

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

Hasil penelitian merupakan penyajian dan pembahasan dari data penelitian yang diperoleh dari lapangan tempat penelitian berdasarkan wawancara dan dokumentasi. Selanjutnya akan dipaparkan deskripsi hasil penelitian sesuai dengan data yang sudah terkumpul. Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan maka peneliti akan memaparkan beberapa temuan penelitian sebagai berikut:

1. Gambaran Umum tentang Sejarah Berdirinya BMT Agritama Srengat Blitar

KSSP BMT Agritama berdiri pada tahun 2001 pada awalnya merupakan Kelompok Swadaya Masyarakat yang bergerak pada peningkatan usaha kecil mikro (UKM) dan sering disebut *Baitul Maal Wattamwil* yang selanjutnya disingkat BMT, adalah lembaga ekonomi dalam bidang keuangan yang dioperasikan dengan sistem yang sesuai syariat islam. BMT merupakan sebuah instansi yang menjalankan 2 kegiatan secara terpadu yakni sebagai *baitul maal* melakukan kegiatan sosial dakwah sedangkan *baitul tamwil* melakukan kegiatan bisnis.

Sebagai lembaga ekonomi, BMT bergerak dalam bidang peningkatan ekonomi masyarakat kecil dan kecil bawah (mikro) melalui kegiatan menghimpun berbagai jenis simpanan atau tabungan dari anggota dan selanjutnya dikembangkan melalui investasi atau penyertaan modal usaha

bagi anggota lain yang membutuhkan. Selain itu BMT juga merupakan lembaga amil zakat (LAZ) yang melakukan kegiatan sosial yakni mendorong, menggerakkan dan menghimpun zakat, infaq dan shodaqoh dari para *aghniya'* yang kemudian disalurkan untuk kegiatan sosial. Membantu kaum dhuafa dan kegiatan dakwah.

Keberadaan BMT telah dicanangkan oleh Presiden RI sebagai Gerakan Nasional untuk mendukung usaha kecil diseluruh Indonesia. Pencanaan ini dilakukan di Jakarta pada tanggal 7 desember 1995. Sebagai pedoman operasional BMT berada dibawah Pembinaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) dan memperoleh legalitas dari menteri koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah C.q Kepala Kantor Dinas atau Badan Koperasi di masing-masing provinsi maupun Kabupaten atau Kota. PINBUK merupakan satu-satunya lembaga yang telah mendapat persetujuan dari Bank Indonesia. Persetujuan itu tertuang melalui naskah Kerjasama No. 03/MOU/PHBK-PINBUK/VII/.

2. Visi dan Misi BMT Agritama Srengat Blitar

a. Visi BMT Agritama Srengat Blitar

Visi dari BMT Agritama yaitu menjadi lembaga keuangan yang berprinsip syariah yang menggunakan dasar-dasar ekonomi islam. Serta mewujudkan lembaga yang profesional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Ibadah yang dimaksud ini tidak hanya mencakup aspek ritual peribadatan seperti shalat misalnya, tetapi lebih luas mencakup segala

aspek kehidupan. Sehingga setiap kegiatan BMT harus berorientasi pada upaya mewujudkan ekonomi yang adil dan makmur.

b. Misi BMT Agritama

Misi dari BMT Agritama menjadi lembaga keuangan berprinsip syariah yang bisa meningkatkan kesejahteraan anggotanya, membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil, makmur, maju dan berlandaskan syariah. Misi dari BMT bukan hanya untuk mencari keuntungan tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian dana yang adil dan merata.

3. Tujuan dan Sifat BMT

Didirikannya BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Dengan menjadi anggota BMT, maka masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.

BMT bersifat usaha bisnis mandiri yang ditumbuhkembangkan secara swadaya dan dikelola secara profesional. Aspek *baitul mal* dikembangkan untuk kesejahteraan anggota terutama dengan penggalangan dana ZISWA (zakat, infaq, sedekah, waqaf). Aspek bisnis dalam BMT menjadi kunci sukses pengembangan BMT, dari sinilah BMT akan mampu memberikan bagi hasil yang kompetitif kepada para deposannya serta mampu meningkatkan kesejahteraan para pengelolanya sejajar dengan lembaga lain.

4. Fungsi BMT

Dalam rangka mencapai tujuannya BMT berfungsi untuk: a) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat dan daerah kerjanya, b) Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global, c) Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota, d) Menjadi perantara keuangan antara pemilik dana dengan nasabah untuk pengembangan usaha produktif, e) Menjadi perantara antara pemilik dana dengan kaum dhuafa untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, waqaf, hibah dan lain-lain

5. Letak Geografis BMT Agridama

BMT Agridama *Rahmatan Lil'alamin* yang beralamatkan di Jl. Mastrip No.5 Togogan Srengat Blitar jika dilihat dari letak geografisnya kantor BMT cukup strategis karena dekat dengan akses jalan raya, sehingga mudah dijangkau dengan nasabah dan calon nasabah. Pemilihan lokasi kantor berdasarkan pertimbangan:

- a. Dekat dengan perumahan penduduk, lokasinya yang dekat dengan perumahan penduduk memungkinkan masyarakat untuk menggunakan jasa BMT Agridama *Rahmatan Lil'alamin* yang membutuhkan bantuan dalam permodalan maupun menabung.

- b. Lokasi strategis dan mudah dijangkau, lokasi BMT Agritama *Rahmatan Lil'amin* berada di jalur utama. Bisa dijangkau dengan kendaraan apapun sehingga memudahkan anggota maupun calon anggota BMT Agritama *Rahmatan Lil'amin*.

6. Data Kelembagaan

Pengelolaan uni simpan pinjam syariah dikelola secara profesional dengan menerapkan manajemen yang tercatat, terbaca, sistematis dan dapat dipertanggung jawabkan.

NAMA DAN KEDUDUKAN LEMBAGA

Nama Lembaga : BMT/KJKS Agritama
Alamat : Jl. Mastrib No. 15A, Togogan Srengat Blitar.
Telepon : 0342553107/085646595023

DATA LEGALITAS

No. Akte Pendirian : 064/BH/KDK.13.21/1.2/V/1999
Notaris : -
Pengesahan : Dinas Koperasi
Tanggal Peresmian : 26 Mei 1999
NPWP : 1-925.89857-622
T.D.P : 133126500001.¹

¹ Laporan pertanggung jawaban pengurus pada Rapat Anggota (RAT) Tahun 2015 Binaan PINBUK dan Dinas Koperasi Kabupaten Blitar.

7. Produk-Produk BMT Agritama

Untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan akan layanan keuangan kepada para anggotanya, BMT Agritama ini menyediakan produk-produk simpanan dan pembiayaan. Berikut ini dijelaskan beberapa produk yang ada di BMT.

- a. Produk pembiayaan dengan sistem jual beli
 - 1) *Bai Bitsaman Ajil*, yaitu akad jual beli dimana harga dan keuntungan disepakati antara penjual dan pembeli, jenis dan jumlah barang dijelaskan dengan rinci. Barang kemudian diserahkan pada saat akad jual beli dan pembayaran bisa dilakukan secara mengangsur atau cicilan.²
 - 2) *Murabahah*, yaitu akad yang memiliki prinsip sama dengan *Bai'bitsaman ajil*, perbedaannya terletak pada proses pembayarannya yang dilakukan pada saat jatuh tempo.³

Awalnya BMT Agritama menggunakan beberapa jenis akad pembiayaan seperti: akad *Ba'i Bitsaman ajil*, akad *musyarakah*, akad *mudarabah*, akad *murabahah*, dan akad *qordul hasan*. Namun untuk saat ini hanya terdapat dua akad saja yang dipakai yaitu akad *murabahah* dan *Ba'i Bitsaman 'Ajil*. BMT Agritama sudah tidak lagi menggunakan jenis akad *musyarakah* dan *mudarabah* karena pihak lembaga keuangan mengalami kesulitan dalam

² Ahmad Ifham Solihin, *Ini Loh, Bank Syariah*, (Jakarta: PT Grafindo Media Pratama, 2008), hal. 42

³ Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Depok: Prenada Media, 2005), hal. 152

menganalisis neraca selain itu pembiayaan *mudharabah* dan *musyarokah* ini sangat rentan mengalami resiko yang tinggi dan juga masyarakat yang belum mengerti tentang pembiayaan *mudharabah* dan *musyarokah* tersebut. Selain itu menurut SOP (Standar Operasional Pusat) dari PINBUK Jawatimur bahwa modal yang diberikan hanya boleh digunakan untuk akad *Bai Bitsaman Ajil* dan *murabahah*. Sehingga untuk saat ini hanya ada dua akad saja yang digunakan dalam pembiayaan yaitu akad *Bai Bitsaman Ajil* dan *murabahah*.

Berikut ini disajikan tabel mengenai produk pembiayaan yang ada di BMT Agritama.

Tabel 1.4
Pembiayaan BMT Agritma Srengat Blitar

Produk pembiayaan	Jangka waktu	Plafond	Margin
Murabahah	4 – 12 bulan (sesuai perjanjian)	5 juta kebawah	2,7% perbulan
BBA	Maksimal 3 tahun	10 juta kebawah	2% perbulan
		10 juta keatas	1,8/1,9/1,5 (tergantung karakter nasabah)

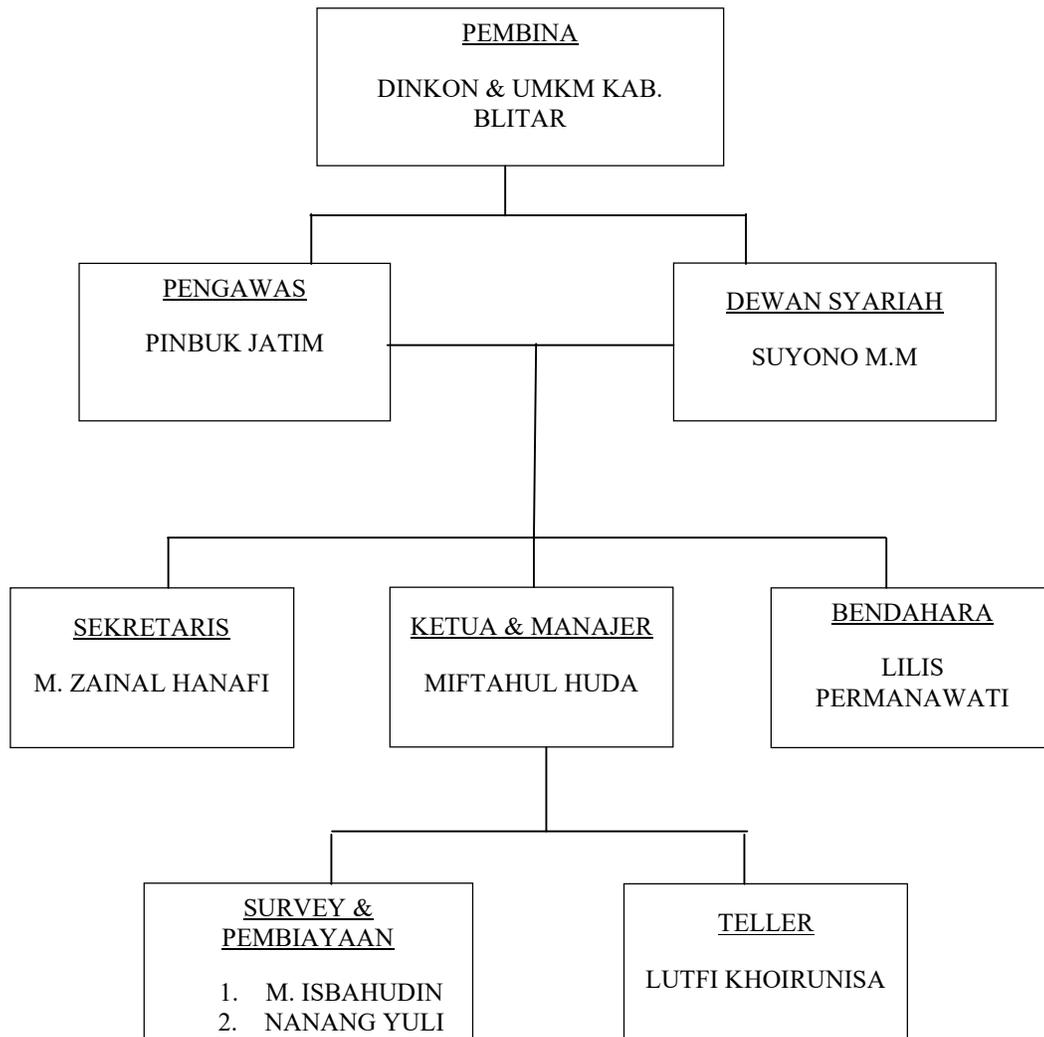
Sumber: komputer dan buku catatan nasabah di kantor.

- b. Produk simpanan di BMT Agritama ini ada beberapa macam yaitu:
- 1) Simpanan umroh atau haji, bentuk simpanan yang ditujukan untuk umat islam yang hendak menunaikan ibadah umrah dan haji.

- 2) Simpanan berjangka (SiJaka), merupakan simpanan untuk mempersiapkan berbagai kebutuhan yang terencana. Simpanan ini berjangka waktu 1 tahun dengan 12 kali angsuran, 1,5 tahun dengan 18 kali angsuran, 2 tahun dengan 24 kali angsuran, 2,5 tahun dengan 30 kali angsuran, dan 3 tahun dengan 36 kali angsuran.
- 3) Simpanan pendidikan (SiDik), simpanan yang diperuntukkan untuk biaya pendidikan siswa sekolah mulai dari 0 sampai lulus perguruan tinggi.
- 4) Simpanan hari raya, simpanan yang digunakan untuk mempersiapkan hari raya.

8. Struktur Organisasi BMT Agritama

Gambar 1.4 struktur organisasi BMT Agritama Srengat Blitar



Keterangan:

- a. Dewan Syariah bertugas sebagai penasehat dan pemberi saran atau fatwa kepada pengelola mengenai hal-hal yang terkait dengan syariah seperti penetapan produk.
- b. Pengawas bertugas melakukan pengawasan operasional BMT.

- c. Ketua dan Manajer berfungsi merumuskan strategi dan taktik operasional dalam rangka melaksanakan keputusan pengurus. Ia dapat juga mengusulkan pemberhentian dan pengangkatan karyawan, dan melakukan fungsi control atau pengawasan terhadap kinerja karyawan.
- d. Bendahara bertugas membuat laporan keuangan yang minimal meliputi: laporan neraca, laba rugi, dan perubahan modal dan arus kas. Ia dapat memberikan masukan kepada manajer terutama yang berkaitan dengan penafsiran atas laporan keuangan.
- e. Sekretaris bertugas mencatat, membuat berita acara dalam musyawarah, dan lain-lain.
- f. Survey dan pembiayaan berfungsi menyediakan berbagai kelengkapan untuk realisasi pembiayaan, dokumentasi, serta informasi berbagai hal tentang kondisi pembiayaan tersebut.
- g. Teller bertugas membuat, merencanakan kebutuhankas harian, mencatat semua transaksi kas serta menerapkannya dalam catatan uang keluar dan masuk. Teller juga sebagai fungsi pelayanan nasabah atau anggota.

B. Paparan Data

Dalam penelitian ini kedudukan informan sangat penting karena sebagai sumber data yang utama dan akurat. Selain itu dalam penelitian ini yang menjadi sumber informasi adalah staf BMT Istiqomah Tulungagung serta beberapa nasabahnya. Untuk lebih jelasnya disini peneliti akan membahas satu persatu, profil informan yang akan peneliti teliti.

Tabel 1.5

Data Informan dalam Penelitian

No	Nama	Jenis kelamin	Pekerjaan
1	Miftahul Huda	Laki-laki	Pimpinan BMT
2	Lilis Permanawati	Perempuan	Bendahara BMT
3	Nanang Yuli S	Laki-laki	Survey dan pembiayaan
4	Budi Hartanto	Laki-laki	Petani
5	Bukhori Muslim	Laki-laki	Mahasiswa
6	Imam Kanafi	Laki-laki	Petani
7	Septian Hariani	Perempuan	petani

Paparan data dalam skripsi ini bertujuan untuk mempermudah peneliti dalam menjelaskan permasalahan yang diteliti. Dalam hal ini peneliti memaparkan suatu temuan yang hanya berkaitan dengan fokus penelitian agar tidak melebar ke fokus pembahasan yang lain.

1. Paparan tentang implementasi akad BBA pada pembiayaan di sektor pertanian sebagai upaya peningkatan ekonomi pada BMT Agritama Srengat Blitar.

a. Permohonan pembiayaan

BMT Agritama dalam upayanya menyalurkan dana melalui pembiayaan-pembiayaan yang ada dengan prosedur pembiayaan mulai dari nasabah yang datang ke BMT kemudian mengajukan pembiayaan.

Peneliti menanyakan mengenai tahap awal cara nasabah melakukan permohonan pembiayaan di BMT, berikut pemaparan Bapak Miftahul Huda selaku ketua dan manajer di BMT.

“Dalam melakukan permohonan pembiayaan awalnya nasabah datang ke kantor kemudian mengajukan pembiayaan sesuai yang nasabah butuhkan kemudian pihak BMT akan bertanya dulu tujuan pengajuan pembiayaan untuk apa, jika nasabah petani biasanya pembiayaan tersebut digunakan untuk membeli benih, pupuk, dan obat-obatan pertanian.”⁴

Selaras dengan jawaban Ibu Lilis selaku bendahara di BMT, beliau juga menjelaskan bagaimana cara nasabah melakukan pengajuan pembiayaan dalam wawancara yaitu:

”Apabila ada nasabah datang ke kantor ditanya mau mengajukan pinjaman biasanya ditanya mau pinjam berapa dan untuk apa pembiayaan tersebut”.⁵

Nasabah petani atas nama Bapak Budi Hartanto yang melakukan pembiayaan di BMT juga mengatakan hal yang sama sebagai berikut:

⁴ Wawancara dengan Bapak Miftahul Huda (Ketua dan Manajer) di BMT pada 8 juli 2019

⁵ Wawancara dengan Ibu Lilis Permanawati (Bendahara) dari BMT pada 5 Agustus 2019

*“Pertama saya datang ke kantor dan bilang kepada teller nya bahwa saya ingin mengajukan pembiayaan. Kemudian saya juga menjelaskan tujuan saya meminjam untuk apa dan berapa yang saya butuhkan”.*⁶

b. Persyaratan

Setelah nasabah datang ke kantor untuk mengajukan pembiayaan, kemudian pihak bmt akan menjelaskan bagaimana prosedurnya dan persyaratan apa saja yang dibutuhkan dalam pengajuan pembiayaan. Seperti yang sudah dikemukakan oleh Bapak Miftahul Huda selaku ketua dan manajer di BMT.

*“Setelah nasabah datang ke kantor kemudian diberi penjelasan mengenai bagaimana prosedurnya, syarat-syaratnya yang harus dilengkapi apa saja. Syarat-syaratnya harus lengkap kalau belum lengkap harus dilengkapi dulu”.*⁷

Jawaban dari Ibu Lilis juga sama dengan apa yang dijelaskan oleh Bapak Huda.

*“Nasabah awalnya pasti akan bertanya apa saja syaratnya untuk mengajukan pembiayaan, kemudian pihak BMT akan menjelaskan kepada nasabah mengenai apa saja persyaratannya seperti foto copy KTP, fotocopy KK, fotocopy surat nikah untuk yang sudah menikah, fotocopy STNK, fotocopy BPKB beserta yang asli juga harus dibawa, kemudian bagaimana prosedurnya juga dijelaskan oleh pihak BMT”.*⁸

Dari pihak nasabah juga mengatakan hal yang sama seperti yang dijelaskan oleh Bapak Miftahul Huda dan Bu Lilis.

*“Saya bertanya kepada Teller bagaimana prosedurnya jika mau mengajukan pembiayaan, kemudian apa saja persyaratan yang harus saya persiapkan, dan pihak kantor juga menjelaskan dan menyebutkan apa saja persyaratan yang harus saya lengkapi”.*⁹

⁶ Wawancara dengan Budi Hartanto (Nasabah Petani) di BMT pada 8 Agustus 2019

⁷ Wawancara dengan Bapak Miftahul Huda (Ketua dan Manajer) di BMT pada 8 juli 2019

⁸ Wawancara dengan Ibu Lilis Permanawati (Bendahara) dari BMT pada 5 Agustus 2019

⁹ Wawancara dengan Bukhori Muslim (Nasabah Petani) di BMT pada 8 Agustus 2019

c. Analisis pembiayaan dengan 5 C

Setelah persyaratan lengkap maka pihak BMT akan menganalisis menggunakan analisis 5C dengan tujuan menilai layak atau tidakkah nasabah tersebut diberikan pembiayaan. Seperti yang sudah dijelaskan oleh Ibu Lilis sebagai berikut:

*“Kalau persyaratan sudah lengkap, dianalisis dulu. Dilihat sudah pernah pinjam atau belum angsurannya lancar atau tidak, di survey juga kerumah nasabahnya. Jika sudah sesuai semuanya maka baru akan diputuskan di terima atau tidak pembiayaannya”.*¹⁰

Bapak Nanang selaku Account Officer juga mengatakan hal yang sama dengan yang dikatakan oleh ibu Lilis.

*“Setelah lengkap semua persyaratannya maka dianalisis dengan 5C mbak. Cara menganalisis dengan diajak bicara dengan tatap muka dan mendengar bagaimana jawaban nasabah berbelit-belit atau tidak. kemudian jika nasabah sudah lama sudah pernah mengajukan pembiayaan dilihat angsurannya lancar atau tidak. Dalam survey juga menanyai tetangga sekitar nasabah tersebut, mengenai bagaimana kesehariannya untuk mengantisipasi terjadinya angsuran macet. Juga dilihat berapa anggota keluarganya, berapa anaknya dan jika penghasilan sebesar Rpxxx jika dikurangi pengeluaran untuk anak dan untuk kehidupan sehari-hari sisa penghasilan masih cukup atau tidak untuk mengangsur setiap bulannya. kemudian dianalisis juga barang jaminannya bisa kendaraan atau sertifikat tanah. Kendaraan harus milik sendiri, jika milik orang lain maka orang tersebut harus ikut bertanda tangan pada surat perjanjian. Jika yang dijadikan jaminan surat tanah maka sertifikat atas tersbeut harus atas nama peminjam. Selain dilakukan survey dirumah juga dilakukan survey ditempat usahanya jika usahanya pertanian maka dilihat juga kesawah, bagaimana keadaan sawahnya seperti itu”.*¹¹

¹⁰ Wawancara dengan Ibu Lilis Permanawati (Bendahara) dari BMT pada 5 Agustus 2019

¹¹ Wawancara dengan Bapak Nanang Yuli S selaku (Account Officer) dari BMT pada 5 Agustus 2019

Kemudian peneliti juga bertanya kepada nasabah apa benar dilakukan analisis dan begini penjelasan nasabah.

“Setelah persyaratan saya diterima saya ditanya mengenai usaha saya. Kemudian juga dilakukan survey kerumah saya dan ke sawah. Dilihat bagaimana tanaman saya, dulu pas disurvei pas saya sedang nanam tomat mbak”.¹²

d. Pengikatan jaminan

Setelah dinilai layak maka antara lembaga dan nasabah akan melakukan pengikatan jaminan dengan menandatangani surat perjanjian diatas materai.

Seperti yang disampaikan oleh Bapak Nanang sebagai berikut.

“Yang bertandatangan diatas materai jika yang sudah menikah harus suami dan istri, biasanya yang datang langsung dua orang mbak yang satu menjadi nasabahnya dan yang satu menjadi ahli warisnya, untuk berjaga-jaga apabila salah satu meninggal atau bercerai. Kalau belum menikah yang harus bertandatangan bapak atau ibunya, jadi yang menjadi nasabah adalah bapak atau ibunya itu, dan peminjam menjadi ahli warisnya”.¹³

Selain itu juga sama dengan yang sudah disampaikan oleh ibu Lilis sebagai berikut.

“Jika agunan sudah ada dan survey juga sudah dilakukan maka harus bertanda tangan diatas materai. Biasanya dua orang , yang satu jadi nasabah dan satunya ahli warisnya, bisa anak dengan orang tuanya untuk yang belum menikah. Jika sudah menikah bisa istri atau suaminya”.¹⁴

Yang disampaikan oleh Bapak Nanang dan Ibu Lilis selaras dengan pendapat dari nasabah sendiri seperti berikut.

¹² Wawancara dengan Ibu Septian Hariani (Nasabah Petani) di BMT pada 8 Agustus 2019

¹³ Wawancara dengan Bapak Nanang (Account Officer) dari BMT pada 5 Agustus 2019

¹⁴ Wawancara dengan Ibu Lilis (Bendahara) dari BMT pada 5 Agustus 2019

*“Setelah saya disurvei kemudian saya tanda tangan disurat perjanjiannya itu diatas materai. Tidak cuma saya, istri saya juga ikut tanda tangan setelah itu baru pembiayaannya direalisasi”.*¹⁵

e. Realisasi

Setelah bertandatangan diatas materai pembiayaan bisa direalisasikan.

Seperti yang disampaikan oleh Bapak Nanang sebagai berikut.

*“Kalau nasabah sudah bertandatangan diatas materai dan menyerahkan barang jaminan seperti BPKB atau surat tanah baru bisa pembiayaan kita realisasi”*¹⁶

Kemudian pihak nasabah juga menyampaikan sebagai berikut.

*“Setelah saya tanda tangan saya menyerahkan barang jaminan kemudian baru saya mendapatkan pembiayaan dari lembaga”*¹⁷

f. Monitoring

Tahap terakhir adalah monitoring yaitu memantau nasabah dari pelunasan angsuran, lancar atau banyak yang menungga. Kemudian pemantauan terhadap perkembangan usaha sejak pembiayaan diberikan sampai pembiayaan lunas. BMT melakukan pemantauan kepada nasabah dengan mengecek melalui komputer terlebih dahulu, apabila kurang lebih 2 bulan belum melakukan angsuran maka pihak BMT menghubungi nasabah terlebih dahulu dan mengunjungi rumah nasabah. dan melakukan pemantauan usaha nasabah dengan sering sering mengunjungi usaha minimal 1 bulan sekali. Peneliti juga sudah mewawancari Bapak Nanang seperti berikut penjelasan dari beliau.

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Imam Kanafi (Nasabah Petani) di BMT pada 8 Agustus 2019

¹⁶ Wawancara dengan Bapak Nanang (Account Officer) dari BMT pada 5 Agustus 2019

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Budi Hartanto (Nasabah Petani) di BMT pada 8 Agustus 2019

“Pada tahap monitoring ini setiap bulan kita pantau mbak, bagaimana perkembangan usahanya dan juga ada penunggakan apa tidak dalam pengangsurannya”.¹⁸

Kemudian penjelasan dari Ibu lilis juga sama seperti yang dijelaskan oleh Bapak Nanang.

*“Setelah direalisasi kemudian bisa dimonitoring melalui komputer, lancar atau tidak angsuran setiap bulannya. Selain itu juga datang ke tempat usahanya dengan melihat perkembangan usahanya seperti apa”*¹⁹

Selain itu nasabah juga mengiyakan jawaban oleh kedua narasumber diatas.

“Setelah saya diberi pembiayaan oleh BMT, pegawainya BMT sering juga mbak mengunjungi saya di sawah, melihat perkembangan tanaman-tanaman saya katanya”.²⁰

Peningkatan ekonomi nasabah setelah melakukan pembiayaan

Untuk mengetahui perubahan yang telah dialami pada perekonomian nasabah setelah mengajukan pembiayaan di BMT maka peneliti mewawancarai pihak nasabah mengenai berapa penghasilan yang diperoleh dari pembiayaan Rp. 6000.000 dan Rp. 20.000.000 tersebut dan jawaban oleh pihak nasabah sebagai berikut.

“Saya sudah berkali-kali melakukan pembiayaan di BMT ini. Sudah ada sampai lima kali. Tapi yang khusus untuk pertanian masih dua kali ini yang pertama dulu tahun 2017 saya pinjam Rp 6.000.000 itu untuk nanam tomat, dan dalam 100 harian sudah panen. Saya selain petani juga pedagang sayur jadi tomat yang saya tanam saya jual sendiri tidak diambil orang. Saya pinjam itu saya angsur 4 bulan lunas, alhamdulillah untung. Kalau rinciannya berapa saya kok lupa saya cuma bisa kira-kira saja itu sebesar Rp. 24.000.000 itu pas harga

¹⁸ Wawancara dengan Bapak Nanang Yuli S (Account Officer) dari BMT pada 5 Agustus 2019

¹⁹ Wawancara dengan Ibu Lilis Permanawati (Bendahara) dari BMT pada 5 Agustus 2019

²⁰ Wawancara dengan Bapak Budi Hartanto (Nasabah Petani) di BMT pada 8 Agustus 2019

*lumayan mbak jadi untungnya juga lumayan. Kalau pas harga murah ya pernah bangkrut juga cuma balik modal, dapat untung sedikit saja sudah syukur”.*²¹

Kemudian peneliti kembali menanyakan untuk pembiayaan yang diajukan untuk kedua kalinya.

*“Kalau yang kedua ini saya baru pembiayaan bulan mei kemarin tanggal 6 jadi sekarang masih proses tanam. Kira-kira panennya masih bulan september, jadi belum tau mbak berapa penghasilannya. Ya semoga saja nanti pas mahal, kalau saat ini harga tomat masih murah sekitar Rp 3.500 an. Selain saya buat nanam tomat juga buat nanam cabai ini masih panen sedikit kalau sekarang pas mahal-mahalnya gak tau tapi bertahan berapa lama kalau harga cabai rawit saat ini Rp. 65000 an. Jadi modal Rp. 20.000.000 itu buat nanam beberapa tanaman. Buat beli pupuk dan obat-obatan nya sama bayar orang yang kerja juga. Kalau untuk benihnya sudah bisa beli sendiri jadi gak semua dari pembiayaan BMT”.*²²

2. Paparan tentang Faktor pendukung dan faktor penghambat dalam implementasi akad BBA pada pembiayaan di sektor pertanian sebagai upaya peningkatan ekonomi pada BMT Agritama Srengat Blitar.

- a. Faktor pendukung dalam implementasi akad BBA pada pembiayaan di sektor pertanian sebagai upaya peningkatan ekonomi pada BMT Agritama Srengat Blitar.

Menurut Bapak Nanang ada beberapa faktor yang bisa menjadi pendukung dalam penerapan akad BBA dalam pembiayaan.

“ Faktor utamanya itu karena letak kantor BMT ini dekat dengan rumah masyarakat, dekat dengan persawahan dan dekat dengan jalan raya besar. Kemudian pembiayaan dengan akad BBA ini tergolong baru bagi masyarakat namun kami juga memberikan penjelasan mengenai kemudahan menggunakan akad ini. Jadi masyarakat mudah untuk mengerti dan banyak yang lebih memilih menggunakan akad ini

²¹ Wawancara dengan Bapak Budi Hartanto (Nasabah Petani) di BMT pada 8 Agustus 2019

²² *Ibid.*,

*karena dirasa lebih mudah dan lebih meringankan dengan angsuran setiap bulannya yang tidak terlalu banyak”.*²³

- b. Faktor penghambat dalam implementasi akad BBA sebagai upaya peningkatan ekonomi

Selain faktor pendukung beliau juga menjelaskan mengenai beberapa faktor penghambat dalam pengimplementasian akad BBA ini. Faktor-faktor penghambat ini biasanya terjadi ketika analisis dengan analisis 5 C dan ketika pembiayaan sudah direalisasi. Seperti yang disampaikan oleh narasumber sebagai berikut.

*“Yang menjadi penghambat dalam implementasi akad itu bisa dikarenakan masih banyak nasabah yang belum memahami mengenai produk-produk yang ditawarkan oleh BMT terutama ya produk BBA ini. Kemudian bisa juga karena lebih memilih menggunakan pembiayaan di Bank umum karena takut margin yang diberikan oleh BMT itu tinggi. Terus bisa juga kesulitannya itu waktu analisis dalam penilaian karakter nasabah itu juga lumayan sulit, jadi harus benar-benar teliti”.*²⁴

Selain itu juga dijelaskan mengenai solusi dalam menghadapi permasalahan-permasalahan tersebut.

“Yang pertama dari lembaganya dulu juga harus ditingkatkan lagi profesionalitas dalam bekerja, dalam pelayanannya juga terus ditingkatkan. Dengan dilakukannya upaya ini jadi menambah kesan baik BMT di mata masyarakat. Kemudian bisa bersosialisasi kepada masyarakat dan menjangkau semua kalangan masyarakat agar semuanya memahami dan tahu bahwa ada lembaga keuangan yang menggunakan prinsip-prinsip syariah dan juga mudah dalam penerapan pembiayaannya. Selain itu dari pihak lembaganya juga bisa meningkatkan modal, bisa dengan mensosialisasikan juga produk

²³ Wawancara dengan Bapak Nanang (Account Officer) dari BMT pada 5 Agustus 2019

²⁴ Wawancara dengan Bapak Nanang (Account Officer) dari BMT pada 5 Agustus 2019

*tabungan yang ada di BMT sehingga bisa menjangkau masyarakat yang lebih luas lagi seperti itu”.*²⁵

Peneliti bertanya kepada informan penelitian mengenai pembiayaan macet dan cara mengatasinya. Untuk yang pertama peneliti bertanya kepada Ibu Lilis selaku Bendahara di BMT Agritama.

*“Jika ada nasabah yang macet biasanya karena usahanya macet atau rumah tangganya faktornya macem-macem. Kalau usaha biasanya bangkrut, kalau masalah rumah tangga biasanya cerai itu juga bisa menjadi faktor pembiayaan macet. Kemudian cara penanganannya nasabah dihubungi mau ke kantor atau pihak kantor yang datang ke rumahnya. Ditanya apa alasannya angsurannya nunggak jika memang sudah tida bisa ngangsur jalan terakhir dijual sama-sama. Penjualan barang jaminan tersebut dijual nasabah sendiri bisa, pihak kantor juga bisa, nanti sisanya dikembalikan kepada pihak nasabah”.*²⁶

Kemudian jawaban dari Bapak Nanang juga sama dengan pemaparan oleh Ibu Lilis, seperti berikut.

*“Pertama karakter nasabah itu memang sukar untuk membayar, katanya gak punya uang setiap ditagih. Kalau nggak gitu biasanya punya pinjaman ke lembaga keuangan lain, yang mingguan seperti bank titil atau rentenir. Ada juga dari macetnya usaha, khususnya petani biasanya gagal panen. Selain itu juga bisa dikarenakan rumah tangganya bercerai, banyak nasabah yang seperti itu. Cara penanganannya ya tergantung, dilihat dari kemacetannya, bisa karena usahanya collaps atau sepi untuk pedagang, kalau seperti itu bisa dicari solusi bersama-sama agar bisa mengangsur setiap bulan. Kalau masalah cekcok rumah tangga kantor tidak ikut campur. Jika bener-bener gak bisa bayar dinego dilunasi atau barang jaminan tersebut dijual. Jika ada sisanya maka diberikan kepada si pihak nasabah”.*²⁷

Biasanya banyak hal yang menjadi kendala pada saat lembaga melaukan penagihan dengan mendatangi kerumah nasabah seperti yang dijelaskan oleh Ibu Lilis sebagai berikut.

²⁵ Wawancara dengan Bapak Nanang (Account Officer) dari BMT pada 5 Agustus 2019

²⁶ Wawancara dengan Ibu Lilis Permanawati (Bendahara) dari BMT pada 5 Agustus 2019

²⁷ Wawancara dengan Bapak Nanang Yuli S (Account Officer) dari BMT pada 5 Agustus 2019

*“Kendalanya biasanya karena orangnya sulit dicari sudah didatangi kerumahnya tetapi tidak ada. Terus kalau bisa ketemu orangnya biasanya jaminan sudah tidak ada. Jaminannya sudah digadaikan lagi kalau gak gitu biasanya sama orangnya dijual dan itu satu-satu jaminan”.*²⁸

Kemudian juga seperti yang disampaikan oleh Bapak Nanang juga sama seperti yang disampaikan oleh Ibu Lilis.

*“Untuk kendalanya biasanya kucing-kucingan, tahu kalau dicari pihak BMT kalau gak kabur ya bersembunyi didalam rumah. Walaupun diketuk pintunya tetapn tidak mau membukakan pintu mbak. Kebanyakan nasabah itu semoyo mbak, dibayar minggu depan, bulan depan seperti itu. Bisanya ketemu sama nasabah biasanya nggak sengaja, pas orangnya keluar rumah kemudian pas kebetulan pihak lembaga datang jadi gak bisa menghindar”.*²⁹

C. Temuan Penelitian

Dari paparan data di atas, secara umum dapat ditemukan, bahwa implementasi akad Bai Bitsaman ajil dimulai dari permohonan pembiayaan, persyarata, analisis pembiayaan dengan 5C, pengikatan jaminan, realisasi, dan monitoring. Maka peneliti selanjutnya melakukan analisis di lapangan berdasarkan rumusan masalah sebagai berikut:

- 1. Temuan tentang implementasi akad BBA pada pembiayaan di sektor pertanian sebagai upaya peningkatan ekonomi pada BMT Agritama Srengat Blitar.**

²⁸ Wawancara dengan Ibu Lilis Permanawati (Bendahara) dari BMT pada 5 Agustus 2019

²⁹ Wawancara dengan Bapak Nanang Yuli S (Account Officer) dari BMT pada 5 Agustus 2019

Berdasarkan paparan data diatas dijelaskan beberapa temuan penelitian di BMT Agritama Srengat Blitar tentang prosedur pembiayaan BBA dan analisisnya sebagai berikut:

- a. Pada tahap permohonan pembiayaan, nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan di BMT bisa langsung datang ke lembaga. Calon nasabah tidak diperkenankan mengajukan pembiayaan secara online. Pada tahap yang pertama ini jika calon nasabah sudah pernah mengajukan pembiayaan atau sudah berkai-kali melakukan pembiayaan di BMT Agritama ini maka tidak perlu mengisi formulir pendaftaran lagi. Kemudian pihak BMT akan memberikan informasi kepada nasabah mengenai prosedur, mekanisme serta persyaratan yang harus dipenuhi. Setelah nasabah menulis surat permohonan, kemudian mengisi daftar isian pertanyaan yang disediakan oleh pihak lembaga. Pada surat permohonan tersebut harus mencantumkan alasan mengajukan pembiayaan, jumlah dana yang diperlukan, kesanggupan untuk membayar dan jaminan yang sudah disediakan atau keterangan-keterangan lain yang dianggap perlu.
- b. Tahap yang kedua, persyaratan dengan pengumpulan data dan investigasi. Agar dapat ditindaklanjuti dalam proses pembiayaan, maka calon nasabah maupun nasabah lama harus memenuhi persyaratan yang sudah dijelaskan oleh pihak BMT. BMT Agritama ini memiliki beberapa persyaratan yang harus dipenuhi diantaranya: Fotocopy (KTP) suami dan istri, fotocopy surat nikah bagi nasabah

yang sudah berkeluarga, fotocopy Kartu Keluarga (KK), fotocopy BPKB kendaraan, fotocopy STNK, dan juga membawa kendaraan atas nama BPKB. Apabila bukan atas nama sendiri maka dilampirkan fotocopy KTP yang memiliki jaminan dan apabila nasabah yang mengajukan pembiayaan belum berkeluarga maka ketika pengajuan pembiayaan harus membawa walinya.

- c. Tahap yang ketiga yaitu analisis pembiayaan, analisis pembiayaan ini dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari suatu permasalahan pembiayaan. Hasilnya: untuk mengetahui apakah suatu pembiayaan itu 1) usaha nasabah layak (*feasible*), 2) hasil usaha dapat dipasarkan (*marketable*), 3) menguntungkan (*profitable*) dan 4) dapat dilunasi tepat waktu. Setelah semua persyaratan sudah dipenuhi kemudian melakukan survey yang tepat sasaran dengan menggunakan metode 5C yaitu karakter, modal, kemampuan, jaminan dan kondisi ekonomi. Setelah dilakukan analisa terhadap aspek aspek dengan prinsip 5C maka akan diputuskan apakah permohonan pembiayaan disetujui atau tidak oleh BMT.

Analisis pembiayaan dilakukan dengan penilaian dengan prinsip 5C (*character, capital, capacity, collateral, condition of economy*).

Pertama ada *Character* (watak / sifat), yaitu menggambarkan keyakinan bahwa karakter atau watak seseorang benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik yang

bersifat background pekerjaan maupun yang bersifat pribadi. Uraian ini dapat disebut kemampuan membayar.

Kedua prinsip *Capital* (modal yang dimiliki nasabah), yaitu mencermati pada kekuatan finansial nasabah terutama dengan melihat jumlah modal sendiri yang dimilikinya. Ukuran yang dilakukan dilihat dari segi *likuiditas*, *solvabilitas* dan *rentabilitas*.

Ketiga ada *Capacity* (kemampuan menjalankan usaha), yaitu mencermati pada kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan yang diberikan.

Keempat yaitu prinsip *Collateral*, prinsip ini menunjukkan jumlah aktiva yang dijadikan jaminan oleh nasabah baik bersifat fisik maupun non fisik, jaminan hendaknya melebihi jumlah pinjaman yang diberikan dan diteliti keabsahannya.

Dan terakhir kelima ada prinsip *Condition*, yaitu prinsip yang menunjukkan kepada keadaan ekonomi secara general dan dampaknya pada kemampuan dalam memenuhi kewajibannya. Jadi penilaian dengan prinsip 5C yang merupakan suatu proses pemberian nilai atas dasar suatu pedoman yang digunakan oleh BMT Agritama untuk menganalisis pengajuan pembiayaan anggota dengan melihat beberapa aspek dari 5C sehingga dapat mengetahui pembiayaan tersebut layak diberikan kepada calon nasabah atau tidak.

Tujuan analisis pembiayaan yaitu untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi

kewajibannya kepada bank secara tertib baik pokok, margin, maupun bagi hasil sesuai kesepakatan.

- d. Tahap yang keempat yaitu pengikatan jaminan, apabila permohonan disetujui maka tahapan selanjutnya adalah pengikatan jaminan dengan nasabah yang menandatangani surat perjanjian diatas materai 6000 dengan adanya saksi dan menyerahkan jaminan kepada lembaga.
- e. Yang kelima yaitu realisasi pembiayaan, sebelum pencairan pembiayaan dilakukan, pihak survey dan pembiayaan akan melakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai ketentuan yang berlaku dalam permohonan pembiayaan. setelah semua persyaratan terpenuhi, maka proses pencairan pembiayaan dapat diberikan. Kemudian nasabah menuju ke teller untuk menerima uang pembiayaan dan kartu angsuran. Dalam hal ini terdapat pembayaran administrasi yang meliputi: Administrasi pembiayaan (pembiayaan pokok x margin (%)), biaya materai, biaya survey (jika ada), simpanan pokok (nasabah baru)
- f. Kemudian tahapan yang terakhir yaitu monitoring, ini merupakan proses akhir dari sebuah pembiayaan. Pengawasan ini dilakukan dengan memantau nasabah dari pelunasan angsuran, dan pemantauan terhadap perkembangan usaha sejak pembiayaan diberikan sampai pembiayaan lunas. BMT Agritama melakukan pemantauan kepada nasabah dengan mengecek melalui komputer terlebih dahulu mengenai bagaimana kelancaran dari angsuran nasabah, apabila kurang lebih 2

bulan belum melakukan angsuran maka pihak BMT menghubungi nasabah agar nasabah datang ke BMT untuk mengangsur, jika tidak bisa dihubungi maka pihak lembaga mengunjungi rumah nasabah. Selain itu pihak BMT juga melakukan pemantauan usaha nasabah secara langsung dengan sering sering mengunjungi usaha untuk melihat bagaimana perkembangan usaha tersebut yang dilakukan minimal 1 bulan sekali.

Peningkatan ekonomi nasabah setelah melakukan pembiayaan

- a) Nasabah atas nama Bapak Budi Hartanto sudah lima kali mengajukan pembiayaan di BMT. Namun pembiayaan untuk pertanian masih dilakukan dua kali. Yang pertama beliau mengajukan pembiayaan Rp. 6000.000 dan yang kedua Rp. 20.000.000.

Untuk pembiayaan Rp. 6.000.000 pada tahun 2017 untuk menanam tomat dan 3 bulan sudah panen. Hasil dari panen tersebut yaitu kisaran Rp. 24.000.000. Beliau selain petani juga pedagang sayur jadi tomat yang ditanam dijual sendiri sehingga keuntungan yang diperoleh lebih banyak lagi.

Kemudian untuk pembiayaan yang kedua yaitu sebesar Rp. 20.000.000 untuk menanam tomat, cabai dan membeli pupuk serta obat-obatan yang diperlukan. Berapa hasil yang diperoleh dari pembiayaan yang kedua ini masih belum diketahui karena belum panen.

- b) Nasabah kedua atas nama Bukhori Muslim mengajukan pembiayaan Rp. 2.500.000 untuk membeli pupuk dan benih. Dari pembiayaan ini Bapak Bukhori Muslim dalam panennya menghasilkan Rp. 9.000.000. di dalam catatan buku angsuran Bapak Bukhori Muslim tidak pernah telat dalam pembayaran angsuran.
- c) Nasabah yang ketiga atas nama Bapak Imam Kanafi yang mengajukan pembiayaan Rp.700.000 untuk menambah kekurangan dalam pembelian pupuk. Keuntungan yang diperoleh Bapak Imam Kanafi ini yaitu Rp. 6.000.000.
- d) Nasabah keempat yaitu atas nama Ibu Septian Hariani yang mengajukan pembiayaan sebesar Rp.3.000.000 untuk membeli pupuk dan juga benih. Ibu Septian menghasilkan Rp.10.000.000 dalam panennya.

2. Temuan tentang Faktor pendukung dan faktor penghambat dalam implementasi akad BBA sebagai upaya untuk peningkatan ekonomi nasabah

a. Faktor pendukung dalam implementasi akad BBA sebagai upaya peningkatan ekonomi

Dalam wawancara Bapak Nanang menjelaskan apa saja faktor-faktor yang bisa menjadi pendukung dalam penerapan akad BBA

dalam pembiayaan. Menurut beliau faktor utama yang menjadi pendukung dalam implementasi yaitu karena letak kantor BMT Agritama dekat dengan rumah-rumah masyarakat, dekat dengan persawahan dan juga dekat dengan jalan raya besar. Sehingga akses untuk menuju BMT mudah. Kemudian pembiayaan dengan akad BBA ini tergolong baru bagi masyarakat namun pihak BMT juga memberikan penjelasan kepada nasabah mengenai kemudahan menggunakan akad ini. Sehingga masyarakat mudah untuk memahami dan banyak yang lebih memilih menggunakan akad ini karena dirasa lebih mudah dan lebih meringankan dengan angsuran setiap bulannya yang tidak terlalu banyak.

b. Faktor penghambat dalam implementasi akad BBA sebagai upaya peningkatan ekonomi

Selain faktor pendukung beliau juga menjelaskan mengenai beberapa faktor yang menjadi penghambat dalam pengimplementasian akad BBA ini yaitu dikarenakan masih banyak masyarakat yang belum memahami mengenai produk-produk yang ditawarkan oleh BMT terutama produk BBA (*Bai Bitsaman Ajil*) ini. Kemudian faktor penghambat ini juga bisa karena masyarakat lebih memilih menggunakan pembiayaan di Bank umum karena takut margin yang diberikan oleh BMT itu tinggi. Pihak lembaga juga terkadang mengalami kesulitan dalam menganalisis penilaian karakter nasabah

karena dalam analisis harus dilakukan dengan teliti. Jika ada kesalahan dalam analisis maka akan berpengaruh juga pada macetnya pembiayaan sehingga pihak lembaga harus teliti dalam proses analisis.

Selain faktor penghambat, Bapak Nanang juga menjelaskan mengenai solusi yang bisa dilakukan dalam menghadapi permasalahan-permasalahan tersebut. Yang pertama dari pihak BMT Agritama ini sendiri harus meningkatkan profesionalitas dalam bekerja dan dalam pelayanannya. Dengan dilakukannya upaya ini bisa menambah kesan baik BMT Agritama di mata masyarakat. Kemudian BMT Agritama bisa bersosialisasi kepada masyarakat dan menjangkau semua kalangan masyarakat agar lebih memahami dan mengetahui bahwa ada lembaga keuangan yang menggunakan prinsip-prinsip syariah. Pembiayaan dengan prinsip syariah pada BMT Agritama ini juga mudah dalam proses pembiayaannya asal persyaratan bisa terpenuhi semua. Selain itu BMT Agritama bisa meningkatkan modal di lembaga, dengan mensosialisasikan juga produk tabungan yang ada di BMT sehingga banyak masyarakat yang tertarik untuk menyimpan dananya di BMT, dengan banyaknya modal yang dimiliki BMT, maka BMT akan bisa menjangkau masyarakat yang lebih luas lagi.

Kemudian faktor penghambat karena pembiayaan macet juga sering terjadi. Biasanya pembiayaan macet ini terjadi karena usaha nasabah macet atau ada masalah dalam rumah tangga. cara untuk penanganannya yaitu menghubungi nasabah untuk segera datang ke

BMT atau pihak BMT yang datang ke rumah nasabah. Pihak BMT akan menanyakan mengapa pembiayaan bisa macet dan jika memang nasabah benar-benar tidak bisa mengangsur maka cara terakhir dengan penjualan jaminan. Penjualan barang jaminan tersebut bisa dijual oleh nasabah sendiri, atau dijualkan pihak kantor juga bisa, kemudian uang sisa penjualan dikembalikan kepada pihak nasabah.

Selain itu pembiayaan macet bisa karena nasabah tersebut meminjam dilembaga keuangan yang lain sehingga akan terasa berat untuk mengangsur ke dua atau tiga lembaga. Banyak juga nasabah yang macet karena meminjam dengan sistem pembayaran mingguan seperti rentenir. Jika benar-benar tidak bisa membayar dinego dilunasi atau barang jaminan tersebut dijual. Jika ada sisanya maka diberikan kepada si pihak nasabah.

Selain itu ada faktor lain yang menjadi penghambat saat dilakukannya penagihan yaitu ketika mendatangi kerumah nasabah, tidak ada orang dirumah. Jika sudah bertemu orang dirumah biasanya jaminan tersebut sudah tidak ada sudah digadaikan bahkan sudah dijual.