kesadaran masyarakat untuk menabung di lembaga syariah juga membuka peluang besar dalam penghimpunan dana, terutama setelah masyarakat mulai memahami perbedaan antara lembaga syariah dan konvensional. Secara keseluruhan, kombinasi antara kebutuhan modal yang tinggi, posisi kantor yang strategis, dan meningkatnya preferensi masyarakat terhadap layanan syariah menjadikan BMT UGT Nusantara Banyuanyar memiliki ruang berkembang yang luas dalam memperkuat pertumbuhan dan memperluas basis anggotanya.

### 1) Kebutuhan modal pelaku UMKM

Ketersediaan modal merupakan kebutuhan mendasar bagi keberlangsungan UMKM di wilayah Banyuwangi. Bahwa UMKM hampir setiap hari mengajukan pembiayaan untuk menambah stok, membeli peralatan, dan menutup kebutuhan operasional, sehingga permintaan modal selalu stabil dan bahkan cenderung meningkat.

Temuan ini sejalan dengan teori Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang disampaikan oleh Andri Soemitra, bahwa pembiayaan syariah melalui LKMS atau koperasi syariah memberi pilihan akses modal bagi pelaku usaha mikro atau ultra mikro, terutama untuk individu yang tidak dijangkau oleh institusi keuangan formal.<sup>114</sup>

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Firza Agung Prakoso (2024) yang menyatakan bahwa BMT berperan penting dalam mendukung pertumbuhan UMKM melalui pembiayaan yang diberikan, baik untuk kebutuhan modal usaha maupun pengembangan bisnis.<sup>115</sup>

### 2) Lokasi BMT yang strategis di sekitar pasar dan serta UMKM

Lokasi Capem BMT UGT Nusantara Banyuwangi yang berada tepat di pusat aktivitas ekonomi yakni kawasan pasar dan

<sup>114</sup> Andri Soemitra, *pembiayaan syariah untuk usaha mikro di Indonesia* (medan: CV Merdeka kreasi grup, 2022), 16.

<sup>115</sup> Firza Agung Prakoso dan Abd Adim, "Strategi Baitul Maal Wa Tamwil Akad Kerjasama Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm)," *Lan Tabur : Jurnal Ekonomi Syari'Ah* 6, no. 1 (2024), 1–23.

sentra UMKM terbukti menjadi faktor strategis yang memperkuat efektivitas operasional lembaga. Bahwa kedekatan lokasi dengan para pelaku UMKM memudahkan AO (*Account Officer*) dalam menjalankan fungsi pemasaran, survei usaha, jemput tabungan, serta pemantauan pembiayaan, karena calon anggota dan anggota aktif berada dalam radius operasional yang sangat dekat. Kondisi ini secara langsung meningkatkan intensitas interaksi antara BMT dan masyarakat, sehingga peluang memperoleh anggota baru, baik pada sisi pembiayaan maupun penghimpunan dana, menjadi lebih besar.

Temuan ini selaras dengan teori *dynamic capabilities* pada bagian ketidakpastian lingkungan yang disampaikan oleh Constance dan Helfat. Teori ini menekankan bahwa lingkungan eksternal organisasi, seperti kondisi pasar dan perilaku konsumen, bersifat dinamis sehingga menuntut organisasi untuk mampu menyesuaikan diri secara cepat dan fleksibel. Kedekatan lokasi dengan pasar sasaran memungkinkan *Account Officer* (AO) melakukan fungsi pemasaran, survei usaha, jemput tabungan, serta pemantauan pembiayaan secara lebih efektif.<sup>116</sup>

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Woro Laksita Aqila (2025) yang menemukan bahwa strategi pertumbuhan melalui pendekatan *Ansoff Matrix* mampu

---

<sup>116</sup> Constance E Helfat, *Dynamic Capabilities: Understanding Strategic Change in Organizations* (Malden: Blackwell Publishing, 2007), 30.

meningkatkan intensitas menabung anggota melalui peningkatan pelayanan, kepercayaan, serta didukung oleh lokasi yang strategis. Dalam penelitiannya, lokasi menjadi faktor penting dalam mendukung keberhasilan strategi pertumbuhan BMT.<sup>117</sup>

### 3) Kesadaran masyarakat untuk menabung di lembaga syariah

Penambahan kesadaran dan ketertarikan publik terhadap aktivitas menabung di lembaga syariah menjadi salah satu peluang penting bagi BMT UGT Nusantara Banyuwangi. Peningkatan ini tidak hanya dipengaruhi oleh kebutuhan finansial, tetapi juga oleh edukasi dan sosialisasi yang dilakukan BMT sehingga masyarakat semakin memahami perbedaan antara lembaga syariah dan konvensional.

Temuan ini selaras dengan teori *dynamic capabilities* yang disampaikan oleh Constance Helfat, khususnya pada aspek ketidakpastian lingkungan, di mana perubahan perilaku dan preferensi masyarakat menuntut organisasi untuk mampu beradaptasi secara cepat dan tepat. Dalam konteks ini, peningkatan kesadaran masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah merupakan bentuk dinamika lingkungan eksternal yang harus direspons oleh BMT melalui strategi edukasi, sosialisasi, serta penguatan layanan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.<sup>118</sup>

<sup>117</sup> Woro Laksita Aqila et al., "Optimalisasi Pertumbuhan Bisnis Kspss Bmt Buana Mas," *Jurnal Ilmiah, Manajemen Ekonomi dan Akuntansi* 2, no. 3 (2025), 228–39.

<sup>118</sup> Raymond E Miles dan Charles C Snow, *Organizational Strategy, Structure, and Process*, Stanford (amerika: Stanford University Press, 2003), 66.

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Woro Laksita Aqila (2025), yang menyatakan bahwa peningkatan intensitas menabung anggota dipengaruhi oleh kepercayaan, kualitas pelayanan, serta strategi pengembangan pasar yang tepat. Dalam penelitian tersebut, strategi pertumbuhan melalui pendekatan *Ansoff Matrix* terbukti mampu meningkatkan minat menabung anggota dengan memperkuat hubungan antara lembaga dan nasabah.<sup>119</sup>

b. Tantangan yang Dihadapi BMT UGT Nusantara Banyuanyar

Hasil wawancara menunjukkan bahwa BMT UGT Nusantara Banyuanyar masih menghadapi beberapa tantangan dalam pengembangan layanan. Sebagian masyarakat belum memahami konsep BMT sebagai lembaga keuangan syariah dan kerap menyamakan dengan koperasi biasa, sehingga diperlukan sosialisasi yang lebih intensif. Persaingan margin dengan BMT atau KSPPS lain yang lebih dikenal juga memengaruhi minat masyarakat, sehingga BMT perlu menonjolkan keunggulan layanan, terutama pendampingan usaha. Selain itu, keberadaan pinjaman online dengan proses cepat menjadi hambatan, sehingga BMT harus menegaskan aspek keamanan dan kesesuaian syariah. Tantangan terakhir adalah rendahnya pemahaman masyarakat terhadap akad syariah, yang menuntut edukasi berkelanjutan agar mereka semakin yakin memilih produk BMT.

---

<sup>119</sup> Woro Laksita Aqila et al., "Optimalisasi Pertumbuhan Bisnis Kspss Bmt Buana Mas," *Jurnal Ilmiah, Manajemen Ekonomi dan Akuntansi* 2, no. 3 (2025), 228–39.

1) Keberadaan BMT belum banyak di kenal oleh masyarakat

Rendahnya tingkat pengenalan dan pemahaman masyarakat mengenai BMT menjadi salah satu tantangan utama yang dihadapi BMT UGT Nusantara Banyuwangi dalam menjalankan operasionalnya. Kondisi ini menyebabkan rendahnya minat awal masyarakat untuk menggunakan layanan BMT, sehingga lembaga perlu melakukan sosialisasi langsung dan pendekatan personal secara berkelanjutan.

Temuan ini sejalan dengan teori konsep dasar ekonomi mikro dan Analisis pada bagian persaingan monopolistik yang disampaikan oleh Arwansyah, yaitu salah satu bentuk persaingan tidak sempurna. Dalam pasar monopolistik, banyak lembaga keuangan menyediakan layanan serupa (misalnya bank, koperasi, *fintech*, dan lembaga pembiayaan informal), namun masing-masing lembaga memiliki diferensiasi produk, citra, dan pemahaman masyarakat yang berbeda-beda.<sup>120</sup>

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh M. Abdul Kadir Jaelani (2024), yang menemukan bahwa rendahnya literasi keuangan syariah di kalangan pedagang pasar tradisional menjadi faktor utama yang menghambat optimalisasi peran BMT. Dalam penelitiannya, kurangnya pemahaman masyarakat terhadap

---

<sup>120</sup> Arwansyah, *konsep dasar ekonomi mikro* (medan: kementerian dan kebudayaan, 2019), 83-94.

lembaga keuangan syariah menyebabkan rendahnya pemanfaatan layanan BMT, sehingga diperlukan strategi edukasi dan pendekatan langsung kepada masyarakat.<sup>121</sup>

## 2) Adanya Layanan Pinjaman Online (Pinjol)

Salah satu tantangan terbesar yang saat ini dihadapi BMT UGT Nusantara Banyuwangi adalah munculnya layanan pinjaman online (pinjol) yang memberikan kemudahan akses untuk pembiayaan dengan proses yang sangat cepat, persyaratan yang mudah, dan tanpa survei lapangan. Keberadaan pinjol menyebabkan sebagian masyarakat, khususnya pelaku usaha mikro, mulai membandingkan kecepatan pelayanan pinjol dengan prosedur pembiayaan BMT yang relatif lebih panjang karena harus melalui survei, analisis usaha, dan pertimbangan kelayakan pembiayaan sesuai prinsip syariah.

Temuan ini sejalan dengan teori strategi adaptasi yang disampaikan oleh Miles dan Snow, khususnya tipe *Analyzer*, di mana organisasi menjaga stabilitas pada pasar inti namun sekaligus melakukan inovasi untuk menanggapi perubahan lingkungan. BMT tetap mempertahankan prinsip syariah sebagai fondasi utama pembiayaan (karakter *Defender*), tetapi pada saat yang sama meningkatkan kecepatan layanan, memperkuat sistem jemput bola,

---

<sup>121</sup> M. Abdullah Kadir Jailani, "strategi penguatan BMT permata hidayatullah berdasarkan perilaku pedagang di pasar tradisional," *jurnal keuangan dan perbankan syariah* 3, no. 1 (2024).

dan memperluas edukasi literasi keuangan syariah sebagai bentuk inovasi layanan (karakter *Prospector*). Dengan demikian, tekanan persaingan dari pinjol menjadi pemicu bagi BMT untuk memperkuat kapasitas adaptifnya melalui kombinasi strategi konservatif dan inovatif agar tetap relevan, unggul, dan dipercaya oleh masyarakat.<sup>122</sup>

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Vanya Eka Habsari (2025), yang menyatakan bahwa BMT memiliki kemampuan adaptasi yang baik terhadap perubahan lingkungan eksternal melalui pemanfaatan teknologi, sistem pelayanan yang inovatif, serta pendekatan humanis dalam meningkatkan kepercayaan dan loyalitas anggota. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa perubahan lingkungan, termasuk perkembangan teknologi dan persaingan industri keuangan, menuntut BMT untuk terus berinovasi dalam strategi bisnisnya.<sup>123</sup>

### 3) Rendahnya Literasi Syariah Masyarakat

BMT UGT Nusantara Banyuwangi, ditemukan bahwa salah satu strategi adaptasi yang paling signifikan dalam menghadapi persaingan lembaga keuangan mikro syariah adalah peningkatan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat. Hal ini muncul dari fakta lapangan bahwa sebagian besar masyarakat belum memahami

<sup>122</sup> Raymond E Miles dan Charles C Snow, *Organizational Strategy, Structure, and Process*, Stanford (amerika: Stanford University Press, 2003), 66.

<sup>123</sup> Vanya eka Habsari et al., "Analisis Strategi Bisnis Pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto Dengan Menggunakan VRIO Dan PEST," *Jurnal Sains Student Research* 3, no. 3 (2025), 166.

konsep produk dan akad syariah seperti murabahah, mudharabah, dan ijarah, sehingga seringkali muncul persepsi bahwa sistem keuangan syariah sama saja dengan sistem konvensional. Melalui pendekatan sosialisasi langsung, pertemuan komunitas, edukasi dalam forum keagamaan, serta strategi jemput bola di pasar dan lingkungan usaha, BMT berhasil meningkatkan kesadaran publik tentang prinsip syariah.

Temuan ini sejalan dengan teori strategi adaptasi yang disampaikan oleh Raymond dan Charles, yang menegaskan bahwa organisasi perlu mengambil langkah adaptif secara proaktif untuk mengantisipasi dinamika lingkungan eksternal. Dalam konteks ini, BMT tidak menunggu terjadinya penurunan partisipasi anggota atau dominasi pesaing, tetapi justru secara proaktif meningkatkan literasi masyarakat sebagai bentuk pencegahan terhadap potensi ketertinggalan.<sup>124</sup>

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh M. Abdul Kadir Jaelani (2024), yang menemukan bahwa rendahnya literasi keuangan syariah pada masyarakat, khususnya pedagang pasar tradisional, menjadi salah satu kendala utama dalam pengembangan BMT. Dalam penelitiannya, dijelaskan bahwa kurangnya pemahaman masyarakat terhadap lembaga keuangan

---

<sup>124</sup> Raymond E Miles dan Charles C Snow, *Organizational Strategy, Structure, and Process*, Stanford (amerika: Stanford University Press, 2003), 66.

syariah menyebabkan rendahnya partisipasi, sehingga diperlukan strategi peningkatan literasi sebagai langkah penguatan BMT.<sup>125</sup>

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa BMT UGT Nusantara Banyuanyar masih menghadapi beberapa tantangan dalam upaya meningkatkan daya saing dan pengembangan layanannya, terutama terkait rendahnya pemahaman masyarakat mengenai konsep BMT dan prinsip akad syariah, sehingga diperlukan sosialisasi dan edukasi yang lebih terstruktur. Selain itu, sementara penetrasi layanan pinjaman online dengan proses cepat menjadi ancaman nyata karena menawarkan kemudahan yang sulit disaingi tanpa inovasi layanan. Keadaan tersebut mengindikasikan bahwa pengetahuan tentang keuangan dan pemahaman syariah masyarakat berperan penting dalam menentukan preferensi lembaga keuangan, sehingga strategi BMT tidak hanya fokus pada peningkatan efisiensi layanan, tetapi juga penguatan edukasi, pendekatan sosial, dan diferensiasi nilai syariah untuk menjaga kemampuan bersaing dan signifikan di tengah perubahan kebutuhan serta pola perilaku finansial masyarakat.

---

<sup>125</sup> M. Abdul Kadir Jaelani, “ Strategi Penguatan BMT permata hidayatullah berdasarkan perilaku pedagang di pasar tradisional ” *jurnal keuangan dan perbankan syariah*, vol 3, no. 1 (2024), 61–79.

## **2. Strategi adaptasi yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Banyuwangi untuk menghadapi persaingan di sektor keuangan mikro syariah**

BMT UGT Nusantara Banyuwangi menerapkan sejumlah strategi untuk mempertahankan daya saing dan meningkatkan kepercayaan masyarakat. Upaya yang dilakukan meliputi peningkatan kualitas layanan serta edukasi syariah kepada anggota, khususnya terkait akad, margin, dan perbedaannya dengan sistem konvensional. Strategi jemput bola juga dioptimalkan, terutama di kawasan UMKM, sehingga AO dapat menawarkan produk, memberikan penjelasan, dan membangun hubungan yang lebih personal. BMT turut menyediakan layanan jemput tabungan bagi anggota yang belum terbiasa dengan layanan digital, sehingga kedekatan dan kenyamanan tetap terjaga. Dari sisi operasional, proses administrasi disederhanakan tanpa mengabaikan prinsip syariah agar mampu bersaing dengan lembaga lain, termasuk pinjaman online. Pendekatan personal melalui kunjungan rutin dan komunikasi intensif menjadi keunggulan utama yang mendorong peningkatan loyalitas anggota serta meminimalkan risiko gagal bayar.

### **1) Penguatan Pelayanan dan Edukasi Syariah**

Strategi penguatan pelayanan dan edukasi syariah yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Banyuwangi terbukti memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan kepercayaan masyarakat, perbaikan citra lembaga, serta penguatan hubungan dengan

anggota. anggota merasa lebih nyaman dan yakin ketika petugas BMT menjelaskan akad-akad syariah, margin keuntungan, serta hak dan kewajiban secara transparan. Selain itu, pelayanan yang dilakukan dengan pendekatan personal, sistem jemput bola, serta keramahan petugas menumbuhkan rasa kedekatan emosional antara lembaga dan anggota. Kondisi ini terlihat dari meningkatnya minat masyarakat untuk membuka simpanan dan mengajukan pembiayaan, serta tingginya loyalitas anggota yang sudah menjadi pengguna layanan sebelumnya.

Temuan ini sejalan dengan teori strategi adaptasi yang disampaikan oleh Raymond dan Charles, penguatan pelayanan dan edukasi syariah yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Banyuwangi masuk dalam tipe *Analyzer*. BMT tetap mempertahankan prinsip dasar keuangan syariah seperti kejelasan akad, transparansi margin, serta penjelasan hak dan kewajiban anggota agar kepercayaan anggota lama tetap terjaga. Di sisi lain, BMT juga melakukan pembaruan dalam pelayanan, seperti memberikan edukasi syariah secara langsung, menggunakan pendekatan personal, sistem jemput bola, dan pelayanan yang ramah. Cara ini menunjukkan bahwa BMT tidak hanya bertahan, tetapi juga menyesuaikan diri dengan kebutuhan dan persaingan yang semakin ketat.<sup>126</sup>

---

<sup>126</sup> Raymond E Miles dan Charles C Snow, *Organizational Strategy, Structure, and Process*, Stanford (amerika: Stanford University Press, 2003), 66.

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Vanya Eka Habsari (2025), yang menyatakan bahwa keberhasilan strategi bisnis BMT sangat dipengaruhi oleh pendekatan pelayanan yang humanis serta kemampuan dalam membangun kepercayaan dan loyalitas anggota. Penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa BMT yang mampu beradaptasi dengan lingkungan melalui peningkatan kualitas pelayanan akan lebih unggul dalam menghadapi persaingan.<sup>127</sup>

## 2) Strategi Jemput Bola

Strategi jemput bola yang diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Banyuwangi merupakan bentuk pendekatan pelayanan langsung kepada masyarakat, terutama pelaku UMKM, dengan cara mendatangi lokasi usaha, pasar, maupun kediaman calon anggota. Strategi ini terbukti berubah menjadi salah satu pendekatan yang sangat berhasil di bidang memperluas jaringan anggota, meningkatkan pembiayaan, serta membangun hubungan sosial yang kuat antara lembaga dan masyarakat.

Temuan ini sejalan dengan teori strategi adaptasi yang disampaikan oleh Raymond dan Charles. Strategi jemput bola BMT UGT Nusantara Banyuwangi merupakan bentuk strategi adaptasi yang selaras dengan tipe *Analyzer*. Melalui pendekatan pelayanan langsung

---

<sup>127</sup>Vanya Eka Habsari et al., "Analisis Strategi Bisnis Pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto Dengan Menggunakan VRIO Dan PEST," *Jurnal Sains Student Research* 3, no. 3 (2025), 166.

dengan mendatangi pelaku UMKM, pasar, dan kediaman calon anggota.<sup>128</sup>

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Vanya Eka Habsari (2025), yang menunjukkan bahwa BMT mampu beradaptasi terhadap perubahan lingkungan melalui pendekatan pelayanan yang humanis untuk meningkatkan kepercayaan dan loyalitas anggota. Pendekatan pelayanan humanis tersebut sejalan dengan strategi jemput bola dalam penelitian ini, di mana interaksi langsung dengan masyarakat menjadi kunci utama dalam membangun kedekatan, kepercayaan, serta hubungan jangka panjang antara BMT dan nasabah.<sup>129</sup>

### 3) Pendekatan personal

pendekatan personal menjadi strategi yang paling dominan diterapkan oleh BMT UGT Nusantara Capem Banyuwangi dalam mempertahankan dan menarik anggota di tengah persaingan lembaga keuangan mikro syariah. Hal ini tampak dari praktik pelayanan jemput bola, dan komunikasi informal. Para informan menyatakan bahwa masyarakat lebih merasa nyaman, dihargai, dan percaya ketika petugas memberikan perhatian langsung, mendatangi rumah atau tempat usaha, serta membangun hubungan emosional yang bersifat personal. Bagi masyarakat di wilayah pedesaan seperti Banyuwangi, hubungan sosial

---

<sup>128</sup> Raymond E Miles dan Charles C Snow, *Organizational Strategy, Structure, and Process*, Stanford (amerika: Stanford University Press, 2003), 66.

<sup>129</sup> Habsari et al., "Analisis Strategi Bisnis Pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto Dengan Menggunakan VRIO Dan PEST."

dan kenyamanan dalam berinteraksi ternyata lebih menentukan keputusan memilih lembaga keuangan dibandingkan margin, fitur produk, atau sistem digital yang ditawarkan kompetitor.

Temuan ini sejalan dengan teori strategi adaptasi yang disampaikan oleh Raymond dan Charles, khususnya tipe *Analyzer*. Dalam teori tersebut, organisasi dengan strategi *Analyzer* berusaha mempertahankan pasar inti melalui pendekatan yang sudah terbukti efektif, sekaligus menyesuaikan diri secara selektif terhadap perubahan lingkungan tanpa harus melakukan inovasi besar yang berisiko tinggi.<sup>130</sup>

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Vanya Eka Habsari (2025), yang menunjukkan bahwa pendekatan pelayanan yang humanis menjadi salah satu strategi penting dalam meningkatkan kepercayaan dan loyalitas anggota. Dalam penelitiannya, BMT mampu beradaptasi dengan lingkungan melalui pendekatan yang tidak hanya berfokus pada aspek teknis, tetapi juga pada hubungan interpersonal dengan nasabah.<sup>131</sup>

Berdasarkan hasil penelitian, dapat di tarik kesimpulan bahwa strategi adaptasi yang diterapkan BMT UGT Nusantara Banyuwangi, secara keseluruhan menggunakan strategi adaptasi tipe *Analyzer* meliputi penguatan pelayanan dan edukasi syariah, pendekatan jemput bola, serta

---

<sup>130</sup> Raymond E Miles dan Charles C Snow, *Organizational Strategy, Structure, and Process*, Stanford (amerika: Stanford University Press, 2003), 66.

<sup>131</sup> Habsari et al., "Analisis Strategi Bisnis Pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto Dengan Menggunakan VRIO Dan PEST."

penerapan pendekatan personal telah memberikan dampak positif terhadap peningkatan kepercayaan, kepuasan, dan loyalitas anggota. Pelayanan yang ramah, transparan, dan berbasis syariah berhasil meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap akad serta memperkuat citra lembaga sebagai mitra keuangan yang aman dan sesuai nilai agama. Pendekatan jemput bola dan personal menjadi kunci dalam membangun kedekatan emosional dengan anggota, terutama bagi masyarakat UMKM di sekitar wilayah pasar yang lebih membutuhkan hubungan sosial daripada sekadar transaksi formal. Di sisi lain, penyederhanaan proses administrasi menjadi langkah penting dalam meningkatkan efisiensi dan daya saing di tengah hadirnya pinjaman cepat berbasis digital. Secara keseluruhan, strategi-strategi tersebut mengungkapkan bahwa keberhasilan BMT tidak hanya bergantung pada penawaran produk keuangan berbasis syariah, tetapi juga dipengaruhi oleh standar layanan yang unggul, hubungan sosial yang erat, dan fleksibilitas dalam menanggapi tuntutan masyarakat dan kondisi pasar yang berubah.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## BAB V

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan tentang “Dinamika BMT UGT Nusantara Banyunyar dalam menghadapi lembaga keuangan mikro syariah: studi tentang strategi adaptasi”, Beberapa kesimpulan yang bisa ditarik dari situasi ini adalah sebagai berikut:

##### 1. Peluang dan tantangan yang Dihadapi BMT UGT Nusantara Banyunyar

BMT UGT Nusantara Banyunyar memiliki peluang besar untuk berkembang melalui a) tingginya kebutuhan modal pelaku UMKM, b) lokasi kantor cabang pembantu yang strategis di pusat aktivitas ekonomi, c) serta meningkatnya kesadaran masyarakat untuk bertransaksi melalui lembaga keuangan syariah. Faktor-faktor tersebut menciptakan potensi pertumbuhan penghimpunan dana dan pembiayaan, sekaligus membuka ruang bagi BMT untuk memperluas basis anggota dan memperkuat posisi sebagai lembaga keuangan mikro yang beroperasi sesuai prinsip syariah dan memiliki daya saing tinggi.

BMT masih menghadapi tantangan berupa a) keberadaan BMT belum di kenal oleh masyarakat, b) penetrasi pinjaman online berbasis digital yang menawarkan proses lebih cepat dan mudah, c) setempat rendahnya literasi syariah masyarakat. Kondisi tersebut menunjukkan

bahwa pemahaman masyarakat terhadap prinsip syariah dan pelayanan menjadi faktor penentu preferensi lembaga keuangan, sehingga inovasi, pendidikan berbasis syariah, dan peningkatan kualitas layanan menjadi kebutuhan penting untuk menjaga keberlanjutan dan daya saing BMT.

2. Strategi yang di terapkan di BMT UGT Nusantara Banyuanyar termasuk tipe *Analyzer*. Dalam menghadapi tantangan tersebut, BMT telah menerapkan strategi adaptasi berupa a) penguatan pelayanan dan edukasi syariah, b) penerapan pendekatan jemput bola, c) pendekatan personal dalam pelayanan. Strategi tersebut terbukti meningkatkan kepercayaan, kepuasan, dan loyalitas anggota, sekaligus memperkuat citra BMT yang berperan sebagai institusi perbankan syariah yang memberikan rasa aman, memiliki keterkaitan erat dengan lingkungan masyarakat, serta dapat beradaptasi dengan perubahan pasar dan keperluan para pengusaha kecil serta menengah.

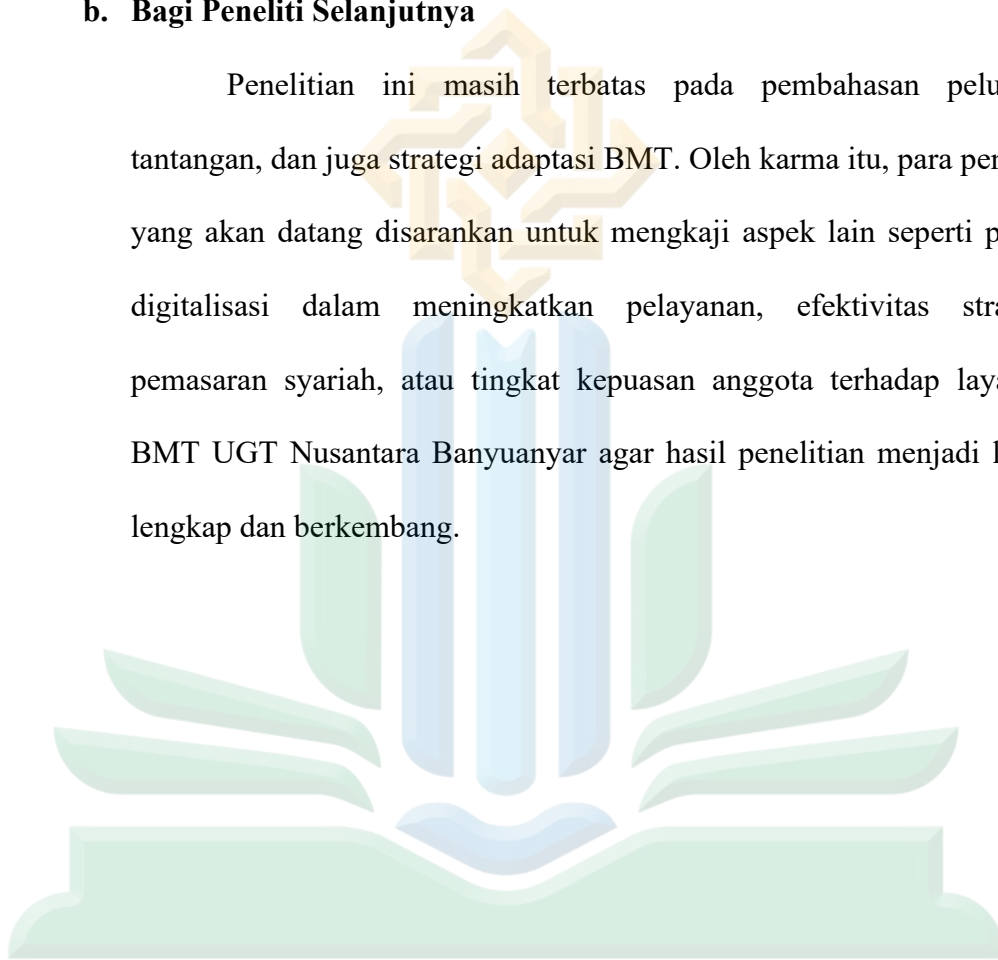
## **B. SARAN**

### **a. Bagi BMT UGT Nusantara Banyuanyar**

BMT UGT Nusantara Banyuanyar diharapkan dapat lebih meningkatkan edukasi syariah kepada masyarakat, memanfaatkan teknologi agar layanan lebih cepat dan praktis, serta tetap menjaga pendekatan personal dan jemput bola sebagai keunggulan layanan dengan tetap memperhatikan efisiensi dan standar pelayanan.

**b. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Penelitian ini masih terbatas pada pembahasan peluang, tantangan, dan juga strategi adaptasi BMT. Oleh karena itu, para peneliti yang akan datang disarankan untuk mengkaji aspek lain seperti peran digitalisasi dalam meningkatkan pelayanan, efektivitas strategi pemasaran syariah, atau tingkat kepuasan anggota terhadap layanan BMT UGT Nusantara Banyuwangi agar hasil penelitian menjadi lebih lengkap dan berkembang.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Zuchri. *Metode Penelitian Kualitatif*. makassar: CV. Syakir Media Press, 2021.
- Al-Hares, O M, Ihab K Magableh, dan “Organizational Behavior and Strategic Adaptation in Islamic Microfinance: Implications for Consumer-Centric Competitive Advantage.” *Advances in 2*, no. 4 (2025).
- Aly Husain, Muhammad, Khamdan Rifa’i, dan Abd Rokhim. “Analisis Strategi Bauran Pemasaran Islam Pedagang Pasar Tradisional Di Kabupaten Lumajang.” *Indonesian Journal of Islamic Economics & Finance* 4, no. 2 (2021).
- Amatuloh, Zahwa Nabilla, Titis Dameiyanti, Septia Intan Nuraini, dan Yoiz Shohwa Shafrani. “Analisis Bisnis BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dengan Menggunakan Matriks McKinsey.” *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen* 4, no. 1 (2025).
- Ani Rohanah, Dian Fatimah Azahra, Debby Laura Sendy, dan Yoiz Shofwa Shafrani. “Analisis Kondisi Bisnis BMT Bahtera Dalam Memasuki Pasar Industri Jasa Keuangan Syariah: Pendekatan General Electric.” *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen* 4, no. 2 (2025).
- Anom Garbo. “The Roles of Baitul Maal wat Tamwil in Promoting the Diffusion of Sustainable Financing Innovation: A Narrative Review of the Sharia Business Model.” *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 6, no. 8 (2025).
- Aqila, woro laksita, faza rafqi Diyaulhaq, vicky aditya Pratama, dan Yoiz Shofwa Shafrani. “Optimalisasi Pertumbuhan Bisnis Kspss Bmt Buana Mas.” *Jurnal Imiah, Manajemen Ekonomi dan akuntansi* 2, no. 3 (2025).
- Arifin, Muhammad, Riza Aulia, dan Nurul Azizah. “Analisis Strategi Pengembangan dalam Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Aceh.” *Journal of Students Islamic Economics and Business* 3, no. 2 (22M)
- Arwansyah. *konsep dasar ekonomi mikro*. medan: kementerian dan kebudayaan, 2019.
- Balady, M H, A Roziqin, dan A N N Hakim. “Analisis Kepuasan Pelanggan Terhadap Pelayanan BMT NU Cabang Ajung.” *Jurnal Keuangan dan Bisnis* 01, no. 04 (2024).
- M. Abdul Kadir Jaelani, “ Strategi PenguatanBMT permata hidayatullah berdasarkan perilaku pedagang di pasar tradisional ” *jurnal keuangan dan perbankan syariah*,vol 3, no. 1 (2024)
- Budiman, Dana. *manajemen starategi teori dan impementasi dalam dunia bisnis dan Perusahaan*. jambi: sonpedia publishing Indonesia, 2023.

BMT UGT NUSANTARA "Profil BMT NUSANTARA Visi & Misi. Di akses tanggal 10 November 2025. <https://bmtugtnusantara.co.id/visi-dan-misi>

BMT UGT NUSANTARA "Sejarah BMT UGT NUSANTARA". Di akses tanggal 06 November 2022. <https://bmtugtnusantara.co.id/serjarah>

FT, Mhaisen, dan Al. Et. "ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN DALAM PERSAINGAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH DI ACEH." *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. 13, no. (2018)

Ginanjari, Adhitya, dan Salina Kassim. "Roles of Islamic Microfinance Institutions in Improving Financial Inclusion in Indonesia : Empirical Evidence from Baitulmaal wa Tamwil" 13, no. 1 (2021)

Granmedia blog, "pengertian Dinamika", <https://www.gramedia.com/literasi> Di akses tanggal 20 November 2025

Habsari, Vanya Eka, Rino Agus Pamuji, Fatimah Alzahra Sabrina, dan Yoiz Shofwa Shafrani. "Analisis Strategi Bisnis Pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto Dengan Menggunakan VRIO Dan PEST." *Jurnal Sains Student Research* 3, no. 3 (2025).

Helfat, Constance E. *Dynamic Capabilities: Understanding Strategic Change in Organizations*. Malden: Blackwell Publishing, 2007.

Hidayatullah, M.F, Rafidah, Masrurroh, dan Mauliyah. "Strategi Digital Marketing Dengan Instagram Dan Tiktok Pada Butik Dot.Id." *Jurnal Human Falah* 10, no. 1 (2023).

Ilmiyah, Izzatul. "Determinasi keberhasilan kinerja berbasis strategi unggul bmt uas kantor cabang bangilan sebagai kantor terbaik tahun 2024." *Journal of Islamic Finance and Syariah Banking* 3, no. 1 (2025).

Indonesia, Departemen Agama Republik. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.

Jannah, Noor, dan Budi Setiawati. "dinamika kelompok anyaman purun desa halangan kecamatan pugaan pada dinas pemberdayaan perempuan perlindungan anak pengendalian penduduk dan keluarga berencana kabupaten tabalong." *JAPB* 2, no. 6 (2020)

Kadir Jailani, M. Abdullah. "strategi penguatan BMT permata Hidayatullah berdasarkan perilaku pedagang di pasar tradisional." *jurnal keuangan dan perbankan syariah* 3, no. 1 (2024).

Khoirudin, K, dan J Juliana. "Digitalization of Islamic Microfinance Institutions: Opportunities, Challenges, and Economic Implications for the Muslim ...." *IZZI: Jurnal Ekonomi Islam* 5, no. 2 (2025)

Komarudin, Muhamad, Yosi Mardoni, Zulfahmi, Suhartono, Wildan Munawar, dan Muhammad Rasyid Guntur Pratomo. "Pendirian BMT Berbasis Masjid Sebagai Lembaga Pemberdaya Ekonomi Masyarakat." *ALMUJTAMAE*:

*Jurnal Pengabdian Masyarakat* 4, no. 3 (2024)

Kurniawan, Ade, dan Arip Rahman. "Analisis Dampak Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pencapaian SDGs : Studi Kasus BMT IMADA Kuningan." *EKSISBANK (Ekonomi Syariah dan Bisnis Perbankan)* 8, no. 2 (2024)

Lestari, Dila Ayu, dan Ayyu Ainin Mustafidah. "tegi Perusahaan PT Kereta Api Indonesia ( PERSERO ) Dalam Meningkatkan Pelayanan Jasa Transportasi Kereta." *Gudang Jurnal Multidisiplin Ilmu* 2 (2024)

Miles, Raymond E, dan Charles C Snow. *Organizational Strategy, Structure, and Process, Stanford*. amerika: Stanford University Press, 2003.

Muhammad Haris, Rahma Tri Ristiyanti, dan Kharis Fadlullah Hana. "Strategi Optimalisasi Pelayanan bmt al hikmah semesta pada masa pandemi." *Mabsya: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah* 4, no. 1 (2022)

Mustika, mega, Abdillah, dan malik ridwan. "Inovasi dan optimalisasi BMT Muhammadiyah dalam pengembangan ekonomi syariah yang kompetitif di kota makasar." *Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan* 19, no. 2 (2025)

Nadia Azalia Putri, Dwi Sofiyatul Widad, Maira Septian Yudinestira, dan Isma Ramadhaniah. "Implementasi Pelayanan Dan Administrasi Dalam Usaha Meningkatkan Kepuasan Nasabah Pada BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember." *Journal Of Indonesian Social Society (JISS)* 1, no. 2 (2023)

Naheri, Rabiatul Adawiyah, dan Rahman Ambo Masse. "Strategi Pengembangan Baitul Mal Wattamwil Sebagai Sumber Pembiayaan Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil Danmenengah." *Journal of Management and Innovation Entrepreneurship (JMIE)* 1, no. 2 (2024)

Nasution, Abdul Fattah. *Metode Penelitian Kualitatif*. bandung: CV. Harfa Creative, 2023.

Penyusun, tim. *Pedoman Penulisan, Karya Ilmiah*. jember: UIN KHAS Jember, 2021.

Prakoso, Firza Agung, dan Abd Adim. "Strategi Baitul Maal Wa Tamwil Akad Kerjasama Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm)." *Lan Tabur : Jurnal Ekonomi Syari'Ah* 6, no. 1 (2024)

Purbasari, niken. "Integrasi Internal dan Adaptasi Eksternal bagi Keberlangsungan Hidup Organisasi dengan Pendekatan Budaya." *Media Bisnis* 5, no. 1 (2013)

Rahardjo, mudjia. *Triangulasi dalam Penelitian Kualitatif*. jakarta, 2010.

Rifki, muhammad. "optimalisasi lembaga keuangan mikro syariah untuk pemberdayaan ekonomi masyarakat kecil dan menengah." *JURNAL MEDIA AKADEMIK* 2, no. 6 (2024)

rismanto. "Analisis Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Meningkatkan

Inklusi Keuangan masyarakat berpenghasilan rendah melalui pembiayaan mikro berbasis akad murabahah dan mudharabah.” *jurnal ekonomi dan perbankan syariah* 4, no. 1 (2025)

Salim, dan Syahrur. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Citapustaka Media, 2012.

Soemitra, andri. *pembiayaan syariah untuk usaha mikro di Indonesia*. Medan: CV Merdeka kreasi grup, 2022.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 1017.

Sukandariunndi. *Metode Penelitian Petunjuk Praktis untuk Peneliti Pemula*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2012.

Suryana. *Metodologi Penelitian Model Praktis Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Jakarta: Universitas Pendidikan Indonesia, 2010.

Tanach, Ahmad. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: teras, 2009.

Usman, Rachamadi. *hukum persaingan usaha di Indonesia*. Jakarta: sinar grafika, 2013.

Wahid, Marzuki. *fikih persaingan usaha*. Jakarta: in Lakpesdam PBNU, 2019.

Whish, Richard, dan David Bailey. *Competition Law*. Jakarta: Oxford University Press, 2018.

Widodo. *Metodologi Penelitian: Populer & Praktis*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017.

Yaqin, Ainul. “Fungsi Sosial Baitul Maal Wa Tamwil ( BMT ) Pasca UU No 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro” 3, no. 1 (2021)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

**MATRIX PENELITIAN**

| <b>JUDUL</b>  | <b>VARIABEL</b>  | <b>INDIKATOR</b>   | <b>SUMBER DATA</b>   | <b>METODE PENELITIAN</b>   | <b>Fokus Masalah</b>  |
|---|--|--|--|--|---|
| Dinamika BMT UGT Nusanantara Banyuwangyer dalam Menghadapi Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah: Studi tentang Strategi Adaptasi | <ol style="list-style-type: none"> <li>Strategi Adaptasi BMT</li> <li>Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>Inovasi produk &amp; layanan</li> <li>Digitalisasi pelayanan</li> </ol> | <p>Informan</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Kepala Cabang BMT UGT Nusanantara Banyuwangyer</li> <li>Kepala Capem BMT UGT Nusanantara Banyuwangyer</li> <li>Bagian Account Officer Simpanan dan Pembiayaan BMT UGT Nusanantara Banyuwangyer</li> </ol> <p>Wawancara</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Wawancara</li> <li>Observasi.</li> <li>Dokumentasi</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>Jenis Penelitian Deskriptif</li> <li>Pendekatan Kualitatif</li> <li>Pengumpulan Data: Observasi, Wawancara, Dokumentor</li> <li>Analisis Data: Kualitatif Deskriptif</li> <li>Keabsahan Data: Triangulasi Metode dan Sumber</li> <li>Teknik Penentuan subyek penelitian: purposive</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>Bagaimana dinamika peluang dan tantangan yang dihadapi BMT-UGT Nusanantara Banyuwangyer dalam persaingan dengan lembaga keuangan mikro syariah lainnya?</li> <li>Strategi adaptasi apa saja yang diterapkan oleh BMT-UGT Nusanantara Banyuwangyer untuk menghadapi persaingan di sektor keuangan mikro syariah?</li> </ol> |

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yuladul Fitriah  
NIM : 221105010028  
Prpgram Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Institusi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Jember 23 Februari 2026

Saya yang menyatakan



**Yuladul Fitriah**  
**NIM. 221105010028**

## PEDOMAN WAWANCARA

### A. KARYAWAN

1. apa saja peluang yang dimiliki BMT-UGT dalam menghadapi persaingan antar lembaga keuangan mikro syariah?
2. Apa saja tantangan utama yang dihadapi BMT-UGT dalam persaingan tersebut (misalnya dari sisi produk, pelayanan, teknologi, atau regulasi)?
3. Strategi apa saja yang diterapkan untuk meningkatkan daya saing BMT-UGT (misalnya inovasi produk, peningkatan pelayanan, promosi, digitalisasi, dll.)?
4. Bagaimana BMT-UGT membangun kepercayaan dan loyalitas anggota di tengah meningkatnya persaingan?

### B. NASABAH

1. Bagian Pasar
  - Bagaimana kondisi UMKM di wilayah ini?
  - Apakah masyarakat di sini membutuhkan akses permodalan seperti BMT?
  - Apakah lokasi BMT dekat dengan pusat aktivitas ekonomi seperti pasar?
  - Apakah masyarakat di sini sudah mengenal BMT dengan baik?
  - Menurut Anda, apakah pinjaman online banyak digunakan masyarakat?
  - Bagaimana pemahaman masyarakat tentang keuangan syariah?
2. Nasabah BMT UGT Nusantara Banyuanyar
  - Apa alasan Anda memilih menjadi nasabah BMT UGT Nusantara Banyuanyar?
  - Apakah kebutuhan modal usaha menjadi faktor utama Anda menggunakan layanan BMT?
  - Menurut Anda, apakah lokasi BMT ini sudah strategis dan mudah dijangkau?
  - Seberapa penting bagi Anda menggunakan lembaga keuangan berbasis syariah?
  - Sebelum menjadi nasabah, apakah Anda sudah mengenal BMT ini?
  - Menurut Anda, apakah masih banyak masyarakat yang belum mengetahui BMT?
  - Apakah Anda pernah menggunakan pinjaman online (pinjol)? Mengapa?
  - Menurut Anda, apakah masyarakat sudah memahami konsep keuangan syariah dengan baik?
3. Nasabah BMT Lain (Masalah)
  - Mengapa Anda memilih lembaga keuangan lain dibanding BMT?
  - Apakah Anda mengetahui keberadaan BMT UGT Nusantara Banyuanyar?
  - Apa kelebihan lembaga yang Anda gunakan dibanding BMT?
  - Apakah Anda tertarik menggunakan BMT jika pelayanannya lebih baik?

Nomor : 4577 / Un.22/D.5.WD.1/KM.05.00/11/2025  
Lampiran : -  
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

04 November 2025

Kepada Yth.

Kepala BMT UGT Nusantara Banyuwangi

Jl. Raya Pasar Banyuwangi Kec. Banyuwangi Kab. Probolinggo

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Yuladul fitriah  
NIM : 221105010028  
Semester : 7 (Tujuh)  
Jurusan : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Prodi : Perbankan Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Dinamika BMT UGT Nusantara Banyuwangi Dalam Menghadapi Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah: Studi Tentang Strategi Adaptasi di lingkungan lembaga wewenang Bapak.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

JEMBER



A.n. Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik,

  
**Nurul Widyawati Islami Rahayu**



KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH

**BMT UGT NUSANTARA**

*Usaha Gabungan Terpadu*

Badan Hukum : AHU-0002288.AH.01.20.TAHUN 2020 (31 Desember 2020)



**SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN**

Nomor : 0200/SK/KCP/XI/2026

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Abd Lathif  
Jabatan : Kepala Capem  
Alamat : Kamalkuning Krejengan Probolinggo

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Yuladul Fitriah  
NIM : 221105010028  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Universitas : UIN KHAS Jember

Dengan ini menyatakan bahwa nama tersebut di atas benar benar telah melaksanakan penelitian dengan judul "Dinamika BMT UGT Nusantara Banyuwangi dalam menghadapi persaingan lembaga keuangan mikro syariah studi tentang strategi adaptasi".

Demikian surat keterangan ini di buat untuk di pergunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Probolinggo, 12 Januari 2026

**BMT UGT NUSANTARA CP BANYUANYAR**



**JURNAL KEGIATAN**

| No | Tanggal           | Kegiatan  | Piraf              |
|----|-------------------|---|--------------------|
| 1  | 11 September 2025 | Observasi awal mengenai masalah atau fenomena yang akan di teliti                         | <i>[Signature]</i> |
| 2  | 05 November 2025  | Mengajukan surat izin penelitian kepada kepala BMT UGT Nusantara Banyuanyar               | <i>[Signature]</i> |
| 3  | 06 November 2025  | Wawancara dengan bapak Moh Fathul Munir selaku kepala cabang BMT UGT Nusantara Banyuanyar | <i>[Signature]</i> |
| 4  | 06 November 2025  | Wawancara dengan bapak ABD Latif selaku kepala capem BMT UGT Nusantara Banyuanyar         | <i>[Signature]</i> |
| 5  | 09 November 2025  | Wawancara dengan bapak ABD Latif selaku kepala capem BMT UGT Nusantara Banyuanyar         | <i>[Signature]</i> |
| 6  | 12 November 2025  | Wawancara dengan bapak Moh Fathul Munir selaku kepala cabang BMT UGT Nusantara Banyuanyar | <i>[Signature]</i> |
| 7  | 22 November 2025  | Wawancara dengan bapak ABD Latif selaku kepala capem BMT UGT Nusantara Banyuanyar         | <i>[Signature]</i> |
| 8  | 25 November 2025  | Wawancara dengan bapak M.Yazid selaku AOAP BMT UGT Nusantara Banyuanyar                   | <i>[Signature]</i> |
| 9  | 27 November 2025  | Wawancara dengan bapak Zakiyuddin selaku AOSP BMT UGT Nusantara Banyuanyar                | <i>[Signature]</i> |
| 10 | 11 Januari 2026   | Minta surat selesai penelitian  | <i>[Signature]</i> |

Probolinggo, 12 Januari 2026

**BMT UGT NUSANTARA CP BANYUANYAR**



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## DOKUMENTASI PENELITIAN



Wawancara dengan bapak Munir selaku kepala cabang BMT UGT Nusantara Banyunyar



Wawancara dengan bapak Latif selaku kepala capem BMT UGT Nusantara Banyunyar



Wawancara dengan bapak Yazid selaku bagian AOAP BMT UGT Nusantara Banyuanyar



Wawancara dengan bapak Zakiyuddin selaku bagian AOSPBMT UGT Nusantara Banyuanyar



Dokumentasi saat ada nasabah mengajukan pembiayaan di BMT UGT Nusantara Banyuanyar



Dokumentasi lokasi BMT UGT Nusantara Banyuanyar yang berdekatan dengan pasar



Dokumentasi saat ada nasabah menabung di BMT UGT Nusantara Banyuanyar



Dokumentasi lokasi BMT UGT Nusantara Banyuanyar,

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R



Wawancara dengan Ibu Halimah selaku nasabah BMT Masalah

**Cairkan pinjaman hingga Rp3.000.000 untuk kebutuhan mendesak dengan mudah dan cepat.**

| Langkah-langkah Aktivasi SPinjam:   | Cara Mengajukan Pinjaman:  |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"><li><b>1. Buka Aplikasi:</b> Buka aplikasi Shopee dan pilih tab "Saya".</li><li><b>2. Pilih SPinjam:</b> Klik menu "SPinjam" dan pilih "Aktifkan Sekarang".</li><li><b>3. Verifikasi OTP:</b> Masukkan kode verifikasi (OTP) yang dikirim ke nomor HP.</li><li><b>4. Upload KTP:</b> Foto KTP asli dan pastikan datanya sesuai (Nama/NIK).</li><li><b>5. Verifikasi Wajah:</b> Lakukan verifikasi wajah di ruangan terang.</li><li><b>6. Tunggu Persetujuan:</b> Tunggu proses verifikasi, akan disetujui dalam hitungan menit.</li></ol> | <ol style="list-style-type: none"><li><b>1. Pilih Cairkan:</b> Masuk ke menu SPinjam, klik "Cairkan".</li><li><b>2. Atur Nominal:</b> Masukkan jumlah pinjaman dan tenor cicilan.</li><li><b>3. Pilih Rekening:</b> Pilih rekening bank untuk pencairan.</li><li><b>4. Tanda Tangan:</b> Tanda tangan perjanjian secara elektronik.</li><li><b>5. PIN:</b> Masukkan PIN ShopeePay.</li></ol> |

**Aktifkan Sekarang!**  
Scan untuk info, lanjut:  
[shopee.co.id/SPinjam](https://shopee.co.id/SPinjam)

Syarat & Ketentuan Berlaku, SPinjam adalah produk pinjaman dari PT Lentera Dana Nusantara yang berizin dan diawasi oleh OK

Brosur cara pengajuan pinjaman di shopee



Dokumentasi saat kunjungan dan wawancara nasabah



Dokumentasi edukasi produk dan pendekatan syariah kepada masyarakat

KIAI HAJI MUHAMMAD SUBDIQ  
J E M B E R



Dokumentasi saat penjemputan bola



Dokumentasi saat kunjungan dan melakukan pendekatan persona

KIAI HAJI MUHAMMAD SYADIQ  
J E M B E R



Wawancara dengan bapak Mistar selaku mentri pasar Banyuanyar Kabupaten Probolinggo

**BMT-UGT NUSANTARA**  
Lembaga Keuangan Tawakal

### Persyaratan Umum Pembiayaan & Jaminan di BMT-UGT Nusantara

**Persyaratan Umum Pembiayaan:**

- ✓ Wajib menjadi anggota koperasi
- ✓ Fotokopi KTP pemohon
- ✓ Fotokopi KTP suami/istri/wali
- ✓ Fotokopi Kartu Keluarga
- ✓ Fotokopi Surat Nikah (untuk yang sudah menikah)
- ✓ Fotokopi rekening Tabungan 3 bulan terakhir
- ✓ Fotokopi taghan listrik atau PDAM 3 bulan terakhir.
- ✓ Fotokopi dokumen jaminan (SHM/SHGB/BPKB)
- ✓ Menunjukkan asli BPKB & STNK (untuk jaminan kendaraan bermotor)
- ✓ Barang elektronik (HP dan laptop)

**Jaminan Pembiayaan:**

- 1 Simpanan di BMT UGT**  
Limit maksimal: 95% dari nilai simpanan
- 2 Emas perhiasan atau logam mulia**  
Limit maksimal: 90% dari nilai taksiran
- 3 Tanah dan/atau bangunan dengan bukti kepemilikan:**
  - a. Sertifikat hak Milik (SHM), SHGB, atau SHGU  
Limit maksimal: 90% dari nilai taksiran
  - b. Surat Keterangan Tanah (SKT) dari Kecamatan  
Limit maksimal: 90% dari nilai taksiran
  - c. dkta-dari Bwil (4JB)
- 4 Kendaraan bermotor:**
  - Mobil (umur 15 tahun)
  - Motor triaks, 10 tahun
 Limit maksimal: 50% dari nilai taksiran
- 5 Barang elektronik**

Brosur cara pengajuan pembiayaan di BMT UGT Nusantara

### SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : YULADUL FITRIAH  
NIM : 221105010028  
Program Studi : PERBANKAN SYARIAH  
Judul : Dinamika BMT UGT Nusantara Banyuwangi Dalam Menghadapi Persaingan Lembaga Keuangan Mikro Syariah : Studi Tentang Strategi Adaptasi.

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 25%.


Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 25 Februari 2026

Operator Turnitin

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



( Dr. Hersa Farida Qor'ani, S.Kom., M.El )

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : 289 /Un.22/D.5.KP.4/KM.05.00/02/2026

Yang bertandatangan di bawah ini Koordinator program Studi Perbankan Syariah,  
menerangkan bahwa :

Nama : Yuladul Fitriah  
NIM : 221105010028  
Semester : VII

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai  
bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan  
diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 2 Februari 2026

A.n. Dekan

Koordinator Prodi. Perbankan Syariah



Asma Pratiwi



## SITASI DOSEN FEBI

1. Moh Haris Balady, Achmad Roziqin, et al., “Analisis Kepuasan Pelanggan Terhadap Pelayanan BMT NU Cabang Ajung”. Jurnal Akuntansi Keuangandan Bisnis, vol 1 no. 4  
<https://jurnal.ittc.web.id/index.php/jakbs/article/view/789/746>.
2. Nadia Azalia Putri, Dwi Sofiyatul Widad, et al., “Implementasi Pelayanan Dan Administrasi Dalam Usaha Meningkatkan Kepuasan Nasabah Pada BPR Nusamba Rambipuji Kabupaten Jember”. journal Of Indonesian Social Societ, Volume 1 No. 2  
<https://jurnal.padangtekno.com/index.php/jiss/article/view/67/47>
3. Dila Ayu Lestari, Ayyu Ainin Mustafidah, “Strategi Perusahaan PT Kereta Api Indonesia (PERSERO) Dalam Meningkatkan Pelayanan Jasa Transportasi Kereta”, (2024) Gudang Jurnal Multidisiplin Ilmu, Vol. 2, No.2  
<https://gudangjurnal.com/index.php/gjmi/article/view/315>
4. Muhammad Ali H, Khamdan Rifa’I, Abd. Rokhim, “Analisis Strategi Bauran Pemasaran Islam Pedagang Pasar Tradisional Di Kabupaten Lumajang”, (2021), Indonesian Journal of Islamic Economics & Finance Vol. 4, No. 2.  
<https://journal.jurnalpascauinkhas.com/index.php/IJIEF/article/view/1820/301>
5. M.F Hidayatullah, Rafidah, Masruroh, Mauliyah, “Strategi Digital Marketing Dengan Instagram Dan Tiktok Pada Butik Dot.Id”, Jurnal Human Falah: Vol. 10. No. 1, 2023.  
<https://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/humanfalah/article/view/15161>

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

## BIODATA PENULIS



### Data Diri

Nama : Yuladul Fitriah  
Nim : 221105010028  
Tempat/Tanggal Lahir : Probolinggo, 17 Desember 2003  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Dusun Kmbengan, Desa Gunung Geni, Rt 28 Rw 02,  
Kecamatan Banyuanyar, Kabupaten Probolinggo  
Agama : Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan Prodi : Perbankan Syariah  
No. HP : 085236355694  
Alamat Email : yuladulfitriah17@gmail.com

### Riwayat Pendidikan

MI Sunan Muria (2010-2016)  
MTS Lubbul Labib (2016-2019)  
MA Walisongo (2019-2022)  
UIN KHAS Jember (2022-2026)