

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data**

##### **1. Sejarah berdirinya KSPPS BTM Surya Madinah**

KSPPS BTM Surya Madinah merupakan koperasi primer yang didirikan oleh warga masyarakat, warga Persyarikatan serta Majelis Ekonomi Muhammadiyah PDM Tulungagung pada tanggal 15 Februari 2002, dengan penyertaan modal awal sebesar Rp.50.000.000,- yang kegiatan usahanya berdasarkan pola syari'ah. KSPPS BTM Surya Madinah menjalankan segala aktifitas operasionalnya di jalan Wachid Hasyim nomor 48 kabupaten Tulungagung, Telp. (0355) 326607. KSPPS BTM Surya Madinah Tulungagung memiliki 1 kantor pusat, 3 kantor cabang, dan 4 kantor kas. Kantor pusat BTM SURYA MADINAH yang berkedudukan di jalan Wachid Hasyim nomor 48 kabupaten Tulungagung, 3 kantor cabang berada di kecamatan Rejotangan, kecamatan Ngantru, dan Kecamatan Pakel, Serta 4 kantor kas berada di kecamatan Gondang, kecamatan Pagerwojo, kecamatan Tanggunggunung, dan kecamatan Kauman.<sup>89</sup>

##### **2. Dasar Hukum Pendirian KSPPS BTM Surya Madinah**

Adapun dasar hokum pendirian KSPPS BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut :

- a. Undang – undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian.

---

<sup>89</sup> Tim Penyusun, *Buku Rapat Anggota Tahunan BTM Surya Madinah Tulungagung*, (Tulungagung: Tidak diterbitkan, 2015), hal.2

- b. Peraturan Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan pinjam Oleh koperasi.
- c. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.33 Tahun 1998 tentang Modal Penyertaan Pada koprasi.
- d. Keputusan Menteri Koperasi dan PKK Republik Indonesia. Nomor : 019/BH/MI/VII/1998 Tertanggal 24 Juli 1998.
- e. Keputusan Menteri Negara Koperasi, Usaha kecil dan Menengah Republik Indonesia nomor : 20/PAD/MENEG I/II 2002 Tertanggal 15 Februari 2002.
- f. Keputusan Menteri Negara dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor : 91/Kep/ M.KUMK/ IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) tanggal 10 September 2004.
- g. Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor : 91/Kep/M.KUKM/IX/2004. Tentang Petunjuk Pelaksanaan Pemupukan Modal Penyertaan Pada Koperasi.
- h. Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Republik Indonesia Nomor : 16/Per/M.KUKM/IX/2015, tentang Petunjuk Pelaksanaan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah.
- i. Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 11/Per/M.KUKM/XII/2017, tentang Petunjuk

Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh koperasi.<sup>90</sup>

### 3. Visi dan Misi Perusahaan

Untuk meningkatkan pelayanan kepada anggota dan calon anggota serta meningkatkan kesejahteraannya, KSPPS BTM Surya Madinah memiliki visi yaitu Menciptakan industri jasa keuangan yang sehat dan berkelanjutan (sustainable) dengan tetap berorientasi pasar.

Untuk mewujudkan visi perusahaan tersebut diatas KSPPS BTM Surya Madinah menjabarkan ke dalam misi utamanya sebagai berikut :<sup>91</sup>

- a. Menyediakan layanan keuangan kepada Anggota dan Calon Anggota serta masyarakat berpenghasilan rendah. Serta usaha mikro.
- b. Mensejahterakan anggota dengan cara meningkatkan pendapatan Anggota khususnya dan calon anggota pada umumnya, serta efisiensi usaha kecil dan menengah dan lembaga pendukung lainnya.
- c. Meningkatkan kualitas SDM Anggota menjadi lebih profesional dan Islami.
- d. Memperluas dan memperbesar pangsa pasar usaha anggota dan calon anggota.
- e. Membangun kesadaran masyarakat akan kehidupan bergotong royong dalam melakukan aktivitas usahanya.

---

<sup>90</sup>Tim Penyusun, *Buku Rapat Anggota Tahunan BTM Surya Madinah Tulungagung*, (Tulungagung: Tidak diterbitkan, 2018), hal.4

<sup>91</sup>*Ibid.*,hal.4-5.

#### **4. Maksud dan Tujuan Perusahaan**

KSPPS BTM Surya Madinah didirikan dengan maksud untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan warga masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian daerah dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju adil dan makmur berlandaskan Syari'at Islam. Disamping itu sebagai badan usaha juga mengarahkan kegiatan usahanya pada bidang yang berkaitan langsung dengan kepentingan anggota baik yang menunjang usaha maupun kesejahteraan anggotanya. Kelebihan kemampuan pelayanan dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan warga masyarakat yang bukan anggota dengan tujuan untuk mengoptimalkan skala ekonomi dalam arti memperbesar volume usaha dan menekan biaya per unit yang memberikan manfaat sebesar-besarnya kepada anggotanya serta untuk memasyarakatkan koperasi.<sup>92</sup>

#### **5. Kegiatan Perusahaan**

Kegiatan usaha KSPPS BTM Surya Madinah adalah :

- a. Menjalankan usaha di bidang simpan pinjam secara berkelanjutan.
- b. Layanan jasa pembayaran rekening listrik, telepon, PAM, dan kegiatan pelatihan, pendidikan, informasi, untuk anggota dan warga masyarakat.
- c. Menjalankan usaha bidang pembiayaan kepemilikan kendaraan dan barang konsumtif.<sup>93</sup>

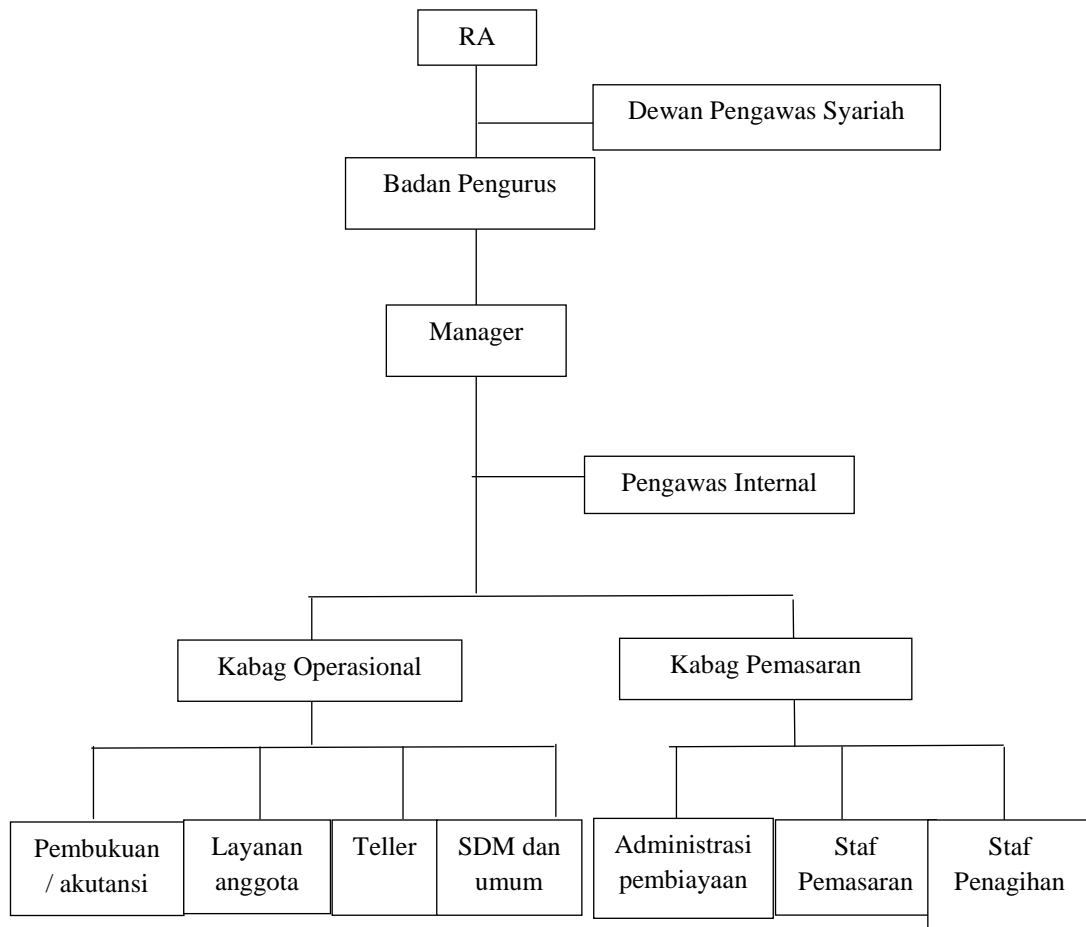
#### **6. Struktur Organisasi KSPPS BTM Surya Madinah**

Berikut ini merupakan Struktur Organisasi KSPPS BTM Surya Madinah dalam bagan : <sup>94</sup>

---

<sup>92</sup> *Ibid.*, hal.5.

<sup>93</sup> *Ibid.*, hal.5-6.

**GAMBAR 4.1**

Dibawah ini merupakan struktur organisasi dan nama – nama pejabat maupun pegawai dari KSPPS BTM Surya Madinah :<sup>95</sup>

#### **Susunan Pengawas Syariah periode 2017 -2021**

- 1) Ketua : Drs.Arief Sujono Pribadi
- 2) Anggota : dr. Bahrudin Budi Santoso
- 3) Anggota : Marsyudi Al Ashari S.Sos

#### **Badan Pengurus**

- 1) Ketua : Drs.Bukhori

<sup>94</sup> *Ibid.*, hal.8

<sup>95</sup> *Ibid.*, hal.6.

4) Sekretaris : Wasono Nugrohadi, SH. MH

5) Bendahara : Drs. Dwi Sunarto

#### **Susunan Pengelola**

1) Manager : Nur Syamsyu, S.E

2) Kabag.Pemasaran : Drs. Dwi Purmanto

3) Kabag.Pemasaran : Hudawi abror, S.E

4) Kabag.Pemasaran : Subhan Subhi, S.Ag

5) Staf SDM Dan Umum : Onang Guncahyo

6) Staf Marketing : Imam Rubai

7) Staf Marketing : Bambang Setiawan, S.E

8) Staf Marketing : Arief Hermawan

9) Staf Marketing : Adi Sulistiono

10) Staf Marketing : Hairina Widayanti, S.E

11) Staf Marketing : Arip Wahyudi, SE

12) Staf Marketing : Erdianingsih Tri Oktasari

13) Staf Marketing : Marpiah

14) Staf Marketing : Mugianto

15) Staf Marketing : Ahmad Rizami

16) Staf Marketing : Suwanto

17) Staf Marketing : Agus Irfan

18) Akunting : Zulia

19) Akunting : Enggal Sami Wilujeng

20) Akunting : Eva Nasrul Ghozi,SE.

- 21) Akunting : Dewi Asna DS.,SE  
 22) Kasir : Enik Martapia  
 23) Kasir : Eka Yuliana  
 24) Kasir : Rista Wijayanti  
 25) Kasir : Nur Bainah

### **7. Pembagian Tugas antara Badan Pengawas Syariah, Pengurus, dan Pengelola.**

Pembagian tugas antar manajemen perusahaan adalah sebagai berikut :<sup>96</sup>

- a. Badan Pengawas Syariah mengawasi kegiatan perusahaan pada umumnya baik masalah kegiatan operasional maupun masalah kelembagaan.
- b. Badan pengurus melaksanakan pembinaan yang berkaitan dengan kelembagaan maupun operasional yang berkaitan dengan pengelola, anggota maupun calon anggota.
- c. Manager melaksanakan kegiatan operasional perusahaan yang berkaitan dengan anggota maupun calon anggota.
- d. Semua masalah perusahaan dimusyawarahkan dalam rapat bersama Badan Pengawas Syariah. Pengurus dan Manager.

### **8. Produk – Produk di KSPPS BTM Surya Madinah Tulungagung**

Berikut ini merupakan produk-produk yang ada pada BTM Surya Madinah tulungagung :<sup>97</sup>

---

<sup>96</sup> *Ibid.*, hal.7.

<sup>97</sup> Didapat dari Brosur BTM Surya Madinah pada 29 april 2019

### 1) Produk Pembiayaan

- a. Pembiayaan Mudharabah (Pembiayaan Dengan Bagi Hasil).
- b. Pembiayaan Ijarah Muntahiya Bitamlik (Pembiayaan dengan Sewa).
- c. Pembiayaan Musyarakah (Pembiayaan dengan Kerjasama)
- d. Pembiayaan Murabahah (Pembiayaan dengan Jual Beli)
- e. Pinjaman Qardh (Pembiayaan tanpa memungut bagi hasil, biasanya untuk orang sakit, orang miskin, atau untuk keperluan dalam keadaan tertentu).

Persyaratan pengajuan pembiayaan :

- Fotokopy KTP Suami-Istri.
- Fotokopi Surat Nikah.
- Fotokopi Kartu Keluarga.
- Fotokopi STNK.
- Fotokopi BPKB/ Jaminan.

Catatan : masing- masing persyaratan di fotocopy rangkap dua.<sup>98</sup>

### 2) Produk Simpanan

- f. Simpanan Hari Raya
- g. Simpanan Berjangka
- h. Tabungan Siwada (Simpanan Al-Wadiah)
- i. Tabungan Siaris (Simpanan Arisan)
- j. Tabungan Haji

Persyaratan pembukaan simpanan/ investasi:

---

<sup>98</sup> Wawancara kepada Bu Enik Selaku Kasir di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah Surya Madinah Tulungagung, 29 april 2019



- 1) Fotokopi KTP atau identitas lainnya.
- 2) Mengisi formulir permohonan pembukuan simpanan.
- 3) Simpanan setoran awal minimal Rp.15.000,-<sup>99</sup>

### **B. Peran Akad Mudharabah dan IMBT Baitut Tamwil Muhammadiyah Surya Madinah dalam Meningkatkan Kesejahteraan Peternak Ikan Air Tawar di Kabupaten Tulungagung**

Untuk membantu mensejahterakan Masyarakat khususnya peternak ikan air tawar di kabupaten Tulungagung dan mengurangi terjadinya resiko dalam usaha, hal ini tentunya dibantu dengan adanya lembaga keuangan syariah yang menyediakan berbagai bantuan modal atau pembiayaan yang salah dua diantaranya disini adalah akad Pembiayaan Mudharabah dan Ijaroh Muntahiya Bittamlik jadi Baitut Tamwil Muhammadiyah Surya Madinah menyediakan bantuan modal atau pembiayaan Mudharabah dan IMBT untuk membantu mensejahterakan Peternak Ikan air tawar berikut ini adalah peran dari pembiayaan Mudharabah dan Ijaroh Muntahiya Bittamlik.

#### 1. Peran Akad Mudharabah

##### a. Memberikan pinjaman modal dalam bentuk kerjasama

Seperti yang dijelaskan oleh bapak Nur Syamsyu selaku Manager di BTM Surya Madinah Tulungagung berikut pemaparannya :

“Jadi peran akad Mudharabah yaitu untuk kerjasama antara pihak satu dengan pihak kedua atau dari BTM surya Madinah dengan Anggota dan tujuannya yaitu untuk memberikan pembiayaan pada anggota dengan sistim bagi hasil dengan kesepakatan kedua belah pihak.”<sup>100</sup>

---

<sup>99</sup> *Ibid.*,

<sup>100</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager di BTM Surya Madinah Tanggal 30 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

Dapat kita lihat dari penjelasan pak Nur Syamsu menurut penjelasannya adalah akad mudharabah merupakan sistim bagi hasil yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, yaitu BTM Surya Madinah dengan Anggota, dalam hal ini juga dijelaskan oleh bapak Onang Guncahyo selaku SDM / umum di BTM Surya Madinah sebagai berikut :

“Menurut saya peran akad mudharabah di BTM Surya Madinah ini transaksi Pembiayaan yang digunakan untuk memfasilitasi kalangan Petani, karena Petani itu kan pendapatannya dalam satu tahun satu kali, tiga kali dan maximal empat kali. Jadi kita permudah untuk tiap bulan hanya mengangsur bagi hasil, dan pada saat panen telah tiba maka petani melunasi pinjaman pokok. Dan pembiayaan mudharabah ini bebas riba karena tidak menentukan besaran bunga. Melainkan bagi hasil yang telah disepakati.”<sup>101</sup>

Dalam pemaparannya bapak onang menjelaskan bahwa Mudharabah adalah akad yang digunakan untuk memfasilitasi petani atau peternak ikan yang dimana hasil panennya satu bulan itu tidak menentu misalkan hanya satu kali bahkan dua maximal tiga kali saja, maka dengan hal tersebut petani dimudahkan hanya mengangsur bagi hasil tiap bulan dan bisa melunasi pada saat panen tiba. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh pak wahyu selaku AO Account Officer atau staf pemasaran di BTM Surya Madinah Tulungagung sebagai berikut:

“Jadi ya gini mbak peran dari akad Mudharabah adalah supaya ketemu azaz adil dalam usaha antara mudharib dengan pemilik dana. Dalam hal ini tentunya mudharabah sangat diterapkan baik dari anggota untuk anggota, maupun dari BTM untuk anggota, maksudnya adalah kalau dari anggota untuk anggota itu kan ada anggota yang kelebihan dana maka ia jadi pemilik dana yang dananya dititipkan di BTM lalu

---

<sup>101</sup> Wawancara Dengan SDM atau Umum Bapak Onang Guncahyo Tanggal 30 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

dengan BTM digunakan untuk meminjami anggota yang kekurangan dana”.<sup>102</sup>

Pak wahyu menjelaskan kalau akad mudharabah digunakan untuk penyaluran dana yang adil yaitu dimana mendapatkan untung dibagi kedua pihak dan jika rugi pun akan ditanggung oleh kedua belah pihak. Hal ini misalnya saja anggota yang kelebihan dana menitipkan dananya di BTM Surya Madinah, lalu dana yang ada dengan BTM Surya Madinah dikembangkan dan dimanfaatkan untuk membantu anggota lainnya yang membutuhkan dana. Misalkan untuk usaha, mengembangkan produksi dan lain-lain. Hal ini dibuktikan dengan penjelasan dari Pak Min sebagai berikut

“Memang dengan adanya Bantuan modal Mudharabah ini sangat membantu saya dalam mengembangkan usaha saya yaitu produksi ikan gurami atau ternak ikan Gurami mbak, karena resiko yang dialami relative kecil asalkan usaha dijalankan dengan sungguh-sungguh. Jadi saya diberi pinjaman modal oleh BTM lalu modal tersebut saya yang mengelola, dan keuntungan dibagi sesuai kesepakatan misalnya 50% 50% atau 30% 50% seperti itu. Dan jika ada musibah tidak terduga selama kerugian itu diluar kesengajaan, maka ditanggung bersama pula”.<sup>103</sup>

Dari penjelasan Pak Min dan beberapa narasumber tersebut diatas dapat dipahami bahwa bantuan modal pembiayaan Mudharabah memang benar memudahkan anggota khususnya juga peternak ikan dengan kerjasama bagi hasil atau keuntungan bahkan jika rugi pun ditanggung bersama selama kerugian memang betul-betul terjadi secara ilmiah. Dalam hal ini juga dibuktikan oleh penjelasan dari Bapak Sudarto selaku Peternak

---

<sup>102</sup> Wawancara dengan bapak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 30 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>103</sup> Wawancara dengan Pak Min selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds.Ngantru , Tulungagung Tanggal 1 Juni 2019

ikan desa waung dsn kalituri pengguna dana Pembiayaan Mudharabah dari BTM Surya Madinah sebagai berikut:

“saya salah satu dari sekian banyak orang tentunya yang menggunakan dana pembiayaan dari BTM Surya Madinah mengakui dengan adanya bantuan modal atau pembiayaan yang diberikan BTM Surya Madinah dapat meningkatkan produktivitas ekonomi saya, dan memang cukup mudah mbak menurut saya, dalam proses pengajuan pembiayaan dibanding dengan lembaga keuangan lainnya. karena misalkan saya mengajukan pembiayaan pada hari ini lalu besoknya sudah bisa melakukan pencairan dana. Dengan bagi hasil yang menurut saya tidak terlalu memberatkan saya sih, sesuai dengan pinjaman saja mbak. Dan persyaratannya tidak sulit yaitu. Fotocopy KTP, Kartu Keluarga ,Buku Nikah, dan terutama Jaminan mbak. Ya tentunya di survey terlebih dahulu”<sup>104</sup>

Dalam hal ini juga dijelaskan oleh mbak Rini selaku tetangga dari pak sudarto, berikut pemaparan mbak Rini selaku tetangga dari Pak Sudarto:

“Iyambak saya taunya Koperasi BTM Surya Madinah yang pusat mbak, menurut saya bagus sekali tentang adanya bantuan pembiayaan yang disalurkan oleh BTM Surya Madinah kepada masyarakat yang membutuhkan bantuan modal khususnya Peternak ikan juga ya, karena jika Peternak ikan kekurangan modal maka mereka tau harus kemana. Tentunya untuk mengajukan pembiayaan . dan kalau saya amati memang tentunya ada perkembangan dari tahun ke tahun entah pada kolamnya yang bertambah. Atau segi ekonominya juga”<sup>105</sup>

Dari penjelasan mbak Rini diatas dapat dipahami bahwa dengan adanya pembiayaan yang disalurkan oleh BTM dapat membantu meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya peternak ikan. Dan memang dari pengamatan atau observasi saya, dan juga saya lihat pada brosur memang benar adanya bahwa pembiayaan Mudharabah ini merupakan akad kerjasama dengan bagi hasil yang sesuai kesepakatan

---

<sup>104</sup> Wawancara kepada Bapak Sudarto Selaku Peternak Ikan dan anggota pembiayaan IMBT di BTM Surya Madinah Tulungagung Tanggal 01 Mei 2019 di Ds.Waung, Dsn.Kalituri

<sup>105</sup> Wawancara kepada Mbak rini selaku Tetangga dari Bapak Sudarto selaku Peternak Ikan pada Tanggal 01 Mei 2019 di Ds.Waung, Dsn.Kalituri

bersama, selain itu jika ada kerugian pun maka ditanggung bersama apabila kerugian memang terjadi karena ketidak sengajaan dari anggota yang mengelola.

b. Meningkatkan perekonomian dan produktivitas Masyarakat

Hal ini dijelaskan oleh Bapak Nur Syamsu Selaku Manager di BTM

Surya Madinah Tulungagung

“Pembiayaan Mudharabah merupakan akad pembiayaan yang diartikan sebagai pembiayaan dalam bentuk modal/dana yang dipinjamkan oleh pemilik modal kepada pelaku usaha untuk dikelola dalam suatu usaha yang telah disepakati bersama, serta bagi hasil atas pendapatan tersebut. Dan akad Mudharabah dapat disebut juga merupakan salah satu bentuk kerjasama yang mendukung manfaat dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat”.<sup>106</sup>

Dari penjelasan Pak Nur syamsu selaku Manager di BTM Surya

Madinah, dapat kita fahami bahwa akad Mudharabah dapat membantu meningkatkan produktivitas dan perekonomian masyarakat khususnya anggota. Dan pada penelitian ini peternak ikan air tawar di kabupaten Tulungagung. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami sebagai berikut :

“Pada akad Mudharabah ini anggota atau khususnya peternak ikan hanya sebatas mengelola dan sebagai penyedia tempat, sedangkan pihak BTM Sebagai penyedia bantuan modal, nah dengan hal ini merupakan kesempatan baik bagi pelaku usaha yang memiliki potensi dan ingin mengembangkan usahanya namun minim modal. Karena dengan pembiayaan Mudharabah sangat memungkinkan anggota cepat berkembang asalkan menjalankan usaha dengan benar-benar”.<sup>107</sup>

Hal ini dibuktikan dengan penjelasan Mbah Pingi selaku Peternak

Ikan yang menggunakan pembiayaan Mudharabah seperti berikut:

---

<sup>106</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager di BTM Surya Madinah Tanggal 30 mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>107</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

“Jadi awalnya memang saya mempunyai kolam yang belum ada isinya, maksudnya masih kosong, lalu saya berinisiatif untuk mengisi kolam saya, akan tetapi pada saat itu awalnya belum punya modal. Setelah saya meminjam dana di BTM Surya Madinah dengan sistim bagi hasil itu sangat membantu sekali, karena BTM sebagai peminjam dana dan saya yang mengelola dana tersebut, asalkan saya berhati-hati dan sungguh-sungguh dalam menjalankan usaha insyaallah hasilnya akan menguntungkan juga, jadi BTM Surya Madinah memberi pinjaman modal kepada saya dulu itu Rp.20.000.000, saya gunakan untuk beli benih ikan Hias. Yang semakin berkembang sampai saat ini allhamdulillah yang awalnya saya hanya punya 5 kolam sekarang kolam saya juga bertambah jadi 30 kolam”.<sup>108</sup>

Dari penjelasan Mbah Pingi diatas dapat dipahami bahwa dengan adanya bantuan modal yang dipinjamkan BTM Surya Madinah dapat meningkatkan produktivitas dan perekonomian dari peternak ikan khususnya air tawar tersebut. Dalam hal ini juga dibuktikan dengan penjelasan dari Pak Sutik tetangga dari Mbah Pingi sebagai berikut:

“Memang saya sebagai tetangga dari mbah pingi melihat perkembangan yang dialami sangat pesat ya, karena yang awalnya saja ia hanya punya 5 kolam, dan lama-lama bertambah-bertambah akhirnya sekarang ia punya banyak kolam.ya mungkin karena ia mendapat suntikan dana atau modal dari lembaga. Karena saya memang pernah dengar ia mendapat bantuan pembiayaan dari satu koperasi syariah”.<sup>109</sup>

Dari penjelasan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa memang peran dari Pembiayaan Mudharabah yaitu dapat meningkatkan produktivitas masyarakat. Dan dari pengamatan saya jika saya lihat dari wawancara dan observasi begitu juga dokumentasi memang benar adanya terkait perkembangan yang terjadi, jadi saya betul-betul melihat usaha peternakan dari anggota pembiayaan Mudharabah ini khususnya peternak

---

<sup>108</sup> Wawancara dengan Mbah Pingi selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds.Wajak Boyolangu, Tulungagung Tanggal 1 Juni 2019

<sup>109</sup> Wawancara dengan Pak Sutik selaku tetangga dari Mbah Pingi selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds.Wajak Boyolangu, Tulungagung Tanggal 1 Juni 2019

ikan air tawar di kabupaten tulungagung. Memang terdapat perkembangan, baik dari segi ekonomi maupun produktivitas.

## 2. Peran Akad IMBT

- a. Memberikan pinjaman modal dengan sewa yang diakhiri dengan kepemilikan

“Peran dari IMBT yaitu memberikan bantuan baik Modal, atau barang, atau jasa pada anggota dengan sewa menyewa dan diakhiri dengan kepemilikan pada saat angsuran sudah selesai”.<sup>110</sup>

Dari penjelasan Pak Nur Syamsu tersebut dapat dipahami bahwa akad IMBT merupakan bantuan modal yang digunakan Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami sebagai berikut:

“Memberikan pinjaman modal pada anggota dengan akad sewa yang diakhiri dengan pembelian, atau kepemilikan ya, jadi misalnya saja anggota yang khususnya disini peternak ikan misalkan nah dia sebenarnya mempunyai ketrampilan untuk mengelola atau ternak ikan, akan tetapi dia tidak punya lahan atau tempat. Nah disini BTM Surya Madinah mempunyai lahan atau tempat yang bisa disewakan. Nah pada kesempatan tersebut, nasabah dapat menyewa lahan tersebut untuk mengembangkan usahanya, lalu lahan yang disewa nantinya dapat dimiliki anggota pada saat sudah lunas angsurannya”.<sup>111</sup>

Dari penjelasan Pak Ahmad Rizami tersebut dapat dipahami bahwa penjelasannya hampir sama dengan Pak Nur Syamsu bahwa akad IMBT merupakan akad sewa-menyewa yang diakhiri dengan kepemilikan pada saat sudah lunas. Terkait dengan hal ini juga dijelaskan oleh Pak Imam selaku Account Officer sebagai berikut:

---

<sup>110</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager di BTM Surya Madinah Tanggal 30 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>111</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

“Jadi akad IMBT adalah akad perjanjian sewa pada jangka waktu tertentu, yang disertai kepemilikan di akhir masa sewa atau pada saat angsuran sudah lunas”.<sup>112</sup>

Penjelasan yang diberikan oleh Pak Imam hampir sama dengan penjelasan beberapa narasumber diatas. Yang mengatakan bahwa akad IMBT merupakan akad sewa menyewa yang diakhiri dengan kepemilikan, hal ini tentunya memudahkan anggota jika ingin memiliki asset, barang, dan jasa. Dalam hal tersebut memang saya buktikan sendiri dengan mewawancarai dan melihat langsung pada lokasi anggota pembiayaan IMBT tentunya dan dari berbagai sumber yang menjelaskan seperti brosur di BTM Surya Madinah juga tentunya.

- b. Memudahkan anggota dalam memiliki asset , barang dan jasa

Dalam hal ini dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami sebagai berikut:

“Jadi lebih memudahkan anggota dalam memiliki asset, barang dan jasa. Karena jika anggota membutuhkan armada untuk mengangkut hasil produksi mereka bisa membeli angkutan tersebut dengan akad IMBT, atau jika anggota yang disini khususnya peternak ikan ingin memperluas lahan yang dimiliki untuk menambah kolam, maka bisa menyewa lahan tersebut menggunakan akad IMBT, yang nantinya dapat dimiliki pada saat Angsuran sudah selesai”.<sup>113</sup>

Dari penjelasan Pak Ahmad Rizami dapat dipahami bahwa dengan akad IMBT dapat memudahkan anggota dalam kepemilikan baik asset, lahan, barang dan jasa. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Andrian sebagai berikut:

“Jadi Peranan IMBT itu ya tentunya memudahkan anggota dalam hal sewa. Yang pada akhir masa sewa diakhiri dengan kepemilikan

---

<sup>112</sup> Wawancara Dengan Bapak Imam selaku Account officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>113</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung



anggota. Misalnya saja kalau peternak ikan ya biasanya untuk sewa lahan untuk dibikin kolam. Atau kolam yang sudah jadi namun belum ada yang mengelola itu anggota dapat mengangsur untuk sewa nanti pada saat lunas bisa dimiliki anggota. Dan kalau jasa disini, maksudnya menjual jasa untuk misalnya keberangkatan umroh, haji, ataupun tour”.<sup>114</sup>

Jadi Pak Andrian juga memberikan penjelasan yang hampir sama dengan Pak Ahmad Rizami yaitu akad IMBT membantu memudahkan anggota dalam hal sewa – menyewa dan kepemilikan. Dalam hal ini juga dibuktikan oleh penjelasan dari Pak heri Setiawan selaku Peternak ikan di kediamannya boyolangu yang menggunakan akad IMBT, sebagai berikut:

“Iya awalnya saya hanya mempunyai kolam ikan itu 1 lalu saya mencari tahu di BTM apakah ada lahan yang hendak di sewakan pada saat itu saya diberitahu oleh teman saya yang bernama Tono dia mengenalkan BTM Surya Madinah pada saya, nah akhirnya saya datang ke BTM Surya Madinah dengan maksud ingin bertanya-tanya mengenai penyewaan lahan atau kolam tersebut dan ternyata memang benar ada akad sewa dan jika angsuran sudah lunas maka dapat dimiliki. Hal ini tentu memudahkan anggota seperti saya salah satunya, karena dapat memiliki tempat usaha yang cara memilikinya dengan cara diangsur. Dan sekarang kolam saya menjadi bertambah yaitu 5 kolam”.<sup>115</sup>

Dari penjelasan Pak Heri Setiawan tersebut dapat dipahami bahwa ia memang sudah membuktikan sendiri dengan menggunakan akad IMBT ia dapat mengembangkan usaha yang awalnya ia hanya memiliki 1 kolam saja menjadi bertambah jadi 5 kolam dengan cara mengangsur dan pada saat lunas kolam atau lahan yang disewanya dapat dimiliki. Hal ini memang dipaparkan dan dijelaskan oleh beberapa narasumber dan berdasarkan pengamatan saya pada saat hendak mewawancarai anggota dilapangan.

---

<sup>114</sup> Wawancara Dengan Bapak Andrian selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>115</sup> Wawancara dengan Pak Heri Setiawan di kediamannya Boyolangu , Tulungagung pada tanggal 1 Juni 2019

## **B. Kendala Yang Di Hadapi Baitut Tamwil Muhammadiyah Surya Madinah dalam Meningkatkan Kesejahteraan Peternak Ikan Air Tawar di Kabupaten Tulungagung Melalui Akad Mudharabah dan IMBT**

Kendala merupakan hambatan yang mungkin terjadi pada keadaan tertentu dalam suatu kegiatan untuk mencapai sasaran, dalam hal ini kendala yang dihadapi oleh BTM Surya Madinah dalam membantu meningkatkan kesejahteraan peternak ikan melalui akad Mudharabah dan IMBT, yang dihadapi yaitu kendala Internal (dari dalam koperasi syariah, atau pihak-pihak lembaga BTM Surya Madinah) dan kendala External (dari luar koperasi syariah BTM Surya Madinah atau dari pihak anggota pembiayaan Mudharabah dan IMBT) berikut penjelasan dari beberapa narasumber:

### **1. Kendala Internal**

#### **a. Mudharabah**

##### **1. Tawaran Tenor Terlalu Pendek**

Dalam pembiayaan Mudharabah terdapat kendala mengenai jatuh Tempo yang terlalu pendek seperti pemaparan beberapa narasumber dibawah ini sebagai berikut:

“Memang jangka waktu jatuh tempo dari Pembiayaan Mudharabah ini tergolong sangat pendek, dikarenakan anggota hanya diberi waktu selama maksimal 6 Bulan, dibandingkan dengan dengan Pembiayaan Lain seperti Misalnya IMBT itu waktu jatuh Temponya lebih panjang yaitu maximal 12,24 dan seterusnya. Nah dengan jangka waktu yang terlalu pendek ini ditakutkan Anggota yang mengelola usaha ini karena diberi waktu yang terlalu singkat jadi belum bisa membayar angsuran pada saat sudah jatuh tempo”.<sup>116</sup>

---

<sup>116</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager pada Tanggal 30 April 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

Dari penjelasan Pak Nur Syamsu dapat dipahami bahwa jatuh tempo yang tergolong singkat juga merupakan kendala, karena dibanding dengan pembiayaan lain seperti misalnya IMBT pembiayaan Mudharabah lebih pendek masa jatuh temponya, dikhawatirkan anggota pembiayaan khususnya peternak ikan belum panen dan belum bisa melunasi angsuran yang ditetapkan padahal sudah mencapai maksimal jatuh tempo. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh pak Ahmad Rizami selaku Staf lapangan sebagai berikut:

“Karena Pembiayaan Mudharabah memang jangka waktu jatuh temponya lebih singkat ya, yaitu hanya sampai 6 Bulan maksimal. Kan bisa saja pada saat 6 bulan itu anggota pembiayaan khususnya peternak ikan belum panen, atau bisa saja panen akan tetapi hasil panennya menurun. Nah ini juga bisa jadi kendala yang dampaknya juga mempengaruhi perputaran uang, dimana seharusnya BTM Surya Madinah mendapatkan keuntungan dari bagi hasil, jadi belum dapat”.

<sup>117</sup>

Dapat dipahami dari penjelasan Pak Ahmad rizami beliau mengatakan hal yang sama seperti yang dikatakan Pak Nur Samsu bahwa memang jangka waktu dari pembiayaan Mudharabah lebih pendek dibanding dengan pembiayaan lainnya yaitu maksimal hanya 6 bulan. Dalam hal yang sama juga dijelaskan oleh Pak Wahyu selaku Account officer sebagai berikut:

“Kendala Internal dari Pembiayaan Mudharabah yaitu terlalu singkatnya jangka waktu jatuh tempo yang telah ditentukan, yaitu 6 bulan. Jadi anggota harus sudah bisa melunasi angsuran plus bagi hasil sebelum 6 bulan. Nah misalkan anggota yang dibiayai ini tidak bisa melunasi sampai waktu maksimal yang telah ditentukan, kan dampaknya juga pada pihak kita sendiri atau BTM sendiri. Jangan-

---

<sup>117</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

jangan modal yang digunakan belum sempat dikembangkan oleh anggota, ternyata sudah jatuh tempo, jika anggota pembiayaan Mudharabah belum bisa membayar maka juga akan menghambat perputaran uang BTM Surya Madinah”.<sup>118</sup>

Dari penjelasan Pak Wahyu dapat dipahami bahwa penjelasannya hampir sama dan bahkan intinya sama dengan penjelasan dari Pak NurSyamsu dan Pak Ahmad Rizami bahwa kendala internal dari Pembiayaan Mudharabah yaitu adalah Jangka Waktu jatuh tempo yang terlalu pendek atau terlalu singkat. Hal tersebut dikhawatirkan dapat mempengaruhi pembayaran yang tertunda, karena usaha anggota belum tentu dalam jangka waktu 6 bulan sudah panen, bisa saja malah modalnya masih digunakan untuk membeli pakan, atau benih ikan, atau keperluan usaha jadi belum mendapatkan keuntungan malah harus sudah diwajibkan untuk mengembalikan bantuan modalnya. Hal tersebut juga mempengaruhi perputaran uang pada BTM Surya Madinah. Dalam hal ini dibuktikan oleh penjelasan anggota yang peneliti wawancarai sebagai berikut:

“Pada dasarnya memang jangka waktu 6 bulan itu terlalu singkat mbak, sebelum saya mengambil pembiayaan Mudharabah saya sudah diberi tahu oleh petugasnya kalau jatuh tempo pembayarannya itu singkat mbak yaitu jangka waktunya 6 bulan, lalu saya diberi arahan dan masukan dari pengelola, jika saya setuju pihak BTM Surya Madinah setuju yasudah berarti bisa melakukan akad., sebenarnya saya sedikit keberatan dengan tenor waktu yang diberikan, tetapi karena saya butuh dana tersebut, ya saya tetap mengambil dana pembiayaan mudharabah ini mbak”.<sup>119</sup>

Dari penjelasan Bu Srini selaku Peternak Ikan Air Tawar di Gondang Gondosuli Tulungagung yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah

---

<sup>118</sup> Wawancara Dengan Bapak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>119</sup> Wawancara dengan Bu Srini selaku Peternak Ikan di Gondosuli Gondang Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya

di BTM Surya Madinah yaitu beliau menjelaskan bahwa sebelum ia mendapatkan bantuan pembiayaan Mudharabah, maka pengelola sudah menjelaskan terlebih dahulu bahwa jatuh tempo dari akad Mudharabah sangat singkat yaitu 6 bulan. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Bu Menik selaku peternak ikan yang juga merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di BTM Surya Madinah Tulungagung, sebagai berikut:

“Memang dengan jangka waktu 6 bulan itu sebenarnya saya agak keteteran ya mbak, menurut saya pembiayaan Mudharabah ini sangat singkat jatuh temponya, sebenarnya saya sedikit keberatan mbak, menurut saya jangka waktu 6 bulan itu sebenarnya kurang untuk pengembangan akan tetapi saya membutuhkan untuk mengembangkan usaha saya, dan yang saya takutkan dalam jangka waktu sebelum 6 bulan Ikan Belum panen”.<sup>120</sup>

Dari penjelasan Bu Menik tersebut dapat dijelaskan bahwa jatuh tempo yang diberikan untuk pembiayaan Mudharabah memang terlalu singkat yaitu dengan jangka waktu 6 bulan, akan tetapi karena bu ingin mengembangkan usahanya maka ia tetap menggunakan pembiayaan Mudharabah. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Min selaku Peternak Ikan yang menggunakan pembiayaan Mudharabah di BTM Surya Madinah sebagai berikut:

“Iya mbak sebelum pembiayaan ini saya ambil saya selalu diberi pengarahan terlebih dahulu oleh karyawannya mbk kalau pembiayaan mudharabah ini jatuh temponya singkat, tetapi saya tetap menggunakan dana pembiayaan Mudharabah ini karena saya butuh untuk mengembangkan usaha saya”.<sup>121</sup>

---

<sup>120</sup> Wawancara dengan Bu Menik selaku Anggota BTM Surya Madinah yang merupakan Peternak Ikan di kediamannya Ds.Tawing, Tulungagung Tanggal 25 juni 2019

<sup>121</sup> Wawancara dengan Pak Min selaku Anggota BTM Surya Madinah yang merupakan Peternak Ikan di kediamannya Ds.Ngantru, Tulungagung Tanggal 26 juni 2019

Dari penjelasan Pak Min selaku peternak ikan sekaligus anggota pembiayaan Mudharabah dan beberapa narasumber diatas, dapat di pahami bahwa kendala dari pembiayaan Mudharabah adalah terlalu singkatnya jangka waktu/ jatuh tempo yang diberikan kepada anggota pembiayaan Mudharabah yaitu 6 bulan saja. Memang terkait tenor waktu atau jatuh tempo waktu yang disediakan pada pembiayaan Mudharabah ini terbilang pendek hal ini sesuai dengan pengamatan saya pada saat saya berada di lokasi dan membaca brosur yang ada tertera pada brosur untuk pembiayaan Mudharabah hanya diberi jangka waktu 3-6 bulan saja hal tersebut tergantung pada anggota dalam memilih tenor yang telah disediakan.

## 2. Risiko Kerugian Gagal bayar Yang Besar

Kendala dari Risiko kerugian tertundanya pembayaran pada pembiayaan Mudharabah yang kedua yaitu risiko kerugian yang terjadi seperti yang dijelaskan oleh beberapa narasumber berikut ini:

“Kendalanya yaitu kalau pembiayaan mudharabah merupakan pembiayaan yang berisiko tinggi karena rawan anggota yang mampu atau mau untuk membayar pembiayaan pada tepat waktunya, karena pembiayaan Mudharabah pada pengaplikasiannya adalah untuk menciptakan usaha yang apabila laba ataupun rugi dibagi sesuai proporsi perjanjian. Jadi kita harus benar-benar berhati-hati dalam memilih calon anggota pembiayaan Mudharabah, karena BTM Surya Madinnah tidak ingin menanggung kerugian, selain itu juga dikarenakan risiko ketidak jujurannya mudharib”<sup>122</sup>.

Dapat kita pahami dari penjelasan bapak Nur Syamsu, beliau menjelaskan bahwa kendala internal yang terjadi salah satunya adalah pembiayaan Mudharabah merupakan akad pembiayaan yang berisiko tinggi

---

<sup>122</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager pada Tanggal 30 April 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinnah Tulungagung

karena keuntungan dan kerugian akan ditanggung bersama, padahal anggota belum tentu jujur dalam melakukan usahanya, terkadang lalai dapat menyebabkan kerugian. dan jika rugi maka bisa saja lembaga ikut menanggung kerugian. Hal ini juga dijelaskan oleh Bapak Onang Guncahyo sebagai berikut:

“Kendalanya ya kalau akad Mudharabah itu lumayan berisiko tinggi terhadap kegagalan anggota dalam membayar tepat waktu, karena jangka waktu jatuh tempo kan juga singkat, selain itu Mudharabah itu kan merupakan akad kerjasama yang jika untung dibagi bersama, apabila ada kerugian pun maka ditanggung bersama, bahkan bisa saja pihak BTM yang Menanggung semua kerugian, jika ada kerugian fatal yang tidak terduga dan betul-betul murni terjadi karena ketidak sengajaan anggota. Dan biasanya masih banyak anggota yang sering terlambat melakukan pembayaran”.<sup>123</sup>

Dapat kita lihat dari penjelasan pak Onang Guncahyo beliau menjelaskan bahwa kendala internal yang dihadapi dari pembiayaan Mudharabah yaitu karena akad pembiayaan Mudharabah sangat berisiko, karena dibutuhkan kejujuran yang luar biasa bagi anggota yang menjalankan usahanya dan. Hal ini juga dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan sebagai berikut:

“Kendala dari pembiayaan Mudharabah adalah risiko yang dihadapi terkadang ada anggota yang hendak menghindari pajak, terkadang tidak merinci laporan pengeluaran dan pemasukan, sehingga hal ini juga mempengaruhi kelancaran usaha tentunya, misalnya saja seharusnya anggota dapat membayar bagi hasil dengan tepat waktu, karena lalai jadi teledor. Jadi modal yang seharusnya dapat berputar kembali menjadi macet”.<sup>124</sup>

---

<sup>123</sup> Wawancara Dengan SDM atau Umum Bapak Onang Guncahyo Tanggal 29 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>124</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

Dari penjelasan Pak Ahmad Rizami tersebut dapat kita fahami bahwa beliau juga menjelaskan salah satu kendala internal dari pembiayaan Mudharabah yang terjadi yaitu rawan terjadinya risiko yang mengakibatkan keterbatasan modal yang akan disalurkan pada anggota lainnya. Hal ini juga dijelaskan oleh Pak Andrian Selaku Staf Penagihan sebagai berikut:

“Kendalanya yaitu Pembiayaan Mudharabah berisiko gagal bayar tinggi. Karena membutuhkan perhatian khusus untuk pembiayaan Mudharabah ini, dan sebenarnya pembiayaan ini sangat memudahkan anggota, karena dana disediakan oleh lembaga untuk dipinjamkan dan dikelola oleh anggota atau pelaku usaha dan disini khususnya peternak ikan, jika anggota yang diberikan pinjaman modal pembiayaan Mudharabah ini tidak betul- betul jujur dalam menjalankan usaha maka dampaknya juga tidak baik untuk lembaga jika hanya dibiarkan, karena ya rawan risiko gagal bayar itu tadi”.<sup>125</sup>

Dari penjelasan Pak Andrian tersebut dapat kita pahami bahwa beliau juga mengatakan rawannya terjadi risiko hal ini juga sangat mempengaruhi kelancaran usaha baik koperasi sendiri maupun usaha anggota. Maka dari penjelasan beberapa narasumber dapat dipahami bahwa kendala internal yang dihadapi BTM Surya Madinah dalam membantu meningkatkan kesejahteraan anggota khususnya juga peternak ikan melalui akad Mudharabah yaitu adalah rawannya risiko yang terjadi. Dalam hal ini dibuktikan oleh Pak Min selaku peternak ikan sekaligus anggota pembiayaan mudharabah sebagai berikut:

“Memang terkadang namanya usaha tidak selalu lurus mbak ya, pernah juga saya mengalami hal yang tidak terduga pada saat itu mungkin cuaca sedang tidak menentu padahal cuacanya panas akan tetapi suhu udaranya dingin, nah hal tersebut membuat ikan saya banyak yang mati, sehingga jadi mengurangi porsi panen akhirnya pendapatan saya pada saat panen tersebut tidak maksimal. Akhirnya

---

<sup>125</sup> Wawancara Dengan Bapak Andrian selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung



saya terlambat membayar angsuran. Tetapi segera saya lunasi ketika saya sudah ada dana kembali”.<sup>126</sup>

Dari penjelasan Pak Min tersebut dapat dipahami bahwa beliau pun yang sudah berhati-hati dalam mengelola usaha juga bisa mengalami risiko yang tidak terduga entah dari faktor alam atau yang lainnya yang membuat beliau menjadi menunda membayar angsuran. Maka hal ini juga merupakan risiko kerugian bagi lembaga khususnya BTM Surya Madinah. Setelah saya amati memang pada pembiayaan mudharabah juga rawan terjadinya risiko gagal bayar yang tinggi, dikarenakan tenor waktu yang menurut saya cukup singkat hal tersebut mempengaruhi perputaran uang, karena di khawatirkan anggota belum sempat mendapatkan hasil panen sudah jatuh tempo dan akhirnya anggota belum bisa melakukan pembayaran angsuran. Maka masih banyak anggota pembiayaan mudharabah ini yang terkadang terlambat melakukan pembayaran angsuran.

### 3. Terbatasnya SDI/ Pengelola

Keterbatasan Sumber daya Insani atau pengelola disini maksudnya yaitu minimnya jumlah pegawai Baitut Tamwil Muhammadiyah Surya Madinah Tulungagung yang menangani khusus pembiayaan Mudharabah, karena menurut BTM Surya Madinah pembiayaan Mudharabah memerlukan pengontrolan atau pengawasan usaha yang dilakukan oleh anggota pembiayaan atau Mudharib. berikut ini merupakan penjelasan dari beberapa narasumber:

---

<sup>126</sup> Wawancara dengan Pak Min selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Ngantru Tulungagung Tanggal 26 juni 2019 dirumahnya

“Jadi kendala internal yang dihadapi BTM Surya Madinah dalam menerapkan pembiayaan Mudharabah pada anggota salah satunya yaitu terbatasnya personil lapangan yang mengelola khusus pembiayaan Mudharabah karena biasanya pengelola masih merangkap tugas, dan anggota pembiayaan Mudharabah memerlukan perhatian khusus dibanding dengan pembiayaan lainnya, karena dalam menjalankan usaha ini pihak lembaga hanya sebagai pemilik dana atau penyedia dana dan anggota sebagai pengelola dana, maka jika ada anggota tidak benar-benar dipantau, ditakutkan dana pembiayaan akan disalahgunakan”.<sup>127</sup>

Dari penjelasan Pak Ahmad Rizami selaku staf lapangan tersebut dapat dipahami bahwa kendala internal yang dihadapi dalam memberikan pinjaman pembiayaan Mudharabah yaitu terbatasnya personil lapangan atau pengelola karena pembiayaan Mudharabah sangat memerlukan perhatian khusus. Jika salah mengelola sedikit maka dampaknya juga tidak baik untuk koperasi syariah BTM Surya Madinah sendiri. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Imam selaku Account Officer di BTM Surya Madinah sebagai berikut:

“Pada saat ini kendala internal dari pembiayaan Mudharabah juga tentang pengelola lapangan yang terbatas, jadi semakin hari anggota yang ingin diberi pinjaman semakin meningkat, namun pengelola lapangan masih terbatas, apalagi untuk pembiayaan Mudharabah tentunya pasti diperlukan perhatian khusus, anggota harusnya melakukan usaha dibutuhkan kejujuran yang luar biasa, dan terkadang anggota masih enggan untuk melaporkan penghasilan produksi setiap panen. jadi untuk memilih anggota pembiayaan Mudharabah juga harus sangat berhati-hati dan tidak sembarangan”.<sup>128</sup>

Jadi dari penjelasan Pak Imam diatas dapat dipahami beliau juga mengatakan kendalanya yaitu kurangnya personil lapangan, atau terbatasnya sumber daya insani yang menangani bagian lapangan khususnya untuk

---

<sup>127</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>128</sup> Wawancara Dengan Bapak Imam selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

pembiayaan Mudharabah. Sehubungan dengan hal ini juga dijelaskan oleh Pak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah, sebagai berikut:

“Terkadang kita kekurangan tenaga untuk mengontrol anggota pembiayaan Mudharabah, karena setiap anggota juga memiliki kepentingan lainnya, akibatnya, konflik kepentingan sangat rawan terjadi dan selanjutnya akan menghambat kelancaran usaha juga jika sampai tidak diperhatikan, karena pembiayaan Mudharabah perlu betul-betul diperhatikan karena jika ada kesalahan sedikit dan sampai rugi, maka kerugian tidak hanya ditanggung oleh anggota melainkan lembaga juga ikut menanggung kerugian”.<sup>129</sup>

Dari uraian Pak Wahyu diatas dapat dipahami bahwa salah satu kendala yang dihadapi BTM Surya Madinah dalam memberikan pinjaman modal pembiayaan Mudharabah kepada anggota yaitu karena tenaga yang kurang juga dapat menghambat kelancaran usaha, karena ditakutkan ketidakjujuran anggota dapat mempengaruhi keuntungan maupun kerugian atau bagi hasil dari pembiayaan Mudharabah itu sendiri. Nah dari uraian-uraian beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa kendala internal yang dihadapi BTM Surya Madinah salah satunya yaitu mengenai keterbatasan Sumber Daya Insani atau Pengelola. Dalam hal ini dibuktikan oleh penjelasan Bu Menik selaku peternak ikan yang menggunakan pembiayaan mudharabah

“Memang kadang-kadang ada juga pengelola yang saya tanyai mengenai pembiayaan Mudharabah, dalam menjelaskan itu kurang jelas dan enak jadi saya malah bingung untuk memahami penjelasannya, pernah dulu saya bertanya mengenai penjelasan yang

---

<sup>129</sup> Wawancara Dengan Bapak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

detail mengenai pembiayaan mudharabah, beliaunya malah lupa dan masih agak mikir terlalu lama”.<sup>130</sup>

Dari penjelasan Bu Menik selaku peternak ikan dan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa masih adanya keterbatasan SDI/pengelola yang menguasai atau menangani di bidang pembiayaan mudharabah. Nah memang benar pada pembiayaan mudharabah ini juga terdapat keterbatasan SDI/Pengelola karena pada saat saya amati di lokasi kejadian memang pengelola terkadang merangkap jabatan. Ada yang menjadi AO sekaligus menjadi bagian lapangan dan padahal pada pembiayaan mudharabah ini perlu adanya penanganan yang lebih khusus.

## b. Ijarah Muntahiya Bittamlik

### 1. Tawaran Tenor Terlalu Panjang

Dalam pembiayaan IMBT juga terdapat kendala jangka waktu yang terlalu panjang hal tersebut dijelaskan oleh beberapa narasumber sebagai berikut:

“Berbeda dengan Akad Mudharabah yang memiliki batas waktu jatuh tempo sangat singkat, pembiayaan IMBT ini jangka waktu Jatuh Temponya lebih panjang yaitu bisa 12 bulan bahkan 24 bulan, tergantung dari kesepakatan atau keinginan anggota, nah dengan jangka waktu yang lebih panjang dikhawatirkan anggota akan semena-mena dalam membayar angsuran, maksudnya adalah anggota lalai dalam mengangsur, karena sudah diberi masa tenggang waktu mengangsur panjang bisa saja anggota lupa dalam membayar angsuran. Nah hal ini juga akan mempengaruhi pemasukan jika jangka waktu yang dipilih terlalu lama maka akan mempengaruhi

---

<sup>130</sup> Wawancara dengan Bu Menik selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Tawing Tulungagung Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya

ketersediaan dana yang akan diputar kembali oleh BTM Surya Madinah”.<sup>131</sup>

Dari penjelasan Pak Nur Syamsu dapat kita fahami bahwa Tenggang Waktu atau masa Jatuh Tempo dari Pembiayaan IMBT terlalu panjang yaitu bisa 12 bulan bahkan juga bisa sampai 24 bulan, karena waktu jatuh tempo disediakan sangat lama dikhawatirkan anggota semena-mena dalam membayar yang harusnya rutin membayar, karena merasa waktu yang diberikan masih lama maka membayar dengan menunggak, hal ini tentunya akan mempengaruhi pemasukan BTM Surya Madinah. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan sebagai berikut :

“Memang jangka waktu Jatuh Tempo dari Pembiayaan IMBT ini termasuk panjang karena bisa 12 bulan sampai 24 bulan tergantung anggota ingin mengambil jatuh tempo berapa bulan, semakin lama anggota mengambil Jatuh Tempo maka perputaran uang/modal kembali maka juga sedikit lambat, dan terkadang anggota menyepelekan angsuran sehingga terjadi penunggakan”.<sup>132</sup>

Dari penjelasan Pak Ahmad Rizami dapat dipahami bahwa jangka waktu yang terlalu panjang, angsuran dan masa jatuh tempo dari akad IMBT juga merupakan kendala, karena dengan jangka waktu jatuh tempo yang panjang bisa saja anggota menjadi menyepelekan akad perjanjian, sehingga menunggak dalam melakukan angsuran. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Imam selaku Account Officer di BTM Surya Madinah, sebagai berikut :

“Memang pada akad IMBT ini sebetulnya sudah diberi keleluasaan anggota untuk memilih lamanya angsuran bisa 12 bulan bisa juga 24 bulan, akan tetapi terlalu panjangnya batas waktu yang disediakan, justru terkadang membuat anggota menjadi seenaknya dalam

---

<sup>131</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager pada Tanggal 30 April 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>132</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

membayar angsuran, hal ini juga berdampak pada pemasukan keuangan pada BTM Surya Madinah, dimana seharusnya uang sudah bisa digunakan kembali”.<sup>133</sup>

Dari penjelasan Pak Imam dapat dipahami bahwa penjelasannya hampir sama dengan penjelasan Pak Nur Syamsu dan Pak Ahmad Rizami yaitu jangka waktu jatuh tempo pembiayaan IMBT yang terlalu panjang juga menjadi salah satu kendala, kendalanya yaitu kelalaian anggota khususnya peternak ikan dalam membayar angsuran sehingga menjadi menunggak akhirnya berdampak pada permodalan kembali BTM Surya Madinah. Dalam hal ini juga dibuktikan dari penjelasan Bu Sрни selaku anggota pembiayaan IMBT sekaligus peternak ikan sebagai berikut:

“Memang pada pembiayaan IMBT ini jangka waktu yang disediakan sangat panjang ya mbak, bahkan bisa memilih 12 bulan atau 24 bulan yang menurut saya sangat panjang, nah justru semakin panjang itu terkadang kalau tidak diingatkan untuk mengangsur, saya lupa mbak”.<sup>134</sup>

Dari penjelasan Bu Sрни selaku peternak ikan dan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa kendala dari pembiayaan IMBT adalah terlalu panjangnya jangka waktu jatuh tempo yang diberikan oleh BTM Surya Madinah. Berbeda dengan akad Mudharabah yang diberi tenor waktu sangat singkat, pada pembiayaan IMBT ini tenor waktu yang diberikan relatif panjang yaitu 12-24 bulan, tergantung dari kemampuan anggota itu sendiri hal ini sesuai dengan pengamatan yang saya dapat ketika

---

<sup>133</sup> Wawancara Dengan Bapak Imam selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>134</sup> Wawancara dengan Bu Sрни selaku Peternak Ikan di Gondosuli Gondang Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya

praktik kerja lapangan dan melakukan penelitian ulang di BTM Surya Madinah.

## 2. Risiko Kerugian Terhadap Aset Yang Disewakan

Risiko kerugian terhadap aset yang disewakan juga merupakan kendala Internal yang terjadi dalam pembiayaan IMBT seperti yang dijelaskan beberapa narasumber sebagai berikut:

“Jika asset yang disewa oleh anggota pembiayaan IMBT pada saat akhir masa sewa harga pasarannya naik, maka hal ini akan mempengaruhi keuntungan yang diterima oleh BTM Surya madinah, kan biasanya harga tanah itu semakin lama malah semakin mahal, tidak semakin murah, nah sedangkan kita sudah menetapkan harga sewa pada awal perjanjian”.<sup>135</sup>

Dari penjelasan Pak Onang dapat dipahami bahwa risiko kerugian terhadap aset yang disewakan bisa saja terjadi, karena harga sewa sudah disepakati pada awal perjanjian, sedangkan bisa saja pada saat angsuran lunas harga dari barang atau lahan sudah naik. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami sebagai berikut:

“Risiko kerugian juga bisa dialami oleh BTM Surya Madinah ketika anggota pembiayaan IMBT khususnya peternak ikan pada saat panen harga jual dari perikanannya menurun, nah yang kena dampaknya juga kita. Bisa saja anggota telat membayar angsuran, dan yang parah malah usaha anggota pembiayaan IMBT sampai gulung tikar dan belum bisa melunasi angsurannya”.<sup>136</sup>

Dari penjelasan Pak Ahmad rizami tersebut dapat dipahami bahwa kerugian yang terjadi pada benda atau asset yang disewakan juga bisa saja

---

<sup>135</sup> Wawancara Dengan SDM atau Umum Bapak Onang Guncahyo Tanggal 29 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>136</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

terjadi. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Andrian selaku Staf

Lapangan sebagai berikut:

“Setiap usaha pasti pernah ya mengalami kerugian, seperti pembiayaan IMBT juga tidak terlepas dari kemungkinan risiko yang yang terjadi, sseperti misalkan anggota meninggal dunia, lalu yang menanggung sisa angsuran siapa, kan kalau meninggal dunia seperti itu susah juga ya, kalau masih ada keluarganya mungkin bisa keluarganya, tapi kalau tidak ada, akhirnya akad yang telah disepakati hilang dengan sendirinya”.<sup>137</sup>

Dari penjelasan pak andrian dapat dipahami bahwa kemungkinan kendala dapat terjadi mulai dari risiko harga benda atau asset yang tidak menentu, hingga faktor lain yang terjadi. Dalam hal ini juga dibuktikan oleh penjelasan Bu Menik sebagai berikut:

“Pernah juga saya kan juga anggota BTM Surya Madinah yang menggunakan pembiayaan IMBT, nah waktu saya menyewa lahan untuk saya pakai bikin kolam, untuk mengembangkan usaha saya, nah kalau namanya tanah lama kelamaan harganya pasti cenderung naik, padahal masa sekarang kan diberikan harga yang sesuai pada pasaran masa sekarang juga. Jadi jika nanti harga asset naik, angsuran saya kan tetap sesuai harga sewa yang awal, hal tersebut jika harga yang ditetapkan tidak di maksimalkan sekalian bisa saja malah merugikan BTM Surya Madinah itu sendiri”.<sup>138</sup>

Dari penjelasan Bu Menik selaku peternak ikan dan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa kendala dari pembiayaan IMBT salah satunya juga risiko tinggi yang mungkin terjadi perubahan harga asset yang disewakan bisa naik bisa juga turun. Memang paada kenyetaannya harga pada suatu asset di setiap tahun kan justru bertambah atau semakin mahal untuk harga lahan ataupun tanah. Maka hal ini benar bahwa pada

---

<sup>137</sup> Wawancara Dengan Bapak Andrian selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>138</sup> Wawancara dengan Bu Menik selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Tawing Tulungagung Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya



pembiayaan IMBT rawan terjadinya risiko tinggi terhadap kenaikan harga asset yang telah disewakan.

### 3. Terbatasnya Bantuan Modal IMBT

Kendala internal yang mungkin terjadi yaitu keterbatasan modal hal ini disampaikan oleh beberapa narasumber sebagai berikut:

“Pada pembiayaan IMBT ini kan memang jauh lebih banyak peminatnya dibandingkan dengan produk pembiayaan lain, nah hal ini juga mempengaruhi modal, karena modal yang tersedia tidak hanya untuk pembiayaan IMBT, sedangkan anggota yang mengajukan pembiayaan IMBT jauh lebih banyak, maka keterbatasan modal pada pembiayaan IMBT juga menjadi kendala bagi pihak BTM Surya Madinah”.<sup>139</sup>

Dari penjelasan Pak Onang Guncahyo selaku SDM/Umum di BTM Surya Madinah dapat di pahami bahwa kendala internal dari Ijarah Muntahiya Bittamlik yaitu adalah keterbatasan modal, karena semakin banyaknya anggota pembiayaan IMBT yang ingin di biyai. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Bu Enik selaku Customer Service di BTM Surya Madinah sebagai berikut:

“Kendalanya adalah keterbatasan modal ya mbak, karena jumlah anggota pembiayaan IMBT semakin hari semakin meningkat, maka modal yang tersedia jadi terbatas, karena dengan adanya IMBT lebih memudahkan anggota dalam memiliki asset yang cara pembeliannya dengan sewa”.<sup>140</sup>

Dapat dipahami dari penjelasan Bu Enik tersebut adalah keterbatasan modal yang hendak disalurkan pada anggota Pembiayaan IMBT, karena

---

<sup>139</sup> Wawancara Dengan SDM atau Umum Bapak Onang Guncahyo Tanggal 29 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>140</sup> Wawancara Dengan Bu Enik selaku Customer Service di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

semakin hari anggota pembiayaan IMBT semakin meningkat dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Andrian sebagai berikut:

“Keterbatasan modal yang disediakan oleh BTM Surya Madinah khususnya untuk pembiayaan IMBT itu juga menjadi kendala, karena peminat dari pembiayaan IMBT ini semakin meningkat. Dan terkadang juga dikarenakan anggota pembiayaan itu sendiri terlambat membayar angsuran sehingga juga mempengaruhi perputaran uang”<sup>141</sup>.

Dari penjelasan Pak Onang, Bu Enik dan Pak Andrian tersebut dapat dipahami bahwa kendala internal dari produk pembiayaan IMBT juga termasuk keterbatasan modal, karena semakin banyaknya pengguna pembiayaan IMBT. Berikut ini merupakan penjelasan dari Pak Heri selaku peternak ikan yang menggunakan pembiayaan IMBT sebagai berikut:

“Memang benar mbak kalau sampai terjadi keterbatasan modal, karena saya pernah mengajukan pembiayaan sekitar Rp30.000.000 waktu itu tidak langsung di acc tapi dilihat dulu juga jaminan saya, dan pencairannya pun tidak langsung, kalau untuk jumlah besar menunggu tidak hanya satu dua hari tetapi bisa sampai satu minggu baru bisa pencairan”<sup>142</sup>.

Dari penjelasan Pak Heri selaku peternak ikan yang menggunakan dana pembiayaan IMBT tersebut dapat dipahami bahwa memang untuk pembiayaan IMBT modal sangat terbatas karena juga banyak peminatnya. Memang benar adanya pemaparan dari beberapa narasumber diatas juga sesuai dengan pengamatan saya ketika melakukan praktik pengalaman lapangan sekaligus penelitian, untuk acc pengajuan pinjaman pembiayaan IMBT terkadang tidak langsung dapat teralisasi karena beberapa factor salah

---

<sup>141</sup> Wawancara Dengan Bapak Andrian selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>142</sup> Wawancara dengan Pak Heri Setiawan di kediamannya Boyolangu , Tulungagung pada tanggal 1 Juni 2019

satunya yak arena keterbatasan modal ini, karena memang peminat pembiayaan IMBT ini lebih dominan khususnya peternak ikan air tawar di kabupaten tulungagung juga saat ini.

### 3. Kendala External

#### a. Mudharabah

##### 1. Rendahnya Minat Anggota Terhadap Pembiayaan Mudharabah

Kendala eksternal yang pertama pada pembiayaan Mudharabah yaitu rendahnya minat anggota terhadap pembiayaan Mudharabah seperti penjelasan dari beberapa narasumber berikut ini:

“Anggota terkadang kurang meminati pembiayaan Mudharabah karena menggunakan produk Mudharabah anggota kurang leluasa dalam menjalankan usahanya, anggota harus memiliki kejujuran yang luar biasa dalam menjalankan usahanya, seperti misalnya peternak ikan air tawar, pada saat panen tentunya harus melaporkan berapa keuntungan yang didapatkan, lalu keuntungan akan dibagi bersama”<sup>143</sup>.

Dari penjelasan Pak Nur Syamsu tersebut dapat dipahami bahwa rendahnya minat anggota juga disebabkan karena kurang luasnya anggota dalam menjalankan usaha, anggota tidak dapat mengembangkan modal, karena modal milik lembaga dan hanya mengambil bagi hasil dari keuntungan saja. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Onang selaku SDM/Umum sebagai berikut:

“Peminat dari Pembiayaan Mudharabah tergolong minim, karenamungkin anggota kurang tertarik untuk melakukan usaha yang terlalu dipantau, atau kerjasama kan sebenarnya memang mudah

---

<sup>143</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager pada Tanggal 30 April 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

anggota hanya menjalankan dan mengelola dana tetapi dalam menggunakan dana pembiayaan Mudharabah ini anggota seperti peternak ikan harus selalu intensive melaporkan keuntungan setiap panen Karena untuk bagi hasil”<sup>144</sup>.

Dari penjelasan Pak Onang tersebut dapat dipahami bahwa kurangnya minat anggota disebabkan karena mungkin anggota ingin lebih leluasa dalam menjalankan usahanya, dan tidak ingin terikat bagi hasil. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami sebagai berikut:

“Minat Anggota pembiayaan Mudharabah tergolong lebih kecil dibandingkan dengan pembiayaan lainnya misalnya saja IMBT, karena memang pembiayaan Mudharabah diperlukan adanya kejujuran yang luarbiasa dari anggota, dan anggota harus selalu memberitahukan pendapatan yang didapat pada saat panen misalnya, selain berbagi keuntungan maka, kerugian juga ditanggung bersama. Dan bagi hasil sudah ditentukan sesuai kesepakatan pada awal perjanjian, maka prosentase pendapatan anggota juga tidak dapat naik, kecuali memang hasil panen dari anggota bertambah”<sup>145</sup>.

Dari penjelasan Pak Ahmad Rizami tersebut juga hampir sama dengan penjelasan Pak Nur Samsu dan Pak Onang bahwa Pembiayaan Mudharabah kurang diminati. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Wahyu sebagai berikut:

“Kendalanya adalah pembiayaan Mudharabah kurang diminati oleh anggota pembiayaan khususnya peternak ikan, karena mungkin anggota masih bingung terhadap perhitungan bagi hasilnya, sebenarnya kan mudah bagi hasilnya sesuai kesepakatan saja dan pada saat sudah panen peternak ikan yang menggunakan pembiayaan Mudharabah ini dapat melaporkan keseluruhan pendapatan modal ditambah keuntungan setelah itu keuntungan dibagi bersama. Tetapi karena pemasukan setiap panen anggota kan tidak sama, jadi saat

---

<sup>144</sup> Wawancara Dengan SDM atau Umum Bapak Onang Guncahyo Tanggal 29 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>145</sup> Wawancara Dengan Pak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan Tanggal 29 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

harga jual menurun akan memberatkan anggota dalam membayar bagi hasil”<sup>146</sup>.

Dari penjelasan Pak Wahyu dan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa kendala eksternal yang terjadi adalah kurangnya minat anggota terhadap pembiayaan Mudharabah karena anggota harus selalu intensif melaporkan pendapatan pada saat panen dan bagi hasil dan diperlukan kejujuran yang luar biasa dalam menggunakan pembiayaan Mudharabah. Hal ini dijelaskan oleh Pak Agus selaku peternak ikan yang sekaligus juga anggota pembiayaan mudharabah sebagai berikut:

“Awalnya saya tidak terlalu minat dengan pembiayaan mudharabah ini, karena dalam menjalankan disetiap usahanya kita harus merinci secara detil dan melaporkan hasil maksudnya memang dibutuhkan kejujuran yang luar biasa ya, dan harus pandai-pandai memajemen dana kalau tidak bisa-bisa bukannya untung malah rugi. Tetapi akhirnya saya tertarik untuk mencobanya karena keterbatasan modal saya. Dan saya merasa mempunyai potensi untuk mengembangkan usaha saya”<sup>147</sup>.

Dari penjelasan Pak Agus selaku peternak ikan sekaligus anggota pembiayaan mudharabah dan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa peminat dari pembiayan mudharabah masih minim. Dari pengamatan yang telah saya lalui memang terbukti pembiayaan mudharabah kurang banyak peminatnya,hal ini juga sesuai dengan data yang saya peroleh pada pra-wawancara dibanding dengan pembiayaan IMBT, pembiayaan mudharabah ini lebih jarang peminatnya,tetapi tidak menutup kemungkinan masih ada anggota yang menggunakan pembiayaan mudharabah.

---

<sup>146</sup> Wawancara Dengan Bapak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>147</sup> Wawancara Dengan Pak Agus selaku Peternak Ikan Pada Tanggal 28 Juni 2019 di kediamannya Ds Gondang, Tulungagung

## 2. Terdapatnya Anggota Bermasalah

Kendala eksternal berikutnya pada pembiayaan Mudharabah yaitu terdapatnya anggota bermasalah dalam hal ini dijelaskan oleh Pak Nur Syamsu sebagai berikut:

“Kendalanya dari sisi karakter anggota pembiayaan Mudharabah, terkadang tidak sesuai yang di prediksi, termasuk kapasitas pengembalian dana pembiayaan Mudharabah dari anggota ternyata terkadang tidak sesuai dengan jadwal yang telah disepakati. Misalnya saja kalau untuk dana Mudharabah setelah panen seharusnya disetorkan ternyata malah digunakan untuk konsumtif atau keperluan lainnya”.<sup>148</sup>

Jadi pak Nur Syamsu Menjelaskan bahwa selain dari kendala internal dari pembiayaan Mudharabah ada juga kendala eksternal dari pembiayaan Mudharabah yang sering terjadi salah satunya yaitu dari anggota itu sendiri yang terkadang menyalah gunakan dana yang disalurkan, dimana seharusnya dana yang terkucur dapat digunakan untuk mengembangkan usaha malah digunakan untuk kepentingan konsumtif. Hal ini juga dijelaskan oleh pak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah sebagai berikut:

“Kendalanya ada mbak, misalkan anggota yang diberi bantuan modal pembiayaan Mudharabah dan IMBT ternyata tidak sesuai analisa atau misalkan kita tidak tau kapasitasnya, maksudnya kapasitas kemampuan dalam mengembalikan itu, anggota tidak sesuai dengan prediksi kita. Nah itu juga mempengaruhi kelancaran aktivitas usaha dan perputaran uang kembali”.<sup>149</sup>

Jadi dapat dipahami dari penjelasan Pak Wahyu tersebut terkadang masih adanya anggota pembiayaan Mudharabah yang tidak tepat janji atau

---

<sup>148</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager di BTM Surya Madinah Tanggal 29 April 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>149</sup> Wawancara dengan Bapak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah pada Tanggal 31 Mei 2019 di kantor BTM Surya Madinah Tulungagung

wanpresstasi, yang seharusnya sudah dapat mengangsur pinjaman, tetapi malah menunggak, hal ini bisa saja terjadi jika ada perubahan mendadak mengenai harga ikan yang diproduksi. Pada saat panen harga bisa saja tinggi bisa saja turun. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh pak Imam selaku Account Officer sebagai berikut:

“Memang kendalanya terkadang anggota pembiayaan Mudharabah tidak jujur dalam melaporkan pendapatan usaha dan mengembalikan pinjaman pada tepat waktu ya , karena terkadang mungkin dana yang dipinjamkan oleh BTM tidak digunakan dengan sebaik-baiknya, atau mungkin juga terjadi kendala lainnya semisal faktor alam yang tidak terduga atau betul-betul diluar kesengajaan”.<sup>150</sup>

Dapat kita fahami dari penjelasan bapak Imam beliau juga menjelaskan salah satu kendala yang sering terjadi yaitu ketidak jujuran anggota sehingga dalam pengembalian pinjaman pembiayaan Mudharabah tidak tepat, maka hal ini juga akan mengganggu usaha lainnya. dan dari penjelasan beberapa informan diatas dapat dipahami bahwa salah satu kendala dari luar lembaga yaitu terdapatnya anggota bermasalah misalnya anggota pembiayaan Mudharabah yang kurang tepat janji. Hal ini juga dibuktikan oleh Bu Menik selaku peternak ikan yang menggunakan dana pembiayaan mudharabah sebagai berikut:

“Memang pernah juga mbak saya terlambat melakukan pembayaran, akan tetapi saya pada saat itu tidak karena lalai, tapi memang betul-betul saya mendapatkan musibah yaitu gagal panen, karena pada saat itu, tidak tahu kenapa ikan yang saya pelihara terkena jamur ikan, dan akhirnya pada mati”.<sup>151</sup>

---

<sup>150</sup> Wawancara dengan Bapak Imam selaku Acount Officer di BTM Surya Madinah pada Tanggal 31 Mei 2019 di kantor BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>151</sup> Wawancara dengan Bu Menik selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Tawing Tulungagung Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya

Dari penjelasan Bu Menik dan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa masih terdapatnya anggota yang bermasalah.

### 3. Kurangnya Pemahaman Anggota Mengenai Produk Pembiayaan Mudharabah

Dalam hal ini dijelaskan oleh pak Nur Syamsu selaku Manager di BTM Surya Madinah sebagai berikut:

“Memang pada saat ini juga terdapat kendala eksternal yaitu masih banyak masyarakat atau calon anggota yang masih belum terlalu faham dengan pembiayaan Mudharabah, karena masyarakat awam masih terpaku dengan bunga dan bukan bagi hasil”.<sup>152</sup>

Dari penjelasan Pak Nur Syamsu tersebut dapat dipahami bahwa saat ini juga masih terdapat kendala kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai produk pembiayaan Mudharabah, dalam hal ini juga dijelaskan oleh Bapak Onang selaku SDM/Umum sebagai berikut:

“Kendalanya saat ini jadi masih banyak diluar sana masyarakat biasa yang belum faham mengenai produk-produk syariah salah dua nya ya pembiayaan Mudharabah ini, jadi masyarakat diluaran masih terbiasa dengan system bunga, dan dengan bagi hasil mereka belum begitu faham, mereka kira sama. Padahal kan berbeda”.<sup>153</sup>

Dari penjelasan Bapak Onang selaku SDM/Umum dapat dipahami bahwa kendala eksternal yang terjadi salah satunya adalah dari kurangnya pemahaman anggota, jadi masyarakat masih awam dengan bagi hasil dan suku bunga. Hal lain juga dijelaskan oleh Pak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah sebagai berikut:

---

<sup>152</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager di BTM Surya Madinah Tanggal 29 April 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>153</sup> Wawancara Dengan SDM atau Umum Bapak Onang Guncahyo Tanggal 29 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung



“kendalanya pada saat ini yaitu adalah kurangnya pemahaman anggota terhadap pembiayaan Mudharabah , karena masyarakat itu biasanya taunya hanya bunga seperti itu. Padahal kalau di kita kan tidak, kita menggunakan pembiayaan syariah ya seperti Mudharabah ini untuk bagi hasil dengan anggota, dan jika anggota rajin mengangsur pada saat jatuh tempo, maka bagi hasil yang diberikan anggota kan juga menurun”<sup>154</sup>.

Dari penjelasan Pak Wahyu tersebut hampir sama dengan penjelasan dari Pak Nur Syamsu dan Pak Onang, yaitu kendalanya adalah kurang fahamnya calon anggota atau masyarakat awam mengenai produk pembiayaan Mudharabah karena masyarakat masih kental dengan pengetahuannya yang lembaga keuangan itu mengambil keuntungan dari suku bunga , padahal jika menggunakan produk pembiayaan Mudharabah itu tidak melainkan dengan menggunakan sistim bagi hasil , bahkan jika anggota rajin mengangsur pada saat jatuh tempo maka bagi hasil dari anggota akan menurun atau semakin kecil. Dan ketidaktahuan atau kurangnya pemahaman anggota, maka juga mempengaruhi minat anggota dalam memilih suatu lembaga bahkan suatu produk dalam suatu lembaga. Dalam hal ini dijelaskan oleh Pak Min selaku peternak ikan yang juga merupakan anggota pembiayaan Mudharabah sebagai berikut:

“Mulanya saya memang tidak faham dengan pembiayaan Mudharabah akan tetapi setelah dijelaskan oleh pengelola maka saya menjadi faham dengan pembiayaan mudharabah ini”<sup>155</sup>.

Dapat dipahami dari penjelasan Pak Min selaku peternak ikan sekaligus anggota pembiayaan mudharabah dan beberapa narasumber diatas

---

<sup>154</sup> Wawancara Dengan Bapak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>155</sup> Wawancara dengan Pak Min selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Ngantru Tulungagung Tanggal 26 juni 2019 dirumahnya

yaitu memang benar masih adanya anggota yang kurang faham dengan pembiayaan mudharabah tersebut. Hal ini memang benar terjadi ketika saya sebagai peneliti melakukan observasi langsung dan bertanya kepada anggota mengenai pembiayaan mudharabah kepada mereka memang ada sebagian anggota yang awalnya mereka tampak bingung dengan pertanyaan saya, lalu saya menjelaskan kembali mengenai pembiayaan mudharabah, baru mereka faham dan dapat memberikan pemaparan kepada saya.

## b. Ijaroh Muntahiya Bittamlik

### 1. Terjadinya Faktor Alam

Kendala eksternal yang terjadi pada pembiayaan IMBT yaitu karena faktor alam, dalam hal ini dijelaskan oleh beberapa narasumber sebagai berikut:

“Kendala yang terjadi pada pembiayaan IMBT yaitu, Namanya kita hidup di alam ya terkadang ada hal-hal yang terjadi dan tidak terduga seperti misalnya mendadak terjadi banjir secara tiba-tiba, itu juga merupakan kendala yang sangat mungkin terjadi, misalnya saja lahan atau kolam yang disewa oleh anggota itu rawan terjadinya banjir, lalu kolam beserta ikan sudah bisa dipastikan terkena dampaknya. Dan kalau anggota sudah rugi karena faktor alam juga, pihak lembaga yang ikut merasakan karena anggota jadi terlambat membayar angsuran misalnya”.<sup>156</sup>

Dari penjelasan Pak Nur Syamsu dapat dipahami bahwa salah satu faktor eksternal dari anggota pembiayaan IMBT yaitu adalah terjadinya banjir atau terjadi karena faktor alam dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami sebagai berikut:

---

<sup>156</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager di BTM Surya Madinah Tanggal 29 April 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

“Kendala yang terjadi pada Pembiayaan IMBT bisa saja karena faktor alam, dimana terkadang harga jual tidak stabil, tidak dapat di prediksi, jadi pada saat peternak ikan panen dan menjual hasil ternaknya terkadang pada saat harga naik terkadang pas turun. Kalau pas harga naik kan keuntungan bisa maksimal, tetapi jika menurun itu dikhawatirkan bukannya untung malah rugi”.<sup>157</sup>

Dari penjelasan Pak Ahmad Rizami dapat dipahami bahwa kendala luar yang terjadi selain dari bencana alam seperti yang dijelaskan oleh Pak Nur Syamsu kendala juga bisa saja terjadi karena ketidak pastian harga jual pada saat panen, harga jual pada saat panen bisa saja naik, bisa saja turun.

“Kendalanya ada ya mbak, dalam menggunakan pembiayaan IMBT itu kan sewa yang kalau sudah lunas akan diakhiri dengan kepemilikan, terkadang ikan ada yang mati terkena jamur ikan, atau terkadang karena suhu udara yang tidak menentu juga mempengaruhi, misalkan cuaca yang sangat panas atau sangat dingin”.<sup>158</sup>

Dari penjelasan Pak Sunarto selaku Peternak Ikan dan anggota pembiayaan IMBT dapat dipahami bahwa keadaan alam yang tidak menentu juga menjadi faktor penghambat perkembangan ikan, sehingga jika sampai gagal panen, atau ikan gagal dijual, maka mempengaruhi pemasukan anggota. Yang dampaknya juga mempengaruhi keterlambatan penyeteroran angsuran. Hal ini juga saya buktikan ketika pengamatan ke lapangan yaitu kerumah anggota BTM Surya Madinah yang merupakan peternak ikan saat itu pak Sunarto selaku peternak ikan sedang sibuk memberikan garam di kolamnya, dan ketika itu saya wawancarai dan beliau menjelaskan bahwa fungsi dari memberi garam tersebut untuk mengurangi ikan terkena jamur

---

<sup>157</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>158</sup> Wawancara Dengan Pak Sunarto selaku Peternak Ikan Di Ds.Boyolangu, kec Boyolangu, kab.Tulungagung pada Tanggal 2 Juni 2019

ikan yang dapat menyebabkan ikan sakit lalu mati. Hal tersebut bisa saja mempengaruhi pengembalian angsuran.

## 2. Terdapatnya Anggota Bermasalah

Pada pembiayaan IMBT juga terdapat kendala eksternal yaitu anggota yang bermasalah, hal ini dijelaskan oleh beberapa narasumber sebagai berikut:

“Kendala dari pembiayaan IMBT juga pasti ada ya , termasuk adanya anggota bermasalah didalamnya. Karena jangka waktu yang disepakati anggota terlalu panjang, sehingga terkadang mereka lupa atau memang sengaja menunggak untuk membayar angsuran”.<sup>159</sup>

Dari penjelasan Pak Wahyu tersebut dapat dipahami bahwa pada pembiayaan IMBT juga terdapat anggota bermasalah yaitu telat membayar angsuran. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Bu Enik selaku Customer Service sebagai berikut:

“Pada Pembiayaan IMBT juga masih banyak terdapatnya anggota bermasalah, seperti menunggak atau terlambat membayar angsuran, padahal jangka waktu yang disediakan menurut saya itu cukup panjang dibanding dengan pembiayaan lain, tetapi terkadang anggota pembiayaan IMBT masih saja ada yang lalai dalam membayar angsuran. Seperti khususnya peternak ikan. Mungkin juga disebabkan karena gagal panen, atau mungkin malah digunakan untuk hal lainnya”.<sup>160</sup>

Dari penjelasan Bu Enik diatas dapat dipahami bahwa kendala yang dihadapi BTM Surya Madinah dari faktor luar yaitu termasuk adanya anggota bermasalah. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Andrian selaku Staf Lapangan sebagai berikut:

---

<sup>159</sup> Wawancara Dengan Bapak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>160</sup> Wawancara Dengan Bu Enik selaku Customer Service di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

“Kendala yang sering terjadi biasanya yang saya temui ya anggota bermasalah itu pada pembiayaan IMBT juga sering terjadi, biasanya anggota terlambat membayar angsuran padahal jangka waktu yang diberikan sudah panjang. Mungkin karena lalai, atau mungkin memang terjadi kendala pada usaha anggota pembiayaan IMBT itu sendiri khususnya Peternak ikan”.<sup>161</sup>

Dari penjelasan Pak Andrian tersebut dapat dipahami bahwa pada pembiayaan IMBT juga masih banyak anggota yang bermasalah, seperti membayar angsuran tersebut. Dan penjelasan dari beberapa narasumber tersebut diatas bisa dikatakan sama. Hal ini dibuktikan dari penjelasan Pak Agus sebagai berikut:

“Memang terkadang saya lupa dalam membayar angsuran, atau memang terkadang sengaja menunggak, karena masih repot dengan kepentingan pribadi misalkan ada hal mendadak yang tidak disengaja”.<sup>162</sup>

Dari penjelasan Pak Min selaku peternak ikan sekaligus anggota pembiayaan IMBT dan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa masih ada anggota yang bermasalah. Memang hal ini masih kerap terjadi padahal sudah diberi tenggang waktu yang cukup panjang tetapi masih saja ada anggota yang terlambat melakukan pembayaran, hal ini saya amati ketika saya melakukan praktik pengalaman lapangan di BTM Surya Madinah dan pada saat melakukan penelitian di BTM Surya Madinah.

### 3. Kurangnya Pemahaman Anggota Mengenai Produk Pembiayaan IMBT

Dalam hal ini dijelaskan oleh Pak Nur Syamsu selaku Manager di BTM Surya Madinah sebagai berikut:

---

<sup>161</sup> Wawancara Dengan Bapak Andrian selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>162</sup> Wawancara Dengan Pak Agus selaku Peternak Ikan Pada Tanggal 28 Juni 2019 di kediamannya Ds Gondang, Tulungagung

“Memang pada saat ini juga terdapat kendala eksternal yaitu masih banyak masyarakat atau calon anggota yang masih belum terlalu faham dengan pembiayaan IMBT, karena masyarakat awam taunya koperasi syariah hanya meminjamkan uang saja masih padahal pada lembaga keuangan syariah menawarkan berbagai macam produk pembiayaan yang memudahkan anggota seperti misalnya ya IMBT ini dengan produk IMBT anggota sebenarnya lebih mudah dalam hal kepemilikan dan dananya minim”<sup>163</sup>.

Dari penjelasan Pak Nur Syamsu tersebut dapat dipahami bahwa saat ini juga masih terdapat kendala kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai produk pembiayaan IMBT, dalam hal ini juga dijelaskan oleh Bapak Onang selaku SDM/Umum sebagai berikut:

“Kendalanya saat ini jadi masih banyak diluar sana masyarakat biasa yang belum faham mengenai produk-produk syariah salah satunya ya pembiayaan IMBT ini, jadi masyarakat diluaran masih terbiasa mendengar dengan system bunga, dan terkadang anggota belum mengenal dengan akad sewa seperti IMBT mereka belum begitu faham”<sup>164</sup>.

Dari penjelasan Bapak Onang dapat dipahami bahwa kendala eksternal yang terjadi salah satunya adalah dari kurangnya pemahaman anggota mengenai produk IMBT, jadi masyarakat masih awam dengan bagi hasil dan suku bunga. Hal lain juga dijelaskan oleh Pak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah sebagai berikut:

“kendalanya pada saat ini yaitu adalah kurangnya pemahaman anggota terhadap pembiayaan IMBT , karena masyarakat itu biasanya taunya hanya bunga seperti itu. Padahal kalau di kita kan tidak, kita menggunakan pembiayaan syariah ya seperti IMBT ini untuk memudahkan anggota dalam hal kepemilikan, dan jika anggota rajin

---

<sup>163</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager di BTM Surya Madinah Tanggal 29 April 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>164</sup> Wawancara Dengan SDM atau Umum Bapak Onang Guncahyo Tanggal 29 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

mengangsur pada saat jatuh tempo, maka bagi hasil yang diberikan anggota kepada BTM Surya Madinah kan juga menurun”.<sup>165</sup>

Dari penjelasan Pak Wahyu tersebut hampir sama dengan penjelasan dari Pak Nur Syamsu dan Pak Onang, yaitu kendalanya adalah kurang fahamnya calon anggota atau masyarakat awam mengenai produk pembiayaan IMBT karena masyarakat masih kental dengan pengetahuannya yang lembaga keuangan itu mengambil keuntungan dari suku bunga, padahal jika menggunakan produk pembiayaan IMBT itu tidak melainkan dengan menggunakan sistim bagi hasil dari cicilan angsurannya, bahkan jika anggota rajin mengangsur pada saat jatuh tempo maka bagi hasil dari anggota akan menurun atau semakin kecil. Dan ketidaktahuan atau kurangnya pemahaman anggota, maka juga mempengaruhi minat anggota dalam memilih suatu lembaga bahkan suatu produk dalam suatu lembaga. Hal ini dijelaskan oleh Pak Heri selaku peternak ikan sekaligus anggota pembiayaan IMBT sebagai berikut:

“Saya dulu memang sebelum menjadi anggota, sebenarnya tidak terlalu faham dengan pembiayaan IMBT itu, tetapi setelah saya diberi penjelasan oleh salah satu staf, saya jadi faham dan tertarik untuk mengajukan pembiayaan IMBT tersebut”.<sup>166</sup>

Dari penjelasan pak heri selaku peternak ikan sekaligus anggota pembiayaan IMBT menjelaskan kekurang fahamannya mengenai produk pembiayaan IMBT akan tetapi setelah dijelaskan beliau menjadi faham, hal tersebut sesuai dengan pemaparan beberapa narasumber lain diatas.

---

<sup>165</sup> Wawancara Dengan Bapak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>166</sup> Wawancara dengan Pak Heri selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds. Boyolangu, Tulungagung Tanggal 27 Juni 2019

### **C. Cara Mengatasi Kendala Yang Di Hadapi Baitut Tamwil Muhammadiyah Surya Madinah dalam Meningkatkan Kesejahteraan Peternak Ikan Air Tawar di Kabupaten Tulungagung Melalui Akad Mudharabah dan IMBT**

#### **1. Cara Mengatasi Kendala Internal**

##### **a. Mudharabah**

#### **1. Pihak Lembaga Harus Mengetahui Kemampuan Anggota**

Dalam hal ini dijelaskan oleh Pak Onang dan beberapa Narasumber sebagai berikut:

“Cara mengatasi kendala terlalu singkatnya jangka waktu yang ditetapkan BTM Surya Madinah pada pembiayaan Mudharabah untuk anggota khususnya peternak ikan adalah dengan mengetahui kemampuan anggota terlebih dahulu dengan melihat jaminannya, tingkah laku dan gerak gerik dari anggota saat berbicara , dari hal tersebut kan juga bisa dilihat apakah anggota pembiayaan Mudharabah ini meyakinkan atau tidak, kiranya mampu atau tidak diberikan waktu yang singkat untuk mengembalikan pinjaman serta bagi hasil yang telah disepakati di awal akad pembiayaan Mudharabah”.<sup>167</sup>

Dari penjelasan Pak Onang dapat dipahami bahwa solusi dari kendala yang terlalu pendeknya jangka waktu yang ditentukan yaitu dengan mengetahui kemampuan anggota dalam pengembalian, sekiranya meyakinkan tentu anggota pembiayaan Mudharabah pasti mendapatkan pinjaman pembiayaan Mudharabah dalam hal ini juga dijelaskan oleh pak imam sebagai berikut:

“Jadi sebelum memberikan pembiayaan Mudharabah pada anggota maka sebelumnya pihak lembaga harus mengetahui dulu kemampuan

---

<sup>167</sup> Wawancara Dengan SDM atau Umum Bapak Onang Guncahyo Tanggal 29 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung



anggota dalam membayar, karena pada saat BTM sudah mengetahui kemampuan anggota, setidaknya kendala sedikit berkurang”.<sup>168</sup>

Dari penjelasan Pak Imam tersebut dapat dipahami bahwa untuk mengatasi kendala yang dihadapi BTM Surya Madinah dalam membantu meningkatkan kesejahteraan anggota pembiayaan Mudharabah dengan jatuh tempo yang terlalu singkat, yaitu dengan mengetahui kemampuan anggota terlebih dahulu dalam pengembalian bantuan modal pembiayaan Mudharabah. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan sebagai berikut:

“Sebelum memberikan pembiayaan Mudharabah kepada anggota khususnya peternak ikan sebaiknya kita melihat dulu bagaimana kemampuan anggota dalam mengembalikan dana pinjaman modal nantinya, agar tidak terjadi hal-hal yang diinginkan seperti keterlambatan pengembalian dana, karena dana Mudharabah terbilang pendek dibanding dengan pembiayaan lain”.<sup>169</sup>

Dari penjelasan beberapa narasumber diatas tersebut dapat dipahami bahwa untuk mengatasi kendala yang dihadapi BTM terkait singkatnya jatuh tempo pembayaran, maka dengan mengetahui kemampuan anggota terlebih dahulu itu merupakan solusi yang tepat untuk dilakukan. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Bu Menik sebagai berikut:

“Memang pada saat awal pengajuan pembiayaan pasti ditanya mengenai persyaratan lengkap, dana yang akan digunakan kira-kira untuk apa, dan Tanya tentang pekerjaan lain, dari pertemuan pertama saja kan pihak pengelola sudah melihat anggota dari gerak-geriknya juga. Dari cara berbicara anggota atau calon anggota”.<sup>170</sup>

---

<sup>168</sup> Wawancara Dengan Acount Officer Bapak Imam Tanggal 29 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>169</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>170</sup> Wawancara dengan Bu Menik selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Tawing Tulungagung Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya

Dari penjelasan Bu Menik dapat dipahami bahwa untuk mendapatkan bantuan modal pembiayaan mudharabah adalah dengan mengetahui kemampuan anggota dengan cermat dan teliti.

## 2. Memperketat seleksi Calon Anggota Pembiayaan Mudharabah

Cara mengatasi kendala terjadinya risiko yang tinggi pada pembiayaan Mudharabah yaitu anggota yang gagal bayar, dengan cara menyeleksi calon anggota pembiayaan Mudharabah dengan tepat, dalam hal ini disampaikan oleh beberapa narasumber sebagai berikut:

“Untuk meminimalisir terjadinya risiko yang tinggi kegagalan pembayaran pada Pembiayaan Mudharabah yang mungkin saja terjadi oleh kelalaian anggota, atau memang terjadi karena ketidaksengajaan maksudnya faktor alam, atau rumah tangga, kan bisa saja ada masalah dalam rumah tangga, yaitu dengan memperketat kembali seleksi calon anggota dengan tepat terlebih dahulu”.<sup>171</sup>

Dari penjelasan Pak Nur Syamsu selaku Manager dapat dipahami bahwa untuk mengurangi terjadinya Risiko kerugian yang besar yaitu dengan menyeleksi anggota terlebih dahulu secara detil. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Wahyu sebagai berikut:

“Solusinya yaitu dengan memilih calon Anggota pembiayaan Mudharabah yang tepat, jadi pihak BTM sebelum memberikan pinjaman modal pembiayaan Mudharabah, harus betul-betul mengenal calon anggota terlebih dahulu, baik dari segi karakter, kemampuan, jaminan, dan kapasitas pengembalian, tidak lupa faktor ekonomi”.<sup>172</sup>

Dari penjelasan Pak Wahyu diatas dapat dipahami bahwa solusi dari meminimalisir risiko yang besar diakibatkan oleh anggota pembiayaan,

---

<sup>171</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager di BTM Surya Madinah Tanggal 29 April 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>172</sup> Wawancara Dengan Bapak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

yaitu dengan cara menyeleksi calon anggota pembiayaan dengan ketat. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Bu Enik selaku Customer Service sebagai berikut:

“Dengan menghindari terjadinya kerugian yang besar yang disebabkan oleh anggota pembiayaan Mudharabah yaitu dengan cara menyeleksi calon anggota yang tepat pada pembiayaan Mudharabah, dan melihat nilai jaminannya”.<sup>173</sup>

Dari penjelasan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa untuk mengurangi terjadinya risiko yang tinggi disebabkan oleh anggota pembiayaan Mudharabah yaitu dengan menyeleksi calon anggota lebih teliti, detil dan selain itu jaminan yang digunakan juga harus sesuai kriteria BTM Surya Madinah. Dalam hal ini juga dibuktikan oleh penjelasan beberapa anggota pembiayaan Mudharabah sebagai berikut:

“Benar mbak, saya itu sebelum pengajuan pinjaman pembiayaan Mudharabah saya di acc, saya di tanyain beberapa hal mbak oleh pengelolanya, seperti jaminan, faktor ekonomi, KK, KTP dan kelengkapan. gitu mbak”.<sup>174</sup>

Dari penjelasan Bu Menik selaku Peternak Ikan di kabupaten tulungagung yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di BTM Surya Madinah membuktikan bahwa memang sebelum anggota mendapatkan pinjaman pembiayaan mudharabah tersebut anggota benar-benar di seleksi secara detil. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh narasumber lain yaitu Pak Min sebagai berikut:

“Iya mbak, waktu saya mengajukan pembiayaan mudharabah, dan sebelum melakukan realisasi, saya pernah ditanyain masalah

---

<sup>173</sup> Wawancara Dengan Bu Enik selaku Customer Service di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>174</sup> Wawancara dengan Bu Menik selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Tawing Tulungagung Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya

pekerjaan saya, pengeluaran bulanan saya mbak. Mungkin itu salah satu persyaratan untuk mendapatkan bantuan modal mbak”.<sup>175</sup>

Dari penjelasan Pak Min tersebut dapat dipahami bahwa memang sebelum mendapatkan bantuan modal pembiayaan Mudharabah anggota benar-benar diseleksi secara ketat. Dan hal ini juga dijelaskan oleh Bu Sрни sebagai berikut:

“Betul sekali mbak, pembiayaan mudharabah itu butuh seleksi mbak, karena ini prinsipnya saling jujur mbak, makanya saya di tanya berbagai hal mbak untuk bahan pertimbangan”.<sup>176</sup>

Jadi dari penjelasan beberapa anggota diatas juga menjelaskan tentang, penyeleksian anggota secara ketat pada anggota atau calon anggota yang akan menggunakan pembiayaan Mudharabah. Dari observasi atau pengamatan saya memang benar bahwa untuk mendapatkan bantuan modal pembiayaan mudharabah diperlukan adanya seleksi terhadap anggota terlebih dahulu, bahkan pada saat ini lebih diperketat kembali dalam proses seleksi.

### 3. Melakukan Pelatihan terhadap Pengelola & Membuka Lapangan Kerja Baru

Untuk mengatasi kendala kurangnya SDI yang menangani pembiayaan Mudharabah yaitu dengan melakukan pelatihan terhadap pengelola dan membuka lapangan kerja baru seperti yang dijelaskan beberapa narasumber sebagai berikut:

“Solusinya untuk meminimalisir Keterbatasan SDI yang menangani anggota pembiayaan Mudharabah, maka perlu adanya sosialisasi pada karyawan atau monitoring, pada saat akhir bulan dan juga mengaakan

---

<sup>175</sup> Wawancara dengan Pak Min selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Ngantru Tulungagung Tanggal 26 juni 2019 dirumahnya

<sup>176</sup> Wawancara dengan Bu Sрни selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Gondosuli Gondang Tulungagung Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya

perekrutan/pembukaan pendaftaran karyawan baru, yang sekiranya berpotensi dan cocok di bidangnya. Dan dengan lapangan pekerjaan baru maka juga berdampak baik bagi masyarakat sekitar lembaga, karena dapat membantu mengurangi pengangguran juga tentunya. Dan juga dengan bersosialisasi dengan menjalin hubungan baik kepada masyarakat agar masyarakat lebih kenal dengan pembiayaan Mudharabah. Khususnya peternak ikan di kabupaten Tulungagung<sup>177</sup>.

Dari penjelasan pak Nur Syamsu diatas dapat difahami bahwa solusi dari terbatasnya SDI atau pengelola yang menangani pembiayaan Mudharabah yaitu dengan membuka lapangan kerja baru, karena dengan adanya karyawan baru yang fokus pada bidangnya, tentunya lebih efisien, dan juga mengurangi pengangguran di masyarakat. Hal ini juga dijelaskan oleh Pak Onang selaku SDM di BTM Surya Madinah sebagai berikut:

“Dengan menambah partisipasi pengelola khusus pembiayaan Mudharabah, untuk meningkatkan partisipasi itu sendiri yaitu dengan cara memberikan tunjangan, memberikan bonus bagi karyawan terutama yang aktif dan disiplin dalam mengontrol anggota pembiayaan khususnya Mudharabah, komisi maupun insentif dana. Maka dengan hal itu diharapkan karyawan lebih giat dalam pekerjaannya. Dan mengadakan monitoring setiap 1 bulan sekali untuk memantau kegiatan yang dilakukan oleh seluruh pengelola dan anggota pembiayaan Mudharabah<sup>178</sup>”.

Dari penjelasan Pak Onang dapat dipahami bahwa untuk meminimalisir keterbatasan SDI atau Pengelola selain seperti yang dijelaskan Pak Nur Syamsu tadi yaitu merekrut anggota baru agar pengelola pembiayaan mudharabah juga dapat terfokus, atau membuka lapangan kerja baru, maka juga dengan mempertahankan karyawan dengan cara menambah partisipasi, yaitu dengan cara memberikan bonus, tunjangan, atau insentif

---

<sup>177</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager di BTM Surya Madinah Tanggal 29 April 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>178</sup> Wawancara Dengan SDM atau Umum Bapak Onang Guncahyo Tanggal 29 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

untuk karyawan, terutama untuk karyawan aktif dan disiplin dalam menjalankan pekerjaannya. Selain itu juga sering dilakukan monitoring untuk memantau perkembangan dari kegiatan usaha anggota pembiayaan Mudharabah pengelola setidaknya satu bulan sekali mengontrol perkembangan anggota pembiayaan Mudharabah. Hal ini juga dijelaskan oleh Pak Imam selaku Account Officer di BTM Surya Madinah, sebagai berikut:

“Memang biasanya selalu diadakan monitoring setiap satu bulan sekali ya untuk memantau jalannya kegiatan usaha anggota, baik memantau pengelolaan maupun anggota pembiayaan Mudharabah, selain itu terkadang ada pengelola yang risen mungkin karena hal tertentu, akan tetapi pihak lembaga juga selalu memberikan kesempatan bagi masyarakat yang ingin bekerja di BTM Surya Madinah ini, yaitu dengan membuka lapangan kerja. Dengan adanya hal tersebut diharapkan lembaga dapat merekrut SDI yang lebih baik lagi dari sebelumnya yang dapat menangani anggota pembiayaan Mudharabah”.<sup>179</sup>

Dari penjelasan Pak Imam tersebut dapat dipahami bahwa beliau juga mengatakan hal yang hampir sama dengan Pak Nur Syamsu dan Pak Onang yaitu dengan cara membuka lapangan pekerjaan khususnya untuk memonitoring kegiatan anggota pembiayaan Mudharabah, dan memberikan tunjangan, bonus atau insentif pada karyawan yang disiplin. agar karyawan lebih giat dalam melakukan pekerjaan. Dalam hal ini dibuktikan oleh beberapa anggota yang peneliti wawancarai di kediamannya sebagai berikut:

---

<sup>179</sup> Wawancara Dengan Bapak Imam selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

“Iya mbak, terkadang itu pengelola yang datang kerumah saya itu orang baru yang didampingi orang lama, mungkin supaya yang baru tahu caranya memasarkan pembiayaan mudharabah mbak”.<sup>180</sup>

Dari penjelasan Bu Menik tersebut dapat dipahami bahwa benar adanya perekrutan anggota atau membuka lapangan kerja baru untuk keterbatasan SDI tersebut benar adanya. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh

“Memang, dalam melakukan pemasaran pembiayaan mudharabah itu kalau dijelaskan orang yang benar-benar faham itu enak mbak, saya tanya pengelolanya itu bisa cepat paham dengan pembiayaan mudharabah ini karena ada monitoring”.<sup>181</sup>

Dari penjelasan Pak Min tersebut dapat dipahami bahwa biasanya memang diadakan monitoring terhadap anggota pembiayaan Mudharabah begitu pula pengelola Pembiayaan Mudharabah. Agar anggota lebih paham mengenai pembiayaan Mudharabah, begitu pula karyawan lebih mudah dalam menjelaskan kepada calon anggota maupun anggota pembiayaan Mudharabah, dalam hal ini juga disampaikan oleh Bu Sрни sebagai berikut:

“Benar sekali mbak, kalau karyawannya itu bisa paham dengan pembiayaan mudharabah itu enak mbak, karena kayak saya itu belum tahu terkait pembiayaan mudharabah ini mbak”.<sup>182</sup>

Dari penjelasan Bu Sрни dan beberapa narasumber diatas, tersebut dapat dipahami bahwa memang benar untuk mengatasi kendala kurangnya SDI/Pengelola maka BTM Mengadakan monitoring terhadap pengelola dan anggota, dan juga membuka lapangan kerja baru. Sesuai dengan pengamatan atau observasi saya selaku peneliti, memang pada saat ini BTM

---

<sup>180</sup> Wawancara dengan Bu Menik selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Tawing Tulungagung Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya

<sup>181</sup> Wawancara dengan Pak Min selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Ngantru Tulungagung Tanggal 26 juni 2019 dirumahnya

<sup>182</sup> Wawancara dengan Bu Sрни selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Gondosuli Gondang Tulungagung Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya

Surya Madinah sedang membuka lapangan kerja bagi masyarakat yang ingin bekerja di bidang ini pasalnya juga ada pengelola yang resign karena sedang melahirkan, atau menikah. Atau karena sebab tertentu. Jadi membuka lapangan kerja baru ini memang sedang berjalan pada saat ini di BTM Surya Madinah.

## b. Ijaroh Muntahiya Bittamlik

### 1. Sering Mengingat Anggota

Jadi solusi untuk mengurangi anggota yang terlambat mengangsur yaitu dengan cara sering mengingatkan anggota pembiayaan IMBT dalam hal ini dijelaskan oleh beberapa narasumber sebagai berikut:

“Untuk meminimalisir anggota pembiayaan IMBT yang terlambat membayar angsuran karena terlalu panjangnya jatuh tempo yang diberikan khususnya peternak ikan maka dengan cara sering mengingatkan anggota pembiayaan IMBT dengan cara memberitahu melalui telvon atau sms atau wa sekarang kan sudah canggih, jadi anggota pembiayaan IMBT juga harus selalu dipantau”<sup>183</sup>

Dari penjelasan Bu Enik dapat dipahami bahwa untuk mengurangi terjadinya anggota pembiayaan IMBT yang telat mengangsur karena jangka waktu memang sangat panjang yaitu dengan intensive memantau anggota.

Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami sebagai berikut:

“Untuk meminimalisir anggota pembiayaan IMBT khususnya peternak ikan yang lalai dalam melakukan angsuran dikarenakan jangka waktu jatuh tempo yang terlalu panjang, biasanya kita ingatkan

---

<sup>183</sup> Wawancara Dengan Bu Enik selaku Customer Service di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung



ya, terkadang dengan silaturahmi, terkadang juga bisa melalui televon, sms atau wa”<sup>184</sup>.

Dari penjelasan Pak Ahmad Rizami selaku staf lapangan dapat dipahami bahwa untuk mengurangi anggota yang telat mengangsur yaitu dengan intensive mengingatkan anggota pembiayaan IMBT. dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Wahyu sebagai berikut:

“untuk mengatasi kendala teralu panjangnya jatuh tempo pada pembiayaan IMBT yang menyebabkan anggota lalai atau lupa dalam membayar angsuran adalah dengan cara menghubungi anggota secara intens, dan rajin mengingatkan anggota ketika sudah dekat dengan jadwal angsuran”<sup>185</sup>.

Dari penjelasan pak Wahyu dapat dipahami bahwa untuk mengatasi kendala yang dihadapi BTM Surya Madinah mengenai anggota yang lalai membayar angsuran karena tenor waktu yang diberikan terlalu panjang adalah mengingatkan anggota pembiayaan IMBT khususnya peternak ikan air tawar. Dalam hal ini dibuktikan oleh beberapa narasumber yang peneliti pilih yaitu merupakan anggota pembiayaan IMBT pada BTM Surya Madinah, sebagai berikut:

“Benar sekali mbak, karyawannya itu sangat loyal mbak, saat waktunya pembayaran pembiayaan IMBT itu kalau saya lupa itu di ingatkan mbak, sehingga saya tidak menunggak pada saat membayar”<sup>186</sup>.

Dari penjelasan mbah Sopingi tersebut dapat dipahami bahwa pengelola BTM Surya Madinah selalu rutin mengingatkan anggota pada saat sudah hampir waktunya jatuh tempo sehingga anggota tidak akan lupa untuk

---

<sup>184</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>185</sup> Wawancara Dengan Bapak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>186</sup> Wawancara dengan Mbah Pingi selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds.Wajak Boyolangu, Tulungagung Tanggal 27 Juni 2019

mengangsur. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Heri selaku peternak ikan di Kabupaten Tulungagung sebagai berikut:

“Betul mbak, pembiayaan IMBT ini jangka waktunya panjang, terkadang itu saya lupa mbak, tapi karyawannya itu selalu ingatin saya mbak, terkadang itu main kerumah, terkadang itu telfon saya gitu mbak”.<sup>187</sup>

Dari penjelasan pak Heri tersebut dapat dipahami bahwa pembiayaan IMBT itu jangka waktunya sangat panjang, sehingga memang kalau tidak diingatkan bisa saja lupa, maka pengelola rajin mengingatkan anggota pada saat sudah mendekati jatuh tempo pembayaran, dalam hal ini juga dijelaskan oleh pak Dedi sebagai berikut:

“Iya mbak, karena pembiayaan IMBT ini tenor waktunya sangat panjang, maka saat mendekati waktu pembayaran itu saya di telfon untuk mengingatkan kalau hampir waktunya pembayaran angsuran mbak”.<sup>188</sup>

Jadi Pak Dedi juga menjelaskan hal yang sama seperti yang dijelaskan oleh beberapa narasumber diatas yaitu ketika sudah mendekati waktu pembayaran atau akan jatuh tempo, maka pihak BTM akan Mengingatkan kepada anggota pembiayaan IMBT untuk bersiap membayar angsuran. Memang saya mengamati sendiri, pada saat penelitian berlangsung pengelola memang mengingatkan anggota pembiayaan ketika hendak jatuh tempo, entah melalui telvon atau sms atau wa.

---

<sup>187</sup> Wawancara dengan Pak Heri selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds. Boyolangu, Tulungagung Tanggal 27 Juni 2019

<sup>188</sup> Wawancara dengan Pak Dedi selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds. Sanggrahan, Tulungagung Tanggal 27 Juni 2019

## 2. Pandai Dalam Memprediksi Harga Pasar di Masa Depan

Jadi dalam mengurangi risiko terjadinya kerugian yang dialami BTM Surya Madinah yaitu BTM Surya Madinah harus pandai dalam memprediksi harga pasar di masa depan, berikut ini merupakan penjelasan dari beberapa narasumber:

“Untuk mengatasi kendala risiko kerugian yang dialami BTM surya Madinah dikarenakan harga asset yang disewakan tidak menentu pada pembiayaan IMBT, yaitu dengan cara pandai dalam memprediksi harga pasar di masa yang akan datang. Jadi kita harus tau berapa kira-kira harga asset, atau harga benda ketika beberapa tahun kedepan, karena pada saat harga naik keuntungan yang didapat oleh lembaga akan sangat minim”.<sup>189</sup>

Dari penjelasan Pak Imam diatas dapat dipahami bahwa untuk meminimalisir risiko naik, turunnya harga pasar pada pembiayaan IMBT yang terjadi adalah harus pandai dalam memprediksi harga pasar di masa yang akan datang. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Wahyu selaku Account officer di BTM Surya Madinah sebagai berikut :

“Untuk meminimalisir terjadinya kerugian yang terjadi pada pembiayaan IMBT terhadap asset yang disewakan oleh BTM Surya Madinah kepada Anggota Pembiayaan IMBT yang disini khususnya peternak ikan adalah dengan cara pandai memprediksi harga lahan, atau benda pada saat ini sampai perkiraan akhir masa sewa, yang disewakan pada anggota pembiayaan IMBT tersebut, khususnya peternak ikan”.<sup>190</sup>

Dari penjelasan pak wahyu tersebut dapat dipahami bahwa untuk meminimalisir kerugian yang terjadi pada pembiayaan IMBT karena kesalahan memprediksi harga jual asset pada saat awal perjanjian, yaitu

---

<sup>189</sup> Wawancara Dengan Bapak Imam selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>190</sup> Wawancara Dengan Bapak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

pihak lembaga harus sudah mengetahui prediksi harga asset yang telah disewakan di masa yang akan datang, apakah naik, atau turun. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami sebagai berikut:

“Jadi untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi di masa yang akan datang pada Pembiayaan IMBT yaitu dengan memprediksi harga jual pada saat peerkiraan askhir masa sewa tersebut. Jadi BTM Surya Madinah sudah menafsir harga di masa yang akan datang”.<sup>191</sup>

Dari penjelasan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa untuk mengurangi risiko yang terjadi karena harga asset naik pada akhir masa sewa, sedangkan harga yang disepakati minim yaitu BTM Surya Madinah harus pandai dalam memprediksi harga jual di masa yang akan datang. Hal berikut dibuktikan oleh penjelasan beberapa narasumber yang dimana narasumber ini merupakan anggota pembiayaan IMBT sebagai berikut:

“Untuk harga sewa pada lahan atau benda yang disewakan menggunakan akad pembiayaan IMBT ini, karyawannya itu harus menjelaskan dan memprediksi harga asset yang akan di sewakan untuk tahun depannya itu berapa kisarannya mbak. Tentunya mungkin pihak BTM Surya Madinah kan juga tidak mau rugi dengan harga jual sekarang padahal jangan-jangan nanti waktu angsuran sudah lunas harganya naik”.<sup>192</sup>

Dari penjelasan mbah pingi tersebut dapat dipahami bahwa memang benar pihak BTM Surya Madinah sebelumnya sudah menawarkan harga yang telah diprediksi dan diperkirakan sebelumnya baik pada harga saat ini atau yang akan datang. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Heri sebagai berikut:

---

<sup>191</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>192</sup> Wawancara dengan Mbah Pingi selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds.Wajak Boyolangu, Tulungagung Tanggal 27 Juni 2019

“Benar mbak, pengelola BTM Surya Madinah itu memberikan prediksi harga kisaran barang tersebut mbak, jadi pihak BTM biasanya betul- betul memberikan harga yang benar-benar tepat diperkirakan dari harga sekarang dan perkiraan harga pada beberapa tahun/bulan kemudian pada perhitungan, perkiraan lunasnya angsuran”.<sup>193</sup>

Dari penjelasan Pak heri tersebut dapat dipahami bahwa memberikan harga sewa kepada anggota pembiayaan IMBT yaitu sudah dengan di Prediksi sebelumnya. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Sunarto selaku peternak ikan yang menggunakan pembiayaan IMBT di BTM Surya Madinah sebagai berikut:

“Memang benar, sebelum saya mengajukan pembiayaan IMBT saya selalu diberitahu prediksi harganya semisal harga lahan setelah sampai akhir masa sewa nya.jadi harga sudah di maksimalkan sekalian untuk menghindari risiko kerugian harga yang mungkin terjadi”.<sup>194</sup>

Dari penjelasan Pak Sunarto dan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa penjelasannya hampir sama tentang prediksi harga yang telah dimaksimalkan oleh pihak lembaga BTM Surya Madinah.

### 3. Meminimalisir Meminjamkan dana Untuk Keperluan Konsumtif

Berikut ini penjelasan dari beberapa narasumber mengenai cara untuk mengatasi kendala keterbatasan Modal pembiayaan IMBT:

“Nah,untuk mengurangi dana pembiayaan IMBT yang tersalur dengan sia-sia maksudnya sia-sia yaitu digunakan untuk hal-hal yang bukan usaha, seperti misalnya untuk memenuhi keinginan misalkan beli kendaraan pribadi, atau kepentingan lain yang tidak dapat berkembang. Berbeda dengan usaha kan jika dijalankan dengan benar-benar maka dapat berkembang”.<sup>195</sup>

---

<sup>193</sup> Wawancara dengan Pak Heri selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds. Boyolangu, Tulungagung Tanggal 27 Juni 2019

<sup>194</sup> Wawancara dengan Pak Sunarto selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds.Pucung Boyolangu, Tulungagung Tanggal 27 Juni 2019

<sup>195</sup> Wawancara Dengan Bapak Imam selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

Dari penjelasan Pak Imam tersebut dapat dipahami untuk meminimalisir dana IMBT yang tercecer yaitu mendahulukan dana IMBT yang hendak digunakan untuk usaha, bukan untuk konsumtif. Berkaitan dengan hal ini juga disampaikan oleh Pak Wahyu sebagai berikut:

“Untuk mengurangi kendala keterbatasan bantuan modal pembiayaan IMBT, maka dari itu kita mewajibkan anggota yang pertama kali bergabung menjadi anggota di BTM Surya Madinah menyetorkan simpanan wajib untuk pembukaan tabungan pada akad IMBT, atau pada saat perealisasi pembiayaan.”<sup>196</sup>

Dari penjelasan Pak Wahyu tersebut dapat kita pahami bahwa simpanan wajib atau simpanan pokok yang biasanya memang diwajibkan untuk membayar pada saat pertama kali pembukaan rekening tabungan ataupun pada saat realisasi pada daa pembiayaan IMBT, itu juga berguna untuk meminimalisir terbatasnya modal. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami sebagai berikut:

“Untuk memaksimalkan penggunaan bantuan modal pembiayaan IMBT apakah benar dananya akan dipakai untuk mengembangkan usaha atau malah untuk keperluan konsumtif saja, dan pada pembiayaan IMBT sebaiknya dilihat terlebih dahulu dana yang akan digunakan untuk keperluan apa misalkan untuk beli kendaraan pribadi, atau membangun rumah atau buat usaha, seperti itu ya, atau untuk biaya berobat misalkan. Jadi kan macam-macam ya. Nah kita lihat juga anggota itu baru atau sudah lama, jika anggota lama dilihat lagi kapasitas pengembaliannya bagaimana jika lancar ya bisa saja kita beri pinjaman lagi, jika tersendat-sendat maka perlu dilihat lebih lanjut lagi”<sup>197</sup>.

Penjelasan dari Pak Ahmad Rizami juga hampir sama dengan penjelasan pak Imam dan pak Wahyu diatas yaitu dengan memilah-milah

---

<sup>196</sup> Wawancara Dengan Bapak Wahyu selaku Acount Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>197</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

dalam mengucurkan IMBT. Hal ini juga dijelaskan oleh Bu Enik selaku Customer Service di BTM Surya Madinah sebagai berikut:

“Jadi untuk menghindari kehabisan bantuan modal IMBT, kita harus sering memantau Stock Modal pembiayaan khususnya pembiayaan IMBT dan anggota yang jatuh tempo untuk membayar baik mengangsur maupun pelunasan, jadi harus rajin mengingatkan juga apabila ada anggota yang waktunya mengangsur/ melunasi pinjaman, dan jika stock dana menipis juga harus meminimalisir pembiayaan IMBT, lebih diutamakan yang menitipkan dana dan pembayaran”.<sup>198</sup>

Dari penjelasan Bu Enik dapat dipahami untuk menanggulangi keterbatasan modal khususnya IMBT yaitu dengan cara manajemen pengeluaran dan pemasukan dana IMBT, dengan membatasi dana yang dikucurkan untuk pembiayaan IMBT, terutama untuk hal-hal yang konsumtif. Uraian- uraian dari beberapa narasumber diatas saling berkaitan atau bahkan hampir sama. Dalam hal tersebut dibuktikan oleh penjelasan beberapa narasumber yang merupakan anggota Pembiayaan IMBT sebagai berikut:

“Memang waktu mengajukan pembiayaan IMBT kita ditanya dulu, pembiayaan yang digunakan untuk keperluan apa, apakah untuk hajatan, untuk keperluan mendadak, atau untuk beli kendaraan pribadi, atau untuk usaha, seperti itu mbak biasanya”.<sup>199</sup>

Dari penjelasan mbah Pingi tersebut dapat dipahami bahwa pada saat anggota mengajukan pembiayaan pasti ditanya terlebih dahulu dana yang hendak digunakan untuk apa. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Heri selaku peternak ikan sekaligus anggota pembiayaan IMBT sebagai berikut :

---

<sup>198</sup> Wawancara Dengan Bu Enik selaku Customer Service di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>199</sup> Wawancara dengan Mbah Pingi selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds.Wajak Boyolangu, Tulungagung Tanggal 27 Juni 2019

“Pertama mengajukan pembiayaan IMBT kita pasti ditanya dulu, dana yang dipinjam untuk keperluan apa, dan kita diharuskan menyetorkan perlengkapan pengajuan pembiayaan seperti Fotocopy KTP, KK, dan lain-lain”.<sup>200</sup>

Dari penjelasan Pak Heri tersebut dapat dipahami bahwa untuk mendapatkan pembiayaan IMBT yaitu ditanyai terlebih dahulu dana akan digunakan untuk apa, setelah itu juga harus membawa persyaratan yang sudah di tentukan. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Sunarto selaku peternak ikan yang merupakan anggota pembiayaan IMBT sebagai berikut:

“Pada awal pengajuan pembiayaan IMBT saya dulu ditanya terlebih dahulu, mau dipakai apa dana yang saya pinjam untuk usaha atau untuk pribadi, lalu setelah oke baru diminta menunjukkan persyaratan lengkap, setelah itu baru mendapatkan acc/tidak, memang biasanya kalau untuk usaha lebih diutamakan, akan tetapi juga dilihat terlebih dahulu apakah usahanya benar-benar ada atau tidak”.<sup>201</sup>

Dari penjelasan Pak Sunarto dapat dipahami bahwa sebelum mendapatkan pembiayaan IMBT beliau ditanyai terlebih dahulu, dana yang hendak dipinjam akan digunakan untuk apa apakah dipakai untuk membeli keinginan atau kebutuhan atau dipakai usaha. Dan penjelasan dari beberapa narasumber diatas hampir sama, dan bisa dibilang sama yaitu dengan mendahulukan untuk usaha dan kebutuhan bukan untuk hal yang konsumtif pribadi. Memang benar penjelasan dari beberapa narasumber diatas, karena saya sebagai peneliti juga mengamati sendiri ketika melakukan observasi di tempat kejadian memang sebelum pihak lembaga menerima pengajuan

---

<sup>200</sup> Wawancara dengan Pak Heri selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds. Boyolangu, Tulungagung Tanggal 27 Juni 2019

<sup>201</sup> Wawancara dengan Pak Sunarto selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds.Pucung Boyolangu, Tulungagung Tanggal 27 Juni 2019



pembiayaan dari anggota, maka pengelola menanyai dulu, dana yang digunakan hendak dipakai untuk keperluan apa.

## 2. Cara Mengatasi Kendala Eksternal

### a. Mudharabah

#### 1. Mensosialisasikan Produk Pembiayaan Mudharabah

Dalam hal ini dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami dan beberapa narasumber terkait dengan sosialisasi produk pembiayaan Mudharabah sebagai berikut :

“Untuk mengatasi kendala kurang minatnya anggota mengenai produk pembiayaan Mudharabah, yaitu dengan cara mensosialisasikan produk pembiayaan Mudharabah, atau mengenalkan produk lebih detil kepada calon anggota, dan masyarakat bisa melalui brosur, pamphlet, atau dengan silaturahmi kerumah anggota”.<sup>202</sup>

Dari penjelasan Pak Ahmad Rizami tersebut dapat dipahami bahwa untuk mengatasi kurangnya minat anggota terhadap produk pembiayaan Mudharabah yaitu dengan cara mengenalkan produk pembiayaan Mudharabah kepada anggota dan calon anggota, lebih detil. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Onang Guncahyo selaku SDM/umum sebagai berikut:

“Caranya adalah dengan mensosialisasikan produk pembiayaan Mudharabah ya, pada calon anggota, misalnya dari brosur, pamphlet, atau mulut ke mulut, mengenalkan kepada kerabat juga bisa melalui silaturahmi kepada anggota, dengan bersilaturahmi kita juga dapat mengenal anggota atau kerabatnya lebih dalam lagi, sehingga lebih mudah dalam pemantauan juga”.<sup>203</sup>

---

<sup>202</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>203</sup> Wawancara Dengan SDM atau Umum Bapak Onang Guncahyo Tanggal 29 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

Dari penjelasan Pak Onang dapat dipahami bahwa untuk meminimalisir kurangnya minat anggota terhadap pembiayaan Mudharabah adalah dengan mengenalkan produk pembiayaan Mudharabah kepada calon anggota pembiayaan Mudharabah.

“Jadi untuk meminimalisir kurangnya minat anggota terhadap pembiayaan Mudharabah yaitu dengan cara mensosialisasikan atau mengenalkan produk pembiayaan Mudharabah ini kepada anggota, masyarakat, atau calon anggota BTM Surya Madinah khususnya peternak ikan”.<sup>204</sup>

Dari penjelasan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa untuk meminimalisir kurangnya minat anggota terhadap pembiayaan Mudharabah adalah dengan mengenalkan atau mensosialisasikan produk Pembiayaan Mudharabah kepada calon anggota, atau anggota khususnya peternak ikan air tawar. Dalam hal ini dijelaskan oleh beberapa narasumber yaitu anggota pembiayaan IMBT sebagai berikut:

“Memang awalnya dulu saya kurang minat dengan pembiayaan Mudharabah karena tidak terlalu faham dengan maksudnya, tapi setelah saya mendapat brosur dari BTM Surya Madinah dan sekaligus mendapat penjelasan dari pengelola saya jadi faham dengan pembiayaan Mudharabah ini dan saya tertarik untuk menggunakan pembiayaan mudharabah tersebut”.<sup>205</sup>

Dari penjelasan Bu Sринi tersebut dapat dipahami bahwa awalnya beliau kurang paham dengan pembiayaan Mudharabah setelah diberi penjelasan secara detil oleh pengelola maka beliau tertarik untuk menggunakan pembiayaan mudharabah. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh

---

<sup>204</sup> Wawancara Dengan Bu Enik selaku Customer Service di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>205</sup> Wawancara dengan Bu Sринi selaku Peternak Ikan di Gondosuli Gondang Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya

Pak Min selaku peternak ikan sekaligus anggota pembiayaan mudharabah sebagai berikut:

“Jadi awalnya saya dulu kan tidak terlalu faham dengan pembiayaan mudharabah lalu setelah diberi penjelasan dengan jelas dan detil oleh pengelola, saya jadi faham. Dan akhirnya saya juga menggunakan bantuan modal pembiayaan mudharabah tersebut”.<sup>206</sup>

Dari penjelasan Bu Sрни tersebut dapat dipahami bahwa memang pengelola mensosialisasikan produk pembiayaan mudharabah kepada anggota dan calon anggota. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Min selaku peternak ikan yang juga anggota pembiayaan mudharabah sebagai berikut:

“Memang biasanya pengelola mensosialisasikan produk pembiayaan mudharabah ini kepada anggota atau calon anggota ya, salah satunya ya saya ini, dulu saya awalnya juga tidak terlalu faham dengan produk pembiayaan mudharabah tersebut. Lalu saya memberanikan diri untuk bertanya maksud dari pembiayaan mudharabah ini bagaimana, lalu dijelaskan secara mendetail oleh pengelola”.<sup>207</sup>

Dari penjelasan Pak Min dan beberapa narasumber diatas tersebut dapat dipahami bahwa cara mengatasi kendala kurangnya minat anggota terhadap pembiayaan mudharabah yaitu dengan mensosialisasikan dan menjelaskan kepada anggota mengenai produk pembiayaan mudharabah. Hal ini jelas dilakukan karena memang ada salah satunya brosur yang digunakan untuk mengenalkan produk-produk dari BTM Surya Madinah ini bahkan pengenalan tentang kapan berdirinya BTM Surya Madinah tersebut pada brosur yang ada.

---

<sup>206</sup> Wawancara dengan Bu Menik selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Tawing Tulungagung Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya

<sup>207</sup> Wawancara dengan Pak Min selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Ngantru Tulungagung Tanggal 26 juni 2019 dirumahnya

## 2. Dengan Memonitoring Anggota Secara berkala

Untuk mengatasi kendala anggota bermasalah yaitu dengan memonitoring anggota pembiayaan Mudharabah secara berkala seperti penjelasan beberapa narasumber berikut ini:

“Untuk mengatasi Anggota pembiayaan Mudharabah yang bermasalah misalnya saja kredit macet jadi saya selaku Customer Service biasanya juga memantau anggota baik dari Pembiayaan, Mudharabah maupun Penabung, dan untuk anggota pembiayaan mudharabah tentunya lebih mendapat perhatian khusus dibanding anggota penabung, jadi selalu dipantau mana yang waktunya penagihan, mana yang waktunya mengangsur, dan mana yang sudah aktif membayar. Jadi sebelum terjadi adanya anggota yang menunggak kita sudah mengingatkan mereka”.<sup>208</sup>

Dari penjelasan Bu Enik tersebut dapat dipahami bahwa untuk mengurangi terjadinya anggota pembiayaan Mudharabah bermasalah dan mengakibatkan kredit macet atau penunggakan, maka sejak sebelum-sebelumnya selalu dipantau dan di monitoring kiranya berapa tunggakan yang masih tersisa dan siapa-siapa saja yang waktunya mengangsur. Nah dengan demikian diharapkan anggota bermasalah berkurang atau bahkan tidak sampai ada. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Andrian selaku Staf Lapangan sebagai berikut:

“Untuk mengatasi anggota pembiayaan Mudharabah yang bermasalah memang perlu adanya pemantauan secara berkala, dan jika perlu kita bisa membantu dari permasalahan apa yang terjadi, kita juga bisa mencari atau memberikan solusinya. Karena permasalahan anggota kan macam-macam bisa saja itu tadi mengalami kredit macet karena usahanya ada masalah, atau malah anggota sedang mengalami suatu musibah, atau ada masalah rumah tangga. Nah berbagai kemungkinan bisa saja terjadi. Maka ya dengan kita memantau kan kita bisa membantu mencari solusinya juga. Jika sudah tidak ada

---

<sup>208</sup> Wawancara Dengan Bu Enik selaku Customer Service di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

jalan keluar yang lebih baik ya yang parah jaminan sebagai gantinya”.<sup>209</sup>

Dari penjelasan Pak Andrian diatas dapat kita lihat penjelasannya hampir sama dengan Bu Enik yaitu dengan cara memantau anggota pembiayaan Mudharabah mengontrol anggota dalam membayar angsuran atau pinjaman itu lancar / aktif atau tidak. Dan jika memang sudah melebihi jatuh tempo yang telah ditentukan dan sudah sangat fatal akibatnya jaminan yang menjadi imbalannya. Hal ini juga dijelaskan oleh Pak Wahyu selaku Account Officer sebagai berikut

“Untuk meminimalisir adanya anggota pembiayaan Mudharabah bermasalah maka kita harus sering memantau perkembangan anggota pembiayaan Mudharabah secara berkala, dan sebelum terjadi adanya anggota yang bermasalah seperti misalnya kredit macet tersebut, maka pihak lembaga biasanya mengirimkan surat peringatan kepada anggota yang kebetulan tidak membayar angsuran setidaknya tiga bulan berturut-turut”.<sup>210</sup>

Dari penjelasan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa untuk menghindari atau mengurangi atau meminimalisir anggota pembiayaan Mudharabah yang bermasalah yaitu dengan memperhatikan anggota baik pembiayaan Mudharabah maupun penabung, dan untuk meminimalisir terjadinya kredit macet berkelanjutan pihak lembaga memberikan surat peringatan, dan jika permasalahan anggota masih dapat dimaklumi karena bukan kesalahan anggota misalkan memang mendapatkan musibah itu justru pihak lembaga akan membantu dan memecahkan masalah

---

<sup>209</sup> Wawancara Dengan Bapak Andrian selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>210</sup> Wawancara Dengan Bapak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

dengan bersama-sama. Akan tetapi jika sudah fatal maka jaminan bisa saja menjadi imbasnya.

“Biasanya memang selalu dipantau oleh pengelola, seperti misalnya saya selaku anggota pembiayaan mudharabah, misalkan setiap sebulan sekali ada salah satu pengelola yang bersilaturahmi kerumah menanyakan perkembangan usaha saya, menanyakan keadaan, ya intinya bermain sekaligus monitoring ya kalau menurut saya”.<sup>211</sup>

Dari penjelasan Bu Sрни tersebut dapat dipahami bahwa untuk menangani anggota bermasalah yaitu dengan selalu memantau anggota pembiayaan mudharabah. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Min selaku anggota pembiayaan mudharabah sekaligus peternak ikan sebagai berikut :

“Setiap satu bulan biasanya ada pengelola yang datang kerumah untuk melihat perkembangan usaha saya bagaimana, menanyakan kabar, ya bersilaturahmi lah, menjalin hubungan baik”.<sup>212</sup>

Jadi dapat dipahami dari penjelasan Pak Min tersebut beliau menjelaskan memang benar adanya monitoring bagi anggota pembiayaan mudharabah.

### 3. Meningkatkan Pemahaman Kepada Anggota Mengenai Pembiayaan Mudharabah

Cara mengatasi kendala kurangnya pemahaman anggota mengenai produk pembiayaan mudharabah yaitu dengan cara meningkatkan pemahaman anggota mengenai produk pembiayaan Mudharabah, dalam hal ini dijelaskan oleh beberapa narasumber sebagai berikut:

“Caranya ya dengan Menjelaskan tentang akad Mudharabah secara detil kepada anggota Pembiayaan Mudharabah,dengan lebih

---

<sup>211</sup> Wawancara dengan Bu Sрни selaku Peternak Ikan di Gondosuli Gondang Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya

<sup>212</sup> Wawancara dengan Pak Min selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Ngantru Tulungagung Tanggal 26 juni 2019 dirumahnya

mengenalkan produk pembiayaan Mudharabah kepada calon anggota”.<sup>213</sup>

Dari penjelasan Pak Onang Guncahyo dapat dipahami bahwa untuk mengatasi kendala kurang fahamnya anggota terhadap pembiayaan Mudharabah, yaitu dengan cara memberi pemahaman kepada anggota mengenai produk pembiayaan Mudharabah. dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Andrian sebagai berikut:

“Untuk mengatasi kendala kurang fahamnya anggota terhadap Pembiayaan Mudharabah yaitu dengan menjelaskan secara detail kepada anggota atau calon anggota mengenai akad pembiayaan Mudharabah”.<sup>214</sup>

Dari penjelasan Pak Andrian dapat dipahami bahwa untuk meminimalisir adanya anggota yang tidak faham mengenai pembiayaan Mudharabah adalah dengan memberi pemahaman kepada anggota. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Bu Enik sebagai berikut :

“Untuk meminimalisir kurangnya pemahaman anggota terhadap Pembiayaan Mudharabah, yaitu dengan menjelaskan secara detail kepada anggota mengenai akad Pembiayaan Mudharabah”.<sup>215</sup>

Dari penjelasan Bu Enik dan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa untuk mengatasi kendala kurang fahamnya anggota terhadap pembiayaan Mudharabah adalah dengan cara memberikan pemahaman kepada calon anggota dan anggota Pembiayaan Mudharabah.

“Pada saat saya ingin mengajukan pembiayaan mudharabah oleh pengelola pasti dijelaskan secara mendetail mengenai pembiayaan

---

<sup>213</sup> Wawancara Dengan SDM atau Umum Bapak Onang Guncahyo Tanggal 29 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

<sup>214</sup> Wawancara Dengan Bapak Andrian selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>215</sup> Wawancara Dengan Bu Enik selaku Customer Service di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

mudharabah ini. Jadi yang awalnya saya tidak faham menjadi faham”.<sup>216</sup>

Dari penjelasan Bu Sрни selaku peternak ikan sekaligus anggota pembiayaan mudharabah dapat dipahami bahwa untuk mengatasi kendala kurangnya pemahaman anggota terhadap pembiayaan mudharabah yaitu dengan memberi pemahaman anggota mengenai pembiayaan mudharabah. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Min selaku peternak ikan yang menggunakan pembiayaan mudharabah sebagai berikut:

“Memang benar sebelum saya fiks mengambil bantuan modal atau pembiayaan di BTM Surya Madinah khususnya seperti pembiayaan mudharabah ini, jadi awalnya saya kan kurang mengerti dengan maksud pembiayaan tersebut, setelah itu saya diberi pemahaman oleh pengelola, ya di jelaskan secara mendetail, akhirnya saya jadi faham”.<sup>217</sup>

Dari penjelasan Pak Min diatas dapat dipahami bahwa dengan memberi pemahaman kepada anggota merupakan solusi dari kendala yang mungkin terjadi akibat kurang fahamnya anggota mengenai produk pembiayaan. Dalam hal sama juga dijelaskan oleh Bu Menik selaku peternak ikan sebagai berikut:

“Memang pengelola menjelaskan secara detail mengenai akad pembiayaan mudharabah kepada saya, jadi yang awalnya saya tidak faham menjadi faham”.<sup>218</sup>

Dari penjelasan beberapa narasumber diatas menyatakan bahwa untuk mengatasi kendala kurang fahamnya anggota mengenai pembiayaan

---

<sup>216</sup> Wawancara dengan Bu Sрни selaku Peternak Ikan di Gondosuli Gondang Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya

<sup>217</sup> Wawancara dengan Pak Min selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Ngantru Tulungagung Tanggal 26 juni 2019 dirumahnya

<sup>218</sup> Wawancara dengan Bu Menik selaku peternak Ikan yang merupakan anggota pembiayaan Mudharabah di Ds.Tawing Tulungagung Tanggal 25 juni 2019 dirumahnya



mudharabah yaitu dengan cara memberikan pemahaman kepada anggota dan calon anggota pembiayaan mudharabah.

b. Ijarah Muntahiya Bittamlik

1. Memilih Lokasi Sewa yang Tepat

Untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi karena kerugian yang diakibatkan oleh anggota pembiayaan IMBT yaitu dengan memilih lokasi sewa yang tepat seperti penjelasan beberapa narasumber berikut ini :

“Untuk mengurangi risiko tinggi yang dialami anggota pembiayaan IMBT yang diakibatkan terjadinya kendala atau bencana faktor alam misalnya saja banjir, tanah longsor, atau faktor cuaca lainnya, yaitu dengan memilih lahan yang hendak disewakan kepada anggota dengan tepat, karena memilihkan tempat yang strategis juga akan mempengaruhi kemungkinan anggota Pembiayaan IMBT khususnya peternak ikan panen”.<sup>219</sup>

Dari penjelasan Pak Nursyamsu diatas dapat dipahami bahwa untuk mengurangi risiko tinggi yang mungkin dialami oleh anggota pembiayaan yang dapat berdampak pada BTM Surya Madinah juga jika tidak di minimalisir adalah dengan memilihkan tempat yang tepat untuk anggota pembiayaan IMBT tersebut.

“Untuk mengatasi kendala yang mungkin terjadi karena faktor alam, yang mungkin saja terjadi dan dialami oleh anggota pembiayaan IMBT khususnya peternak ikan air tawar yaitu dengan cara menyediakan lokasi lahan sewa yang misalnya jauh dari sungai, danau atau yang mungkin rawan terjadi banjir. Karena jika sampai terjadi kesalahan dalam memilihkan tempat yang terkena dampaknya juga BTM Surya madinah yang merasakan, jika anggota pembiayaan

---

<sup>219</sup> Wawancara Dengan Bapak Nur Syamsu selaku Manager di BTM Surya Madinah Tanggal 29 April 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

IMBT khususnya peternak ikan sampai gagal panen, entah karena bencana alam, atau suhu/cuaca alam”.<sup>220</sup>

Dari penjelasan Pak Imam diatas dapat dipahami penjelasannya hampir sama dengan Pak Nur Syamsu. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Ahmad Rizami sebagai berikut:

“Cara Mengatasi kendala faktor alamiah yang mungkin terjadi yaitu dengan cara memilihkan lahan yang tepat untuk anggota pembiayaan IMBT, dan untuk anggota pembiayaan IMBT yang membeli mobil dengan akad sewa IMBT untuk digunakan menunjang usahanya diharapkan menggunakan barangnya dengan berhati-hati sebelum lunas”.<sup>221</sup>

Dari penjelasan Pak Ahmad Rizami dan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa untuk mengatasi kendala yang disebabkan oleh alam yang mungkin saja dialami anggota, yaitu dengan cara memilihkan anggota lokasi yang tepat.

“Untuk penempatan lahan yang disewakan oleh BTM Surya Madinah kepada anggota pembiayaan IMBT seperti saya selaku peternak ikan, menurut saya tempatnya strategis. Karena jauh dari sungai”.<sup>222</sup>

Dari penjelasan Mbah Pingi diatas dapat dipahami bahwa lahan sewa yang disewakan kepada anggota merupakan tempat yang strategis sehingga mengurangi risiko terjadinya bencana alam, seperti banjir dan lain-lain. Jadi memang dari BTM Surya Madinah sudah menyediakan tempat yang strategis juga untuk disewakan kepada calon anggota, maupun anggota,

---

<sup>220</sup> Wawancara Dengan Bapak Imam selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>221</sup> Wawancara Dengan Bapak Ahmad Rizami selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>222</sup> Wawancara dengan Mbah Pingi selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds.Wajak Boyolangu, Tulungagung Tanggal 27 Juni 2019

karena jika tidak tentunya dampaknya juga akan kembali pada BTM itu sendiri.

## 2. Dengan Memonitoring Anggota Secara Berkala

Cara mengatasi kendala karena adanya anggota yang bermasalah yaitu dengan cara memonitoring anggota secara berkala seperti yang dijelaskan beberapa narasumber berikut ini:

“Untuk mengatasi Anggota pembiayaan IMBT yang bermasalah misalnya saja kredit macet jadi saya selaku Customer Service biasanya juga memantau anggota baik dari Pembiayaan IMBT, maupun Penabung, dan untuk anggota pembiayaan tentunya lebih mendapat perhatian khusus dibanding anggota penabung, jadi selalu dipantau mana yang waktunya penagihan, mana yang waktunya mengangsur, dan mana yang sudah aktif membayar. Jadi sebelum terjadi adanya anggota yang menunggak kita sudah mengingatkan mereka”.<sup>223</sup>

Dari penjelasan Bu Enik tersebut dapat dipahami bahwa untuk mengurangi terjadinya anggota pembiayaan IMBT bermasalah dan diakibatkan kredit macet atau penunggakan, maka sejak sebelum-sebelumnya selalu dipantau dan di monitoring kiranya berapa tunggakan yang masih tersisa dan siapa-siapa saja yang waktunya mengangsur. Nah dengan demikian diharapkan anggota bermasalah berkurang atau bahkan tidak sampai ada. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Andrian selaku Staf Lapangan sebagai berikut:

“Untuk mengatasi anggota pembiayaan IMBT yang bermasalah memang perlu adanya pemantauan secara berkala, dan jika perlu kita bisa membantu dari permasalahan apa yang terjadi, kita juga bisa mencarikan atau memberikan solusinya. Karena permasalahan anggota kan macam-macam bisa saja itu tadi mengalami kredit macet karena usahanya ada masalah, atau malah anggota sedang mengalami

---

<sup>223</sup> Wawancara Dengan Bu Enik selaku Customer Service di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

suatu musibah, atau ada masalah rumah tangga. Nah berbagai kemungkinan bisa saja terjadi. Maka ya dengan kita memantau kan kita bisa membantu mencarikan solusinya juga. Jika sudah tidak ada jalan keluar yang lebih baik ya yang parah jaminan sebagai gantinya”.<sup>224</sup>

Dari penjelasan Pak Andrian diatas dapat kita lihat penjelasannya hampir sama dengan Bu Enik yaitu dengan cara memantau anggota mengontrol anggota dalam membayar angsuran atau pinjaman itu lancar / aktif atau tidak. Dan jika memang sudah melebihi jatuh tempo yang telah ditentukan dan sudah sangat fatal akibatnya jaminan yang menjadi imbalannya. Hal ini juga dijelaskan oleh Pak Wahyu selaku Account Officer sebagai berikut

“Untuk meminimalisir adanya anggota pembiayaan IMBT yang bermasalah maka kita harus sering memantau perkembangan anggota secara berkala, dan sebelum terjadi adanya anggota pembiayaan IMBT yang bermasalah seperti misalnya kredit macet tersebut, maka pihak lembaga biasanya mengirimkan surat peringatan kepada anggota yang kebetulan tidak membayar angsuran setidaknya tiga bulan berturut-turut”.<sup>225</sup>

Dari penjelasan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa untuk menghindari atau mengurangi atau meminimalisir anggota pembiayaan IMBT yang bermasalah yaitu dengan memperhatikan baik anggota pembiayaan IMBT maupun penabung, dan untuk meminimalisir terjadinya kredit macet berkelanjutan pihak lembaga memberikan surat peringatan, dan jika permasalahan anggota pembiayaan IMBT masih dapat dimaklumi karena bukan kesalahan anggota misalkan memang mendapatkan

---

<sup>224</sup> Wawancara Dengan Bapak Andrian selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>225</sup> Wawancara Dengan Bapak Wahyu selaku Account Officer di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

musibah itu justru pihak lembaga akan membantu dan memecahkan masalah dengan bersama-sama. Akan tetapi jika sudah fatal maka jaminan bisa saja menjadi imbasnya. Dalam hal ini dibuktikan oleh penjelasan Pak Heri selaku peternak ikan yang juga anggota pembiayaan IMBT sebagai berikut:

“Memang pada saat hendak jatuh tempo membayar biasanya pihak BTM Surya Madinah mengingatkan saya ketika mendekati jatuh tempo, misalkan dengan pemberitahuan melalui telvon, atau sms, atau bisa juga dengan sembari mengecek perkembangan pengelola bermain kerumah”.<sup>226</sup>

Dari penjelasan Pak heri selaku peternak ikan dan beberapa narasumber diatas dapat dipahami untuk mengurangi anggota bermasalah atau telat membayar angsuran yaitu dengan intens mengingatkan anggota, misalkan dengan televon, sms atau bersilaturahmi kerumah anggota pembiayaan IMBT.

### 3. Meningkatkan Pemahaman Kepada Anggota Mengenai Produk Pembiayaan IMBT

Untuk mengatasi kurangnya pemahaman anggota mengenai produk pembiayaan IMBT yaitu dengan cara meningkatkan pemahaman anggota mengenai produk pembiayaan IMBT, hal tersebut dijelaskan oleh beberapa narasumber sebagai berikut :

“Caranya ya dengan Menjelaskan tentang akad IMBT secara detil kepada calon anggota Pembiayaan IMBT, dengan lebih mengenalkan produk pembiayaan Mudharabah kepada calon anggota. Diharapkan anggota pembiayaan IMBT lebih faham dengan maksud akad yang kita sepakati”.<sup>227</sup>

---

<sup>226</sup> Wawancara dengan Pak Heri selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds. Boyolangu, Tulungagung Tanggal 27 Juni 2019

<sup>227</sup> Wawancara Dengan SDM atau Umum Bapak Onang Guncahyo Tanggal 29 Mei 2019 di Kantor Pusat BTM Surya Madinah Tulungagung

Dari penjelasan Pak Onang Guncahyo dapat dipahami bahwa untuk mengatasi kendala kurang fahamnya anggota terhadap pembiayaan IMBT, yaitu dengan cara memberi pemahaman kepada anggota mengenai produk pembiayaan Mudharabah. dalam hal ini juga dijelaskan oleh Pak Andrian sebagai berikut:

“Untuk mengatasi kendala kurang fahamnya anggota terhadap Pembiayaan IMBT yaitu dengan menjelaskan secara detil kepada anggota atau calon anggota mengenai akad pembiayaan IMBT”.<sup>228</sup>

Dari penjelasan Pak Andrian dapat dipahami bahwa untuk meminimalisir adanya anggota yang tidak faham mengenai pembiayaan IMBT adalah dengan memberi pemahaman kepada anggota. Dalam hal ini juga dijelaskan oleh Bu Enik:

“Untuk meminimalisir kurangnya pemahaman anggota terhadap Pembiayaan IMBT, yaitu dengan menjelaskan secara detil kepada anggota mengenai akad Pembiayaan IMBT”.<sup>229</sup>

Dari penjelasan Bu Enik dan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa untuk mengatasi kendala kurang fahamnya anggota terhadap pembiayaan IMBT adalah dengan cara memberikan pemahaman kepada calon anggota dan anggota Pembiayaan IMBT. Dalam hal ini juga dibuktikan dari penjelasan Pak Sunarto selaku peternak ikan yang menggunakan pembiayaan IMBT sebagai berikut:

“Awalnya saya tidak tau ya tentang pembiayaan IMBT ini, saya kurang faham gitu maksudnya, tapi saya berani bertanya kepada pengelolanya, lalu salah satu pengelola menjelaskan dengan detil dan jelas, akhirnya saya faham dengan maksud dari pembiayaan IMBT.

---

<sup>228</sup> Wawancara Dengan Bapak Andrian selaku Staf Lapangan di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

<sup>229</sup> Wawancara Dengan Bu Enik selaku Customer Service di BTM Surya Madinah Tanggal 31 Mei 2019 di Kantor BTM Surya Madinah Pusat Tulungagung

Dan saya tertarik menggunakan bantuan modal atau pembiayaan IMBT ini sampai sekarang”.<sup>230</sup>

Dari penjelasan Pak Sunarto selaku peternak ikan sekaligus anggota pembiayaan IMBT dan beberapa narasumber diatas dapat dipahami bahwa untuk mengatasi kurangnya pemahaman anggota yaitu dengan cara memberi pemahaman kepada anggota mengenai produk pembiayaan IMBT.

---

<sup>230</sup> Wawancara dengan Pak Sunarto selaku Peternak Ikan di Kabupaten Tulungagung, dikediamannya Ds.Pucung Boyolangu, Tulungagung Tanggal 27 Juni 2019