BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

1. BMT Harapan Umat Tulungagung

   a. Sejarah BMT Harapan Umat Tulungagung

BMT Harum merupakan Baitul Maal wa Tamwil yang didirikan pada tanggal 18 agustus 1998 yang terletak di Jl. Letjend Suprapto, 85, Kepatihan Tulungagung dengan No. Telpn (0355) 337070. Jumah anggota BMT Harapan Umat berjumlah 20 orang dengan modal awal sebesar Rp.20.000.00,00.

Latar belakang berdirinya BMT Harapan Umat Tulungagung yaitu adanya krisis ekonomi yang berkepanjangan dan belum ada solusinya saat ini. Hampir 85% penduduk Indonesia Muslim, tetapi ironisnya perekonomian negeri dipegang dan dikendalikan non Muslim. Yang selanjutnya terjadi terjadi ketidak adilan dalam sektor moneter. Sebagian besar rakyat negeri ini menyimpan uangnya di BankKonensional, namun Bank sangat enggan mengucurkan dananya untuk pengembangan usaha mereka dengan alasan tidak kredibel, memakan banyak biaya dan sebagainya sehingga mereka banyak yang berhubungan dengan rentenir.

Disisi lain sebagian besar kaum muslim negeri ini belum sadar dengan kewajiban mengeluarkan Zakat, Infaq, dan Shodaqoh untuk membantu kaum Dhuafa dan untuk kegiatan sosial lainnya. BMT Harapan Umat

Tulungagung berbadan hukum syariah dengan No. 651/BH/KWK 13/V II/98. Yang diakui sebagai kelompok swadaya masyarakat (KSM) dan juga telah mendapatkan perlindungan dari pusat inkuibasi bisnis usaha kecil (PINBUK), dimana PINBUK telah mendapatkan persetujuan dari Bank Indonesia (BI) melalui naskah kerjasama No. 003/MOU/PHBK-PINBUK/VIII/1995.

b. Visi dan Misi dan Tujuan BMT Harapan Umat Tulungagung

1) Visi

Terwujudnya kualitas anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sehingga mampu berperan sebagai wakil-wakil pengabdi Allah SWT untuk memakmurkan ummt manusia.

2) Misi

a) Membangun Lembaga Keuangan Islam yang kuat, terpercaya dan memiliki jaringan luas.

b) Memberikan kepercayaan dan rasa aman bagi para Anggota dan mitra kerja.

c) Berkomitmen menjadi Lembaga Keuangan yang sesuai syari'ah yang berorientasi pada usaha mikro dan kecil.

3) Tujuan

a) Meningkatkan perekonomian anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya berdasarkan prinsip syariah.

b) Mengikis berbagai macam ketimpangan dan ketidakadilan dalam bidang moneter.

c) Meminimalisisr praktek-praktek rentenir yang sangat merugikan masyarakat.

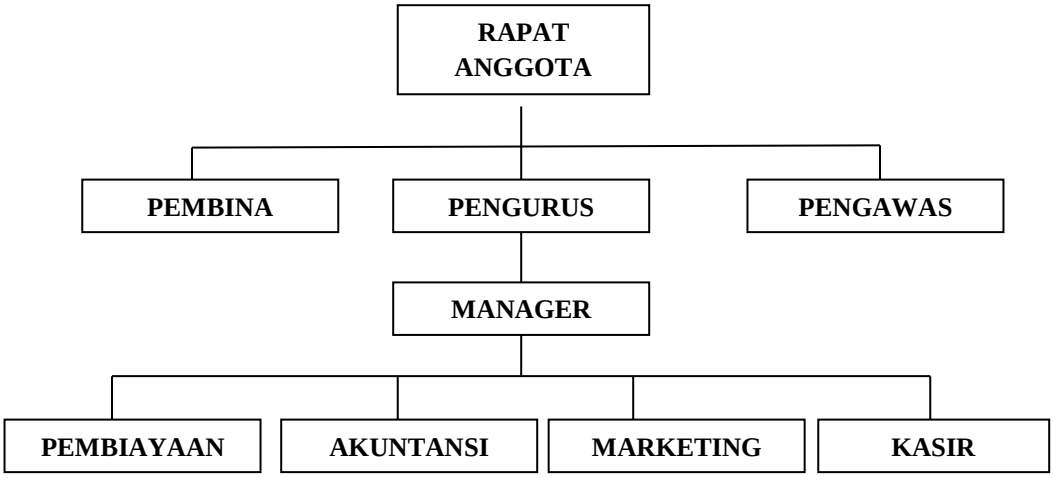
d) Ikut serta dalam pembangunan perekonomian nasional.

e) Mempermudah pelayanan akan kebutuhan permohonan atau sarana usaha kepada masyarakat.

c. Struktur Organisasi BMT Harapan Umat Tulungagung

Dalam sebuah lembaga tentang adanya susuanan organisasi sangatlah penting karena merupakan garis wewenang dan tanggungjawab serta jenjeng tingkat kepemimpinan. Adapun struktur organisasi di BMT Harapan Umat Tulungagung adalah:

Gambar 2.1 Struktur Organisasi BMT Harapan Umat



Daftar Pendiri BMT Harapan Umat Tulungagung:

1. Dr. H. Laitupa AM, SpPD
2. Ir Heru Tjahjono, MM

26. Andri Cahyono
27. H. Supangat

3. Hj. Fauziah
4. H. Qomtori Zein
5. H. Sunardi
6. H. Masykur, SH
7. Drs. Saifudin Zufri
8. H. Muklas Hasan
9. Drs. H. Sudjito
10. Drs. H. Sururi Farid
11. Drs. Marzuki ARS
12. dr. H. Widiarto, SpA
13. Dra. Hj. Sugiarti
14. Drs. Sumardji
15. Dra. Hj. Muyasyaroh
16. Drs. H. M. Yahdin, M.Ag
17. H. M. Ridwan
18. Drs. H. Marjuni
19. Drs. H. Rokhani Sukamto
20. H. Djuwito
21. H. Achmad Djadi, S.Sos
22. H. Imam Mukaji
23. Tutiek Tjahjani
24. Fjar Sidiq Aliwiyono
25. Nurul Amin, S.Ag, MM
28. Karmudji
29. H. Hamim Bz
30. Ir. Suyono
31. Drs. Sahono
32. Sutardi
33. Sundiyah
34. Dra. Primayanti
35. Siti Rofiah
36. M. Baderi
37. Inama Duriawati
38. Umi Khawa Saraswati
39. Amin Tampa (Alm)
40. Armi Nursiami
41. Drs. Ali Murtadi, Msi
42. Hariyadi
43. Drs. Hadi Sadar Atmaja
44. Mispan
45. Zulians Salamah
46. Drs. H. Achamad Gunarso
47. Misbahul Munir, SH.MM
48. Yanik Sunarmi
49. Cahya Ayu Khans
50. H. Purnomo, SH

Susunan Pengurus:

Penasehat	: Dr. H. Laitupa, A.M, SPd
Pengawas Syariah	: Drs. H. Achmad Gunarso
	Hadi Sadar Admadja, SPd.
Ketua	: Drs. H. Rokhani Sukamto
Sekertaris	: H. Supangat
Bendahara	: H. Djuwito

Susunan Pengelola:

Manajer	: Baderi
Bag. Keuangan	: Primayanti
Administrasi	: Sundiah
	Irma Suryani
	Dani
Akuntasi	: Zulianis Salamah
Bag. Pembiayaan	: Eko Susanto

Tusianto

Freelance : Fendi Kristanto

Yatni

d. Produk BMT Harapan Umat Tulungagung

1) Kepemilikan Modal

Kesempatan mulia bagi masyarakat untuk ikut memiliki BMT dengan cara membeli saham. Selain akan mendapatkan SHU setiap tahun juga punya nilai tambah yaitu ikut serta dalam pemberdayaan Ummat karena dana akan digulirkan untuk pengembangan usaha mereka.

2) Produk Simpanan

a) Simpanan Mudharabah

Yaitu jenis simpanan yang jumlah setorannya tidak ditentukan dan dapat ditambah maupun diambil sewaktu-waktu sesuai kebutuhan. Jenis simpanan ini akan mendapatkan Nisbah bagi Hasil 40%.

b) Simpanan Berjangka

Jenis simpanan yang hanya bisa ditambah dan diambil setelah jatuh tempo waktu tertentu. Yaitu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

Nisbah Bagi Hasil Produk Simpanan Berjangka:

1) Simpanan berjangka 1 bulan : 45%

2) Simpanan berjangka 3 bulan : 50%

3) Simpanan berjangka 6 bulan : 55%

4) Simpanan berjangka 12 bulan : 60%

3) Produk pembiayaan meliputi:

a) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan dengan pola bagi hasil dimana modal keseluruhan dari BMT dan Nasabah mempunyai keahlian untuk melakukan usaha dengan keuntungan dibagi kedua pihak sesuai nisbah yang disepakati.

b) Pembiayaan *Murabahah* (Jual Beli)

Pembiayaan dengan pola jual beli dimana BMT sebagai penjual atau penyedia barang, sedangkan nasabah sebagai pembeli dengan cara pembayaran diangsur atau dibayarkan tunai dalam jangka waktu yang telah disepakati. Harga jual dan lamanya pembayaran berdasarkan kesepakatan kedua pihak.

c) Qardul Hasan

Merupakan pembiayaan yang dilakukan untuk kegiatan sosial. Jadi pembiayaan ini tidak dapat dipungut biaya apapun. Nasabah pembiayaan hanya wajib mengembalikan pembiayaan yang disalurkan oleh BMT.[53]

[53]Pengurus BMT Harapan Umat, (Tulungagung: BMT Harapan Umat, 2018)

2. BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung

a. Sejarah BMT Nusantara Umat Mandiri

BMT Nusantara Umat Mandiri, pertama kali dirintis oleh tokoh-tokoh besar NU (Nahdatul Ulama) wilayah Kalidawir serta dukungan dari beberapa praktisi lembaga keuangan dan lembaga pendidikan. Dengan adanya kesadarandan persamaan visi misi mengenai kegiatan ekonomi masyarakat muslim, maka diharuskan kita memiliki sebuah wadah sendiri sebagai tempat pengelolaan finansial sesuai dengan prinsip dan aturan syariah Islam sebagai agama kita.

Pada hari Senin, tanggal 14 Juli 2018 pukul 19.00 WIB yang bertempat di Gedung MWC NU Kalidawir Desa Karangtalun Kec. Kalidawir Kab. Tulungagung telah hadir sebuah Lembaga Keuangan Syariah di kalangan warga Nahdatul Ulama (NU). Berdasarkan rapat Anggota yang dipimpin o;eh Drs. H. Sudja'i Habib, MM selaku ketua tafidiyah MWC NU Kalidawir dan dihadiri oleh 25 aktifis NU, berhasil mewujudkan cita-cita warga NU untuk memiliki Koperasi dengan basis Syariah yang dinamai dengan "BMT Nusantara Umat Mandiri" yang mampu melengkapi ibadah kita.

b. Visi dan Misi BMT Nusantara Umat Mandiri

1) Visi

Pola Syariah menjadi Mitra Amanah guna menggapai kemaslahatan dan kemandirian umat.

2) Misi

a) Sebagai pelaksana Lembaga Keuangan Syariah yang Amanah

b) Memberikan pelayanan yang profesional dan sesuai dengan prinsip syariah Islam

c) Mengajak masyarakat muslim untuk ikut serta dalam mewujudkan perekonomian yang berprinsip syariah

c. Struktur Organisasi BMT Nusantara Umat Mandiri

Susunan Kepengurusan:

Ketua Umum : Ahmad Shodiq, M.H

Ketua I : Much. Arif

Ketua II : Mutholib

Sekertaris I : Puji Prasetiyo, S.E

Sekertaris II : Muh. Khoirul Anwar

Sekertaris III : Muhson

Bendahara I : H. Nurhadi

Bendahara II : H. Sutrisno

Bendahara III : Harsono

Susunan Pengawas:

Pengawas Manajemen : Drs. H. Sudja'i Habib, M.M

Drs. Ahmadi, M.M

H. Musna'im, M.Ag

Dewan Pengawas Syariah : KH. Afandi

H. Asmungi, S.PdI

H. Mas"udin Hamna

Susunan Pengelola

Manager : Puji Prasetiyo, S.E

Staff Funding : Niken Dwi Prastyo Utomo, S.E

Staff Financing : Muh. Irfan Fauzi Asror, S.E

Accounting : Alfia Nurkhamida, S.E

Staff Legal : Nestia Pangestika, S.E

Customer Service : Nova Indah Fadillah, S.E

Security : Bahrudin

d. Produk BMT Nusantara Umat Mandiri

1) Produk Simpanan meliputi:

a) Simpanan Pelajar (SIMPEL)

Jenis simpanan yang dikhususkan untuk kegiatan sekolah. Dapat dimiliki oleh pelajar maupun orang tua yang membuatkan simpanan untuk anaknya. Dapat diambil untuk keperluan sekolah ataupun yang semacamnya. Simpanan ini menggunakan akad mudharabah, dengan nisbah bagi hasil 25:75. Dari keuntungan BMT setoran awal Rp. 10.000,00, kemudian setoran selanjutnya minimal Rp. 1000,00.

b) Simpanan Amanah (SIMA)

Jenis simpanan yang umum. Dapat dimilki oleh semua kalangan dan dapat diambil sewaktu-waktu. Dalam simpanan menggunakan akad mudharabah dengan bagi hasil 20:80 dengan setoran awal Rp.10.000,00 kemudian setoran selanjutnya minimal Rp. 5000,00.

c) Simpanan Maslahah (SIMAS)

Jenis simpanan yang dikhususkan untuk masjid, mushola, dan lembaga pendidikan lainnya. Dan dapat diambil sewaktu-waktu. Simpanan ini menggunakan akad mudharabah dengan bagi hasil 30:70 dengan setoran awal sebesar Rp. 10.000,00 dan selanjutnya dengan setoran minimal Rp. 5000,00.

d) Simpanan Qurban

Jenis simpanan yang dikhususkan untuk ibadah qurban. Simpanan ini menggunakan akad mudharabah dengan nisbaha bagi hasil 35:65 dengan setoran awal Rp.10.000,00 dan selanjutnya setoran minial sebesar Rp. 10.000,00.

e) Simpanan Umrah

Jenis simpanan yang dikhususkan untuk ibadah umrah. Simpanan ini menggunakan akad mudharabah dengan nisbah bagi hasil 35:65 dengan setoran awal Rp.10.000,00 dan selanjutnya setoran minimal sebesar Rp.10.000,00.

f) Simpanan Haji

Jenis simpanan yang dikhususkan untuk ibadah haji. Simpanan ini menggunakan akad mudharabah dengan nisbah bagi hasil 35:65

dengan setoran awal Rp.10.000,00 dan selanjutnya setoran minimal sebesar Rp.10.000,00.

g) Simpanan Berjangka Mudharabah

Jenis simpanan yang dapat diambil dengan jangka waktu 1 bulan dengan nisbah bagi hasil (30:70), 3 bulan dengan nisbah bagi hasil (35:65), 6 bulan dengan nisbah bagi hasil (40:60), 12 bulan dengan nisbah bagi hasil (45:55) dan 24 bulan (Jatuh Tempo) dengan nisbah bagi hasil (50:50).

2) Produk Pembiayaan

Semua produk pembiayaan di BMT Nusantara Umat Mandiri mengedepankan prinsip kerelaan. Dimana akan terjadi tawar-menawar pada saat akad. Adapun macam-macam produk pembiayaan meliputi:

a) Pembiayaan *Mudharabah*

Yaitu sistem pembiayaan dengan kerjasama antara BMT dengan anggota yang menjalankan usaha dengan modal berasal dari BMT, dalam jangka waktu tertentu hasil keuntungan usaha akan diabagi sesuai kesepakatan anatara pihak BMT dengan anggota.

b) Pembiayaan *Murabahah*

Yaitu sistem pembiayaan dengan akad jual beli, dimana anggota membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian anggota membelinya di BMT dengan pembayaran dielakang atau jatuh tempo, besarnya harga dan lama pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan pihak BMT

dengan anggota. Selain itu anggota juga dapat membeli sendiri barang yang dibutuhkan dengan modaldari BMT.

c) Pembiayaan *Ijarah*

Yaitu sistem pembiayaan antara BMT dan anggota untuk menyewa suatu barang/objek sewa dari BMT dan BMT mendapat imbalan jasa atau barang yang disewanya. Dalam akad ijarah terdapat 3 jenis akad ijarah yaitu ijarah murni (untuk sewa menyewa tanah pertanian), Ijarah Muntahiya Bittamlik (untuk penyewaan motor) dan Ijarah Multijasa (untuk pendidikan atau kesehatan). Dalam BMT Nusantara Umat Mandiri juga terdapat Talangan Haji dimana juga menggunakan akad ijarah.[54]

B. Temuan Penelitian

1. Strategi Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil dalam Meningkatkan Usaha Anggota

a. BMT Harapan Umat

BMT Harapan Umat merupakan Lembaga Keuangan Syariah yang mempunyai nasabah atau anggota yang dapat dikatakan cukup banyak dalam menggunkan jasa yang ditawarkan oleh BMT Harapan Umat terutama dalam jasa pembiayaan, karena salah satu alasan masyarakat menggunakan jasa pembiayaan yaitu untuk membantu jalannya

[54]Pengurus BMT Nusantara Umat Mandiri, (Tulungagung: BMT Nusantara Umat Mandiri, 2018)

usaha/bisnis yang didirikannya. Adanya hal tersebut maka BMT Harapan Umat mempunyai strategi tersendiri dalam menawarkan jasa pembiayaan agar calon nasabah tertarik untuk menggunakannya. Sebagaimana dari hasil wawancara mengenai bagaimana strategi yang digunakan oleh BMT Harapan Umat dengan Bapak Baderi, Manager BMT Harapan Umat yang mengungkapkan bahwa :

> *"Disini itu strategi yang digunakan agar calon nasabah tertarik menggunakan pembiayaan disini itu carasosialisasinya kami itu menggunakan face to face untuk memberitahu produk-produk pembiayaannya apa saja yang mungkin cocok digunakan untuk membantu bisnis mereka. Selain itu juga menggunakan multy sharing, dalam suatu usaha kan ada komunitasnya, nah kami masuk dikomunitas tersebut untuk sharing tentang produk yang kami punya, terutama produk pembiayaannya, selain itu kami juga mengikuti majlis ta'lim untuk mensosialisaikan produk kami."*[55]

Dikutip dari apa yang dikemukakan Bapak Baderi selalu Manager dari BMT Harapan Umat, bahwa strategi yang digunakan adalah *face to face* yaitu melakukan sosialisasi secara langsung dengan cara mengikuti kegiatan masyarakat seperti majlis ta'lim. Selain itu menggunakan strategi dengan *multy sharing* yaitu melakukan sosilisasi melalui komunitas bisnis masyarakat.

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Eko selaku *Staf Financing* BMT Harapan Umat:

[55]Wawancara dengan Bapak Baderi, manager BMT Harapan Umat pada tanggal 21 Desember 2018

> *"Kalau untuk strategi yang pasti kita banyak yang secara langsung yang seperti bertatap muka secara langsung seperti mengikuti kegiatan masyarakat seperti itu."*[56]

Selain dengan strategi bertatap muka langsung atau *face to face* dan dengan *multy sharing,* BMT Harapan Umat juga menggunakan strategi dari mulut ke mulut (*word of mouth*) yaitu nasabah lama menceritakan kepada calon nasabah bagaimana kelebihan BMT Harapan Umat. seperti baiknya pelayanan BMT Harapan Umat seperti yang dikemukakan oleh Bapak Baderi sebagai berikut:

> *"Tapi disini kita itu lebih banyak dikenal masyarakat dari mulut ke mulut jadi nasabah yang melakukan pembiayaan dini menceritakan kepada orang lain bagaimana mudahnya melakukan pembiayaan disini atau bagaimana mungkin pelayanan yang kami lakukan."*[57]

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Eko selaku *Staf Financing* yang mengungkapkan bahwa:

> *"Calon anggota pembiayaan itu datang sendiri datang ke BMT untuk mengajukan pembiayaan, karena mereka itu tahunya BMT dari orang lain malahan atau istilah jawanya itu "kethok tular" atau dari mulut ke mulut. Selain itu ya ada faktor lain seperti pelayanan kita atau fasilitas kita, cara pembimbingan kita. Kita itu kalau datang ke anggota, pimpinan kita juga itu kita diajarkan silaturahmi dulu, jadi tidak ada kata-kata managih itu tidak ada. Jadi kita pendekatan dulu dengan silaturahmi itu. Jadi kayak nyebar brosur itu kita tidak pernah, karena tidak bikin brosur pun kita kualahan. Dulu pertama saya masuk disini itu saat pengenalan sekitar 5-6 bulan, memang saya datangi anggota satu persatu mengnalkan produk BMT ini lo, tidak hanya ada jaminan langsung cair tetapi kita punya sistem jual beli atau*

[56]Wawancara dengan Bapak Eko, *Staf Financing* pada tanggal 26 Desember 2018

[57]Wawancara dengan Bapak Baderi, Manager BMT Harapan Umat, pada tanggal 21 Desember 2018

> *bagi hasil. Jadi anggota mengerti keunggulan kita dari lembaga keuangan lainnya."*[58]

Karena adanya strategi dari BMT Harapan Umat seperti sosialisasi *face to face*, multy sharing dan dari mulut ke mulut, hal tersebut menjadi strategi untuk meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan pembiayaan yang dapat meningkatkan usaha/bisnis yang dijalankan oleh masyarakat terutama anggotanya. Seperti halnya hasil wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Harapan Umat 1 yang mengunkapkan bahwa:

> *"Saya itu yang mengenalkan BMT Harapan Umat itu dari teman saya. Teman saya itu rekan kerja saya dulu. Teman saya itu menawarkan kalau mau pembiayaan untuk modal usaha saya itu dianjurkan ke BMT. Katanya disana itu enak mbak, tidak ribet lah. Nah kalau untuk peningkatan bisnis yang saya jalankan ini ya tempat warung saya ini ya jadi lebih bagus gini mbak dan lebih luas lagi tempatnya terus dagangan saya bisa selalu cukup setiap harinya. Dampaknya ya pendapatan saya ikut meningkat sedikit demi sedikit."*[59]

Dari hasil wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Harapan Umat 1 dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan oleh BMT Harapan Umat dapat menarik minat masyarakat untuk menggunakan pembiayaan di BMT Harapan Umat, dan pengaruhnya untuk usaha/bisnis yang dijalaninya yaitu dapat memperluas tempat usaha, memenuhi kebutuhan usahanya dan meningkatnya pendapatan.

Adapun hasil wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Harapan Umat 2 mengungkapan bahwa:

---

[58]Wawancara dengan Bapak Eko, *Staf Financing* pada tanggal 26 Desember 2018

[59]Wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Harapan Umat1, pada tanggal 04 Januari 2019

> *"Saya itu taunya dari keponakan saya, namanya mas Erwin, dia dulu kerjanya di BMT tapi sudah keluar, lalu saya dikenalkan BMT itu sama ponakan saya itu. Saya dikasih tau enaknya ngambil pembiayaan disana, terus ya akhirnya saya ngambil pembiayaan disana, sudah sekitar 2-3 tahunan lah kira-kira saya gunakan pembiayaan disana sampai saat ini. Dan untuk peningkatan usaha saya setelah menggunakan pembiayaan di BMT ya alhamdulilah mbak peningkatannya positif, saya bisa beli pakan buat ternak saya setiap bulannya, kayak apa ya mbak bisa terpenuhi lah kebutuhan untuk ternak saya itu"*[60]

Dari hasil wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Harapan Umat 2 juga dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan BMT Harapan Umat dengan dari mulut ke mulut dapat dirasakan oleh masyarakat dengan menggunkan jasa pembiayan di BMT Harapan Umat, dan pengaruh pembiayaan terhadap usaha yang dijalankan oleh anggota pembiayaan BMT Harapan Umat 2 yaitu dapat memenuhi kebutuhan untuk membeli pakan ternak untuk usaha peternakannya.

Selain itu, adapaun hasil wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Harapan Umat 3 mengungkapkan bahwa:

> *"Saya mengenal BMT dari Pak Baderi, waktu itu pas saya ikut majlis ta'lim lalu ketemu sama Pak Baderi itu, waktu itu pihak BMT ya Pak Baderi itu sedang melakukan sosialisasi tentang bagaimana BMT. Kemudian saya diajak kerjasama dengan BMT dalam membangun usaha saya. Kalau untuk pengaruhnya yang sekarang alhamdulilah mbak sudah berjalan lancar, dulu pas pertama saya membuka usaha ini itu sempat gagal mbak karena pihak pemasaran yang ada diusaha saya ini, jadi buku yang saya cetak itu banyak yang tidak terjual. Dan akhirnya sekarang saya mencoba lagi bangkit lagi sama dibantu pembiayaan dari BMT alhamdulilah sudah berjalan lancar. "*[61]

---

[60]Wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Harapan Umat2, pada tanggal 05 Januari 2019
[61]Wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Harapan Umat3, pada tanggal 22 Januari 2019

Adapun kesimpulan dari hasil wawancara dengan anggota BMT Harapan Umat 3 bahwa strategi yang digunakan BMT Harapan Umat dengan *multy sharing* melalui majlis ta'lim dapat dirasakan oleh anggota pembiayaan BMT Harapan Umat 3 sehingga anggota berinat menggunakan pembiayaan di BMT Harapan Umat. selain itu peningkatan usaha yang dirasakan oleh anggota yaitu dapat membantu membangun kembali bisnis yang dijalankan oleh anggota.

b. BMT Nusantara Umat Mandiri

BMT Nusantara Umat Mandiri juga merupakan Lembaga Keuangan Syariah yang mempunyai nasabah atau anggota yang dapat dikatakan cukup banyak dalam menggunkan jasa yang ditawarkan oleh BMT Harapan Umat terutama dalam jasa pembiayaan, karena salah satu alasan masyarakat menggunakan jasa pembiayaan yaitu untuk membantu jalannya usaha/bisnis yang didirikannya. Meskipun BMT Nusantara Umat Mandiri ini baru berdiri pada awal ulan september 2018. BMT Nusantara Umat Mandiri juga mempunyai strategi tersendiri dalam menawarkan jasa pembiayaan agar calon nasabah tertarik untuk menggunakannya. Sebagaimana dari hasil wawancara mengenai bagaimana strategi yang digunakan oleh BMT Harapan Umat dengan Bapak Shodiq, selaku Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri yang mengungkapkan bahwa :

> *"Pertama kita melakukan edukasi ya, edukasi ke anggota termasuk rekrutmen anggota baru lewat jamaah-jamaah atau*

> *lewat acara keagamaan yang ada di lingkungan kalidawir terutama. untuk jamaah NU untuk banom-banomnya kita edukasi tentang produk-produk yang ada di BMT"*[62]

Dari apa yang dikemukakan Bapak Shodiq selalu Ketua dari BMT Nusantara Umat Mandiri, bahwa strategi yang digunakan adalah edukasi atau sosialisasi tatap muka dengan jamaah-jamaah NU terutama dengan mengikuti kegiatan masyarakat seperti kegiatan jamaah-jamaah NU.

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Mas Irfan selaku *staf financing* BMT Nusantara Umat Mandiri:

> *"Dari awal strategi yang pertama itu kita pendekatan ke jamaah-jamaah NU dulu terus untuk kelanjutan itu kan tidak serta merta anggota yang tertarik, dari awal semua itu kan kita perlu pendekatan. Jadi intinya kami pendekatan lewat semua banom-banom NU kayak muslimat, IPNU dll."*[63]

Data tesebut juga diperkuat dengan hasil wawancara dengan Mbak Niken selaku *staf financing* BMT Nusantara Umat Mandiri:

> *"Jadi kan kalau di BMT ini kan punya pasar sendiri ya, kita kan BMT yang dibentuk dari organisasi masyarakat NU, jadi pemasaran kita itu fokus ke jamaah-jamaah NU itu yang terpenting itu, khususnya didaerah kalidawir sendiri. Promosi kita itu jadi masuk ke jamaah-jamaah NU kayak acara pengajian, jamaah yasin tahlil atau manaqib.."*[64]

Selain dengan strategi bertatap muka langsung dengan pendekatan kepada jamaah-jamaah NU, BMT Nusantara Umat Mandiri juga menggunakan strategi periklanan seperti menyebar brosur agar masyarakat juga mengetahui produk-produk BMT Nusantara Umat Mandiri terutama

---

[62]Wawancara dengan Bapak Shodiq, Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri pada tanggal 13 Januari 2019

[63]Wawancara dengan Mas Irfan, *Staf Financing* pada tanggal 13 Januari 2019

[64]Wawancara dengan Mbak Niken, *Staf Financing* pada tanggal 13 Januari 2019

pembiayaan. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Shodiq sebagai berikut:

> *”Selain itu kita juga menggunakan brosur untuk memberitahu masyarakat akan produk-produk kita.”*[65]

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Mas Irfan selaku pembiayaan yang mengungkapkan bahwa:

> *“Strategi selanjutnya kita menyebar brosur ke masyarakat agar masyarakat lebih mengetahui apa saja produk yang ada di BMT.”*[66]

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Mas Irfan selaku pembiayaan yang mengungkapkan bahwa:

> *“Selain itu kita juga sudah banyak menyebar brosur, agar angota juga lebih tahu produk-produknya BMT”*.[67]

Strategi dari BMT Nusantara Umat Mandiri seperti sosialisasi dan edukasi dengan pendekatan kepada jamaah-jamaah NU khususnya dan masyarakat luas pada umunya, adapun strategi lain seperti periklanan menyebar brosur agar dapat menarik masyarakat luas untuk menggunakan pembiayaan di BMT Nusantara Umat Mandiri.Hal tersebut menjadi strategi untuk meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan pembiayaan yang dapat membantu permodalan untuk usaha/bisnis masyarakat. Seperti halnya hasil wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Nusantara Umat Mandiri 1 yang mengungkapkan bahwa:

---

[65]Wawancara dengan Bapak Shodiq, Ketua BMT Nusatara Umat Mandiri pada tanggal 13 Januari 2019

[66]Wawancara dengan Mas Irfan, *Staf Financing* pada tanggal 13 Januari 2019

[67]Wawancara dengan Mbak Niken, *Staf Financing* pada tanggal 13 Januari 2019

> *"Saya pertama tahu BMT itu dari pihak BMTnya sendiri, saya jadi tahu tentang produk apa saja yang ada di BMT terlebih yang cocok untuk membantu usaha saya. Kalau untk pengaruh yang saya rasakan ya tentunya pendapatan saya yang seikit demi sedikit meningkat mbak"*[68]

Dari hasil wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Nusantara Umat Mandiri 1 dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan oleh BMT Harapan Umat berupa sosialisasi dan edukasi tatap muka dapat menarik minat masyarakat untuk menggunakan pembiayaan di BMT Nusantara Umat Mandiri, dan pengaruhnya untuk usaha/bisnis yang dijalaninya yaitu meningkatkan pendapatan akan bisnis yang dijalaninya.

Adapun hasil wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Nusantara Umat Mandiri 2 mengungkapan bahwa:

> *"Saya kenalnya dari pihak kantornya langsung mbak, waktu itu lagi memperkenalkan BMT nya kayak nyebar brosur gitu. Jadi ya saya tau langsung dari pihak BMT nya. Kalau untuk membantu usaha saya ini enaknya gimana, begitu mbak. kalau untuk pengaruhnya untuk usaha saya ya saya selalu bisa menyetok barang dagangan saya, jadi lancar lah mbak jualan saya."*[69]

Dari hasil wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Nusantara Umat Mandiri 2 juga dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan BMT Nusantara Umat Mandiri juga dapat dirasakan oleh anggota pembiayaan Nusantara Umat Mandiri 2 yaitu pendekatan yang dilakukan secara langsung dengan tatap muka untuk memberi edukasi kepada

---

[68]Wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Nusantara Umat Mandiri1, pada tanggal 16 Januari 2019

[69]Wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Nusantara Umat Mandiri 2, pada tanggal 16 Januari 2019

masyarakat. Adapun pengaruh yang dirasakan setelah menggunakan pembiayaan di BMT Nusantara Umat Mandiri yaitu bisa memenuhi kebutuhan usaha perdagangan yang sedang dijalankan anggota.

Selain itu, adapaun hasil wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Harapan Umat 3 mengungkapkan bahwa:

> *"Awalnya saya tahu BMT itu dari orang-orang mbak, mereka tahunya dari brosur itu lo mbak saya juga dikasih lihat brosurnya juga. Terus saya tertarik mencoba pembiayaan disana, tapi saya datang dulu ke BMT saya tanya-tanya dulu, apa bisa membantu pembiayaan sesuai kebutuhan saya, seperti itu mbak. Kalau pengaruhnya setelah menggunakan pembiayan di BMT kan dari awal kan saya menggunakan pembiayaan di BMT itu supaya bisa menyewa tanah buat saya bertani mbak, jadi setelah pihak BMT bisa membantu saya menyewakan tanah, sekarang saya bisa menanam padi, cuacanya juga pas kan mbak saat ini untuk nanam padi. "*[70]

Adapun kesimpulan dari hasil wawancara dengan anggota BMT Harapan Umat 3 bahwa strategi yang digunakan BMT Nusantara Umat Mandirimelalui penyebaran brosur dapat dirasakan oleh masyarakat hasilnya masyarakat dapat lebih mengetahui produk-produk apa saja yang ada di BMT Nusantara Umat Mandiri. Selain itu peningkatan usaha yang dirasakan oleh anggota yaitu dapat membantu memperlancar usaha pertanian.

[70]Wawancara dengan anggota pembiayaan BMT Nusantara Umat Mandiri 3, pada tanggal 16 Januari 2019

2. Kendala yang dihadapi Baitul Maal Wa Tamwil dalam Pemberian Pembiayan kepada Anggota.

a. BMT Harapan Umat.

Strategi pembiayaan yang dilakukan BMT Harapan Umat kepada masyarakatagar masyarakat dapat menggunakan jasa pembiayaan untuk meningkatkan usaha yang dijalankan anggota, BMT Harapan Umat sedikit mengalami kendala seperti kurangnya simpati dan kepercayaan masyarakat akan Lembaga Keuangan Syariah karena banyak masyarakat yang lebih dahulu mengenal Lembaga Keuangan Konvensional. Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Baderi selaku manager yang mengungkapkan bahwa:

> "*Kendalanya itu pertama kepercayaan anggota terhadap Lembaga Keuangan Syariah pada umumnya, mereka takut kalau operasionalnya itu tidak sesuai dengan syariah. Dan mereka kan lebih dahulu mengenal Lemaga Keuangan Umum kan. Saat kita melakukan sosialisasi itu juga ada yang simpati nya sedikit juga ke kita, tapi juga banyak juga yang menerima dengan positif*."[71]

Data diatas didukung hasil wawancara dengan Bapak Eko sebagai *Staf Financing* yang mengungkapkan bahwa:

> "*Alhamdulilah kalau kendala dari kantor itu tidak ada mbak, dana itu kami selalu siap. Kebanyakan itu kita kendala dianggota seperti kurangnya keterbukaan anggota kepada kita saat melakukan sosialisasi*."[72]

[71]Wawancara dengan Bapak Baderi, Manager BT Harapan Umat pada tanggal 21 Desember 2018
[72]Wawancara dengan Bapak Eko, *Staf Financing* pada tanggal 26 Desember 2019

Kendala lain yang muncul dalam pemberian pembiayaan kepada anggota/nasabah yaitu adanya pembiayaan macet. Hal tersebut dikemukakan berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Baderi, selaku manager BMT Harapan Umat yang mengungkapkan bahwa:

"*Kalau untuk kendala setelah melakukan pemiayaan itu biasanya terlambat membayar atau pembiayaan macet.*"[73]

Hal yang sama juga dikemukakan oleh Bapak Eko ,*staf financing* yang yang mengungkapakan bahwa:

"*kendala setelah melakukan pembiayaan itu biasanya terjadi pembiayaan macet mbak dari anggotanya.*"[74]

Dalam setiap kendala yang muncul, BMT Harapan Umat selalu punya trik tersendiri untuk mengatasi kendala tersebut yaitu dengan melakukan silaturahmi kerumah anggota secara langsung guna untuk mendekatkan diri kepada anggota untuk menggunakan jasa pembiayaan yang ditawarkan BMT Harapan Umat. sedangkan untuk mengatasi kendala seperti pembiayaan macet dalam BMT Harapan Umat tidak mengunakan sistem denda tetapi menggunakan silaturahmi tersebut untuk secara langsung mendatangi anggota pembiayaan macet dengan pendekatan tersebut. Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Baderi selaku manager yang mengungkapkan bahwa:

---

[73]Wawancara dengan Bapak Baderi, Manager BMT Harapan Umat pada tanggal 21 Desember 2018

[74]Wawancara dengan Bapak Eko, *Staf Financing* pada tanggal 26 Desember 2018

> "*Untuk mengatasi kendala tersebut biasanya kita melakuan silaturahmi secara langsung mbak. Kita melakukan pendekatan diri ke masyarakat kita memberitahu bagaimana keunggulan dari BMT ini khususnya sebagai lembaga keuangan syariah. Kalau untuk solusi seperti pembiayaan macet kita langsung mendatangi kediaman anggota yang bermasalah tersebut.*"[75]

Data diatas didukung hasil wawancara dengan Bapak Eko sebagai *Staf Financing* yang mengungkapkan bahwa:

> "*Kalau mengatasi kendala seperti tersebut ya kita terus melakuan pendekatan seperti silaturahmi secara langsung kerumah anggota, itu dilakukan terus menerus mbak supaya masyarakat tau apa keunggulan produk yang kita punya, bagaimana enaknya jika melakukan pembiayaan dikita, ya kayak contohnya pelayanan kita, sistem kita yang tidak menggunakan denda, seperti itu.Maka dri itu untuk mengatasi pembiayan macet biasanya saya langsung mendatangi rumahnya langsung dengan silaturahmi katakanlah, ditanyakan baik-baik apa penyebab penghambatny seperti itu.*".[76]

b. BMT Nusantara Umat Mandiri

Sama halnya dengan BMT Harapan Umat, kendala tentunya dihadapi oleh BMT Nusantara Umat Mandiri, kendala tersebut ialah kurangnya tanggapan masyarakat akan edukasi yang diberikan oleh BMT Nusantara Umat Mandiri. Minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk-produk Lembaga Keuangan Syariah itulah yang menyebakan banyak masyarakat yang belum terlalu berminat untuk beralih ke Lembaga Keuangan Syariah.Selain itu kendala yang muncul juga terjadi saat pembiayaan berlangsung yaitu adanya anggota yang terlamat membayar

---

[75]Wawancara dengan Bapak Baderi, Manager BMT Harapan Umat pada tanggal 21 Desember 2018

[76]Wawancara dengan Bapak Eko, *Staf Financing* pada tanggal 26 Desember 2018

angsuran. Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Shodiq selaku Ketua yang mengungkapkan bahwa:

> "*Kendalanya ya umum mbak ya kurangnya perhatian mayarakat adanya Lembaga Keuangan Syariah seperti BMT itu kan dikarenakan kurangnya pengetahuan masyarakatjuga terhadap lembaga keuangan syariah. Selain itu kendala yang terjadi juga saat terjadinya pembiayaan yaitu seperti terlambat membayar angsuran*."[77]

Data diatas didukung hasil wawancara dengan Mas Irfan sebagai *Staf Financing* yang mengungkapkan bahwa:

> "*Kalau kendala kita tidak terlalu besar ya, mungkin ada lah beberapa masyarakat yang belum bisa menerima adanya BMT sebagai Lembaga Keuangan Syariah dimana itu belum terlalu dikenal oleh masyarakat.Selain itu kendala seperti terlambat membayar angsuran itu juga ada tapi tidak banyak hanya beberapa*"[78]

Data diatas didukung hasil wawancara dengan Mbak Niken sebagai *Staf Financing* yang mengungkapkan bahwa:

> "*Kurangnya ketertarikan mbak biasanya, tapi itu sedikit kok hanya beberapa orang saja, selebihnya mereka menerima dengan baik kehadiran kita.Kendala lainnya ya sepeti ada beberapa yang terlambat membayar angsuran seperti itu*"[79]

Untuk menghadapi kendala tersebut BMT Nusantara Umat Mandiri mempunyai solusinya yaitu dengan lebih aktif lagi dalam mengikuti kegiatan-kegiatan masyarakat seperti pengajian-pengajian akbar, edukasi kepada jamaah-jamaah NU lebih didekatkan lagi. Dan untuk mengatasi kendala seperti terlambat membayar angsuran BMT Nusantara Umat

---

[77]Wawancara dengan Bapak Shodiq, Ketua BMT nusantara Umat Mandiri pada tanggal 13 Januari 2019

[78]Wawancara dengan Mas Irfan, *Staf Financing* pada tanggal 13 Januari 2019

[79]Wawancara dengan Mbak Niken, *Staf Financing* pada tanggal 13 Januari 2019

Mndiri menggunakan denda yang telah disepakati bersama untuk nantinya denda tersebut akan dimasukkan ke infaq dan shdaqah.Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Shodiq selaku Ketua yang mengungkapkan bahwa:

> "*Jadi kita lebih sering melakukan pendekatan melalui acara-acara jamaah NU seperti pengajian akbar juga seperti acara NU lainnya. Kalau untuk solusi mengatasi anggota yang terlambat membayar kita meberinya a=denda yang telah disepakati diawal akad"*[80]

Data diatas didukung hasil wawancara dengan Mas Irfan sebagai *Staf Financing* yang mengungkapkan bahwa:

> "*solusinya ya kita turut aktif dalam melakukan pendekatan-pendekatan ke jamaah-jamaah NU mbak seperti mengkuti setiap kegiatan yag diselenggarakan. Kemudian untuk mengatasi anggota yang terlambat membayar disini kita akan memeberikan surat peringatan terlebih dahulu sampai 3 kli peringtan jika tidak ada respon maka kita akan memberi denda sebesar Rp.1000,00. Denda tersebut disepakati diawal perjanjian dan nantinya denda tersebut akan dimasukkan ke infaq dan shadaqah"*.[81]

Data diatas didukung hasil wawancara dengan Mbak Niken sebagai *Staf Financing* yang mengungkapkan bahwa:

> "*Kita harus semakit aktif lagi turut serta dalam setiap kegiatan seperti muslimat, manaqib dan kegiatan jamaah-jamaah NU lainnya.selanjutnya kalau untuk mengatasi anggota yang terlambat membayar biasanya kita menggunakan denda yang telah disepakati diawal akad dimana denda tersebut akan dimasukkan ke dalam infaq dam sadaqah anantinya"*.[82]

---

[80]Wawancara dengan Bapak Shodiq, pada tanggal 13 Januari 2019
[81]Wawancara dengan Mas Irfan, *Staf Financing* pada tanggal 13 Januari 2019
[82]Wawancara dengan Mbak Niken, *Staf Financing* pada tanggal 13 Janurai 2019