

## **BAB IV**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Profil dan Deskripsi Objek Penelitian**

##### **1. BMT Istiqomah Tulungagung**

###### **a. Sejarah BMT Istiqomah Tulungagung<sup>1</sup>**

Sejarah berdirinya *Baitul Maal wat Tamwil* Istiqomah diawali dengan pendirian Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) sebagai Lembaga Ekonomi Rakyat (LER). *Baitul Maal wat Tamwil* Istiqomah didirikan pada tanggal 3 Maret 2001 yang dibidangi oleh 36 orang pendiri. Pada tanggal 4 juni 2001 BMT Istiqomah diresmikan operasionalnya oleh Direktur Pinbuk Tulungagung dengan Sertifikat Binaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) TULUNGAGUNG NOMOR :00101/52000/PINBUK/VI/2001.

Pada awal operasionalnya, *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Istiqomah hanya bermodalkan dana 15.000.000,00 yang dihimpun dari para anggota. Perlengkapan kantorpun masih sangat sederhana, yang semuanya merupakan hibah dan pinjaman dari para anggota. Demikian pula adanya tentang kantor, menyewa pada salah satu anggota masyarakat dengan biaya sewa secara kekeluargaan. Selebihnya adalah semangat para pengurus dan *karyawan* untuk menghidupkan dan mengembangkan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dengan imbalan yang tidak jelas entahsampai kapan. Dalam waktu singkat ternyata sambutan

---

<sup>1</sup> Buku Laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Istiqomah Tulungagung, tidak diterbitkan.

masyarakat sangat luar biasa. Sehingga dirasa perlu untuk mengembangkan pelayanan dengan meningkatkan status badan hukum dari Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) menjadi Koperasi. Upaya ini dilakukan dengan konsultasi dan koordinasi secara intensif dengan Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UMKM) Pemerintah Kabupaten Tulungagung.

Berkat dukungan seluruh anggota dan pihak Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) maka terwujudlah keinginan untuk berbadan hukum Koperasi dengan diterbitkannya SK Nomor:188.2/32/BH/424.75/2002 Tanggal 17 Mei 2002. Dengan terbitnya SK tersebut, maka telah berdiri koperasi baru yang bernama Koperasi Muamalah Syari'ah (Komsyah) Istiqomah Tulungagung. Dengan badan hukum koperasi memungkinkan Komsyah Istiqomah untuk memperluas layanan dengan membuka unit-unit usaha baru, walaupun sampai hari ini yang dimiliki masih unit simpanan pinjam yang berupa *Baittul Maal wat Tamwil* (BMT). Setelah mengantongi baddan hukum Koperasi, Komsyah Istiqomah menapaki babak baru dengan semakin meluasnya jangkauan wilayah pelayanan.

Pihak pengurus mengupayakan pendirian kantor cabang BMT. Maka bulan November 2002 berhasil didirikan kantor cabang yang berada di kawasan Bago Tulungagung. Kantor cabang yang berada di kawasan tersebut diresmikan pada tanggal 4 November 2002 oleh Direktur Pelaksana Pinbuk Tulungagung. Pembukaan kantor cabang BMT semakin mendongkrak volume usaha, yang secara otomatis meningkatkan volume kegiatan kantor. Kantor pusat yang semula dirasa

cukup kini sudah tidak lagi nyaman. Tidak nyaman oleh banyaknya dokumen, karyawan, dan tentu saja banyaknya anggota yang antri untuk dilayani. Maka munculah gagasan untuk pembangunan kantor baru.

Gagasan ini kemudian diusug pengurus ke dalam forum Rapat Anggota Tahunan (RAT) tanggal 9 Mei 2003. Dalam RAT tersebut anggota menyetujui dan menyerahkan perencanaan pembangunan kantor BMT dengan catatan tidak mengganggu kegiatan operasional. Catatan tersebut memang benar adanya. Artinya, kondisi keuangan memang tidak memungkinkan untuk pembangunan sebuah kantor yang representatif. Kebutuhan pembangunan kantor baru tidak didasarkan pada kemampuan, melainkan karena tuntutan keadaan.

Dalam jngka waktu satu tahun sebuah kantor yang cukup representatif berhasil diwujudkan peresmian diselenggarakan pada tanggal 24 Juli 2004 oleh Bupati Tulungagung, Bapak Ir. Heru Tjahjono, MM, dan sampai saat ini unit usaha yang dimiliki Kopsyah Istiqomah adalah Unit Simpanan Pinjam (USP) yang berupa *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). Kegiatan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) antara lain adalah simpanan pinjam, tetapi berbeda secara prinsip dalam hal operasionalnya dengan Unit Simpan Pinjam (USP) konvensional.

#### **b. Lokasi BMT Istiqomah Tulungagung<sup>2</sup>**

Menentukan lokasi perusahaan merupakan hal yang sangat penting bagi terciptanya kesuksesan kegiatan operasional perusahaan itu

---

<sup>2</sup> Buku Laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Istiqomah Tulungagung, tidak diterbitkan.

sendiri. Oleh karena itu Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Istiqomah memiliki 2 (dua) kantor unit, yaitu:

- 1) Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Istiqomah Unit I Karangrejo, bertempat di Jalan Dahlia No. 8 Desa/Kec. Karangrejo Tulungagung, tlp. 0355-491114 (perempatan Karangrejo ke utara 300 m).
- 2) Baitul Mall wat Tamwil (BMT) ISTIQOMAH Unit II Plosokandang, bertempat di Jalan Mayor Sujadi No. 12 Plosokandang, Kec. Kedungwaru Kab. Tulungagung (barat kampus STKIP Tulungagung).

#### **c. Visi dan Misi BMT Istiqomah Tulungagung<sup>3</sup>**

##### 1) Visi

Visi adalah cara pandang atau obsesi terhadap sesuatu. Maka dalam pengertian ini, visi yang dikembangkan oleh Komsyah Istiqomah adalah:

- a) Koperasi adalah sokoguru perekonomian nasional yang harus terus menerus dikembangkan.
- b) Koperasi Syari'ah diharapkan mampu memberikan warna keagamaan dalam kegiatan ekonomi anggota dan masyarakat.

##### 2) Misi

Misi adalah tujuan yang diemban dari aktivitas tertentu. Dari pengertian ini, misi yang diamanatkan kepada Komsyah Istiqomah adalah:

- a) Menjadikan Kopsyah Istiqomah sebagai lembaga yang secara aktif mensosialisasikan arti penting Koperasi dalam kegiatan ekonomi anggota serta masyarakat.
- b) Menciptakan peluang ekonomi, baik melalui pengembangan sektor usaha perkoperasian, penyediaan permodalan, maupun pembinaan usaha anggota serta masyarakat.
- c) Berupaya mengimplementasikan konsep-konsep syari'ah dalam kegiatan ekonomi, baik dalam kaitannya dengan kegiatan dan usaha lembaga maupun kegiatan ekonomi dalam masyarakat.

#### **d. Tujuan BMT Istiqomah Tulungagung<sup>4</sup>**

---

<sup>3</sup> Buku Laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Istiqomah Tulungagung, tidak diterbitkan.

<sup>4</sup> Ibid,

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Istiqomah Tulungagung bertujuan untuk memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta meningkatkan kekuatan dan posisi tawar pengusaha kecil bawah dan kecil dengan pelaku ekonomi yang lain.

**e. Fungsi BMT Istiqomah Tulungagung<sup>5</sup>**

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Istiqomah Tulungagung berfungsi untuk:

- 1) Mempertinggi kualitas sumberdaya insani anggota menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam beribadah menghadapi tantangan global.
- 2) Mengorganisir dana sehingga berputar untuk usaha ekonomi di masyarakat.
- 3) Mengembangkan kesempatan kerja
- 4) Memperkokoh usaha anggota.

**f. Produk Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung<sup>6</sup>**

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) sebagai Lembaga Ekonomi Rakyat (LER) merupakan lembaga keuangan syariah, berupaya untuk mengembangkan usaha-usaha produktif dan mengembangkan investasi dengan sistem bagi hasil atau nisbah. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil dalam rangka

---

<sup>5</sup> Buku Laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Istiqomah Tulungagung, tidak diterbitkan.

<sup>6</sup> Ibid,

meningkatkan taraf hidup. Sebagai langkah kongrit dalam upaya untuk memberdayakan potensi ekonomi masyarakat, kegiatan yang dilakukan oleh Baitul Maal wat Tamwil (BMT) antara lain penghimpun dan penyaluran dana.

Dari keseluruhan dana yang telah berhasil dihimpun dari masyarakat, akan dikembalikan lagi kepada masyarakat yang membutuhkan. Disinilah arti penting Baitul Maal wat Tamwil sebagai lembaga keuangan intermediasi, yaitu menjembatani masyarakat yang mempunyai potensi tabungan dan menyalurkan kepada masyarakat yang memerlukan, dialokasikan untuk pembiayaan dengan sistem pembiayaan BBA (Bai' bi Tsaman 'Ajil), Murabahah dan Mudharabah.

- 1) BBA (Bai' bi Tsaman 'Ajil), yaitu hubungan akad jual beli (investasi atau pembelian barang) dengan pembayaran tangguh atau angsuran (jual beli secara kredit).
- 2) Murabahah, yaitu pembayaan yang pembayarannya dilakukan oleh anggota setelah jatuh tempo pengembalian dengan harga dasar barang yang dibeli yang kemudian ditambah dengan keuntungan yang disepakati bersama.
- 3) Mudharabah, yaitu pembiayaan dimana Baitul Maal wat Tamwil (BMT) sebagai shahibul maal dan anggota sebagai mudharib.

#### **g. Struktur Kepengurusan Organisasi<sup>7</sup>**

Adapun susnan kepengurusan organisasi BMT Istiqomah Tulungagung sebagai berikut:

---

<sup>7</sup> Buku Laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Istiqomah Tulungagung, tidak diterbitkan.

## 1) Susunan Pengawas

Pengawas Syari'ah	:	K.H. Muhsin Ghozali
Pengawas Administrasi dan Keuangan Pengawas	:	Winarto, S.Ag.
Pengawas Organisasi dan Kelembagaan	:	Imam Mustakim

## 2) Susunan Pengurus

Ketua	:	Nursalim, S.S.
Sekretaris	:	Adib Makarim S.Ag.
Bendahara	:	Yoyok Sunaryo, S.E.

## 3) Susunan Pengelola

Manajer	:	M. Arif Jauhari, S.H.
Manajer Unit	:	H. Zainul Fuad, S.E.
Kasir	:	Dini Indrawati, A.Md.
Kasir	:	Sofa Sunarya, S.H.
Administrasi Pembiayaan	:	Hetik Harnoni
Pembiayaan	:	Mugiono
Pembiayaan	:	Heru Sunarko
Pembiayaan	:	Andi Rosa W, S.E
Pembiayaan	:	Riska Putri Wijaya
Pembiayaan	:	Muh. Ersan Rifai, S.Sos. I.
Pembiayaan	:	Ropingi
Pembukuan	:	Lisa Murnisari,S.E

Penagihan	:	Riko Anto Fanni
Cleaning Service	:	Sujai
Cleaning Service	:	Muh. Sulthon Ma'ruf

## **2. BMT Nusantara Umat Mandiri**

### **a. Sejarah BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung<sup>8</sup>**

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

Pada hari senin, tanggal 14 Juli 2018 pukul 19.00 WIB yang bertempat di Gedung MWC NU Kalidawir Desa Karangtalun Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung telah hadir sebuah lembaga Keuangan Syariah di kalanga warga Nahdatul Ulama (NU). Berdasarkan rapat anggota yang dipimpin oleh Drs. Sudja'i Habib, MM selaku ketua tafidiyah MWC NU Kalidawir dan dihadiri oleh 25 aktifis NU, berhasil mewujudkan cita-cita warga NU untuk memiliki koperasi dengan basis Syariah yang dinamai BMT Nusantara Umat Mandiri yang mampu melengkapi ibadah kita.

---

<sup>8</sup> Buku Laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tidak diterbitkan.

**b. Visi dan Misi BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung<sup>9</sup>**

- 1) Visi  
Pola Syariah menjadi Mitra Amanah guna menggapai kemaslahatan dan kemandirian umat.
- 2) Misi
  - a) Sebagai pelaksana Lembaga Keuangan Syariah yang amanah
  - b) Memberikan pelayanan yang profesional dan sesuai dengan prinsip syariah Islam
  - c) Mengajak masyarakat muslim untuk ikut serta dalam mewujudkan perekonomian yang berprinsip syariah

**c. Struktur Organisasi BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung<sup>10</sup>**

Susunan Kepengurusan

Ketua umum	:	Ahad Shodiq, M.H
Ketua I	:	Much Arif
Ketua II	:	Mutholib
Sekretaris I	:	Puji Prasetyo, S.E
Sekretaris II	:	Muh. Khoirul Anwar
Sekretaris III	:	Muhson
Bendahara I	:	H. Nurhadi
Bendahara II	:	H. Sutresno
Bendahara III	:	Harsono
Pengawas Manajemen	:	Drs. H. Sudja'i, M.M Drs. Ahmadi, M.M H. Musna;im, M.Ag
Dewan Pengawas Syariah	:	KH. Afandi H. Asmungi, S.PdI

---

<sup>9</sup> Ibid,

<sup>10</sup> Buku Laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tidak diterbitkan.

	H. Mas'udin Hamna
<i>Manager</i>	: Puji Prasetyo, S.E
<i>Staff Financing</i>	: Muh. Irfan Fauzi Asror, S.E
<i>Accounting</i>	: Alifia Nurkhamida, S.E
<i>Staff Legal</i>	: Nrstia Pangestika, S.E
<i>Customer Service</i>	: Nova Indah Fadillah, S.E
<i>Security</i>	: Bahrudin

#### **d. Produk BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung<sup>11</sup>**

##### 1. Produk Simpanan meliputi:

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

##### b) Simpanan Amanah (SIMA)

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

---

<sup>11</sup> Buku Laporan Rapat Tahunan (RAT) BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tidak diterbitkan.

c) Simpanan Masalah (SIMAS)

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

d) Simpanan Qurban

Jenis simpanan yang dikhususkan untuk ibadah qurban. Simpanan ini menggunakan akad mudharabah dengan nisbah bagi hasil 36:65 dengan setoran awal Rp.10.000,00 dan selanjutnya setoran minimal sebesar Rp. 10.000,00.

e) Simpanan Umrah

Jenis simpanan yang dikhususkan untuk ibadah umrah. Simpanan ini menggunakan akad mudharabah dengan nisbah bagi hasil 35:65 dengan setoran awal Rp. 10.000,00 dan selanjutnya setoran minimal Rp. 10,000,00.

f) Simpanan Haji

Jenis simpanan yang dikhususkan untyk ibadah haji. Simpanan ini menggunakan akad mudharabah dengan n isbah bagi hasil 35:65 dengan setoran awal Rp. 10.000,00 dan selanjutnya setoran minimal sebesar Rp. 10.000,00.

2. Produk Pembiayaan

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

a) Pembiayaan *Mudharabah*

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

b) Pembiayaan *Murabahah*

Yaitu sistem pembiayaan dengan akad jual beli, dimana anggota membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian anggota membelinya di BMT dengan pembayaran dibelakang atau jatuh tempo, besarnya harga dan lama pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan pihak BMT dengan anggota. Selain itu anggota juga dapat membeli sendiri barang yang dibutuhkan dengan modal dari BMT.

c) Pembiayaan *Ijarah*

Yaitu sistem pembiayaan antara BMT dan anggota untuk menyewa suatu barang atau objek sewa dari BMT dan BMT mendapat imbalan jasa atau barang yang disewanya. Dalam akad ijarah terdapat 3 jenis akad ijarah yaitu ijarah murni (untuk sewa menyewa tanah pertanian), Ijarah Muntahiya Bittamlik (untuk penyewaan motor) dan Ijarah Multijasa (untuk pendidikan atau kesehatan). Dalam BMT Nusantara

Umat Mandiri juga terdapat talangan Haji dimana juga menggunakan akad ijarah.

## **B. Hasil Temuan**

### **1. Peran BMT Istiqomah dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung dalam Pemberdayaan Sektor Riil melalui Pembiayaan Murabahah.**

#### **a. BMT Istiqomah Tulungagung**

##### **1) Membantu Anggota untuk mendapatkan tambahan modal**

BMT Istiqomah merupakan lembaga keuangan syariah yang mempunyai anggota yang dapat dikatakan cukup banyak dalam menggunakan jasa pembiayaan *murabahah*, karena salah satu alasan masyarakat menggunakan jasa pembiayaan *murabahah* yaitu untuk membantu jalannya usaha atau bisnis yang didirikannya. BMT Istiqomah mempunyai peran tersendiri dalam pemberdayaan pengusaha sektor riil pada pembiayaan *murabahah*. Sebagaimana hasil wawancara mengenai bagaimana peran BMT Istiqomah dengan Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung:

BMT berperan penting mbak dalm membantu anggota untuk mendapatkan tamnahan modal, ya awalnya kita tanya dulu untuk apa pengajuan pembiayaan, rata-rata untuk modal usaha, tetapi pihak lembaga tidak tau apa benar-benar dipakai untuk modal usaha atau tidak. Karena pihak lembaga tidak ada pendampingan setelah diberi pembiayaan, hanya saja disurvei diawal minimal pihak lembaga tau rumah dan tempat usahanya.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan Bapak Arif Jauhari Selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020

Selanjutnya jawaban yang sama juga diungkapkan oleh Bapak Riko selaku *staff financing* BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Selama saya bekerja disini rata-rata anggota melakukan pengajuan untuk modal usaha. Seperti usaha peternakan, perikanan, pertanian, dan dagang. Selama saya disini dari BMT itu sudah lepas mengenai pembiayaan yang diberikan kepada anggota. Dana itu dipakai, entah usaha itu jalan atau tidaknya itu tidak ada tanggung jawab dari pihak BMT. Karena disini kekurangan tenaga dan memang tidak ada sistemnya yang seperti itu. Maka dari itu peran BMT hanya sebatas memberikan modal untuk pengusaha sektor riil tidak ada pendampingan.<sup>13</sup>

Kemudian ditambahkan lagi oleh Bapak Heru selaku *staff* Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Ya gini mbak peran BMT dalam pemberdayaan sektor riil hanya sebatas memberikan modal. Kita tidak mendampingi dalam menjalankan usahanya, ya nanti untuk usahanya berjalan ya Alhamdulillah kalau tidak kita tidak bisa mengontrolling bahkan tidak bisa mendampingi dalam usahanya, karena disini kita kekuarangan tenaga. Intinya hanya menyediakan modal saja.<sup>14</sup>

Agar data yang diperoleh valid peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Istiqomah Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara adalah Bapak Mulyani, beliau menyatakan:

Pertama saya datang ke kantor mbak, saya melakukan pengajuan pembiayaan untuk modal usaha saya mbak, saya memiliki usaha perikanan yang membutuhkan tambahan modal untuk membangun kolam baru supaya usaha perikanan saya lebih berkembang.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan Bapak Riko Selaku *staff financing* BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

<sup>14</sup> Wawancara dengan Heru selaku *Staff Pembiayaan* BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 27 Januari 2020.

<sup>15</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 6 Agustus 2020.

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Yeni Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung:

Saya datang ke BMT mbak, saya meminta tambahan modal untuk usaha saya yang semakin hari semakin lemah, kemudian BMT meminta saya untuk mengisi formulir dan meminta fotocopy KK dan jaminan selang beberapa hari uang yang akan saya pinjam sudah cair dan saya disuruh datang ke kantor untuk mengambilnya.<sup>16</sup>

Ditambah juga dari anggota yakni Ibu Donik Widiani, sebagai berikut:

Kemarin saya datang ke kantor mbak, karena saya baru merintis usaha baru yaitu toko mrancang, sebelum saya membuka usaha ini saya datang ke kantor untuk meminta tambahan modal untuk membeli dagangan dari pemasok, dan pihak BMT memberikan saya modal selang beberapa hari saya disuruh datang ke kantor untuk pencairan uang.<sup>17</sup>

Dari wawancara diatas, bahwa peran BMT Istiqomah Tulungagung berperan dalam membantu anggota untuk mendapatkan tambahan modal untuk membantu para anggota menjalankan usahanya.

## **2) Berperan dalam mengembangkan usaha anggota**

BMT Istiqomah merupakan lembaga keuangan syariah yang mempunyai anggota yang dapat dikatakan cukup banyak dalam menggunakan jasa yang ditawarkan oleh BMT Istiqomah terutama dalam pembiayaan, karena salah satu alasan masyarakat menggunakan jasa pembiayaan yaitu untuk membantu jalannya usaha atau bisnis yang dijalankannya. Sebagaimana hasil wawancara

---

<sup>16</sup> Wawancara dengan Ibu Yeni Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 6 Agustus 2020.

<sup>17</sup> Wawancara dengan Ibu Donik Widiani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 5 Agustus 2020

mengenai peran BMT Istiqomah dalam pemberdayaan pelaku usaha dengan Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Iya mbak BMT sangat berperan penting dalam pemberdayaan pelaku usaha contohnya banyak anggota yang usahanya semakin berkembang setelah dapat suntikan dana dari BMT, usahanya semakin maju bahkan ada salah satu anggota yang sampai bisa menabung setiap bulan dengan jumlah besar karena usaha semakin berkembang.<sup>18</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Heru selaku Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung:

BMT Istiqomah sangat berperan dalam mengembangkan usaha anggota mbak, anggota banyak yang merasa usahanya semakin jaya setelah melakukan pengajuan pembiayaan untuk tambahan modal. Ada anggota yang memiliki usaha industri pembuatan krupuk yang sampai sekarang usahanya sangat berkembang dan bisa memperkerjakan tetangga sekitar dan itu salah satu peran BMT bisa membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat.<sup>19</sup>

Selanjutnya Mas Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung juga menambahkan sebagai berikut:

Iya mbak sangat berperan dalam perkembangan usaha anggota, bisa dilihat banyak anggota yang setelah dapat tambahan modal dari lembaga usaha yang dimilikinya semakin berkembang. Bahkan mereka juga bisa menabung di BMT Istiqomah.<sup>20</sup>

Peneliti juga menanyakan mengenai survei kepada anggota guna mengkonfirmasi jawaban dari pihak lembaga seperti yang telah disampaikan oleh salah satu anggota BMT Istiqomah Tulungagung yaitu Bpk Mulyani sebagai berikut:

---

<sup>18</sup> Wawancara dengan Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 6 Agustus 2020.

<sup>19</sup> Wawancara dengan Bapak Heru selaku Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 5 Agustus 2020.

<sup>20</sup> Wawancara dengan Ma Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 5 Agustus 2020.

Waktu itu saya mengajukan pembiayaan mbak, saya datang ke kantor kemudian pihak lembaga memberi saya tambahan modal untuk bisnis saya, alhamdulillah sekarang bisnis saya jalan mbak bisa nyekolahkan anak sampai keperguruan tinggi, saya memiliki usaha perikanan dan sekarang kolam juga mulai nambah.<sup>21</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Yeni Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Iya mbak saya mengajukan pembiayaan di BMT Istiqomah Tulungagung, untuk sewa tanag di dekat pekarangan saya alhamdulillah usaha perkebunan saya semakin berkembang dan tetangga-tetangga bisa bekerja dikebun saya.<sup>22</sup>

Ditambah juga dari anggota lain yaitu Ibu Donik Widiani, sebagai berikut:

Iya mbak saya meminjam modal ke BMT untuk tambahan dagangan saya, saya memiliki usaha ini toko mrancang dan usaha saya sekarang semakin berkembang dengan menambah dagangan dan menambah bisnis agen galon isi ulang, sekarang saya juga bisa menabung sedikit demi sedikit mbak untuk membuka cabang di rumah orang tua saya.<sup>23</sup>

Dari hasil wawancara diatas, pihak BMT sangat berperan penting dalam pemberdayaan pelaku usaha sektor riil dengan berkembangnya usaha anggota setelah mendapatkan suntikan dana dari BMT Istiqomah Tulungagung.

## **b. BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung**

### **1) Membantu memonitoring usaha anggota**

BMT Nusantara Umat Mandiri juga merupakan lembaga keuangan syariah yang mempunyai anggota yang dapat dikatakan

---

<sup>21</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku Anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 6 Agustus 2020.

<sup>22</sup> Wawancara dengan Ibu Yeni Styowati selaku Anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 6 Agustus 2020.

<sup>23</sup> Wawancara dengan Ibu Donik Widiani selaku Anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 5 Agustus 2020.

cukup banyak dalam menggunakan jasa pembiayaan murabahah yaitu untuk membantu jalannya usaha tau bisnis yang didirikan. Meskipun BMT Nusantara Umat Mandiri ini baru berdiri pada awal bulan September 2018. BMT Nusantara Umat Mandiri juga berperan dalam pemberdayaan sektor riil pada pembiayaan murabahah. Sebagaimana dari hasil wawancara mengenai bagaimana peran BMT Nusantara Umat Mandiri dalam pemberdayaan sektor riil dengan Bapak Shodiq, selaku ketua BMT Nusantara Umat Mandiri, sebagai berikut:

Gini mbak perannya BMT itu dakam pemberdayaan sektor riil pada anggota pembiayaan murabahah tetap dilakukan monitoring, tetapi kita tidak setiap hari datang kesana untuk mengecek langsung perkembangan usahanya, BMT biasanya hanya menghubungi atau menanyakan perkembangannya lewat televon atau pesan chat.<sup>24</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Irfan selaku *staff financing* BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung:

Ya peran lembaga dalam pemberdayaan sektor riil tidak ada pendampingan khusus untuk mendampingi dalam mengelola usahanya, tidak ada pelatihan-pelatihan khusus yang diadakan pihak lembaga, karena adanya latihan-latihan khusus atau seminar dari lembaga juga membutuhkan pemasukan yang cukup banyak. Tetapi kalau kita ada waktu dan searah dengan tempat survei calon anggota biasanya kita mampir untuk melihat perkembangan usahanya, sekali jalan gitu.<sup>25</sup>

Selanjutnya Ibu Hamida selaku *Account Officer* BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung juga menambahkan sebagai berikut:

Dari BMT Nusantara Umat Mandiri tetap melakukan monitoring mengenai usahanya, hanya saja kita tidak bisa setiap hari datang untuk melihat langsung perkembangan usaha anggota. Bukan

---

<sup>24</sup> Wawancara dengan Bapak Shodiq selaku Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 7 Agustus 2020.

<sup>25</sup> Wawancara dengan Bapak Irfan selaku staff financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 7 Agustus 2020.

kita melepas pengawasan usahanya tetapi kita mendampingi lewat televon atau pesan chat untuk menanyakan bagaimana perkembangan usahanya.”<sup>26</sup>

Peneliti juga menanyakan kepada anggota guna mengkonfirmasi jawaban dari pihak lembaga seperti yang telah disampaikan oleh salah satu anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung yaitu Bapak Adeni sebagai berikut:

Iya mbak saya memiliki usaha ternak kemarin saya mengajukan pembiayaan ke BMT untuk membeli bibit anakan bebek dan pakan, pihak lembaga selalu menanyakan mengenai perkembangan usaha saya, hanya saja kalau Mas Irfan ada kepentingan dengan anggota baru terus mampir untuk menanyakan perkembangan kandang saya, kadang juga di sms intinya selalu ditanya mengenai perkembangan usaha.<sup>27</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Nesti selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung sebagai berikut:

Kemarin saya datang ke kantor mbak untu meminjam uang untuk tambah modal usaha saya, saya ingin membuka cabang usaha saya, saya memiliki usaha ayam potong dan rencana kemarin saya membuka cabang di rumah mertua yang dekat pasar, pihak BMT jarang datang untuk melihat perkembangan usaha bubut saya mbak hanya saja setiap bulan mengontol lewat televon atau pesan chat untuk menanyakan mengenai usaha saya apakah ada kendala.<sup>28</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Alifia selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung sebagai berikut:

Pihak BMT selalu memonitoring usaha saya mbak, kadang kalau usaha saya agak sepi pihak BMT memberi saya saran untuk membuat inovasi baru bahkan saa juga diajari jualan lewat online. Saya memiliki usaha industri membuat fas bunga dari tanah liat jadi pendapatam tidak pasti mbak.<sup>29</sup>

---

<sup>26</sup> Wawancara dengan Ibu Hamida selaku Account Officer BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 7 Agustus 2020.

<sup>27</sup> Wawancara dengan Bapak Adeni selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 8 Agustus 2020

<sup>28</sup> Wawancara dengan Ibu Nesti selaku Anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 8 Agustus 2020.

<sup>29</sup> Wawancara dengan Ibu Alifia selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 8 Agustus 2020

Dari hasil wawancara diatas, peran BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung masih berperan dalam pemberdayaa pelaku usaha sektor riil dalam mengelola usahanya, hanya saja pihak lembaga mengontroling lewat televon atau pesan chat untuk menanyakan perkembangan usaha para anggota.

## 2) Berperan dalam mendapatkan tambahan modal usaha anggota

Kemudian peneliti juga menanyakan selain mengontroling perkembangan usaha anggota peran BMT Nusantara Umat Mandiri dalam pemberdayaan pelaku usaha sektor riil yaitu berperan dalam mendapatkan tambahan modal usaha anggota. Hal ini ditanggapi oleh Bapak Shodiq selaku Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Peran BMT yaitu mbak membantu anggota dalam mendapatkan tambahan modal, biasanya anggota kekurangan modal untuk bisnisnya kemudian kita dari lembaga menyurvei terlebih dahulu bagaimana usaha yang dijalankannya, kalau usahanya menjanjikan dan patut kita beri tambahan modal nanti pengajuan calon anggota tersebut kita acc.<sup>30</sup>

Kemudian hal yang sama diungkapkan oleh Ibu Hamida selaku *Account Officer* BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Peranya ya itu mbak selain dari pihak lembaga mengontroling jalannya usaha para anggota, kita juga memberi suntikan dana untuk menambah modal para anggota yang kekurangan modal, dengan diberikan suntikan dana usaha anggota lebih berkembang dan maju.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Wawancara dengan Bapak Shodiq selaku Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 7 Agustus 2020.

<sup>31</sup> Wawancara dengan Ibu Hamida selaku *Account Officer* BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 7 Agustus 2020.

Pernyataan tersebut juga sama dengan yang diungkapkan oleh Mas Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Peran lembaga memberi tambahan modal usaha anggota, dengan memberikan suntikan dana ke anggota agar usaha yang dijalankannya tetap produktif.<sup>32</sup>

Peneliti juga menanyakan mengenai peranan lembaga dalam pemberdayaan kepada pelaku usaha guna mengkonfirmasi jawaban dari pihak lembaga seperti yang telah disampaikan oleh salah satu anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung yaitu Bapak Adeni sebagai berikut:

Saya sebagai peternak bebek bertelur mbak, saya mengajukan pembiayaan ke BMT untuk pembelian pakan bebek dan perbaikan kandang. Setelah saya diberi pembiayaan dari BMT usaha ternak bebek saya lumayan berkembang saya bisa menambah bebek betina lagi dan hasil telur bebek saya juga semakin naik.<sup>33</sup>

Kemudian hal yang sama diungkapkan oleh Ibu Nesti selaku anggota pembiayaan murabahah BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Saya memiliki usaha peternak ayam potong mbak, awalnya saya hanya menjual ayam hidup. Kemudian saya mengajukan pembiayaan ke BMT untuk pembelian alat bubut. Setelah saya diberi pembiayaan saya bisa memperkerjakan tetangga saya untuk membantu mengelola usaha saya. Setelah diberi pembiayaan usaha saya bisa berkembang seramai sekarang mbak.

---

<sup>32</sup> Wawancara dengan Mas Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 7 Agustus 2020.

<sup>33</sup> Wawancara dengan Bapak Adeni selaku Anggota Murabahah BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 8 Agustus 2020.

Pernyataan tersebut juga sama dengan yang diungkapkan oleh Ibu Alifia selaku anggota pembiayaan murabahah BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Setelah diberi pembiayaan dari BMT usaha industri saya semakin berkembang, saya bisa membeli beberapa alat khusus dan tambahan bahan baku. Saya memiliki usah industri pembuatan guci atau pot bunga. Selain pembuatan guci sekarang saya juga membuat tungku tradisional, sekarang saya menambah pegawai dari tetangga saya, yang awalnyaibu rumah tangga disekitar saya pada pengangguran sekarang saya bisa memperkerjakan mereka.<sup>34</sup>

Dari wawancara diatas bahwa BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung sangat berperan dalam pemberdayaan pelaku usaha sektor riil yaitu dengan memberi suntikan dana untuk penambahan modal usaha, dengan diberikannya tambahan modal para pelaku usaha lebih berkembang dalam menjalankan usahanya.

## **2. Kendala yang dihadapi dalam Pemberdayaan Pelaku Usaha Sektor Riil dalam Pembiayaan Murabahah.**

Dalam hal ini kendala-kendala yang dihadapi oleh BMT Istiqomah Tulungagung dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung dapat dibedakan menjadi dua kendala, yaitu kendala internal dan kendala eksternal.

### **a. BMT Istiqomah Tulungagung**

#### **1) Kendala Internal**

- a) Tidak adanya kerja sama dengan supplier untuk penyediaan barang.

---

<sup>34</sup> Wawancara dengan Ibu Alifia selaku Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 8 Agustus 2020.

Kendala internal yang dialami salah satunya adalah tiak ada kerjasama dengan supplier untuk penyediaan barang, seperti yang telah diungkapkan Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Kendalanya ya itu tadi mbak, kita dari lembaga tidak menyediakan barang untuk pembiayaan murabahah, karena kita ada kerja sama dengan pemasok, kita hanya memberikan modal berupa uang ke anggota selebihnya kita percayakan modal tersebut kepada anggota yang mengajukan pembiayaan untuk pembelian kebutuhan usahanya.<sup>35</sup>

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Bapak Heru selaku Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Memang benar disini kendalanya ya itu tidak adanya kerjasama sengan supplier untuk pembiayaan murabahah, sistem yang seharusnya kita membelikan barang yang diminta anggota tetapi kita sebagai pihak lembaga belum memenuhi persyaratan tersebut.<sup>36</sup>

Kemudian Mas Riko Anto Fanni selaku *Account Officer* BMT Istiqomah Tulungagung juga menambahkan, sebagai berikut:

Iya mbak disini itu kendalanya memang tidak adanya kerjasama dengan pihak lain, jadi kalau untuk pembiayaan murabahah itu seperti pada umumnya, lembaga kami tidak menyediakan barang yang dibutuhkan oleh anggota seperti kendaraan bermotor harus mengurus ke dealer juga, tidak ada kerjasamanya.<sup>37</sup>

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Istiqomah Tulungagung

---

<sup>35</sup> Wawancara dengan Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

<sup>36</sup> Wawancara dengan Bapak Heru selaku Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 27 Januari 2020.

<sup>37</sup> Wawancara dengan Bapak Riko Anto Fanni selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota. Anggota yang bersedia di wawancarai adalah Bapak Mulyani, beliau menyatakan:

Kalau saya kan usaha perikanan mbak jadi tidak mungkin kalau dari pihak BMT membelikan pakan ikan atau bibit ikan untuk usaha budi daya perikanan saya, jadi saya diberi kepercayaan untuk mencari barang yang saya inginkan sendiri, yang penting kita sudah ada perjanjian diawal.”<sup>38</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Yeti Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Kalau di BMT ini kita sebagai anggota hanya diberikan modal atau uang mbak, belum bisa kalau langsung diberikan barang yang kita butuhkan, semoga kedepannya pihak kantor bisa menyediakan barang yang kita butuhkan.<sup>39</sup>

Ditambahkan juga oleh Ibu Donik Widiani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Iya mbak saya dulu langsung diberikan uang dari pihak lembaga, mungkin dari pihak lembaga lebih mudah memberikan pembiayaan berupa uang daripada harus mencarikan barang yang kita inginkan.<sup>40</sup>

Jadi, dapat disimpulkan bahwa kendala internal pada BMT Istiqomah Tulungagung yaitu tidak ada kerjasama dengan pemasok barang yang dibutuhkan anggota, sehingga pembiayaan murabahah yang seharusnya dijalankan sesuai dengan sistem yang sudah ditentukan.

#### b) Keterbatasan Sumber Daya Manusia

---

<sup>38</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyono selaku Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

<sup>39</sup> Wawancara dengan Ibu Yeni Styowati selaku Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 26 Januari 2020.

<sup>40</sup> Wawancara dengan Ibu Donik Widiani selaku Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020

Kendala lain yang muncul di BMT Istiqomah Tulungagung adalah kurangnya sumber daya manusia. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Kalau disini mungkin kendalanya karena kurangnya SDM, jadi untuk pelayanannya belum bisa maksimal untuk anggota dalam pendampingan untuk mengelola usahanya.<sup>41</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Heru selaku Pembiayaan Murabahah BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Kendalanya ya itu mbak, kita kan memiliki SDM yang terbilang sedikit jadi dalam melayani anggota kadang kita tidak bisa cepat, mungkin anggota merasa bosan dan jenuh karena harus menunggu pelayanan karyawan di BMT.<sup>42</sup>

Kemudian jawaban yang sama diungkapkan oleh Mas Riko selaku Account Officer BMT Istiqomag Tulungagung, sebagai berikut:

Karena kurangnya SDM yang kita miliki, jadi kendalanya itu kalau misal banyak anggota yang datangnya bersamaan biasanya dalam pelayanan tidak bisa cepat.<sup>43</sup>

Supaya data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Istiqomah Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota.

---

<sup>41</sup> Wawancara dengan Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

<sup>42</sup> Wawancara dengan Bapak Heru selaku Staff Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 27 Januari 2020.

<sup>43</sup> Wawancara dengan Bapak Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

Anggota yang bersedia di wawancara adalah Bapak Mulyani, beliau menyatakan:

Pelayanan di BMT Istiqomah itu sebenarnya ramah-ramah mbak, hanya saja kadang saya mengantri mungkin karyawan yang berada di teller itu cuma 1 sedangkan anggota yang datang banyak jadi kita harus mengantri terlebih dahulu.<sup>44</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Yeni Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Kalau datang ke BMT untuk angsuran biasanya saya pagi sekali mbak masih belum ada yang ngantri, kalau saya datang siang sedikit sudah banyak yang ngantri, mungkin karena kurangnya karyawan yang melayani di depan mbak.<sup>45</sup>

Ditambah lagi oleh Ibu Donik Widiani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Meskipun pelayanan di BMT ramah-ramah tetapi ya itu mbak harus mengantri panjang, apalagi di hari tertentu banyak anggota lain yang datang untuk mengangsur bersamaan.<sup>46</sup>

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa kendala internal pad BMT Istiqomah Tulungagung yaitu keterbatasan atau kurangnya sumber daya manusia yang dimiliki oleh lembaga sehingga tidak bisa mempercepat pelayanan terhadap anggota ketika banyaknya anggota yang datang ke BMT.

## 2) Kendala Eksternal

### a) Keterlambatan anggota dalam pembayaran pembiayaan

---

<sup>44</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku Anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

<sup>45</sup> Wawancara dengan Ibu Yeni Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 26 Januari 2020.

<sup>46</sup> Wawancara dengan Ibu Donik Widiani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

Pada setiap lembaga keuangan, pasti terdapat kendala yang dihadapi lembaga, tak terkecuali dengan BMT Istiqomah Tulungagung, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Keterlambatan pembayaran angsuran dari anggota merupakan salah satu kendala dalam pembiayaan murabahah. Karena dengan adanya keterlambatan pembayaran dari anggota maka banyak dana yang tidak bisa kembali tepat pada waktunya, maka akan menghambat juga proses pembiayaan selanjutnya. Untuk itu pihak lembaga juga akan mencari solusi dengan adanya kendala-kendala tersebut, agar kendala itu bisa diminimalisir dengan baik.<sup>47</sup>

Kemudian hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Heru selaku Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Ya itu tadi mbak banyaknya anggota yang telat dalam pembayaran angsuran pembiayaan murabahah. Biasanya disebabkan oleh kondisi ekonomi anggota yang menurun disebabkan oleh beberapa faktor seperti bencana alam atau hasil dari panen yang menurun kemudian uang untuk angsuran dipakai untuk kebutuhan lainnya, sehingga mereka menunggak berbulan-bulan dan mengakibatkan kredit macet. Dari sini lembaga harus bisa meminimalisir kendala ini dengan baik dan mencari solusinya.<sup>48</sup>

Hal serupa juga ditambahkan oleh Bapak Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Resiko yang paling sering terjadi pada pembiayaan murabahah yaitu terkait tentang keterlambatan anggota untuk mengangsur cicilnya mbak, sehingga akan menjadi kendala pembiayaan macet<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> Wawancara dengan Bapak Arif selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

<sup>48</sup> Wawancara dengan Bapak Heru selaku staff Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 27 Januari 2020.

<sup>49</sup> Wawancara dengan Bapak Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Istiqomah Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota. Anggota yang bersedia di wawancarai adalah Bapak Mulyani, beliau menyatakan:

Saya pernah menunggak hampir satu bulan mbak karena waktu itu panen saya merosot, pas waktu saya panen harga ikan turun banget sampai uang untuk mengangsur saya pakai buat bayar anak sekolah yang kondisinya mau ujian. Sebelumnya saya menghubungi pihak kantor kalau panen saya merosot dan saya agak telat dalam angsuran bulan ini.<sup>50</sup>

Ditambahkan juga oleh Ibu Yeni Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Kalau saya dalam mengangsur jarang terlambat mbak, mungkin hanya saya kelupaan atau uangnya saya pakai buat kebutuhan yang kadang tidak terduga seperti sodara ada hajatan atau apa gitu.<sup>51</sup>

Hal serupa juga ditambahkan oleh Ibu Donik Widiani selaku Anggota BMT Istiqomah Tuungagung, sebagai berikut:

Kalau untuk menunggak pembayaran angsuran selama berbulan-bulan alhamdulillah saya belum pernah mbak hanya saja telat beberpa hari saja. Kadang saya lupa karena sibuk menunggu toko sehingga waktu pembayaran sering telat beberapa hari gitu.<sup>52</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa kendala eksternal yang dihadapi BMT Istiqomah Tulungagung adalah karena beberapa faktor yang ddialami

---

<sup>50</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

<sup>51</sup> Wawancara dengan Ibu Yeni Styowati selaku Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 26 Januari 2020.

<sup>52</sup> Wawancara dengan Ibu Donik Widiani selaku Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

anggota maka menyebabkan terlambatnya anggota dalam melakukan pembayaran maka pihak lembaga harus mencari solusi untuk kendala tersebut.

b) Masyarakat banyak yang belum mengetahui produk dari lembaga

Adapun kendala eksternal yang dihadapi oleh pihak lembaga yaitu masyarakat yang kurang paham akan produk yang ada di dalam lembaga. Seperti yang dijelaskan Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Karena kita kurangnya promosi jadi masyarakat banyak yang masih awam dengan produk dari BMT Istiqomah ini. Untuk mengenai tempat mungkin sudah banyak yang tau, karena tempat kita strategis. Tetapi kalau untuk produknya tau jadi kita sebagai staffnya harus menjelaskan dari awal mereka melakukan pembiayaan di BMT Istiqomah ini.<sup>53</sup>

Kemudian hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Heru selaku Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Kendalanya ya itu tadi mbak, dari pihak BMT tidak ada adanya promosi, jadi masyarakat umum banyak yang belum mengetahui produk yang berbasis syariah ini. Mereka hanya tau tempatnya karena lokasi kita strategis di pinggir jalan raya pusat. Di kantor pusat Karangrejo maupun Plosokandang keduanya sama-sama mudah di jangkau oleh masyarakat.<sup>54</sup>

Hal serupa jga ditambahkan oleh Mas Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Untuk kendala eksternalnya masih banyak masyarakat yang belum tau mengenai produk kita, terutama masyarakat umum yang masih awam dengan produk kita yang berbasis syariah. Karena dari lembaga kurangnya promosi, jadi masyarakat tau

---

<sup>53</sup> Wawancara dengan Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020

<sup>54</sup> Wawancara Langsung dengan Bapak Heru selaku Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 27 Januari 2020.

setelah datang ke BMT melakukan pengajuan pembiayaan kemudian kita menjelaskannya.<sup>55</sup>

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Istiqomah Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota. Anggota yang bersedia diwawancara adalah Bapak Mulyani, beliau menyatakan:

Gini mbak karena saya orang yang awam mengenai produk syariah, jadi mengenai produk syariah di BMT saya masih belum faham. Saya masih harus banyak bertanya sama karyawan mengenai produk saya yang mau saya ambil, kemudian pihak lembaga memilihkan saya akad murabahah.<sup>56</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Yeni Setyowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Awalnya saya belum tau sama sekali mengenai produk yang berbasis islam gitu mbak, awalnya saya mau meminjam uang saya kira seperti koperasi lainnya ternyata setelah dijelaskan ada banyak akad, kemudian pihak lembaga memilihkan saya akad murabahah yang cocok untuk pengajuan saya yaitu untuk pembelian obat pertanian dan bibit melon.<sup>57</sup>

Berdasarkan pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa kendala eksternal yang dihadapi oleh BMT Istiqomah Tulungagung adalah karena tidak adanya promosi maka masyarakat banyak yang belum mengetahui produk dari BMT Istiqomah Tulungagung.

## **b. BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung**

---

<sup>55</sup> Wawancara dengan Mas Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

<sup>56</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku Anggota Pembiayaan Murobahah BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

<sup>57</sup> Wawancara dengan Ibu Yeni Styowati selaku Anggota Pemmbiayaan Murabahah BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 26 Januari 2020.

## 1) Kendala Internal

### a) Keterbatasan modal

Dalam hal menyalurkan pembiayaan kepada anggota, tidak jarang sebuah lembaga keuangan yang mengalami keterbatasan modal. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Shodiq selaku Ketua BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Kendala yang ditimbulkan dari BMT itu biasanya keterbatasan modal mbak, karena minimnya masyarakat yang menabung dan sumber permodalan kita juga dari anggota yang melakukan simpanan di BMT ini.<sup>58</sup>

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Mas Irfan selaku *Staff Financing* BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Kalau kendala keterbatasan modal kita pernah mengalami hal seperti itu, karena memang kurangnya kesadaran masyarakat untuk menabung, setiap lembaga keuangan pasti pernah mengalami hal seperti itu.<sup>59</sup>

Kemudian ditambahkan oleh Ibu Hamida selaku *Account Officer* BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Lembaga kami pernah mengalami misalnya ada calon anggota yang ingin mengajukan pembiayaan tetapi modal yang kami miliki terbatas, itu penyebabnya karena minimnya anggota yang menabung di BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung.<sup>60</sup>

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Nusantara Umat Mandiri

---

<sup>58</sup> Wawancara dengan Bapak Shodiq selaku Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020.

<sup>59</sup> Wawancara dengan Mas Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 3 Februari 2020.

<sup>60</sup> Wawancara dengan Ibu Hamida selaku Account Officer BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020.

Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota. Anggota yang bersedia di wawancara adalah Bapak Adeni, beliau menyatakan:

Iya mbak di BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung itu kalau misanya saya mengajukan pembiayaan agak banyak gitu ya, itu harus nunggu waktu beberapa hari untuk pencairannya. Biasanya di koperasi gitu lebih cepat dan mudah ya mbak, mungkin di BMT sendiri kekurangan dana.<sup>61</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Nesti selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Gini mbak saya pernah waktu pengajuan pembiayaan itu pencairan kurang lebih 1 minggu baru cair, kemungkinan itu daro pihak lembaga kekurangan dana.<sup>62</sup>

Ditambah juga oleh Bapak Irwan selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Saya kemarin waktu pengajuan disuruh menunggu untuk pencairan, kemudian pihak customer service memohon maaf dan bilang agak lama dalam proses pencairan karena terbatasnya modal, karena minimnya anggota yang tidak mau menabung.<sup>63</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dijelaskan bahwa kendala internal yang dihadapi BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung adalah eterbatas modal karena minimnya jumlah anggota yang tidak mau menabung.

- b) Tidak adanya kerjasama dengan pemasok untuk penyediaan barang

---

<sup>61</sup> Wawancara dengan Bapak Adeni selaku anggota Pembiayaan Murabahah BMT Nusanantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

<sup>62</sup> Wawancara dengan Ibu Nesti selaku Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 17 Februari 2020.

<sup>63</sup> Wawancara dengan Bapak Irwan selaku Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Nusanantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

Kendala internal yang dialami salah satunya adalah tidak ada kerja sama dengan pemasok atau *supplier* untuk penyediaan barang, seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Sodik selaku Ketua BMT Nusanata Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Iya mbak dari lembaga tidak menyediakan barang untuk pembiayaan murabahah memang kita tidak ada kerja sama dengan supplier. Tetapi sebelumnya anggota kita tawarkan untuk pembelian yang mereka butuhkan itu dari pihak lembaga yang beli apa kita memberikan uangnya kemudian pihak anggota yang membelikan sendiri, biasanya banyak anggota yang ingin membeli kebutuhan yang mereka perlukan sendiri dan dari pihak lembaga memberikan uang.<sup>64</sup>

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Bpk Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Iya mbak memang benar disini kendalanya karena tidak adanya kerjasama dengan supplier untuk pembiayaan murabahah, biasanya sebagian anggota lebih senang jika mereka membeli barangnya sendiri dan pihak lembaga hanya memberikan modal berupa uang, selebihnya kita percayakan modal tersebut kepada anggota.<sup>65</sup>

Kemudian Ibu Hamida selaku *Account Officer* BMT Istiqomah Tulungagung juga menambahkan, sebagai berikut:

Memang benar di BMT ini kendalanya memang tidak ada kerjasama dari pihak lain, lembaga kami tidak menyediakan barang yang dibutuhkan oleh anggota, tetapi dari kami juga menawarkan langsung diberikan uang untuk membeli barang yang diperlukan sendiri apa dibelikan pihak BMT.<sup>66</sup>

---

<sup>64</sup> Wawancara dengan Bapak Shodik selaku Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020.

<sup>65</sup> Wawancara dengan Bapak Irfan selaku *Staff Financing* BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 3 Februari 2020.

<sup>66</sup> Wawancara dengan Ibu Hamida selaku *Account Officer* BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020.

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota. Anggota yang berhak diwawancara adalah Bapak Adeni, beliau menyatakan:

Kalau untuk saya ini usaha bebek bertelur mbak jadi tidak mungkin pihak lembaga membelikan pakan bebek dan vaksinnnya untuk usaha ternak saya, jadi lebih memilih untuk membelikan sendiri dan pihak lembaga memberikan modal berupa uang.<sup>67</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Nesti selaku Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Saya kemarin waktu pengajuan ditanya untuk pembelian alat potong ayam itu beli sendiri apa dibelikan BMT, dan saya memilih untuk membeli sendiri mbak karena saya sudah ada kenalan penjual alat bubut ayam, kemudian pihak BMT memberikan saya uang.<sup>68</sup>

Ditambahkan juga oleh Ibu Alifia selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Iya mbak saya dulu meminta langsung diberikan uang saja dari pihak BMT, karena dari pihak kantor lebih mudah memberikan pembiayaan berupa uang dari pada mencarikan barang-barang yang kita inginkan. Karena barang yang kita inginkan belum tentu cocok sama pembelian pihak BMT.<sup>69</sup>

Jadi dapat disimpulkan bahwa kendala internal pada BMT Nusanatara Umat Mandiri yaitu tidak ada kerja-sama dengan

---

<sup>67</sup> Wawancara dengann Bapak Adeni selaku Anggota Pembiayaan *Murabahah* BMT Nusantara Umat Mandiri Tulngagung, tanggal 15 Februari 2020.

<sup>68</sup> Wawancara dengan Ibu Nesti selaku Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 17 Februari 2020.

<sup>69</sup> Wawancara dengan Ibu Alifia selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

pihak pemasok barang, sehingga pembiayaan murabahah yang seharusnya dijalankan tidak sesuai dengan sistem yang sudah ditentukan.

## 2) Kendala Eksternal

### a) Persaingan antar lembaga

Kendala dari luar pun juga turut menghambat kinerja yang dijalankan oleh lembaga, untuk itu pihak lembaga harus bekerja keras lagi dalam menghadapi kendala tersebut. Seperti penjelasan dari Bapak Shodiq selaku ketua BMT Nusanatra Umat Mandiri Tulungagung, mengenai kendala eksternal yang dihadapi sebagai berikut:

Kendalanya ya seperti ini mbak, sekarang sebelah kiri kantor juga ada Bank sebelah kanan ada koperasi, itu menjadi kendala karena masyarakat bahkan anggota kami banyak yang beralih kesana, untuk itu pihak kami harus meningkatkan strategi itu.<sup>70</sup>

Sama halnya yang diungkapkan oleh Mas Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Kalau untuk kendala itu pasti ada mbak, sekarang mulai banyak saingan, banyak lembaga keuangan mikro lainnya bahkan lembaga keuangan perbankan sekarang sudah mulai menjangkau ke plosok desa.<sup>71</sup>

---

<sup>70</sup> Wawancara dengan Bapak Shodiq selaku Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020.

<sup>71</sup> Wawancara dengan Mas Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 3 Februari 2020.

Kemudian jawaban serupa juga diungkapkan oleh Ibu Hamida selaku Account Officer di BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Sekarang mulai banyak saingan mbak di wilayah sini, banyak lembaga keuangan yang produknya sama dengan lembaga kami, mengingat ruang lingkup kami usaha menengah ke bawah mbak.<sup>72</sup>

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota. Anggota yang berhak diwawancara adalah Bapak Adeni, beliau menyatakan:

Sekarang sudah mulai banyak persaingan mbak, jadi pihak BMT juga harus memberikan kemudahan agar masyarakat tetap menjadi anggota BMT sini tidak berpaling yang lain.<sup>73</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Nesti selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Iya mbak, sekarang sudah mulai banyak persaingan, banyak lembaga-lembaga simpan pinjam yang mulai marak di pedesaan, persaingan semakin ketat tetapi saya sudah mulai percaya dengan BMT ini.<sup>74</sup>

Ditambah juga oleh Ibu Alifia selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Iya mbak sekarang kendalanya semakin banyak lembaga keuangan semakin ketat dalam persaingan tetapi BMT

---

<sup>72</sup> Wawancara dengan Ibu Hamida selaku *Account Officer* BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, 2 Februari 2020.

<sup>73</sup> Wawancara dengan Bapak Adeni selaku Anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

<sup>74</sup> Wawancara dengan Ibu Nesti selaku Anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 17 Februari 2020.

Nusanantara Umat Mandiri mampu bersaing dengan lembaga yang lain.<sup>75</sup>

Berdasarkan wawancara di atas dijelaskan bahwa kendala eksternal yang dihadapi oleh BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung dalam pembiayaan murabahah adalah banyaknya kompetitor, jadi adanya persaingan antar lembaga. Dengan begitu lembaga akan memikirkan strategi lagi untuk mempertahankan kepercayaan dari masyarakat dan anggota yang dimiliki sekarang.

b) Minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk Lembaga Keuangan Syariah

Kendala eksternal yang dihadapi oleh BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung yaitu minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk-produk Lembaga Keuangan Syariah, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Shodiq selaku Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Kendalanya ya umum mbak ya kurangnya perhatian masyarakat adanya Lembaga Keuangan Syariah seperti BMT itu dikarenakan kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap lembaga yang berbasis syariah.<sup>76</sup>

Kemudian hal yang sama juga diungkapkan oleh Mas Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Kalau untuk kendalanya mungkin ada beberapa masyarakat yang masih awam dengan produk yang berbasis syariah dan masyarakat yang belum bisa menerima adanya BMT sebagai

---

<sup>75</sup> Wawancara dengan Ibu Alifia selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

<sup>76</sup> Wawancara dengan Bapak Shodiq selaku Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020.

lembaga keuangan syariah dimana hal itu belum terlalu dikenal oleh masyarakat.<sup>77</sup>

Hal serupa juga ditambahkan oleh Ibu Hamida selaku Account Officer BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Kurangnya ketertarikan masyarakat mbak, tetapi itu hanya beberapa masyarakat saja yang masih belum faham mengenai lembaga syariah, selebihnya mereka menerima dengan baik kehadiran BMT ini.<sup>78</sup>

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota. Anggota yang bersedia di wawancara adalah Bapak Adeni, beliau menyatakan:

Kalau saya sendiri memang belum faham mengenai produk-produk yang ditawarkan dalam BMT mbak, saya masih awam dan masih pertama mendengar mengenai pembiayaan murabahah, setelah saya datang ke kantor saya mulai faham setelah dijelaskan oleh Mbak Nova mbak.<sup>79</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Nesti selaku anggota BMT Nusanatara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Saya masih pertama kali datang ke lembaga simpan pinjam yang berbasis syariah mbak dan ini BMT Nusanata ini, awalnya saya dikasih tau saudara saya mengenai adanya BMT ini kemudian saya kesana dan dijelaskan mengenai produk-produk dalam BMT terutama akad murabahah.<sup>80</sup>

---

<sup>77</sup> Wawancara dengan Mas Irfan selaku *Staff Financing* BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 3 Februari 2020.

<sup>78</sup> Wawancara dengan Ibu Hamida selaku *Account Officer* BMT Nusanatara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 27 Januari 2020.

<sup>79</sup> Wawancara dengan Bapak Adeni selaku Anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

<sup>80</sup> Wawancara dengan Ibu Nesti selaku Anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 17 Februari 2020.

Ditambahkan juga oleh Ibu Alifia selaku Anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Iya mbak saya lulusan SD jadi belum faham sama sekali mengenai produk syariah itu bagaimana, kemudian saya datang ke BMT untuk mengajukan pembiayaan kemudian saya dijelaskan mengenai produk-produk yang dimiliki di BMT itu, dan Ibu Nova mengarahkan saya untuk mengambil pembiayaan murabahah karena tujuan saya untuk pembelian perlengkapan usaha.<sup>81</sup>

Berdasarkan wawancara diatas dijelaskan bahwa kendala eksternal yang dihadapi BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung yaitu minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk-produk Lembaga Keuangan Syariah itulah yang menyebabkan banyak masyarakat yang belum terlalu berminat untuk beralih ke Lembaga Keuangan Syariah.

### **3. Solusi untuk Menghadapi Kendala Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah.**

Setiap hambatan atau kendala yang dihadapi oleh sebuah lembaga keuangan, baik itu kendala internal atau eksternal tentunya ada solusi yang digunakan untuk menghadapi kendala-kendala tersebut. Berikut solusi yang diterapkan dalam menghadapi kendala yang terjadi di BMT Istiqomah Tulungagung dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung.

#### **a. BMT Istiqomah Tulungagung**

##### **1) Solusi Internal**

- a) Adanya kerja sama dengan pihak supplier

---

<sup>81</sup> Wawancara dengan Ibu Alifia selaku Anggota BMT Nusantara Umat mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

Menjawab kendala yang pertama mengenai tidak adanya kerjasama dengan penyedia barang atau supplier, Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung menyatakan sebagai berikut:

Untuk mengatasi kendala tersebut ya solusinya harus bekerjasama dengan penyedia barang mbak, agar barang lebih gampang didapatkan oleh anggota dan pembiayaan murabahah dapat dijalankan sesuai dengan ketentuan yang sudah diterapkan.<sup>82</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Heru selaku Pembiayaan di BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Ya untuk solusinya kita harus mengadakan kerjasama dengan pihak pemasok mbak, sehingga nanti kedua belah pihak bisa sama-sama diuntungkan antara pihak lembaga dan pihak pemasok barang.<sup>83</sup>

Kemudian hal yang sama juga ditambahkan oleh Mas Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Seharusnya perlu adanya kerjasama mbak supaya prosesnya cepat, pihak lembaga juga lebih mudah memproses jika ada supplier, anggota juga tidak perlu repot mencari sendiri barangnya.<sup>84</sup>

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Istiqomah Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota.

---

<sup>82</sup> Wawancara dengan Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

<sup>83</sup> Wawancara dengan Bapak Heru selaku Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 27 Januari 2020.

<sup>84</sup> Wawancara dengan Mas Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

Anggota yang bersedia di wawancara adalah Bapak Mulyani, beliau menyatakan:

Saya berharap semoga BMT Istiqomah kedepannya nanti bisa ada kerjasama dengan penyedia barang supaya anggota lebih mudah jika pihak lembaga sudah menyediakan barangnya.<sup>85</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Yeni Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Semoga kedepannya nanti BMT Istiqomah semakin mudah dalam pengajuan misalnya seandainya kita butuh pakan ikan ataupun bibit tanaman pihak lembaga sudah menyediakan barang yang kita butuhkan.<sup>86</sup>

Ditambah juga oleh Ibu Donik Widiani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Ya mungkin dengan adanya penyediaan barang di BMT Istiqomah bisa memudahkan anggota dalam pengajuan khususnya dalam pembiayaan *murabahah*.<sup>87</sup>

Jadi dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa solusi untuk mengatasi kendala tersebut yaitu pihak BMT melakukan kerjasama dengan pihak penyedia barang agar sistem pembiayaan khususnya pembiayaan *murabahah* dapat dilaksanakan sesuai dengan aturan dan ketentuan yang sudah berlaku.

#### b) Merekrut Sumber Daya Manusia

Hambatan ini muncul karena kurangnya sumber daya manusia yang dimiliki BMT Istiqomah Tulungagung sehingga

---

<sup>85</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

<sup>86</sup> Wawancara dengan Ibu Yeni Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 26 Januari 2020.

<sup>87</sup> Wawancara dengan Ibu Donik Widiani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

dari pihak lembaga dirasa perlu untuk merekrut karyawan baru agar dapat meningkatkan pelayanannya agar anggota yang datang dapat terfasilitasi dengan baik. Seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Iya mbak untuk solusinya yang pasti merekrut karyawan kembali, agar pelayanan terhadap anggota bisa cepat dan mereka merasa nyaman untuk bertransaksi di BMT Istiqomah, selain itu agar promosinya bisa berjalan.<sup>88</sup>

Kemudian hal serupa diungkapkan oleh Bapak Heru selaku Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Untuk solusinya ya itu tadi mbak pihak lembaga harus merekrut lagi karyawan, k karena dengan begitu prosedur yang ada didalam lembaga dapat berjalan dan pelayanan yang kami berikan kepada anggota bisa memuaskan.<sup>89</sup>

Hal serupa juga ditambah oleh Mas Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Solusinya ya menambah karyawan mbak, dengan bertambahnya karyawan pelayanan yang ada di BMT semakin meningkat dan membuat anggota lebih puas dengan pelayanan lembaga kami.<sup>90</sup>

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Istiqomah Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak

---

<sup>88</sup> Wawancara dengan Bapak Arif Juhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

<sup>89</sup> Wawancara dengan Bapak Heru Selaku Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 27 Januari 2020.

<sup>90</sup> Wawancara dengan Mas Irfan selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

anggota. Anggota yang bersedia di wawancara adalah Bapak Mulyani, beliau menyatakan:

Iya mbak dengan menambahkan karyawan lebih mempercepat transaksi yang dilakukan oleh anggota dalam proses pembayaran angsuran setidaknya tidak antri lama.<sup>91</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Yeni Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Mungkin dengan bertambahnya karyawan bisa memudahkan kami sebagai anggota tidak harus mengantri dalam pembayaran angsuran.<sup>92</sup>

Ditambahkan juga oleh Ibu Donik Widiani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Menambahkan karyawan baru memang sangat dibutuhkan untuk BMT Istiqomah mbak karena dengan adanya karyawan baru pelayannya lebih efektif, cepat dan mudah.<sup>93</sup>

Jadi dari wawancara pihak lembaga dan anggota BMT Istiqomah dapat disimpulkan bahwa solusi untuk mengatasi kendala tersebut adalah dengan cara merekrut Sumber Daya Manusia kembali agar pelayanan yang diberikan kepada anggota dapat memuaskan.

## 2) Solusi Eksternal

### a) Melakukan kunjungan ke rumah anggota

Kendala ini muncul karena beberapa faktor yang disebabkan anggota mengalami keterlambatan dalam pembayaran angsuran.

---

<sup>91</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

<sup>92</sup> Wawancara dengan Ibu Yeni Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 26 Januari 2020.

<sup>93</sup> Wawancara dengan Ibu Donik Widiani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

Oleh karena itu, pihak lembaga perlu melakukan pendekatan dengan berkunjung ke rumah anggota. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung sebagai berikut:

Seharusnya kita mengadakan kunjungan ke rumah anggota yang mengalami tunggakan pembiayaan. Pihak lembaga menanyakan apa yang menyebabkan tunggakan angsuran. Setelah kita mengetahui penyebabnya seperti halnya terkena musibah sehingga kita sebagai lembaga muslim memberi toleransi perpanjangan waktu dan menyelesaikannya dengan kekeluargaan.<sup>94</sup>

Kemudian hal yang sama diungkapkan oleh Bapak Heru selaku Staff Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Keterlambatan angsuran dari anggota merupakan kendala dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah maka pihak lembaga akan melakukan suatu usaha untuk menanganinya. Solusi terkait adanya pembiayaan bermasalah yaitu dengan memberi surat peringatan kepada anggota, jika tidak ada respon maka kita akan melakukan kunjungan kerumah anggota tersebut, kemudian kita menanyakan apa penyebab dari keterlambatan pembayaran angsuran. Kemudian pihak lembaga memusyawarahkan bagaimana langkah yang diambil dalam penyelesaiannya.<sup>95</sup>

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Mas Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah tulungagung, sebagai berikut:

Solusinya kita memberikan teguran kepada anggota dengan memberikan surat peringatan dengan datang kerumahnya, kemudian kita menanyakan apa penyebabnya kemudian kita musyawarahkan sehingga kita bisa mengatasi permasalahan tersebut.<sup>96</sup>

---

<sup>94</sup> Wawancara dengan Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

<sup>95</sup> Wawancara dengan Bapak Heru selaku staff Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 27 Januari 2020.

<sup>96</sup> Wawancara dengan Mas Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Istiqomah Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota. Anggota yang bersedia di wawancara adalah Bapak Mulyani, beliau menyatakan:

Awalnya kalau saya lupa dalam mengangsur biasanya saya diingatkan ditelvon mbak, kadang kalau belum sempat datang ke BMT pihak kantor datang menanyakan apa kendalanya kok sampai terlambat. Pihak kantor datang ke rumah tida menagih atau marah-marah tetapi menanyakan dengan baik-baik.<sup>97</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Yeni Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Pernah beberapa kali saya mengansur cicilan telat mbak, kemudian pihak lembaga sempat datang kerumah saya dan saya menjelaskan alasan keterlambatan membayar angsuran, waktu itu yang datang kerumah saya Mas Riko yang bagian lapangan alhamdulillah beliau memaklumi.<sup>98</sup>

Ditambah juga oleh Ibu Donik Widiani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Iya mbak kadang uangnya kepakai untuk keperluan mendesak seperti kemarin tiba-tiba anak saya kena musibah, kemudian sebelum hari pembayaran saya menghubungi pihak kantor untuk meminta toleran kalau pembayarannya telat.<sup>99</sup>

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa solusi untuk mengatasi kendala eksternal adalah keterlambatan anggota dalam pembayaran tersebut adalah dengan cara melakukan

---

<sup>97</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku anggota pembiayaan murabahah BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

<sup>98</sup> Wawancara dengan Ibu Yeni Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 26 Januari 2020.

<sup>99</sup> Wawancara dengan Ibu Donik Widiani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

kunjungan ke rumah anggota untuk mengetahui apa penyebabnya, kemudian dari situlah dilakukan musyawarah antara anggota dan pihak lembaga terkait permasalahan tersebut dan pihak lembaga bisa mengidentifikasi langkah apa saja yang akan diambil.

b) Mengenalkan produk dari BMT ke masyarakat

Hambatan ini muncul karena kurangnya promosi yang dilakukan oleh BMT Istiqomah Tulungagung. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Kita menjelaskan produk-produk yang ada di BMT ini mbak, dengan cara promosi setelah itu masyarakat tertarik dan datang ke lembaga untuk melakukan pengajuan pembiayaan. Tidak dari situ saja tetapi ketika anggota mengajukan pembiayaan kita harus menjelaskan secara terperinci apa saja produk yang kita pakai, sehingga masyarakat lebih jelas tidak hanya datang untuk meminjam uang tetapi mereka juga harus faham mengenai pembiayaan khususnya pembiayaan murabahah.<sup>100</sup>

Kemudian juga hal tersebut disampaikan oleh Bapak Heru selaku Staff Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Kadang masyarakat cuek mengenai produk apa yang diambil sebagian anggota datang hanya untuk mengajukan pembiayaan. Tetapi kita menjelaskan kepada calon anggota yang datang ke BMT untuk memperkenalkan produk apa saja yang ada di BMT Istiqomah.<sup>101</sup>

---

<sup>100</sup> Wawancara dengan Bapak Arif Jauhari selaku Manajer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020

<sup>101</sup> Wawancara dengan Bapak Heru selaku sstaff Pembiayaan BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 27 Januari 2020.

Hal itu juga ditambahkan oleh Mas Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Ya solusinya memperkenalkan produk ke masyarakat dengan cara promosi, kemudian menjelaskan kepada masyarakat mengenai produk yang ada pada BMT supaya masyarakat faham dan tertarik.<sup>102</sup>

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Istiqomah Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota. Anggota yang bersedia di wawancara adalah Bapak Mulyani, beliau menyatakan:

Mungkin BMT Istiqomah harus memperkenalkan produknya dan menjelaskan kepada anggota yang masih awam dengan produk lembaga yang berbasis syariah supaya masyarakat bisa lebih paham dan mengenal lebih jelas mengenai produk BMT.<sup>103</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Yeni Styowati selaku BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Saya masih awal masuk di lembaga syariah mbak, dulu saya pernah di koperasi yang sistemnya beda dengan yang syariah, kemudian pihak lembaga menjelaskan mengenai produk yang ditawarkan di BMT Istiqomah, jadi pihak lembaga harus menjelaskan dengan runtut supaya calon anggota faham dan jelas.<sup>104</sup>

Ditambahkan juga oleh Ibu Donik Widiani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, sebagai berikut:

Waktu saya pertama kali datang di BMT sudah dijelaskan mbak, karena saya masih pertama kali mendengar kta-kata murabahah dan sebagainya jadi saya kurang faham, mungkin

---

<sup>102</sup> Wawancara dengan Mas Riko selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 23 Januari 2020.

<sup>103</sup> Wawancara dengan Bapak Mulyani selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

<sup>104</sup> Wawancara dengan Ibu Yeni Styowati selaku anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 26 Januari 2020.

kalau saya dijelaskan dengan pelan dan runtut saya lebih jelas dan gamblang mbak.<sup>105</sup>

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa solusi untuk mengatasi kendala eksternal adalah dengan mengenalkan produk yang dimiliki kepada masyarakat umum sehingga masyarakat bisa lebih paham dan mengenal produk dari BMT Istiqomah Tulungagung serta menjalankan promosi dengan mengedepankan keunggulan produk.

## **b. BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung'**

### **1) Solusi Internal**

- a) Menambah modal dengan menawarkan produk simpanan kepada calon anggota

Hambatan ini muncul karena keterbatasan modal sehingga dapat disalurkan secara maksimal. Untuk itu pihak lembaga lebih ekstra dalam mencari modal tersebut. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Sodiq selaku ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Solusinya dengan menawarkan produk simpanan kepada calon anggota, tujuannya untuk membantu menambah permodalan BMT. Ada strategi dari lembaga untuk menarik minat calon anggota yang akan melakukan pengajuan dengan mengadakan arian setiap bulan mungkin masyarakat lebih tertarik dengan konsep arisan bulanan.<sup>106</sup>

---

<sup>105</sup> Wawancara dengan Ibu Donik Widiani selaku Anggota BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 25 Januari 2020.

<sup>106</sup> Wawancara dengan Bapak Shodiq selaku Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020.

Kemudian pernyataan yang sama juga diungkap oleh Mas Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Dari pihak lembaga menawarkan kepada calon anggota mengenai produk simpanan, sebenarnya dari kami ada produk arisan dan itu hampir sama dengan produk simpanan, hanya saja konsep kita arisan supaya masyarakat banyak yang tertarik, biasanya kalau ibu-ibu suka arisan dan banyak yang tertarik.<sup>107</sup>

Selanjutnya hal yang sama juga diungkapkan oleh Ibu Hamida selaku *Account Officer* BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Ya dengan menawarkan produk simpanan kepada calon anggota dengan menawarkan produk arisan bulanan, mungkin dengan cara begitu banyak masyarakat yang minat dan ikut serta dalam arisan sehingga dari itulah lembaga mendapatkan tambahan permodalan.<sup>108</sup>

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota. Anggota yang bersedia di wawancara adalah Bapak Adeni, beliau menyatakan:

Ya itu mbak, dengan mengikuti sistem yang dibuat dari BMT Nusantara Umat Mandiri semacam arisan, kemarin saya ditawari boleh ikut atau tidak tetapi saya ikut mbak bisa untuk tabungan.<sup>109</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Nesti selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

---

<sup>107</sup> Wawancara dengan Mas Irfan selaku *Staff Financing* BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 3 Februari 2020.

<sup>108</sup> Wawancara dengan Ibu Hamida selaku *Account Officer* BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020

<sup>109</sup> Wawancara dengan Bapak Adeni selaku Anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

Saya sudah lama menjadi anggota BMT Nusantara Umat Mandiri mbak, awal pengajuan saya sudah ditawarkan mengenai produk simpanan dalam bentuk arisan bulanan, kemudian saya tertarik dan mengikuti arisan bulanan ya bisa buat tabungan akhir tahun mbak.<sup>110</sup>

Ditambah juga oleh Ibu Alifia selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Sebenarnya itu semacam menabung ya mbak, dan pihak BMT juga tidak mewajibkan mengikuti arisan tersebut, tetapi saya ikut mbak bisa sekalian saya setoran ciciln bulanan sama menabung.<sup>111</sup>

Dari pemaparan diatas, dapat disimpulkan bahwa solusi untuk menghadapi kendala dalam kekurangan modal di BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung yaitu dengan menawarkan produk simpanan kepada calon anggota dalam bentuk arisan bulanan, sehingga dengan begitu masalah permodalan di BMT dapat terselesaikan.

- b) Menjawab kendala yang kedua mengenai tidak adanya kerjasama dengan penyedia barang atau pemasok. Bapak Shodiq selaku Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung menyatakan sebagai berikut:

Solusinya kita harus mengadakan kerjasama dengan pihak penyedia barang, sehingga nantinya kedua belah pihak sama-sama diuntungkan seperti pihak lembaga maupun pihak penyedia barang.<sup>112</sup>

---

<sup>110</sup> Wawancara dengan Ibu Nesti selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 17 Februari 2020.

<sup>111</sup> Wawancara dengan Ibu Alifia selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

<sup>112</sup> Wawancara dengan Bapak Shodiq selaku Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020.

Kemudian hal yang sama juga ditambahkan oleh Mas Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Untuk mengatasi kendala tersebut solusinya harus ada kerjasama dengan penyedia barang, supaya anggota lebih mudah dalam mendapatkan barang yang dibutuhkan dan juga pembiayaan murabahah dapat dijalankan dengan ketentuan yang ditentukan sesuai dengan teori pada umumnya.<sup>113</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Hamida selaku Account Officer BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Iya mbak perlu adanya kerjasama untuk mengatasi kendala mengenai tidak adanya pemasok dari luar, supaya anggota lebih mudah dalam melakukan pembiayaan murabahah, prosesnya juga lebih cepat, dengan adanya pemasok lebih enak anggota juga tidak perlu mencari barangnya dibutuhkan sendiri.<sup>114</sup>

Agar datayang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota. Anggota yang bersedia di wawancara adalah Bapak Adeni, beliau menyatakan:

Iya mbak sehingga nanti semakin mudah untuk melakukan pembiayaan murabahah di BMT Nusantara Umat Mandiri ini, misalnya saya membutuhkan pakan ayam jadi pihak lembaga sudah ada pemasok yang kerjasama sama pihak lembaga jadi lebih mudah saya tidak wira-wiri.<sup>115</sup>

---

<sup>113</sup> Wawancara dengan Mas Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 3 Februari 2020.

<sup>114</sup> Wawancara dengan Ibu Hamida selaku Account Officer BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020.

<sup>115</sup> Wawancara dengan Bapak Adeni selaku Anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Nesti selaku anggota pembiayaan murabahah BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Menurut saya dengan adanya kerjasama dengan penyedia barang bisa memudahkan anggota dalam pembelian barang yang dibutuhkan oleh BMT.<sup>116</sup>

Ditambah juga oleh Ibu Alifia selaku anggota pembiayaan murabahah BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Ya semoga BMT Nusantara Umat Mandiri nantinya bisa kerjasama dengan pemasok barang yang kami butuhkan mbak, seperti saya membutuhkan obat tanaman jadi pihak lembaga juga bisa mengarahkan saya membeli barang tersebut di pemasok dari pihak lembaga yang harganya lebih terjangkau dan mudah didapat.<sup>117</sup>

Jadi, dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa solusi untuk mengatasi kendala mengenai tidak adanya kerjasama dengan pihak penyedia barang adalah mengadakan kerjasama dengan pihak penyedia barang agar sistem pembiayaan murabahah dapat dilaksanakan sesuai dengan aturan dan ketentuan yang sudah berlaku.

---

<sup>116</sup> Wawancara dengan Ibu Nesti selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 17 Februari 2020.

<sup>117</sup> Wawancara dengan Ibu Alifia selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

## 2) Solusi Eksternal

### a) Meningkatkan promosi

Dalam sebuah lembaga keuangan tentunya ada yang namanya persaingan antar lembaga yang dapat menjadi kendala eksternal seperti yang dialami oleh BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, untuk itu pihak lembaga harus mencari solusi bagaimana cara agar dapat mempertahankan kepercayaan dari masyarakat. Seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Shodiq selaku Ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Solusinya kita harus turut aktif dalam melakukan pendekatan-pendekatan ke jamaah NU mbak seperti mengikuti setiap kegiatan yang diselenggarakan, seperti membagikan brosur, kemjudian datang ke jamaah yasin, untuk mensosialisasikan mengenai keberadaan BMT kami dan memasang brosur-brosur disekitar masjid dan pasar, dengan cara itu kita lakukan untuk mempromosikan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung.<sup>118</sup>

Sama halnya yang disampaikan oleh Mas Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Kita harus semakin aktif lagi turut serta dalam setiap kegiatan seperti muslimat, manaqib dan kegiatan jamaah-jamaah NU lainnya, selain itu kita juga datang ke setiap jamaah yasin desa untuk melakukan promosi pada saat yasinan diadakan.<sup>119</sup>

---

<sup>118</sup> Wawancara dengan Bapak Shodiq selaku ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020.

<sup>119</sup> Wawancara dengan Mas Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 3 Februari 2020.

Hal yang sama juga disampaikan oleh Ibu Hamida selaku Account Officer BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Jadi kita sering melakukan pendekatan melalui acara-acara jamaah NU seperti pengajian akbar kita datang untuk menyebarkan brosur dan menjelaskan kepada jamaah.<sup>120</sup>

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota. Anggota yang bersedia di wawancara adalah Bapak Adeni, beliau menyatakan:

Iya mbak, sebagai lembaga keuangan dengan banyak persaingan seperti ini promosi kepada masyarakat harus lebih ditingkatkan lagi agar tetap bertahan dan tetap dipercayai masyarakat.<sup>121</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Nesti selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Untuk bersaing dengan lembaga yang lain seperti koperasi, bank konven atau syariah lainnya dibutuhkan promosi tidak hanya menyebarkan brosur dan menjelaskan kepada masyarakat, tetapi juga mampu memberikan inovasi agar masyarakat lebih tertarik memilih BMT ini.<sup>122</sup>

Ditambah juga oleh Ibu Alifia selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Waktu itu saya waktu yasinan ditempat bu RT kemudian didatangi pihak BMT Nusantara Umat Mandiri untuk

---

<sup>120</sup> Wawancara dengan Ibu Hamida selaku Account Officer BMT Istiqomah Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020.

<sup>121</sup> Wawancara dengan Bapak Adeni selaku Anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

<sup>122</sup> Wawancara dengan Ibu Nesti Anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 17 Februari 2020.

mempromosikan lembaga tersebut, kemudian saya datang kesana dan melakukan pengajuan pembiayaan.<sup>123</sup>

Jadi, dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa solusi untuk mengatasi kendala eksternal di BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung yang pertama adalah dengan cara melakukan pendekatan-pendekatan ke jamaah NU, meningkatkan promosi dengan mengedepankan kelebihan dari produk yang dimiliki BMT Nusantara Umat Mandiri kepada masyarakat dan promosi itu dapat dilakukan dengan cara menyebar brosur ke jamaah yasin, pasar, dan menempelkan di area masjid.

b) Mengenalkan produk ke masyarakat

Hambatan ini muncul karena kurangnya promosi yang dilakukan lembaga dan sumber daya manusia di BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Shodiq selaku ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Ya solusinya dengan cara kita menjelaskan produk-produk yang kita miliki mbak, setelah kita promosi ke masyarakat mungkin masyarakat tertarik dan datang ke BMT untuk mengajukan pembiayaan. Pada waktu calon anggota mengajukan pembiayaan kita juga menjelaskan kembali secara detail, sehingga masyarakat mengetahui bukan hanya hutang saja tetapi mereka juga tau akad-akad yang berada di BMT khususnya akad *murabahah*.<sup>124</sup>

---

<sup>123</sup> Wawancara dengan Ibu Alifia selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

<sup>124</sup> Wawancara dengan Bapak Shodik selaku ketua BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020.

Kemudian hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Solusinya ya itu tadi mbak kita dari lembaga memperkenalkan produk ke masyarakat dengan cara mengadakan promosi kemudian menjelaskan kepada masyarakat produk apa saja yang kita miliki supaya masyarakat faham dan tertarik untuk memilih BMT Nusantara Umat Mandiri.<sup>125</sup>

Kemudian hal tersebut juga disampaikan oleh Ibu Hamida selaku Account Officer BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Kadang masyarakat itu cuek sama produk apa yang ada dalam BMT mbak, dan kadang mereka juga tidak terlalu mementingkan apa produk yang akan dipilih, kadang hanya manut sama karyawan. Tapi dari pihak lembaga tetap menjelaskan secara rinci mengenai produk-produk yang ada dalam BMT Nusantara Umat Mandiri ini.<sup>126</sup>

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak BMT Nusantara Umat Mandiri tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak anggota. Anggota yang berhak di wawancara yaitu adalah Bapak Adeni, beliau menyatakan:

Mungkin gini mbak BMT Nusantara Umat Mandiri bisa memperkenalkan produknya dengan cara promosi dengan masyarakat, jadi masyarakat lebih paham produk-produk yang dimiliki BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung.<sup>127</sup>

---

<sup>125</sup> Wawancara dengan Mas Irfan selaku Staff Financing BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 3 Februari 2020.

<sup>126</sup> Wawancara dengan Ibu Hamida selaku Account Officer BMT Nusantrara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 2 Februari 2020.

<sup>127</sup> Wawancara dengan Pak Adeni selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.

Hal serupa juga diungkap oleh Ibu Nesti selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Kita lebih tau apa saja produk yang dimiliki dalam lembaga keuangan syariah gitu ya mbak, kita juga dijelaskan bagaimana prakteknya apakah sama dengan koperasi pada umumnya.<sup>128</sup>

Ditambahkan juga oleh Ibu Alifia selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, sebagai berikut:

Waktu itu saya dijelaskan masih kurang faham mbak, karena terlalu cepat karena saya masih awam mengenai produ-produk pada lembaga keuangan syariah, mungkin kalau dijelaskan lebih pelan dan terperinci saya cepat menyerap dan faham.<sup>129</sup>

Dari pemaparan diatas, dapat disimpulkan bahwa solusi untuk mengatasi minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk Lembaga Keuangan Syariah adalah dengan mengenalkan produk yang dimiliki kepada masyarakat umum sehingga masyarakat bisa lebih faham dan mengenal produk dari BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung serta promosi mengedepankan keunggulan produk.

---

<sup>128</sup> Wawancara dengan Ibu Nesti selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 17 Februari 2020.

<sup>129</sup> Wawancara dengan Ibu Alifia selaku anggota BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung, tanggal 15 Februari 2020.