

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

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

Dari penelitian yang dilakukan di BMT Istiqomah Tulungagung dalam pemberdayaan pelaku usaha sektor riil pada anggota pembiayaan murabahah BMT memiliki peran yang pertama yaitu membantu anggota untuk mendapatkan tambahan modal untuk membantu jalannya usaha atau bisnis yang didirikan, dengan mendapatkan tambahan modal dari BMT agar usaha lebih produktif untuk menghasilkan produk atau jasa. Dan yang kedua yaitu berperan dalam mengembangkan usaha anggota, setelah diberi tambahan modal dari BMT para pelaku usaha sektor riil lebih maju dalam usahanya, semisal untuk membuka cabang, untuk menambah modal kerja, untuk memperluas pasar dan sebagainya.

Sedangkan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung berperan untuk membantu memonitoring usaha anggota setelah mendapatkan tambahan modal usaha, dari pihak BMT tidak ada pendampingan khusus untuk memonitoring dalam mengelola dananya tetapi pihak BMT tetap melakukan pengawasan lewat telepon atau pesan untuk mengetahui perkembangan usaha yang dijalankan. Dan yang kedua yaitu berperan dalam mendapatkan tambahan modal usaha anggota, dengan

diberikan tambahan modal anggota dapat memanfaatkan modal tersebut untuk mengembangkan usahanya.

Dapat disimpulkan bahwa peran BMT Nusantara Umat Mandiri dan BMT Istiqomah Tulungagung berperan untuk membantu pelaku usaha lebih meningkatkan usahanya agar dapat memberdayakan keluarga dan lingkungan sekitar. Sesuai dengan tujuan BMT yaitu membantu masyarakat dalam meningkatkan taraf hidupnya. Hal ini sejalan dengan teori menurut Abdul Hamid bahwa tujuan dari BMT adalah meningkatkan dan mengembangkan potensi umat dalam program pengentasan kemiskinan khususnya pengusaha kecil dan membantu para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal pinjaman.<sup>1</sup>

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Camelia Nuzuli pada jurnalnya bahwa BMT sangat berpengaruh positif. Hal ini dapat dilihat dari hasil penjualan masyarakat meningkat setelah mendapat penambahan pembiayaan untuk permodalan usaha dan setelah diberi pembiayaan dari BMT anggota juga mengalami kemajuan dalam usahanya.

Sehingga persamaan dari kedua BMT tersebut sama-sama berperan dalam hal mengembangkan usaha anggotanya dalam bentuk pembiayaan modal kerja sedangkan perbedaannya dari kedua BMT tersebut yaitu terlihat dalam proses pelaksanaan pembiayaan, pada BMT Nusantara Umat Mandiri adanya monitoring usaha yang dijalankan setelah mendapat pembiayaan, sedangkan pada BMT Istiqomah tidak ada pendampingan khusus karena kurangnya SDM dan kebijakan dari BMT.

---

<sup>1</sup> Ahmad Rodoni, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT. Bestari Buana Murni, Cet. Ke-1, 2008), hal. 63.

## **B. Perbandingan Kendala yang Dihadapi dalam Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah Tulungagung dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung**

Dalam sebuah lembaga keuangan, tentunya memiliki kendala-kendala yang dapat menjadi penghambat jalannya sebuah kegiatan yang dijalankan. Masing-masing lembaga keuangan juga memiliki kendala yang berbeda-beda. Berikut kendala yang dihadapi oleh BMT Istiqomah Tulungagung dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung yang berhubungan dengan pembiayaan murabahah.

Kendala-kendala tersebut dapat berasal dari kendala internal dan kendala eksternal. Kendala internal yang dihadapi oleh BMT Istiqomah Tulungagung adalah yang pertama tidak adanya kerjasama dengan supplier untuk penyediaan barang sehingga pembiayaan murabahah yang seharusnya dijalankan tidak sesuai dengan sistem yang sudah ditentukan karena pada BMT Istiqomah menggunakan sistem murabahah bi wakalah, . Dan kendala yang kedua dengan keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM) sehingga pelayanan yang diberikan tidak bisa cepat jika anggota yang datang banyak.

Kendala eksternal yang dihadapi oleh BMT Istiqomah Tulungagung adalah keterlambatan anggota dalam pembayaran pada angsuran karena beberapa faktor yang dialami oleh anggota. Dan kendala yang kedua adalah banyaknya masyarakat yang belum mengetahui produk dari BMT Istiqomah Tulungagung karena kurangnya promosi yang dilakukan oleh BMT.

Sedangkan kendala Internal yang dihadapi oleh BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung adalah keterbatasan modal, hal ini disebabkan karena kurangnya kesadaran masyarakat untuk menabung uangnya di lembaga tersebut.

Dan kendala yang kedua yaitu sama dengan BMT Istiqomah Tulungagung yaitu tidak adanya kerjasama dengan *supplayer* atau pemasok.

Kendala eksternal yang dihadapi oleh BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung yaitu persaingan antar lembaga karena keberadaan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung berdekatan dengan koperasi dan Bank Umum. Dan kendala yang kedua yaitu minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk pada lembaga keuangan syariah. Dalam hal ini, pihak lembaga akan memikirkan strategi baru agar masyarakat dapat memahami dengan jelas mengenai produk yang dimiliki oleh lembaga.

Dari beberapa kendala di BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung dan BMT Istiqomah Tulungagung memiliki persamaan seperti pada kendala eksternal yaitu kurangnya pengawasan terhadap resiko pembiayaan. Berdasarkan teori yang ada mengenai resiko yang terjadi pada pembiayaan *murabahah* yang berasal dari anggota, seperti anggota menyalahgunakan pembiayaan yang diperolehnya. Biasanya anggota diberikan pembiayaan tidak untuk keperluan usahanya melainkan untuk kebutuhan sehari-hari bahwa anggota tersebut beritikad kurang baik, berasal dari lembaga keuangan yang berbasis syariah, seperti kualitas pejabat lembaga keuangan syariah yang tidak profesional, persaingan antar lembaga keuangan syariah yang dapat menyebabkan timbulnya persaingan tidak sehat, dan pengawasan yang lemah.<sup>2</sup>

Begitu pula penelitian yang dilakukan Hamzah Fankhuri bahwa faktor yang menjadi penghambat dalam kegiatan BMT Walisongo adalah minimnya sumber pendanaan untuk kegiatan pemasaran, minimnya inovasi produk di bidang

---

<sup>2</sup> Gatot Suparmono, Perbankan dan Masalah Kredit: *Suatu TinjauanYuridis*, (Jakarta: Djambatan, 1996), hal.132

pemasaran, promosi melalui media cetak, dan elektronik belum terlalu aktif, minimnya jaringan antar lembaga yang berbasis syariah, tingkat persaingan tinggi, serta pengetahuan masyarakat masih minim tentang adanya BMT Walisongo.<sup>3</sup>

Pada BMT Istiqomah kendala yang muncul dalam peranan lembaga dalam pemberdayaan sektor riil yaitu kurangnya minat masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah pada umumnya. Dimana hal tersebut menjadi tantangan tersendiri untuk BMT Istiqomah untuk meyakinkan masyarakat akan adanya lembaga keuangan syariah yang lebih menguntungkan. Hal tersebut dilakukan dengan melakukan pendekatan secara langsung kepada masyarakat individu karena hal tersebut diyakini mampu membangun kepercayaan masyarakat akan apa yang disampaikan oleh BMT Istiqomah. Selain itu kendala yang muncul dari anggota yang telah menggunakan pembiayaan berupa pembiayaan macet. Dalam mengatasi kendala ini BMT Istiqomah tidak menggunakan denda didalamnya. Tetapi BMT Istiqomah menggunakan cara silaturahmi datang langsung kerumah anggota pembiayaan macet untuk mengetahui secara langsung penyebab pembiayaan macet tersebut. Dengan silaturahmi juga bertujuan untuk mempererat rasa kekeluargaan antara anggota dan pihak BMT Istiqomah supaya tidak ada jarak yang menghalangi hubungan keduanya. Sesuai dengan salah satu prinsip utama BMT yaitu kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan semua lininya

---

<sup>3</sup> Hamzah Fankhuri, *Strategi Pemasaran Baitul Maal'wa Tamwil (BMT) Walisongo dalam Meningkatkan jumlah Nasabah*, Skripsi:UIN Walisongo, 2016).  
<http://eprints.walisongo.ac.id/5657>.Diakses 27 Juli 2020.

serta anggota, dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.<sup>4</sup>

Pada BMT Nusantara Umat Mandiri dimana kendala yang dihadapi hampir sama dengan Lembaga Keuangan Syariah lainnya yaitu kurangnya pengetahuan masyarakat akan keuangan syariah, maka dengan hal ini BMT Nusantara Umat Mandiri lebih aktif lagi dalam melakukan pendekatan-pendekatan kepada masyarakat pada umumnya dan jamaah-jamaah NU pada khususnya. Selain itu kendala yang dihadapi juga terjadi saat terjadi pembiayaan dimana ada beberapa anggota uang terlambat membayar angsuran, hal itu diatasi dengan memberikan surat peringatan kepada anggota yang terlambat membayar dengan memberikan surat peringatan tahap ke 3. Jika tidak terjadi respon dari anggota akan memberikan denda kepada anggota tersebut sebesar Rp.1000,00 dimana denda tersebut sudah disepakati diawal akad perjanjian dan nantinya denda tersebut akan dimasukkan kedalam infaq dan shadaqah. Hal ini dilakukan semata-mata sesuai dengan tujuan utama keuangan Islam yaitu:

- a. Penghapusan bunga dari semua transaksi keuangan dan pembaharuan semua aktifitas lembaga keuangan agar sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.
- b. Pencapaian distribusi pendapatan dan kekayaan yang wajar
- c. Tercapainya pembangunan ekonomi.<sup>5</sup>

Oleh karena itu, jika BMT Istiqomah Tulungagung dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung tidak bergerak cepat dalam persaingan yang ada tersebut maka BMT Istiqomah Tulungagung dan BMT Nusantara Umat Mandiri

---

<sup>4</sup> Muhammad, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta:UII Pers, 2004), hal. 130

<sup>5</sup> Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia*, (Bandung: Rafika Aditama, 2011), hal.16

Tulungagung akan menjadi salah satu lembaga keuangan yang tertinggal jauh dari lembaga keuangan lainnya.

Persamaan kendala di BMT Istiqomah Tulungagung dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung adalah dari tidak adanya kerjasama dengan pihak supplaye dan minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk yang berbasis syariah. Sedangkan perbedaannya adalah keterbatasan modal dan keterbatasan Sumber Daya Manusia serta penanganan yang kurang cepat tentang adanya keterlambatan anggota dalam pembayaran pembiayaan.

### **C. Perbandingan Solusi untuk Mengatasi Kendala dalam Pemberdayaan Sektor Riil melalui Pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah Tulungagung dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung**

Dari temuan di lapangan solusi untuk menghadapi kendala internal dan eksternal di BMT Istiqomah Tulungagung dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung. Solusi untuk menghadapi kendala internal di BMT Istiqomah Tulungagung adalah dengan cara mengadakan kerjasama dengan pihak penyedia barang agar sistem pembiayaan murabahah dapat dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang sudah berlaku. Dan solusi yang kedua adalah dengan cara menambah SDM kembali agar dapat meningkatkan pelayanannya agar anggota yang datang dapat terfasilitasi dengan baik.

Sedangkan untuk menghadapi kendala eksternal keterlambatan anggota dalam pembayaran pembiayaan tersebut adalah dengan cara melakukan kunjungan ke rumah anggota untuk mengetahui apa penyebabnya, lalu dari situlah bisa dilakukan musyawarah antara anggota dan pihak lembaga terkait permasalahan yang dihadapi anggota dan pihak lembaga bisa mengidentifikasi

langkah apa saja yang akan diambil. Dan solusi yang kedua adalah dengan cara mengenalkan produk kepada masyarakat sehingga nantinya masyarakat akan mengetahui produk dari BMT Istiqomah Tulungagung bahkan ada yang tertarik untuk bertransaksi, dengan begitu anggota dari BMT Istiqomah Tulungagung akan semakin bertambah.

Sedangkan solusi untuk menghadapi kendala internal BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung adalah dengan cara menambah permodalan dengan menawarkan produk simpanan kepada calon anggota. Dan solusi yang kedua adalah mengadakan kerjasama dengan penyedia barang sehingga nantinya kedua belah pihak sama-sama diuntungkan seperti pihak lembaga maupun pihak penyedia barang.

Solusi untuk menghadapi kendala eksternal di BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung adalah dengan meningkatkan promosi agar dapat mempertahankan kepercayaan dari masyarakat. Dan solusi yang kedua adalah dengan mengenalkan produk BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung kepada masyarakat. Hambatan ini muncul karena kurangnya promosi yang dilakukan BMT Nusantara Umat Mandiri.

Penelitian yang dilakukan Hamzah juga menyatakan bahwa faktor yang menjadi pendorong kegiatan pemasaran BMT Walisongo meliputi lokasi kantor yang strategis, SDM yang berkualitas, pelayanan prima terhadap nasabah, segmen pasar yang relatif luas, teknologi yang semakin berkembang, serta masyarakat mulai tertarik dengan BMT.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Hamzah Fankhuri, Strategi Pemasaran Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Walisongo dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah, Skripsi (Semarang: UIN Walisongo, 2016), <http://eprints.walisongo.ac.id/5657>. Diakses 9 Agustus 2020.



Persamaan solusi di BMT Istiqomah Tulungagung dan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung adalah sama-sama meningkatkan dan membangun lembaga keuangan untuk lebih baik dan lebih maju di dalam bidang keuangan, serta dengan adanya kerja sama dengan pihak penyedia barang agar dari kedua belah pihak bisa saling menguntungkan. Sedangkan perbedaannya adalah setiap lembaga memiliki solusi sendiri untuk mengatasi kendala yang ada yaitu seperti BMT Istiqomah Tulungagung yang mulai merekrut SDM, mengenalkan produk ke masyarakat serta melakukan kerjasama dengan penyedia barang. Begitupun BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung yang melakukan cara seperti penambahan modal dengan menawarkan produk simpanan kepada anggota dan juga meningkatkan promosi.