BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data Penelitian

1. BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung

a. Profil BMT Istiqomah Karangrejo

BMT Istiqomah berdiri pada tanggal 3 maret 2001. Saat permulaan menjalankan operasional BMT Istiqomah bermoda sekitar Rp. 15.000.000,00. Kantorpun masih harus menyewa kantor, Selebihnya itu adalah keiklasan dan semangat para pengurus dan juga karyawan untuk menghidup kembangkan BMT dengan imbalan tidak tentu dari pihak BMT Istiqomah Karangrejo.

Dalam waktu singkat ternyata sambutan masyarakat sangat luar biasa. Sehingga di rasa perlu untuk mengembangkan pelayanan dengan meningkatkan status badan hukum dari KSM menjadi Koperasi. Upaya ini dilakukan dengan konsultasi dan koordinasi secara intensif dengan Kantor Koperasi dan UKM Pemerintah Kabupaten Tulungagung. Berkat dukungan seluruh anggota dan pihak Kantor Koperasi dan UKM maka terwujudlah keinginan untuk berbadan hukum Koperasi.

Di BMT Istiqomah juga menyediakan bebagai produk layanan jasa keuangan seperti pembiayaan *murabahah, bba,*

musyarakat, ijarah, wadiah, qard sesuai dengan kebutuhan masyarakat persyaratan yang *relati*v mudah dan tidak berbelit belit yang akan mempernudah masyarakat dalam mengaksesnya. Dan diharapkan dapat membntu perekonomian dikalangan UMKM dalam kurun 1 tahun jangka waktunya, dengan penuh kesabaran dan kegigihan akirnya kantor representatif berhasil terwujud. Peresmian kantor dilakukan tanggal 24 Juli 2004 oleh Bupati Tulungagung, Ir. Heru Tjahjono, MM.

2. Visi dan Misi

a. Visi

Visi yang dikembangkan oleh Komsyah Istiqomah adalah peningkatan ibadah kepada allah.[51]

b. Misi

BMT Istiqomah penerapan hal berprinsip sesuai syariat islam dalam kegiatan ekonomi, pemberdayaan *usaha micro*, serta membina keperdulian kepada agnia kepada dhuafa secara berpola dan berkesinambungan.[52]

3. Produk-Produk BMT Istiqomah Karangrejo

a. Simpanan

Simpanan pokok anggota koperasi

a) Simpanan pokok pembiayaan

b) Simpanan wajib anggota koperasi.

[51] Buku Profil BMT Istiqomah, hal 2.
[52] *Ibid.*, hal. 2.

c) Simpanan sukarela

d) Simpanan berjangka

b. Penyaluran atau pembiayaan Dana

a) BBA

b) Murobahah

c) Musyarakah

4. Susunan Pengurus BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung

Susunan pengurus baru BMT Istiqomah Karangrejo periode 2019-2020 berdasarkkan rapat anggota tahunan (RAT) Pertanggung jawaban pengurus tahun buku 2019.[53]

a. Susunan Pengawas tahun 2020

a) Pengawas Syariah : K.H muhsin

b) Pengawas Adm Keungan : Winarto. S.Ag

b. Susunan Pengurus tahun 2020

a) Ketua : Nursalim, SS

b) Sekertaris : Adib Makarim, S.Ag

c) Bendahara : Yoyok Sunaryo, SE

c. Susunan Pengelola tahun 2020

a) Manager Unit : Arif Jauhari, S.H

b) Kasir : Dini Indrawati, A.Md

[53] Sumber data BMT Rizwa Penanggung Jawab Pengurus 2020.

c) Pembukuan : RiskaPutri Wijayanti, S.Pd

d) Marketing 1 : Heru Sunarko

e) Marketing 2 : Mugiono

f) Pembiayaan 1 : Umam Mustakim

g) Pembiayaan 2 : Novan Ega R

B. BMT Rizwa Mambaul Ulum

a. Profil BMT Rizwa Tulungagung

BMT Rizwa Manba'ul Ulum berdiri 2010. Kepala Sekolah MI Manba"ul Ulum Bapak A. Mahrus Ali, S. Pd. I akirnya memutuskan dengan mulai usaha dan mendirikan BMT tersebut, dengan maksud agar masyarakat sekitar mudah menjangkaunya.. Setelah 2 tahun berdiri BMT mengembangkan produk produk baru seperti simpan pjnjam hingga diikuti oleh produk luncuran lainnya

Berbagai produk seperti wadiah simpanan menawarkan lima macam produk yaitu simasya, simka, sidik,s imbah. Pada pembiayaan BMT Rizwa mempunya produk yaitu Pada produk pembiayaan BMT Rizwa menawarkan pembiayaan Modal Usaha, Pembiayaan Barang Elektronik, Pembiayaan Kendaraan Bermotor, Pembiayaan Muti Jasa Barokah, dilengkapi dengan beberapa macam pembayaran serta pembelian seperti Listrik Pra dan Pasca bayar, pulsa Handphone, BPJS Kesehatan, Telkom dan Speedy, angsuran

Kendaraan Bermotor, TV berlangganan, PDAM seluruh Indonesia. BMT Rizwa juga BMT yang dibawah naungan yayasan. Ada sekitar 6 lembaga dibawah naungan[54]

b. Visi dan Misi

a. Visi: Terbangunnya umat yang berlandaskan syariah islam, Pancasila, UUD, dan Terwujudnya budaya *ta'awun*

b. Misi : menerapkan syariat islam, menanamkab pemahaman masyarakat, membeikan kesejahteraan anggota, dan menerapakn budaya *shidiq, tablig, dan amanah*

c. Produk-produk BMT Rizwa Mamba'ul Ulum Rejotangan Tulungagung

Adapun produk dari BMT Rizwa Manba'ul Ulum Rejotangan, yaitu:[55]

a) Produk Simpanan : SIMASYA (Simpanan Masyarakat Syariah), SIDIK (Simpanan Lembaga dan didikan), SIMBAH (Simpanan Qurban dan Aqiqah, SAHARA (Simpanan Hari raya), dan Simka (Simpnanan Berjangka)

b) Produk Pembiayaan: Pembiayaan Modal Usaha Berkah akad mudharabah dan musyarakah, Pembiayaan Barang Elektronik akad muraahah, murabahah, ljarah Muntahiya bittamlik (IMBT).

[54] Bapak Muhlis Presetiya, Wawancara general Manager BMT Rizwa Tulungagung (dikkantor BMT Rizwa), 14 Desember 2020.

[55] Brosur BMT Rizwa Tulungagung

d. Struktur Organisasi BMT Rizwa Rejotangan

Susunan pengurus baru BMT Istiqomah Karangrejo periode 2019-2020 berdasarkkan rapat anggota tahunan (RAT) Pertanggung jawaban pengurus tahun buku 2019.[56]

1. Susunan pendiri BMT
   a) Pendiri 1 : A. Mahrus Ali, S.Pd.I
   b) Pendiri 2 : Zamroji S.Pd
   c) Pendiri 3 : H. Suyanto
2. Susunan Pengawas
   a) Pengawas 1 : Zamoji S.Pd
   b) Pengawas 2 : H. Suyanto
3. Susunan Pengelola
   a) Ketua : A Mahrus Ali, S.Pd.I
   b) Sekertaris : Dwi Nur Wahyudi, S.S
   c) Bendahara : Kofifah, S.Pd.I
   d) General Manager : Muhlis Prasetiya, S.Pd
   e) Marketing Manager : Zekky Ahfas Fahrudin, S.Pd
   f) Administrato : Hidayatul Marom
   g) Customer Service **:** Fida Nurhayati

2. Pemaparan Data Hasil Wawancara

Dalam penelitian, terdapat beberapa narasumber yang akan diwawancarai yaitu bapak Muhlis prasetya, selaku Manager, bapak

[56] Data laporan Penanggung Jawab Pengurus BMT rizwa 2020.

Zekki, selaku Manager Marketing, ibu Rumayah dan ibu Hani selaku anggota pembiayaan BMT Penelitian ini akan dilaksanakan pada tanggal 14 Desember 2020 pada pukul 09.00-11.30 WIB. dan 5 narasumber dari BMT Istiqomah yaitu bapak Arif selaku manajer, bapak Heru selaku marketing, bapak Umam selaku pembiayaan, ibu Karsini dan bapak Rudi selaku anggota pembiayaan pada tanggal 18 desember 2020.

1. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan pada BMT Istiqomah Karangrejo dan BMT Rizwa Tulungagung

a. BMT Istiqomah Karangrejo

Dari perolehan data yang diperoleh dari BMT Istiqomah karangrejo Tulungagung bahwasannya dalam strategi pemasaran produk pembiayaan pada BMT Istiqomah adalah tenaga pemasar dulu menggunakan strategi jemput bola dan mengadakan pengajian-pengajian. Seperti yang dikatakan bapak heru selaku marketing pemasaran :

> "Dulu strateginya yang kami lakukan selaku marketing pemasaran yaitu melalui media sosial seperti whatsapp, lalu datang ke rumah-rumah penduduk sekitar atau bisa dikatakan dengan jemput bola Tapi untuk sekarang karena BMT sudah berkembang maka jarang pihak marketing melakukan pemasaran langsung terjun ke lapangan, hanya menggunakan media sosial saja. Karena kebanyakan masyarakat sudah tau dan datang sendiri ke BMT".[57]

Bapak Heru menambahkan bahwasanya saat melakukan

[57] Wawancara dengan Bapak Heru (Marketing pemasaran BMT Istiqomah karangrejo-Tulungagung), pada tanggal 18 Desember 2020

pemasaran di BMT Istiqomah tidak ada SOP marketing tertulis. hanya cukup dengan berpakaian rapi dan memberikan penjelasan kepada calon anggota sedetail mungkin :

> "tidak ada SOP marketing tertulis dalam BMT, hanya saja saat melakukan pemasaran hal yang kami lakukan selaku marketing yaitu penampilan harus rapi, bersikap ramah dan menjelaskan produk-produk kepada masyarakat secara detail agar mereka paham akan produk tersebut dan akirnya menjadi tertarik untuk melakukan pembiayaan di BMT Istiqomah"[58]

Dalam pengajuan produk pembiayaan di BMT Istiqomah Karangrejo. BMT memiliki beberapa persyaratan Seperti yang dijelaskan Bapak Arif selaku Manager BMT Istiqomah Karangrejo :

> "Dalam pengajuan pembiayaan kita mengharuskan untuk survey kerumah calon anggota yang ingin mengajuakan pembiayaan. Lalu jika sudah melakukan survey langsung calon anggota harus mengisi formulir beberapa surat kepada calon anggota, yang pertama yaitu mereka harus menyerahkan FC KTP dan KK 2 lembar, Jaminan BPKB asli disertakan foto copy BPKB, foto copy STNK".[59]

Setelah semua permohonan pembiayaan mendapatkan persetujuan dan kesepakatan, maka berlanjut keproses selanjutnya penandatanganan akad perjanjian yang disepakati oleh pemohon dan BMT seperti yang dijelaskan bapak Heru :

> "Setelah selesai persyaratanya dipenuhi maka kita lakukan perjanjian akad kedua belah pihak. dan apabila kedua belah

[58]Wawancara dengan Bapak Heru (Marketing pemasaran BMT Istiqomah karangrejo-Tulungagung), pada tanggal 18 Desember 2020

[59] Wawancara dengan Bapak Arif (Manajer Unit BMT Istiqomah karangrejo-Tulungagung), pada tanggal 18 Desember 2020

> pihak sudah menyetujui maka uang bisa cair pada hari itu juga"[60]

Pada prosedur pengajuan pembiayaan calon anggota harus datang langsung ke BMT. Lalu BMT akan memberikan info mengenai bagaimana syarat serta prosedunya. Hal ini juga didukung dengan wawancara bersama bapak Katimin sebagai anggota dari BMT Istiqomah yang berikut penuturan dari anggota pembiayaan tentang strategi pemasaran yang digunakan oleh tenaga pemasar :

> "Menurut saya, pihak pemasar sangat bagus dalam pemasaran. Mereka memasarkan produk pembiayaan yang mereka miliki dengan baik dan jelas. syarat yang tidak memperberat dan tidak berbelit- belit seperti dibank konvensional. Membuat saya sangat mudah dalam melakukan pembiayaan maupun menabung disana"[61]

b. BMT Rizwa Tulungagung

Dari data yang diperoleh saat melakukan wawancara di BMT Rizwa Tulungagung bahwasannya dalam menerapkan strategi pemasaran produk pembiayaannya tenaga pemasar menggunakan strategi yaitu Startegi *Marketing Mix* (*Product, Price, Place, Promotion*), BMT juga menerapkan strategi seperti jemput bola. Penerapan proses tersebut dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan produk yang dilakukan oleh para tenaga

[60] Wawancara dengan Bapak Heru (Marketing pemasaran BMT Istiqomah karangrejo-Tulungagung), pada tanggal 18 Desember 2020

[61] Wawancara dengan Bapak Katimin, Anggota BMT Istiqomah karangrejo-Tulungagung), pada tanggal 18 Desember 2020

pemasar kepada para calon anggota. Seperti yang dikatakan Bapak Zekki selaku manajer marketing pemasaran :

> "Product, BMT memberikan produk pembiayaan dan simpanan yang di butuhkan oleh masyarakat sekitar. meski produk dari BMT Rizwa masih tergolong masih belum terlalu banyak karena BMT sendiri masih berkembang untuk bisa memenuhi kebutuhan masyarakat luas. selain memberikan produk yang di butuhkan oleh masyarakat BMT Rizwa juga memberikan kemudahan untuk produk pembiayaan seperti motto dari BMT Rizwa sendiri yakni "BMT Rizwa Solusi Mudah Usaha Berkah"[62]

Bapak Muhlis Prasetya Menambahkan :

> "BMT Rizwa yang mempunyai motto "BMT Rizwa Solusi Mudah Usaha Berkah" maksutnya yaitu melalui berbagai produk produk yang disediakan dan ada di BMT".[63]

Selain dari strategi pemasaran yang diterapan kepada calon anggota bisa melihat dari segi standart operasional prosedur marketing di BMT Rizwa itu diterapkan atau tidak oleh pemasar. Seperti penjelasan dari bapak Muhlis selaku manajer :

> "BMT Rizwa juga ada standart operasional prosedur (SOP) marketing tertulis yang harus di terapkan para pemasar saat melakukan pemasaran di lapangan"[64]

Hal tersebut dibenarkan oleh bapak Zekki selaku marketing manager.

> "Dalam melakukan pemasaran di lapangan, kami selaku pemasar selalu memperhatikan SOP ini dengan baik meski belum maksimal seperti halnya menjemput dana tabungan anggota dan angsuran kredit pada anggota, membantu bagian

[62] Wawancara dengan Bapak Zekki (Marketing manajer BMT Rizwa Tulungagung) pada tanggal 14 Desember 2020

[63] Wawancara dengan Bapak Muhlis (General manajer BMT Rizwa Tulungagung) pada tanggal 14 Desember 2020

[64] *Ibid*,.

> Pembiayaan dalam membina anggota debitur, memantau perkembangan kolektibilitas anggota”[65]

Di buatnya suatu standar operasional prosedurpasti mempunyai kegunaan. Seperti tutur dari bapak Zekki selaku marketing manager :

> “dengan penetapan SOP maka karyawan jadi semakin terarah dan nasabah itu akan merasa nyaman hingga tertarik ingin melakukan pembiayaan di BMT Rizwa tidak mengambil di tempat lain.”

Dalam pengajuan produk pembiayaan di BMT Rizwa. BMT memiliki beberapa syarat seperti yang dijelaskan oleh bapak Muhlis selaku Manager BMT Rizwa :

> “Dalam melakukan pengajuan pembiayaan syarat harus mendaftar, lalu mengisi formulir proposal keanggotaan pembiayaan, lalu mengisi form suami istri atau wali, menyertakam dokumen berupa Ktp, KK, agunan seperti bpkb. Sesuai dengan kebutuhannya anggota setelah itu kita berikan pembiayaan tersebut”[66]

Seperti yang diungkapkan oleh ibu Rumayah dan ibu Hani sebagai anggota dari BMT Rizwa yang berikut sedikit penuturan tentang strategi pemasaran yang digunakan oleh tenaga pemasar :

> “Ibu Rumayah mengatakan : Menurut saya pelayanan dari tenaga pemasar kepada saya sangatlah baik dalam memberikan pemahaman Produk yang berprinsip syariah, tingkat bagi hasil yang menguntungkan, promosi yang bagus seperti memberian brosur dan memasang baliho, dan tempat yang sangat dekat dengan rumah saya membuat saya sangat

[65] Wawancara dengan Bapak Zekki (Marketing manajer BMT Rizwa Tulungagung) pada tanggal 4 januari 2021

[66] Wawancara dengan Bapak Muhlis (General manajer BMT Rizwa Tulungagung) pada tanggal 14 Desember 2020

mudah jika melakukan pembiayaan, syaratnya pun dalam pengajuan pembiayaan juga tidak berbelit-belit.[67]

"Ibu Hani : Tenaga pemasar BMT Rizwa sangat sabar saat memberi penejelasan kepada saya untuk memahami tentang produk pembiayaan yang ada di BMT. tenaga pemasar juga sangat detail menjelaskan produk saat saya tidak begitu faham tentang produk dan bagi hasilnya yang ada di brosur pemasar langsung memberi penjelasan yang dapat saya terima."[68]

2. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan pada Petani dalam mewujudkan Inklusi Keuangan.

a. BMT Istiqomah Karangrejo

Dari data yang diperoleh dari BMT Istiqomah karangrejo Tulungagung bahwasannya BMT Istiqomah dalam menjalankan strategi pemasaran pembiayaan pada petani dalam mewujudkan inklusi keuangan menggunakan strategi pemasaran jemput bola atau mendatangi langsung dimana ada para petani atau kelompok petani Seperti yang dikatakan bapak Heru selaku marketing pemasaran :

"Strategi pemasaran produk pembiayaan kepada khusus untuk petani kami langsung mendatangi pihak tani atau kelompok tani karena kebanyakan dari mereka sudah tua dan tidak mengenal media sosial, disitu nanti kita sebagai marketing akan menjelaskan produk produk yang ada di BMT sehingga mereka bisa memiliki peluang dalam memperoleh modal untuk usaha pertaniannya"[69]

---

[67] Wawancara dengan Ibu rumayah Anggota BMT Rizwa, pada tanggal 14 Desember 2020. Pada tanggal 14 desember 2020

[68] Wawancara dengan Ibu Hani, Anggota BMT Rizwa, pada tanggal 14 Desember 2020. Pada tanggal 14 desember 2020

[69] Wawancara dengan Bapak Heru (Markketing pemasaran BMTIstiqomah Karangrejo-Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

Bapak Heru juga menambahkan bahwa mayoritas daerah di sekitar BMT masyarakat adalah para pekerja petani :

> "Daerah BMT sendiri mayoritas kebanyakan adalah Petani. hal tersebut bisa menjadi faktor pendukung kita dalam melakukan pemasaran juga disekitar sini dan sangat penting dalam memberikan arahan kepada para tani yang membutuhkan pembiayaan. karena minimnya pengetahuan mereka tentang Lembaga keuangan apalagi lembaga keuangan seperti BMT yang belum terlalu familiar di masyarakat petani yang sudah tua"[70]

Lalu bapak Heru selaku marketing pemasaran menjelaskan tentang bidikan dari pemasaran pihak BMT istiqomah :

> "Kalau dulu bidikannya hanya sekitar karangrejo karena di sekitar BMT banyak sekali masyarakat yang usahanya pertanian tapi untuk sekarang bidikan pemasaran di BMT tidak hanya dari tulungagung saja tapi dari luar Tulungagung seperti Trenggalek, Blitar itu banyak dari kalangan petani yang melakukan pembiayaan di sini untuk modal usaha"[71]

Dari penuturan diatas dijelaskan bahwa BMT Istiqomah dalam membidik anggota khususnya petani sudah cukup luas dalam membidik untuk melakukan pembiayaan di BMT karena tidak hanya dikalangan desa Karangrejo saja bahkan banyak nasabah dari luar kota yang datang ke BMT Istiqomah dari kalangan petani untuk mengajukan pembiayaan. Dikarenakan BMT Istiqomah juga menerapkan angsuran khusus pertanian 3-6 bulan itu sangat mempermudah para petani. Seperti yang dituturkan oleh bapak Umam selaku pengurus Pembiayaan:

"Pihak BMT Istiqomah menerapkan sistem angsuran 3-6

[70] Wawancara dengan Bapak Heru (Markketing pemasaran BMTIstiqomah Karangrejo-Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

[71] *Ibid*,.

> bulan khusus pertanian. Karena kebanyakan petani itu kan hasilnya musiman juga jadi bisa menyesuaikan dalam pemabayaran angsurannya."[72]

Lalu pak Pak Heru menambahkan :

> "Meski dengan penerapan seperti itu tapi masih banyak juga yang jatuh tempo saat pembayaran disebab kan karena gagal nya usaha perniannya saat masa panen. apalagi ada pandemi seperti ini banyak sekali usaha pertanian yang gagal dan akirnya menyebabkan angsuran itu tertuda atau jatuh tempo. Tetapi Pihak BMT juga tidak pernah menambahkan biaya kepada anggota. Jika anggota tersebut saat waktu pembayaran tidak dapat membayar. Hanya saya pihak anggota nasabah harus datang ke BMT dan menjelaskan kendala nya apa sehingga saat pembayaran tidak membayarannya . Seperti contoh gagal panen karena tananmannya dimakan tikus akirnya dia rugi. Lalu pihak BMT pun akan berdiskusi dan memperpanjang pembayarannya lagi. Dan jika dalam perpanjangan tidak dapat membayar. Maka pihak BMT akan melakukan menurunkan *mark up* untuk mempermudah anggota nasabah dalam membayar angsuran"[73]

Hal ini didukung dengan wawancara bersama bapak Rudi sebagai anggota pembiayaan dari BMT Istiqomah yang berprofesi sebagai petani yang berasal dari kota Blitar, berikut penuturannya :

> "kalau menurut saya, saya sangat puas. Ketika saya membutuh modal untuk biaya pertanian saya, BMT Istiqomah sangat membantu saya dalam memperoleh permodalan. saya juga tidak mempunyai usaha sampingan selain pertanian, tapi BMT Istiqomah tetap menerima pengajuan pembiayaan dari saya dalam menjelaskan produk-produknya pun dari pihak marketing sangatlah jelas. Dan *mark up* nya rendah sehingga tidak memperberat anggota saat mengangsur"[74]

---

[72] Wawancara dengan Bapak Umam (Pembiayaan BMT Istiqomah Karangrejo-Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

[73] Wawancara dengan Bapak Heru (Markketing pemasaran BMTIstiqomah Karangrejo-Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

[74] Wawancara dengan Bapak Rudi, Anggota Pembiayaan pertanian di BMT Istiqomah

Dari beberapa wawancara dengan pihak BMT dan anggota dapat di simpulkan bahwa program inklusi keuangan yang dilakukan BMT Istiqomah sudah sangat baik. Dalam Peningkatkan (pengetahuan) dan kesadaran masyarakat tentang produk dan jasa keuangan. perlu dilakukan secara merata khususnya di daerah terpencil apalagi seperti permodalan usaha bagi para petani agar memahami kegunaan mengenai produk dan jasa keuangan. seperti yang dituturkan bapak Arif selaku manajer BMT Istiqomah Karangrejo.

> "di BMT kita ada orientasi inklusi keuangan ya sudah cukup maksimal karena daerah Karangrejo saja kebanyakan 70% itu usaha pertanian seperti melon, tebu, padi. dan petani kebanyakan itu pembiayaan nya di BMT Istiqomah. faktor pendukung karena BMT Istiqomah ada pembiayaan khusus pertanian 3-6 bulan. Jadi para tani kalau mau ngangsur tidak berat. Meski belum keseluruhan tapi mungkin sekitar 50% sudah terbidik oleh kami"[75]

Dilihat dari jumlah penduduk di desa Karangrejo kecamatan Karangrejo pada tahun 2018-2020 sekitar 3035 jiwa terdiri dari 1521 laki-laki dan 1514 perempuan.[76] secara geografis desa Karangrejo adalah desa dengan kawasan pertanian,penduduk tersebut sebagian besar berfrofesi sebagai petani buah melon, padi, dan tebu.[77] dari penuturan di atas dapat disimpulkan

Karangrejo-Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

[75] Wawancara dengan Bapak Arif (Manajer Unit BMT Istiqomah Karangrejo-Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

[76] Data pusat badan statistik pada tanggal 4 januari 2020

[77] Profil desa karangrejo (pada tanggal 5 januari 2021)

bahwa BMT Istiqomah sudah sangat baik dalam mewujudkan inklusi keuangan pada petani. Dan banyak petani yang terbidik seperti yang dituturkan bapak Heru :

> "kalau cukup tidak ya. Menurut saya selaku manajer sendiri sudah cukup. Soalnya gini petani yang melakukan pembiayaan disini itu bisa berulang kali melakukan pembiayaan lagi karena disini itu enak nyantai gitu kalau ngomong sama nasabah. Jadi nasabah nyaman merasa seperti mendapat modal dari teman sendiri . Tidak seperti melakukan pembiayaan di bank yang syaratnya rumit juga ditanya dengan banyak pertanyaan jadi ribet begitu"[78]

Bapak Arif menambahkan, Dalam upaya meningkatkan inklusi kedepannya di masyarakat khususnya para petani, BMT Istiqomah melakukan rencana pengusunan strategi kembali, berikut penyampaian dari bapak Arif :

> "Kita dalam upaya meningkatkan inklusi keuangan itu kita kedepannya meski masih angan angan tapi secepatnya kami akan menyusun rancangan rencana kedepannya itu harus bagaimana agar semakin menambah bidikan kepada para tani tadi"[79]

Hal ini sesuai dengan wawancara bersama bapak Rudi sebagai anggota dari BMT istiqomah yang berprofesi sebagai petani berikut penuturannya :

> "Saya dulu pernah mengajukan pembiayaan dibank namun ditolak karena ada syarat tertentu yang tidak bisa saya tepat tapi akirnya saya menemukan BMT Istiqomah prosesnya pembiayaan yang cepat dan syarat tidak berbelit-belit seperti pinjam dibank bank . Membuat saya mudah memperoleh

[78] Bapak Heru, Wawancara *Marketing* BMT Rizwa Tulungagung (Di kantor BMT Istiqomah Karangrejo), 18 Desember 2020

[79] Wawancara dengan Bapak Arif (Manajer Unit BMT Istiqomah Karangrejo-Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

permodalan untuk usaha pertanian saya. Dengan adanya pembiayaan dari BMT Istiqomah menurut saya sangat membantu para tani seperti saya ini disana juga tidak menerapkan denda meski kadang angsuran saya telat apalagi pandemi seperti ini saya sudah jatuh tempo 2 kali tapi pihak BMT masih memaklumi. Dari anggotanya pun ramah seperti teman sendiri jadi kalau saat disana saya nyaman gitu"[80]

b. BMT Rizwa Tulungagung

Dari data yang diperoleh dari BMT Rizwa Tulungagung bahwasannya saat menjalankan strategi pemasaran produk pembiayaan pada petani dalam mewujudkan inklusi keuangan pihak BMT menggunakan strategi pemasaran jemput bola atau mendatangi langsung dimana ada para petani atau kelompok petani Seperti yang dikatakan bapak Zekki selaku manajer pemasaran :

"Di BMT Rizwa mempunyai banyak anggota terdiri dari beberapa kalangan dan usia, salah satunya yaitu khusus petani, kalau jaman dua tahun lalu itu kita punya program khusus petani itu program musiman, dalam melakukan strategi pemasaran dengan para tani tersebut seperti yang dikatakan bapak Zekki tadi yaitu dengan jemput bola atau mendatangi langsung dimana ada informasi daerah yang ada sekelompok tani nanti dari pihak BMT akan mencari informasi dan kita kita langsung anjangsana kesitu, setelah itu kita kasih tau produk-produk kita seperti halnya presentasilah dan sebagainya sampai petani tersebut paham dan mengenal produk-produk kita''.[81]

Lalu Bapak Zekki menambahkan daerah bidikan BMT Rizwa dalam melakkukan pemasaran kepada para tani :

[80] Wawancara dengan Bapak Rudi, Anggota Pembiayaan BMT Istiqomah Karangrejo-Tulungagung pada tanggal 18 Desember 2020

[81] Wawancara dengan Bapak Zekki (manager Marketing pemasaran BMT Rizwa Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

> "Untuk bidikan kepada para petani sementara ini hanya disekitar sini khusus daerah buntaran saja kurang lebih jangkauannya hanya 7 km di sebabkan karena kekuranganya personil pemasaran dari pihak BMT tetapi diusahakan untuk kedepannya kita sudah melakukan rencana akan menambah personil marketing pemasaran lebih banyak agar bisa lebih banyak juga membidik para petani untuk dapat melakukan pembiayaan dan produk kita pun akan dikenal semakin luas"[82]

Dari penuturan diatas dijelaskan bahwa BMT Rizwa masih membidik disekitar daerah Buntaran Rejotangan saja. Dikarenakan karna kurangnya personil pemasaran membuat banyak petani yang belum terbidik atau tercover oleh BMT Rizwa dan juga karena di BMT Rizwa penerapan sistem angsuran 1 bulan sekali membuat petani yang hanya berpenghasilan dari pertaniannya saja kebanyakan tertolak oleh pihak BMT. Seperti yang di tuturkan oleh Bapak Muhlis selaku general manajer BMT Rizwa berikut :

> "untuk produk pembiayaan untuk para petani yang sekarang kita lebih fokuskan ke pembelian alat, pupuk, dan sebagainya yang sifatnya tidak musiman. Kalau yang dulu itu ditaterapkkan sifatnya musiman tapi ternyata muncul masalah dan kendala saat pembayaran akirnya kita evaluasi akirnya dihilangkan produk musiman tersebut. karena dalam BMT Rizwa penerapan pembayaran angsuranya adalah setiap bulan sekali maka salah satu syarat petani melakukan pembiayaan nya itu diharuskkan mereka mempunyai usaha sampingan, di karenakan kalau hanya pertanian saja pihak BMT tidak bisa mencovernya karena pasti penghasilannya hanya musiman. Tapi sekarang mulai dua tahun ini kita pihak BMT mengharuskan petani harus mempunyai usaha sampingan lainya tidak hanya fokus pada pertanian saja agar mereka bisa lebih mudah melakukan angsuran tiap

[82] *Ibid,.*

bulannya”[83]

Lalu Bapak Muhlis menambahkan Bahwa

> “jika terjadi saat waktu pembayaran petani tersebut tidak bisa membayar atau sudah jatuh tempo pihak BMT tidak pernah memberikan biaya tambahan, tidak ada biaya denda, atau biaya apapaun itu kita terapkan di semua pembiayaan tidak hanya pada pembiayaan pertanian saja. Kita Hanya menerapkan ada biaya administrasi diawal yaitu administrasi pencarian tapi setelah angsuran kita tidak pernah biaya lainya, bahkan ketika marketing menagih kerumah atau anjangsana kerumah anggota sambil dititipi angsuran kita juga tidak pernah meminta biaya transfer tambahan hanya sesuai kesepakatan awal jika angsuran sekian tetap sekian kalau pun nanti ada masalah angsuran yang penting mereka mengkomunikasikan dengan kita”[84]

Dari paparan data wawancara diatas pihak BMT dalam menerapkan program inklusi keuangan perlu dilakukan secara merata khususnya di daerah terpencil apalagi seperti permodalan usaha bagi para petani agar memahami kegunaan mengenai produk dan jasa keuangan masih belum maksimal. di karenakan kurangnya tenaga pemasar, belum ada produk pembiayaan khusus untuk pertanian sebagaimana yang dikatakan bapak Muhlis selaku manajer BMT Rizwa.

> “di BMT kita ada orientasi inklusi keuangan tapi masih belum maksimal dikarenakan ya itu tadi kita belum ada produk khusus petani dan petani pun penghasilannya masih musiman sedang pihak BMT kita menerapkan angsuran pembayaran bulanan atau satu bulan sekali. karena dulu pernah menerapkan sistem pembiayaan khusus pertanian musiman tapi banyak kendala Jadi kita masih akan merevisi lagi kedepannya. agar semua petani itu bisa tercover oleh

[83] Wawancara dengan Bapak Muhlis (General Manager pemasaran BMT Rizwa Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

[84] Wawancara dengan Bapak Muhlis (General Manager pemasaran BMT Rizwa Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

kita dan ada produk khusus untuk pertanian”.[85]

Lalu bapak Muhlis menambahkan

> “kalau saat ini dikatakan sudah cukup saya rasa belum cukup karena masih banyak sekali petani yang belum kita cover masih hanya beberapa kelompok petani saja di daerah buntaran itu yang bisa melakukan pembiayaan di BMT. belum cukup banyak yang ter bidik oleh kita. Mungkin hanya sekitar 40% yang terbidik**”.[86]**

dari data jumlah penduduk didesa buntaran pada tahun 2020 sekitar 4384 jiwa dari 2205 pria dan 2174wanita. 80% dari data penduduk tersebut sebagian[87] namun BMT masih belum bisa membidik keseluruhan. Pihak petani hanya bisa membidik sekitar 40% dari data tersebut. dalam upaya meningkatkan inklusi keuangan kedepannya di masyarakat khususnya petani, BMT Rizwa melakukan Seperti yang dituturkan bapak Muhlis.

> “Kita dalam upaya meningkatkan inklusi keuangan itu kita kedepannya akan mengusahaan membuat produk baru khusus untuk petani dan kita akan selalu mencari info info lalu menjalin kerjasama kerjasama dengan berbagai unsur antara lain masyarakat di wilayah sasaran: ketua RT, ketua RW, majelis taklim, yayasan. Nanti dengan itu kita dapat lebih luas mendapatkan informasi”[88]

Lalu bapak Zekki menambahkan untuk strategi kelanjutan dari pemasaran tersebut dalam mewujudkan inklusi keuangan

---

[85] Wawancara dengan Bapak Muhlis (General Manager BMT Rizwa Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

[86] *Ibid,.*

[87] Data Profil desa Buntaran Rejootangan (pada tanggal 4 Januari 2021)

[88] Wawancara dengan Bapak Muhlis (General Manager BMT Rizwa Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

> "Untuk strategi berkelanjutanya pastinya ada demi kebaikan semuanya apalagi petani. harapan kita dari pihak BMT rizwa selalu ada kerja sama yang baru, terus anggota yang bertambah. dan berkelanjutan nanti kita usahakan ada anggota yang akan kita prioritaskan, seperti petani nanti kita akan memberi produk khusus Petani, karena saat ini kalau untuk Petani belum menjadi prioritas sebab untuk saat ini kita prioritaskan adalah UMKM"[89]

Lalu bapak Muhlis menambahkan :

> "Karena sebenarnya didaerah dekat BMT Rizwa ini banyak sekali para petani harapan kita ada produk baru terkait dengan pertanian dan kita bisa mewujudkan inklusi keuangan tersebut bagi para petani. Jadi mereka lebih mudah dalam memperoleh biaya modal usaha "[90]

Hal ini didukung dengan wawancara bersama Ibu Rumayah sebagai anggota pembiayaan dari BMT Rizwa yang berprofesi sebagai petani berikut

> "BMT Rizwa dalam memasarkan produknya itu langsung datang ke pada kamis para tani lalu pihak pemasar menjelaskan dengan detail hingga kami berminat untuk melakukan pembiayaan. meski ada beberapa yang ditolak dalam mengajukan pembiayaan dikarenakan BMT Rizwa menerapkan 1 bulan sekali angsuran tapi karna usaha tani itu musiman kadang panen 3 bulan sekali hingga 6 bulan sekali membuat para tani tidak bisa melakukan pembiayaan disana. jadi jiak ingin melakukan pembiayaan disana kita harus punya usaha sampingan selain pertanian. tapi meski begitu dalam pelayanan BMT Rizwa sangatalah baik dan bagus.

---

[89] Wawancara dengan Bapak Zekki (Manajer Markketing BMT Rizwa Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

[90] Wawancara dengan Bapak Muhlis (General Manager BMT Rizwa Tulungagung) pada tanggal 18 Desember 2020

3. Hubungan antara petani dan inklusi keuangan

a. BMT Istiqomah Karangrejo

Inklusi keuangan merupakan hak setiap individu untuk memiliki akses penuh terhadap layanan keuangan yang berkualitas secara tepat waktu, nyaman, jelas dan dengan biaya terjangkau sebagai penghormatan penuh atas martabat pribadinya. Layanan keuangan diberikan bagi seluruh segmen masyarakat, dengan perhatian khusus pada kelompok miskin berpenghasilan rendah, miskin produktif, pekerja migran, dan masyarakat yang tinggal di daerah terpencil Seperti halnya para petani yang kebanyakan tinggal diperdesaan. Hal ini sama seperti yang dijelaskan oleh pak arif selaku manajer BMT Istiqomah Karangrejo

> "dengan adanya program inklusi keuangan ini diharapkan dapat memberikan keringanan kepada para petani yang membutuhkan pembiayaan guna untuk modal usahanya"

Lalu pak heru menambahkan

> " menurut pengalaman saya selama melakukan pemasaran banyak petani yang belum mengetahui apa itu inklusi keuangan sehingga kita harus memberikan pemahaman kepada mereka tentang apa itu inklusi keuangan serta efek baik dari inklusi tersebut bagi para petani tersebut"

Inklusi keuangan sangat berhubungan dan berperan penting bagi petani. Karena jika tidak menerapkan inklusi keuangan petani akan sangat sulit memperoleh modal karena

penetapan syarat yang rumit dan proses yang cukup lama. Dengan adanya inklusi keuangan ini Bmt istiqomah tidak membebankan petani dalam syarat dan proses yang lama. seperti hal yang dijelaskan bapak arif selaku manajer

> " Harapan besar dari BMT Petani bisa dengan mudah akses pembiayan di BMT Istiqomah, dan bisa memanfaatkan produk pembiayaan tersebut dengan baik hingga usaha nya dapat berkembang".

b. BMT Rizwa Mamba'ul Ulum Tulungagung

Inklusi keuangan mempunyai tujuan membangun perekonomian yang lebih luas bagi penduduk, Inklusi keuangan juga mempunyai beberapa manfaat yaitu membantu meningkatkan pemerataan dalam ekonomi, memberikan pemahaman masyarakat bahwa mengantur keuangan dengan benar dan baik itu penting untuk kedepannya. Seperti yang dituturkan bapak Muhlis

> "meski di BMT Rizwa masih menerapkan satu bulan sekali angsuran namun BMT selalu memberikan saran saran agar para petani tidak terbebani dalam proses pembiayaan angsuran"

Bapak zekki menambahkan

> "Kita tidak melihat latar belakang di peminta modal atau mempersulit. Untuk ke depannya mungkin akan segera membuat produk yang dikhusus kan kepada para petani tersebut agar para petani jauh lebih mudah dalam memperoleh pembiayaan"

Inklusi keuangan sangatlah berperan penting bagi para petani. Dengan syarat yang mudah tersebut akan membuat banyak petani yang bisa merasakan jasa dan layanan dari lembaga keuangan. Sehingga banyak petani yang akan tertolong dalam hal modal usaha.

4. Kendala-kendala dan solusi Strategi pemasaran produk pembiayaan pada petani dalam mewujudkan Inklusi Keuangan

a. BMT Istiqomah Karangrejo

Dalam melakukan suatu pemasaran khusus nya pada petani pastinya ada kendala-Kendala dalam pemasaran tersebut seperti yang diungkapkan oleh bapak Arif :

> "kendala yang paling sering kita temui itu dari nasabah yang kurang paham tentang lembaga keuangan berprinsip syariah apa lagi lembaga keuangan seperti BMT yang belum begitu terkenal dimasyarakat, kebanyakan mereka mengira BMT itu sama seperti Bank konvensional. Sehingga mereka mengira kita juga menerapkan bunga Bank seperti bank konvensional ".[91]

Namun dalam mengatasi berbagai macam kendala dan meminimalisir dari kendala tersebut BMT selalu memberikan arahan arahan terbaik untuk para calon anggota agar mereka lebih mengenal lembaga keuangan syariah seperti yang dikatakkan bapak Arif mengatakan :

> "Untuk mengatasi kendala tersebut kita selalu berusaha lebih keras lagi dalam memberikan penyampaian dana pengarahan agar masyarat paham tentang lembaga keuangan syariah, dan lebih sangat menguntungkan jika melakukan pembiayaan di

[91] *Ibid.,*

lembaga keuangan syariah”[92]

Seperti yang diungkapkan oleh ibu Lasemi sebagai anggota pembiayaan di BMT Istiqomah :

> “Tenaga pemasar BMT Istiqomah sangat sabar saat memberi penejelasan kepada saya untuk memahami tentang produk pembiayaan yang ada di BMT. tenaga pemasar juga sangat detail menjelaskan produk saat saya tidak begitu paham tentang produk pembiayaan disana. saya dulu mengira jika BMT itu sama dengan bank konvensional yang setiap bulan angsuran menerapkan bunga. Tetapi saya salah ternyata saya lebih merasa beruntung jika melakukan pembaiyaan di BMT Istiqomah karena disana tidak ada penerapan bunga seperti di bank Konvensional”[93]

b. BMT Rizwa Mamba’ul Ulum Tulungagung

Dalam melakukan suatu pemasaran pastinya ada suatu kendala-Kendala dalam menjalankan pemasaran tersebut seperti yang diungkapkan oleh bapak Muhlis :

> “BMT Rizwa baru berdiri sehingga namanya itu masih cukup asing bagi masyarakat. selain itu BMT juga memiliki saingan dari lembaga keungan lain terutama dari bank dan koperasi konvensional yang sudah terlebih dahulu masuk didalam masyarakat.masyarakat masih masih menyimpan dananya kedalam bank konvensional”.[94]

Bapak Muhlis menambahkan, Kendala tersebut tidak hanya muncul dari masyarakat tapi melainkan juga muncul dari

[92] Wawancara dengan Bapak Arif (Manajer Unit BMT Istiqomah karangrejo-Tulungagung), pada tanggal 18 Desember 2020

[93] Wawancara dengan Ibu Lasemi, Anggota BMT Istiqomah karangrejo-Tulungagung), pada tanggal 18 Desember 2020

[94] Wawancara dengan Bapak Muhlis (General manajer BMT Rizwa Tulungagung) pada tanggal 14 Desember 2020

tenaga pemasar. Kendala Internal menurut bapak Muhlis saat melakukan pemasaran :

> "Kendala itu selalu ada dalam setiap bisnis. Bentuknya macam-macam tergantung karakter atau pribadi dari pemasar, juga latar belakang dan pendidikannya. Kendala yang menghambat pemasaran yakni kurangnya tenaga pemasar di BMT Rizwa dan manajemen waktu dari tenaga pemasar tersebut. Hal itu menyebabkan proses pemasaran dari BMT Rizwa menjadi terbatas dalam memasarkan produk pembiayaan yang ada di BMT Rizwa"[95]

Dalam mengatasi kendala dari masyarakat tersebut bapak Muhlis mengatakan :

> "Kendala yang muncul bukan hanya dari kurang fahamnya masyarakat tentang lembaga keuangan syariah akan tetapi dari tenaga pemasar itu sendiri maka dari itu pemasar harus mengevaluasi diri dan memperbaiki diri dalam strategi pemasaran"[96]

Bapak Muhlis menambahkan, dalam mengatasi kendala dari kurangnya tenaga pemasar sebagai berikut :

> "Biasanya di akhir bulan para karyawan BMT berkumpul untuk melakukan evaluasi. Evaluasi tentang pelayanan di kantor BMT maupun evaluasi tentang stategi pemasaran yang dilakukan oleh pemasar. Setelah melakukan evaluasi kami mengambil keputusan untuk meminimalisir kendala terutama saat melakukan pemasaran pihak kantor berusaha kedepannya akan berusaha menambah tenaga pemasar untuk memperluas jangkauan dalam memasarkan produk pembiayaan nya"[97]

---

[95] *Ibid,.*

[96] *Ibid.,*

[97] Wawancara dengan Bapak Muhlis (General manajer BMT Rizwa Tulungagung) pada tanggal 14 Desember 2020