

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran umum pasar tradisional Imogiri

1. Pasar tradisional Imogiri

Salah satu pasar tradisional yang cukup terkenal di kabupaten Bantul yakni Pasar Imogiri. Pasar ini berbeda dengan pasar tradisional lainnya yang sempit dan kecil. keadaan pasar Imogiri ini sudah jauh berbeda dengan keadaan pasar lama, di sana kita bisa merasakan keadaan pasar yang jauh lebih nyaman dan aman. Pasar Imogiri ini masih tergolong baru karena adanya perpindahan lokasi yang disebabkan adanya gempa pada tahun 2006 lalu.

Pasar ini bisa dibilang pasar yang cukup besar di kabupaten Bantul karena banyaknya para pedagang yang merintis usahanya disana. Pasar Imogiri memiliki berbagai fasilitas unggul yang menjadi andalan dalam menggaet masyarakat agar berbelanja di sini.

Meski tidak terletak di kota besar, Pasar Imogiri bisa memberikan inspirasi bagi pasar tradisional lainnya. pasar Imogiri juga sudah memperoleh berbagai penghargaan sebagai pasar terbaik di Bantul bahkan tingkat provinsi Yogyakarta. Seperti kemajuan yang diusahakan oleh pasar

tradisional kebanyakan, Pasar Imogiri juga menawarkan pengalaman berbelanja yang nyaman dan aman. Selain bersih dan tidak becek, tata letak pasar ini telah dibuat sedemikian rupa guna menunjang kemajuan pasar dan juga ketertiban pasar.

2. Visi dan misi pasar imogiri bantul

a. Visi

Terwujudnya Pasar Tradisional yang bersih, sehat, aman, nyaman, sejahtera dan bebas dari rentenir

b. Misi

Umum

Meningkatkan dukungan dan kualitas kelembagaan serta memantapkan pelaksanaan koordinasi atas penyelenggaraan Pemerintahan Daerah dalam bidang pengelolaan pasar melalui upaya optimalisasi penghimpunan dana dari pungutan retribusi pasar guna mendukung peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD).

Meningkatkan pelayanan serta mengoptimalkan kegiatan pemberdayaan pedagang pasar dengan kebijakan pemberian bantuan dana bergulir di pasar, sehingga terwujud konsep pasar yang bebas dari jerat rentenir sekaligus kesejahteraan masyarakat pedagang pasar meningkat.

Mengupayakan terwujudnya basis data pasar yang simpel, akurat, realis

dan terpercaya dengan mengoptimalkan pelayanan secara prima kepada semua pengguna pasar serta penyediaan sarana dan prasarana pasar menuju pasar yang bersih, sehat dan nyaman.

Khusus

Menjalin kemitraan dengan pedagang dalam wadah APPSI Komisariat Pasar Imogiri, dengan realisasi kerjasama segala bentuk dengan APPSI, demi meningkatkan daya saing Pasar Tradisional dalam era globalisasi dan pasar bebas.

Memberikan pengertian kepada pedagang secara terus menerus akan pentingnya kesadaran, bahwa pasar adalah rumah kedua bagi semua pedagang, sehingga terwujud partisipasi terhadap permasalahan klasik yang ada di pasar tradisional, yaitu: kotor, bau, becek, berdesakan dan konotasi negatif lainnya tentang pasar tradisional.

Memberikan pelayanan yang terbaik untuk pembeli/konsumen yang belanja di pasar, dengan menyediakan barang yang beragam, baik mutunya, dan tepat takarannya.

Memberikan ruang pada pedagang untuk menyediakan mata dagangan yang khas pada daerah dimana pasar itu berada.

Memberikan jaminan kepada konsumen terhadap barang yang dibeli, adalah barang yang berkualitas baik dan layak.

3. Relokasi dan penataan pasar Imogiri

a. Latar Belakang.

Relokasi Pasar Imogiri Lama ke Pasar Imogiri Baru pada prinsipnya adalah:

- a. Kerusakan struktur dan fisik bangunan pasar yang disebabkan oleh adanya gempa bumi pada tanggal 27 Mei 2006 yang merusak hampir 70 % bangunan di Pasar Imogiri Baru.
- b. Daya tampung Pasar Imogiri Lama terhadap pedagang pasar sudah tidak memadai lagi.
- c. Pengembangan fisik pasar Imogiri Lama terkendala dengan ketersediaan lahan yang sudah tidak memungkinkan lagi.

b. Kondisi Pedagang Lama Pasar Imogiri.

- 1) Daya tampung pasar Imogiri Lama sudah tidak mampu lagi menampung pedagang pasar, sehingga banyak pedagang yang menggelar dagangannya di pinggir jalan di sekitar pasar.
- 2) Penambahan pedagang baru yang ingin berjualan dipasar Imogiri Lama tidak dapat dilakukan karena los yang tersedia sudah habis.

c. Teknik Penempatan Pedagang Pasar pada saat Relokasi.

- 1) Pendataan pedagang lama di pasar Imogiri Lama.
- 2) Pendataan semua kebutuhan pasar yang dibutuhkan saat relokasi.
- 3) Pemetaan lokasi di Pasar Imogiri Baru.

- 4) Penomoran lokasi yang sudah dipetakan, sesuai dengan data pedagang dan sesuai dengan pengelompokan jenis dagangan.
- 5) Penempatan pedagang / relokasi sesuai dengan nomor dan tempat masing-masing pedagang.

d. Pembagian Per Jenis Dagangan di Pasar Imogiri Baru.

Pembagian atau pengelompokan pedagang pada masing-masing jenis dagangan telah dilakukan di Pasar Imogiri Baru. Pembagian tersebut dibagi per blok.

B. Paparan data hasil penelitian

Pada bab ini peneliti akan memaparkan fokus penelitian yaitu tentang pengaruh pembiayaan terhadap perkembangan usaha para pedagang pasar. dimana penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan pendekatan deskriptif yang dilakukan pada kondisi yang terjadi di lapangan.

Dengan melakukan penelitian melalui pendekatan deskriptif maka peneliti harus memaparkan , menjelaskan, menggambarkan data yang telah diperoleh oleh peneliti melalui wawancara secara mendalam yang dilakukan dengan para responden

1. Deskripsi responden penelitian

Berdasarkan pada penelitian ini, terdapat beberapa sampel para responden yang telah diwawancarai. Dari ke- 13 responden yang telah diwawancarai rata

rata usaha yang dilakukan adalah usaha untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari masyarakat.

Berikut ini adalah gambaran umum responden penelitian yang dilakukan di pasar imogiri bantul:

Tabel 4.1. Data Responden (Pedagang Pasar Imogiri)

n o	Nama responden	Alamat responden	Usaha responden
1	Wahyati	Ngablak, Piyungan	Pedagang buah
2	Jumi	Imogiri	Pedagang tembakau dan beras
3	Lia	Siluk, Imogiri	Pedagang sayur dan sembako
4	Mujiyanto	Kradenan, Imogiri	Pedagang pakaian dan alat sekolah
5	Ratmi		Pedagang sembako dan sayur
6	Juminten	Gondosuli, Imogiri	Pdagang krupuk
7	Misyanti	Kalidedep, Imogiri	Pedagang bawang merah dan putih
8	Isti hutami		Pedagang sayur dan buah
9	Ani	Jagalan. Padosan Imogiri	pedagang mainan anak anak
10	Tukiyem	Girirejo, Imogiri	Pedagang kebutuhan dapur
11	Ayu	Wonolelo, Pleret Bantul	pedagang sembako

1 2	Tri Wiyarti	Trisik, Kulon Progo	Pedagang sayur dan kebutuhan dapur
1 3	Siti	Siluk, Imogiri	Pedagang perlengkapan dapur

Sumber: Data Primer 2016

Tabel 4.2. Data jenis kelamin Responden

Jenis kelamin (responden)	Responden (orang)	Presentase (%)
Laki-laki	1	7,69%
Perempuan	12	92,30 %
Jumlah	13	100%

Sumber: Data Primer 2016

Tabel 4.3. Data lama usaha responden

Lama usaha (tahun)	Responden (orang)	Presentase (%)
<5	1	7,69 %
6 – 10	8	61,54 %
11 – 20	1	7,69 %
>21	3	23,08 %
Jumlah	13	100%

Sumber: Data primer 2016

Dalam meningkatkan usahanya, para pedagang pasar ini memerlukan modal karena dengan modal sendiri mereka merasa kurang cukup untuk menjalankan usahanya. Dengan adanya pembiayaan maka modal usaha mereka mengalami peningkatan dari sebelum mendapatkan pembiayaan.

Berikut adalah data modal pedagang sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan.

Tabel 4.4. Peningkatan rata-rata modal usaha sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan

No	nasabah	Sebelum pembiayaan (Rp)	Sesudah pembiayaan (Rp)	Presentase (%)
1	Wahyati	Rp. 700.000	Rp. 1.300.000	85,71 %
2	Jumi	Rp. 1.200.000	Rp. 2.000.000	66,67 %
3	Lia	Rp. 500.000	Rp. 1.100.000	120,00 %
4	Mujiyanto	Rp. 2.000.000	Rp. 3.700.000	85,00 %
5	Ratmi	Rp. 1.500.000	Rp. 2.500.000	66,67 %
6	Juminten	Rp. 300.000	Rp. 1.000.000	233,33 %
7	Misyanti	Rp. 500.000	Rp. 1.200.000	140,00 %
8	Isti hutami	Rp. 1.000.000	Rp. 2.000.000	100,00 %
9	Ani	Rp. 2.500.000	Rp. 4.000.000	60,00 %
10	Tukiyem	Rp. 800.000	Rp. 1.500.000	87,50 %
11	Ayu	Rp. 1.000.000	Rp. 2.000.000	100,00 %
12	Tri Wiyarti	Rp. 700.000	Rp. 1.500.000	114,28 %
13	Siti	Rp. 1.500.000	Rp. 2.700.000	80,00 %

Tabel 4.5. Peningkatan rata rata omzet penjualan sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan

No	Responden	Sebelum Pembiayaan (Rp)	Sesudah Pembiayaan (Rp)	Presentase (%)
1	Wahyati	Rp. 900.000	Rp. 1.100.000	22,22 %
2	Jumi	Rp. 1.500.000	Rp. 1.800.000	20,00 %
3	Lia	Rp. 800.000	Rp. 1.100.000	37,50 %
4	Mujiyanto	Rp. 2.600.000	Rp. 3.200.000	23,08 %
5	Ratmi	Rp. 1.600.000	Rp. 1.900.000	18,75 %
6	Juminten	Rp. 500.000	Rp. 600.000	20,00 %
7	Misyanti	Rp. 800.000	Rp. 1.000.000	25,00 %
8	Isti hutami	Rp. 1.400.000	Rp. 1.700.000	21,43 %
9	Ani	Rp. 2.900.000	Rp. 3.300.000	13,80 %
10	Tukiyem	Rp. 900.000	Rp. 1.300.000	44,44 %
11	Ayu	Rp. 1.400.000	Rp. 2.000.000	42,85 %
12	Tri Wiyarti	Rp. 900.000	Rp. 1.300.000	44,44 %
13	Siti	Rp. 1.800.000	Rp. 2.300.000	27,78 %

Tabel 4.6. Perkembangan Rata Rata Usaha Pedagang Pasar Imogiri

Perkembangan Usaha	Responden (Orang)	Presentase (%)
Menurun	-	-
Stabil	2	15,38 %
Meningkat	11	84,62 %

Sumber: Data primer 2016

2. Deskripsi Hasil Wawancara dengan responden.

Pada pembahasan berikut disajikan deskripsi data yang telah diperoleh dalam penelitian. Data hasil penelitian diperoleh secara langsung dari wawancara, yaitu dengan mengajukan pertanyaan yang telah dipersiapkan oleh peneliti. Responden dalam penelitian ini berjumlah 13 nasabah yang mengajukan pembiayaan di BMT.

Menurut Ibu Wahyati yang berprofesi sebagai pedagang buah selama 40 tahun di pasar imogiri, beliau mengajukan pembiayaan dalam rangka menambah modal usaha yang belum mencukupi untuk memenuhi kebutuhan usahanya.

Pada awalnya beliau merasa cukup untuk memenuhi kebutuhan usahanya, namun dalam usahanya berdagang kebutuhan yang dia rasakan semakin meningkat. Beliau merasakan dengan mengajukan pembiayaan di BMT usahanya semakin meningkat secara omset dan pendapatan. Namun beliau mengungkapkan banyak sekali persoalan-persoalan terkait usahanya dan pembiayaan yang beliau ajukan. Salah satunya adalah kebutuhan pribadi yang seringkali mendadak, ini mengakibatkan beliau terpaksa menyalurkan dana pembiayaan tersebut untuk kebutuhan pribadi. Beliau mengungkapkan meskipun tidak semua dana dari pembiayaan yang beliau peroleh beliau pergunakan untuk kebutuhan pribadi, namun hal ini bagi beliau juga merepotkan. Beliau harus berpikir ulang bagaimana mengatur perencanaan usahanya, karena dana yang idealnya ditempatkan untuk bidang usahanya

sudah tidak seratus persen utuh lagi. Dengan terpaksa dengan modal yang tidak maksimal tersebut beliau berusaha mencukupkan.

Menurut Ibu Jumi sebagai pedagang tembakau dan beras, dari tahun 1997 sudah memulai usahanya tersebut sedikit demi sedikit, usaha yang dijalankan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan dan penurunan. Sebelum mendapat pembiayaan usahanya tidak mendapatkan hasil atau usahanya tidak ada peningkatan yang signifikan, kemudian beliau mengajukan pembiayaan guna menambah modal usahanya yang semakin lama semakin ramai pembeli. Dana yang diterima seluruhnya untuk kemajuan usahanya, menurut beliau dana pembiayaan memang seharusnya untuk usaha karena pada dasarnya pembiayaannya tersebut dengan tujuan untuk penambahan modal usaha, bukan digunakan untuk kebutuhan sehari hari.

Menurut Ibu Lia sebagai pedagang sayuran dan sembako selama 10 tahun di pasar. beliau memiliki keterbatasan modal untuk usahanya, dana yang diterima sangatlah membantu untuk membeli bahan pokok untuk dijual kembali di pasar. Namun tidak seutuhnya dana yang diterima digunakan untuk usaha, dana tersebut sebagian digunakan untuk keperluan lain seperti untuk membayar sekolah anak anaknya, untuk membayar hutang atau keperluan lain di rumah.

Menurut Bapak Mujiyanto sebagai pedagang pakaian dan alat sekolah, dari tahun 1972 beliau merintis usaha sebagai pedagang keliling kemudian beliau masuk pasar, namun modal menjadi penghalang, sebelum menerima

pembiayaan dagangannya sangat terbatas, penghasilan pun menurun karena pemasukan tidak stabil, kemudian beliau mengajukan pembiayaan yang digunakan sebagai penambahan modal dan juga digunakan untuk keperluan lain sebagai operasional berdagang. beliau menerangkan bahwa dana pembiayaan sangat dibutuhkan karena jika tidak ada dana tersebut usahanya mungkin tidak berjalan. Usaha yang dijalankan beliau sedikit terhambat karena pedagang pakaian bukan menjadi pedagang yang dibutuhkan sehari-hari, jadi pendapatan pun tidak menentu.

Menurut Ibu Ratmi sebagai pedagang sembako dan alat dapur sejak awal berdirinya pasar baru Imogiri. beliau menerangkan bahwa pembiayaan yang diajukan memang sangat perlu, beliau merasa dengan adanya pembiayaan usahanya semakin meningkat karena bisa menambah bahan baku yang akan dijual dan semakin banyak barang yang dijual semakin banyak pula pembeli yang datang. namun beliau tidak semata-mata menggunakan dana tersebut untuk usahanya, sebagian dananya digunakan untuk keperluan lain di rumah.

Menurut Ibu Juminten sebagai pedagang krupuk selama 6 tahun. Beliau menerangkan bahwa pembiayaan tersebut digunakan sebagian besarnya untuk keperluan pribadi, karena modal penjualan krupuk tersebut dari orang lain, beliau hanya menjual ke pasar. Dana pembiayaan yang diajukan digunakan untuk keperluan operasional selama berdagang di pasar. Usaha beliau meningkat dari tahun ke tahun namun peningkatan usahanya tidak begitu maksimal karena penggunaan dana pembiayaan yang kurang

optimal.

Menurut Ibu Misyanti sebagai pedagang bawang merah dan putih selama 6 tahun beliau menerangkan bahwa usahanya meningkat namun perlahan. Beliau menggunakan uang pembiayaan untuk menambah modal usaha dan untuk keperluan lain yang menyangkut usahanya. Dana yang diperoleh juga digunakan untuk menambah modal usaha yang berada di rumahnya. Menurut beliau pembiayaan dari BMT sangatlah membantu dalam meningkatkan usahanya karena butuh banyak modal menjalankan dua usaha yaitu usaha di pasar dan usaha di rumah.

Menurut Ibu Isti Hutami sebagai pedagang buah dan sayuran selama 10 tahun menerangkan bahwa pembiayaan dari BMT merupakan sesuatu yang harus, karena tanpa adanya dana pembiayaan beliau tidak bisa menjalankan usahanya. Dana tersebut digunakan sebagai modal utama untuk membeli buah yang akan dijual. Perekonomian beliau semakin lama semakin meningkat, usahanya semakin lama juga semakin meningkat. Sebelum mengajukan pembiayaan beliau merasa berat ketika akan membeli buah, modal beliau tidak cukup untuk membeli dalam jumlah banyak. Setelah mendapat pembiayaan usahanya semakin lancar karena beliau bisa mengatur anggaran rumah tangga dan juga mengatur anggaran belanja untuk keperluan berdagang.

Menurut Ibu Ani sebagai pedagang mainan anak-anak sejak tahun 2009, menerangkan bahwa perkembangan usahanya cukup meningkat dari tahun

ke tahun, pendapatan pun meningkat meskipun yang didapat tidak seperti yang diharapkan. Sebelum mengajukan pembiayaan beliau kekurangan modal karena untuk membeli kebutuhan dagang masih kurang banyak, setelah mengajukan pembiayaan dana yang diterima digunakan seluruhnya untuk usahanya dengan tujuan agar barang dagangannya menjadi banyak dan lengkap.

Menurut Ibu tukiye sebagai pedagang kebutuhan dapur sejak tahun 1989, menerangkan bahwa usahanya meningkat setelah menerima pembiayaan, karena sebelum melakukan pembiayaan beliau kekurangan modal untuk usaha. Beliau mengajukan pembiayaan sekurang-kurangnya satu bulan sekali untuk tambahan modal, namun dana pembiayaan tidak seluruhnya digunakan untuk usaha, ada juga yang digunakan untuk keperluan rumah tangga dan kebutuhan sehari-hari.

Menurut Ibu Ayu sebagai pedagang sembako dan minyak goreng sejak tahun 2013, menerangkan bahwa pada awalnya beliau merintis usahanya dengan modal sendiri, namun ditengah perjalanan usahanya semakin lama semakin merasa kekurangan bahan dagang karena usaha yang dilakoni merupakan kebutuhan pokok yang dibutuhkan sehari-hari. Setelah usahanya berjalan kurang lebih satu tahun beliau mengajukan pembiayaan untuk penambahan modal usaha. Setelah mendapat pembiayaan, usahanya semakin lama semakin ramai karena barang dagangan mulai lengkap dan pendapatan dari usaha cukup meningkat.

Menurut Ibu Tri wiyarti sebagai pedagang sayuran dan kebutuhan dapur sejak tahun 2010, menerangkan bahwa pembiayaan yang diajukan sangatlah membantu untuk usahanya. Usahanya semakin lama semakin meningkat namun terdapat kendala dalam permodalan, karena beliau berjualan di pasar yang jauh dari rumahnya tepatnya di kulon progo. Dana yang diterima pembiayaan akhirnya tidak seluruhnya digunakan untuk usaha akan tetapi digunakan juga untuk kebutuhan operasional lain selain usaha. Beliau masih merasa kurang modal dari pembiayaan tersebut, akhirnya beliau mengajukan pembiayaan lain di BMT yang lain juga agar dana yang dibutuhkan mampu mencukupi semua kebutuhan usahanya.

Menurut Ibu Siti sebagai pedagang perlengkapan dapur sejak tahun 2010, menerangkan bahwa usahanya tidak akan berjalan kalau tidak ada pembiayaan. Modal yang dimiliki beliau tidak cukup untuk menjalankan usaha sembakonya karena banyak bahan baku yang harus dibeli. Sebelum mendapatkan pembiayaan sangat sulit untuk mengembangkan usaha karena beliau harus memenuhi kebutuhan rumah tangganya dan membiayai anak-anak sekolah. Adanya pembiayaan tersebut usahanya semakin lama semakin meningkat, barang daganganpun semakin banyak, namun beliau masih belum merasa cukup karena dana pembiayaan yang diterima tidak seluruhnya digunakan untuk usaha.

3. Pembahasan hasil penelitian

Data hasil penelitian yang telah disebutkan dalam bab sebelumnya dipaparkan melalui wawancara mendalam yang dilakukan oleh peneliti kepada pedagang pasar Imogiri Bantul. Peneliti melakukan wawancara guna memperoleh data secara langsung dari responden yang telah dipilih untuk dilakukan penelitian.

Dalam penelitian ini, unsur pokok yang diteliti adalah perkembangan usaha para pedagang sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari BMT. Sesuai dengan rumusan masalah dalam penelitian ini yang bertujuan untuk mengetahui perbedaan modal dan juga omzet sebelum dan setelah menerima pembiayaan dari BMT.

- a. Perbedaan omzet penjualan sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari BMT.

Usaha para nasabah semakin berkembang setelah memperoleh pembiayaan. Terdapat beberapa perubahan yang signifikan jika dibandingkan dengan sebelum mendapatkan pembiayaan. Hal ini membuktikan bahwa pembiayaan dari BMT sangatlah penting terutama dalam usaha yang produktif seperti para pedagang pasar di imogiri ini.

Berdasarkan wawancara dengan beberapa nasabah BMT, pembiayaan dari BMT ini benar benar membantu dalam pelaksanaan usahanya sehingga dapat meningkatkan perkembangan usaha mereka. Disamping

adanya pembiayaan dari BMT yang mampu mendorong omzet penjualan, faktor lama usaha dan jam kerja menjadi faktor penting dalam menjalankan usaha untuk meningkatkan penjualan. Lamanya usaha merupakan lamanya para pedagang berkarya pada usaha yang sedang dijalankan. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman kerja, dimana pengalaman kerja tersebut dapat mempengaruhi berjalannya usaha yang dilakukan. Tingkat penjualan para pedagang juga ditentukan oleh waktu kerja. Dengan tingkat waktu yang lebih lama maka kesempatan mendapatkan keuntungan akan lebih meningkat.

- b. Perbedaan modal usaha sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari BMT.

Usaha para pedagang berkembang setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT. Kegunaan pembiayaan disini adalah sebagai penambahan modal usaha bagi para pedagang pasar imogiri. Sebelum mendapatkan pembiayaan mereka kekurangan modal, usahanya tidak meningkat karena bahan baku yang dijual tidak bisa memenuhi kebutuhan pasar. namun setelah mendapatkan pembiayaan, usaha mereka bisa meningkat karena mereka bisa mendapatkan barang penjualan yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Pembiayaan yang didapat dari BMT dijadikan suatu investasi yang dapat meningkatkan skala produksi. Modal ini dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah

penghasilan.

Perkembangan usaha para pedagang pasar ini dari bulan ke bulan mengalami peningkatan. Namun ada beberapa pedagang yang peningkatannya tidak terlalu signifikan. Pembiayaan yang diperoleh dari BMT tidak sepenuhnya digunakan sebagai modal usaha mereka. Mereka menggunakan dana tersebut untuk keperluan lain seperti kebutuhan rumah dan kebutuhan lainnya. Hal ini yang menjadikan perkembangan usaha mereka sedikit terhambat karena penggunaan dana tidak digunakan dengan tepat.

Dari ke 13 responden yang telah mendapatkan pembiayaan dari BMT diatas, rata rata usaha yang telah dilakukannya berjalan dengan baik dan lebih meningkat. Modal yang mereka inginkan untuk membeli bahan baku bisa diterima sebagai tambahan untuk penjualan. Pendapatan mereka pun meningkat dengan adanya pembiayaan yang diberikan dari BMT.

Dari segi permodalan mereka merasa sangat kekurangan karena untuk menunjang usaha mereka. Namun dengan adanya pembiayaan dari BMT usaha mereka mengalami perubahan. Hasil dari wawancara kepada responden mendapatkan informasi bahwa rata-rata nasabah yang telah melakukan pembiayaan modal mereka bertambah untuk melakukan usaha mereka meskipun tidak seluruhnya digunakan untuk usaha. Perubahan yang dialami sebelum mendapatkan pembiayaan dan sesudah mendapatkan pembiayaan adalah usaha mereka menjadi lebih maju, barang yang

ditawarkan juga sesuai yang dibutuhkan oleh konsumen.

Dari segi pendapatan yang diterima oleh nasabah juga mengalami perubahan. Dengan adanya pembiayaan yang diterima dari BMT usaha mereka menjadi lebih ramai, lebih lancar dan pendapatan pun meningkat.

Pembiayaan yang diberikan oleh BMT digunakan untuk mengembangkan dan meningkatkan usahanya, baik dari segi pendapatan maupun penambahan permodalan. Pembiayaan yang diberikan oleh BMT sangatlah membantu dalam masalah permodalan di kalangan usah kecil seperti pedagang pasar. BMT disini tidak hanya memberikan modal akan tetapi BMT juga melakukan pendampingan dan pembinaan kepada anggota yang telah melalukan pembiayaan. Disinilah peran BMT dalam pemberdayaan usaha mikro kecil. Sebagai lembaga keuangan yang berbasis Islam BMT juga mempunyai fungsi dakwah yang dilakukan selain memberikan modal bagi para anggota yang membutuhkan.