

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A.PROFIL LEMBAGA

1. Sejarah Berdirinya BMT Agritama Blitar

Kopseyah BMT Agritama berdiri pada tahun 2001 pada awalnya merupakan Kelompok Swadaya Masyarakat yang bergerak pada peningkatan usaha kecil mikro (UKM) dan sering disebut Baitul Maal Wattamwil yang selanjutnya disingkat BMT, adalah Lembaga Ekonomi (Keuangan) yang dioperasikan dengan sistem yang sesuai syariat Islam. BMT merupakan sebuah Institusi yang menjalankan 2 kegiatan secara terpadu yakni sebagai Baitul Maal melakukan kegiatan sosial dakwah sedangkan Baitul Tamwil melakukan kegiatan bisnis.

Sebagai lembaga Ekonomi, BMT bergerak dalam bidang peningkatan ekonomi masyarakat kecil dan kecil bawah (mikro) melalui kegiatan menghimpun berbagai jenis simpanan/tabungan dari anggota dan selanjutnya dikembangkan melalui investasi atau penyertaan modal usaha bagi anggota lain yang membutuhkan. Disamping itu, BMT juga merupakan lembaga Amil Zakat (LAZ) yang melakukan kegiatan sosial yakni mendorong, menggerakkan dan menghimpun zakat, infaq dan shodaqoh dari para aghniya' yang kemudian disalurkan untuk kegiatan sosial, membantu kaum dhuafa dan kegiatan dakwah.

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

Bantuan ini sangat dibutuhkan anggota BMT terutama pada tahap awal mereka menjadi anggota. Kebutuhan terhadap biaya ini sangat nyata dan sangat dibutuhkan oleh anggota. Bila kebutuhan ini tidak dipenuhi, maka bisa saja anggota akan memperguna-kan modal kerja yang dipinjam dari BMT untuk memenuhi kebutuhan ini. Dengan adanya penyimpangan ini, besar kemungkinan anggota akan kesulitan mengembalikan pinjaman pembiayaan. Oleh karena itu, BMT harus berupaya:

- a. Menghimpun dana sosial yang dapat diberikan sebagai pinjaman tidak komersil (Benevolent Credit/Qordhul hasan) kepada anggota.
- b. Memberikan bantuan dan santunan bagi kelompok masyarakat miskin untuk meringankan beban hidup mereka disertai pembinaan kearah kemandirian.

- c. Memberikan pembiayaan belajar usaha kepada anggota yang sangat miskin yang mempunyai keinginan memulai usaha.
- d. Memberikan bimbingan usaha kepada anggota yang menerima pembiayaan agar mereka mampu mengembangkan usahanya.
- e. Memberikan bimbingan pemanfaatan hasil usaha yang diperoleh sehingga benar-benar bermanfaat untuk meningkatkan taraf hidup mereka. Dalam hal ini BMT harus mampu menanamkan keteguhan hati agar anggota membelanjakan hasil setelah disisihkan untuk berzakat/infaq dan menabung, sehingga makin lama makin mandiri dan aman.
- f. Memberikan pengajian dan siraman moral yang dilaksanakan secara sistematis dan terencana seperti pendidikan tentang budi pekerti (kejujuran, tanggung jawab membayar utang, dll) penyuluhan kesehatan, kebersihan, pendidikan anak, keutuhan keluarga dan lain-lain.

2. Visi

Menjadi lembaga keuangan syariah dengan dasar-dasar ekonomi Islam.

3. Misi

Menjadikan lembaga keuangan syariah untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya.

4. Data Kelembagaan

Pengelola unit simpan pinjam syariah dikelola secara profesional dengan menerapkan manajemen yang tercatat, terbaca, tertib, dan dapat

dipertanggungjawabkan. Dalam aspek pengelolaan ini dapat terlihat jelas dari struktur organisasi, pembagian tugas dan wewenang, pencatatan secara rutin menggunakan sistem informasi manajemen yakni menggunakan software dari USSI Pinbuk Jatim.

Nama dan Kedudukan Lembaga

Nama Lembaga : BMT/KJKS Agritama
Alamat : Jl. Mastrip No. 15A Togogan Srengat Blitar
Telepon : 0342 553107/085646595023
Fax : -
e-mail : kjks_agritama@yahoo.com

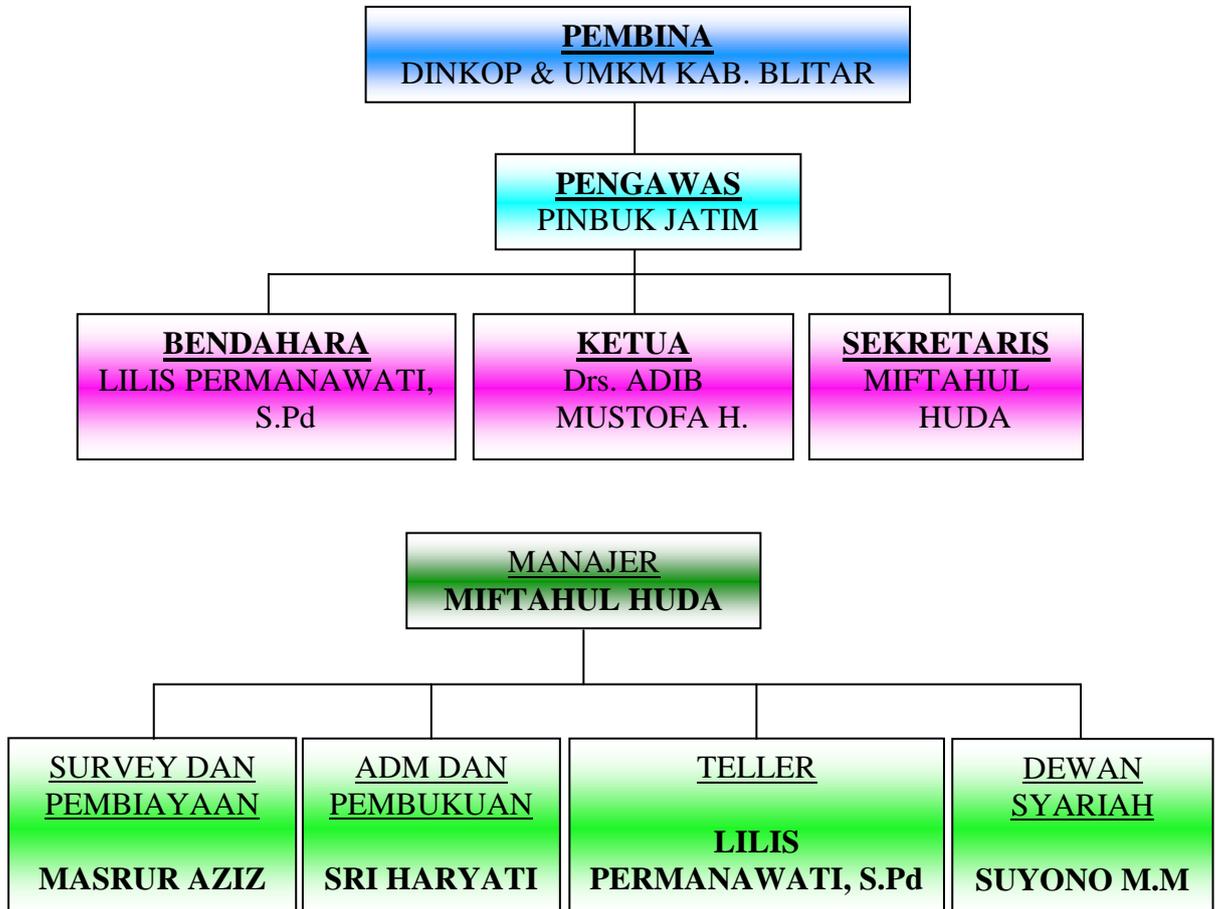
Data Legal

No. Akte Pendirian : 064/BH/KDK.13.21/1.2/V/1999
Notaris : -
Pengesahan : Dinas Koperasi
Tanggal : 26 Mei 1999
N.P.W.P : 1-925.89857-622
T.D.P : 133126500001⁷⁵

⁷⁵ Laporan Pertanggung Jawaban Pengurus pada Rapat Anggota Tahunan (RAT) Tahun 2015 Binaan Pinbuk dan Dinas Koperasi Kab. Blitar

5. Struktur Organisasi BMT Agritama Blitar

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT Agritama Blitar



Kegiatan usaha BMT Agritama Blitar yaitu:

- Menjalankan usaha dibidang simpan pinjam secara berkelanjutan.
- Mengikuti kegiatan pelatihan pengelola lembaga keuangan syariah.
- Menjalankan usaha bidang pembiayaan pemilikan kendaraan dan konsumtif.

BMT Agritama Blitar memberikan permodalan kepada para pengusaha mikro dengan sistem bagi hasil sesuai syariah, terbukti BMT

Agritama Blitar makin berkembang dan diminati masyarakat sebagai lembaga keuangan alternative.

6. Produk – produk Di BMT Agriama Blitar

Produk – produk yang dimiliki oleh BMT Agritama mempunyai beberapa variasi, namun pada intinya produk yang diminati adalah produk pembiayaan dan produk simpanan. Jenis – jenis produk yang dimiliki oleh BMT Agritama Blitar diantaranya :

a. Produk Simpanan

Simpanan *Mudharabah*. Yaitu jenis simpanan yang jumlah setorannya tidak ditentukan dan dapat ditambah maupun diambil sewaktu – waktu sesuai kebutuhan. Jenis simpanan ini akan mendapatkan bagi hasil 1,1% sampai dengan 1,2%.

b. Produk Pembiayaan BMT Agritama Blitar

1) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan yang diberikan BMT kepada nasabah dengan pola bagi hasil, dimana BMT menyediakan modal keseluruhan dan nasabah bertindak selaku pengelola dengan keuntungan usaha dibagi antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

2) Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan dengan pola jual beli, dimana BMT menjual suatu barang sesuai kebutuhan nasabah dengan menegaskan harga belinya kemudian nasabah membeli barang tersebut dengan harga yang lebih sebagai laba dengan pembayaran jatuh tempo.

3) Pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil*

Pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan nasabah, dimana BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi dan atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran. Jumlah kewajibannya dilakukan secara mencicil atau angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang modal dan *mark-up* yang telah disepakati

4) Qordul Hasan

Pinjaman dari BMT kepada nasabah dengan tujuan untuk kebaikan tanpa dipungut bagi hasil atau jasa atau keuntungan.

Tabel 4.1 Rincian Rekening Pembiayaan BMT Agritama Blitar

No	Keterangan	2013	2014	2015
1	Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	Rp 668.000,-	-	Rp 13.000.000,-
2	Pembiayaan <i>Murabahah</i>	Rp 1.651.844.000,-	Rp 1.513.815.000,-	Rp 1.450.366.000,-
3	Pembiayaan BBA	Rp 433.731.000,-	Rp 499.950.000,-	Rp 795.130.000,-
4	<i>Qordul Hasan</i>	-	-	-

Sumber Data : BMT Agritama Blitar (diolah)

Dari Tabel 4.1 tentang rincian rekening pembiayaan di BMT Agritama Blitar bahwa BBA merupakan pembiayaan dengan jumlah terbanyak nomor dua setelah pembiayaan *murabahah*. Sedangkan pembiayaan *mudharabah* merupakan pembiayaan dengan jumlah sedikit dibandingkan dengan pembiayaan *murabahah* dan BBA. Dapat dilihat pada tahun 2013 total

pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp 668.000,-, pada tahun 2014 tidak ada pembiayaan *mudharabah* sama sekali, kemudian pada tahun 2015 ada peningkatan pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp 13.000.000,-. Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan dengan jumlah total paling besar diantara pembiayaan yang lain, pada tahun 2013 total pembiayaan sebesar Rp 1.651.844.000,-, kemudian pada tahun 2015 mengalami penurunan menjadi sebesar Rp 1.513.815.000,-, dan pada tahun 2015 mengalami penurunan lagi sehingga menjadi Rp 1.450.366.000,-. Pembiayaan BBA menduduki nomor urut kedua setelah pembiayaan *murabahah* dan dapat dilihat dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, pada tahun 2013 total pembiayaan sebesar Rp 433.731.000,-, kemudian pada tahun 2014 juga mengalami peningkatan sehingga total pembiayaan menjadi Rp 499.950.000,-, dan tahun 2015 juga mengalami peningkatan yang lebih banyak sehingga total pembiayaan menjadi Rp 795.130.000,-. Jadi, dapat disimpulkan pembiayaan BBA mengalami peningkatan dari tahun ke tahunnya, untuk pembiayaan *qordul hasan* di BMT Agritama belum ada yang menggunakan.

Tabel 4.2 Jumlah Nasabah Pembiayaan BBA

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2013	117 Nasabah
2	2014	144 Nasabah
3	2015	175 Nasabah

Sumber Data : BMT Agritama Blitar (diolah)

Dari data diatas dapat diketahui bahwasanyadata nasabah pembiayaan BBA pada tahun 2013 sejumlah 117 nasabah, lalu pada tahun 2014 mengalami penurunan sehingga menjadi sejumlah 144 nasabah, dan pada tahun 2015 pembiayaan BBA mengalami kenaikan yang cukup banyak dibanding tahun 2015 yaitu sejumlah 175 nasabah.

B. Temuan Penelitian

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

Tabel 4.3 Profil informan di BMT Agritama Blitar

No	Nama	Jenis Kelamin	Pekerjaan
1	Miftahul Huda	Laki-laki	Manajer
2	Masrur Aziz	Laki-laki	Survey dan Pembiayaan
3	Taufik	Laki-laki	Pengusaha jual beli motor bekas
4	Komari	Laki-laki	Pengusaha jual beli motor bekas
4	Murwati	Perempuan	Pengusaha ternak telur bebek

Temuan penelitian dalam skripsi ini bertujuan untuk mempermudah peneliti dalam menjelaskan permasalahan yang diteliti. Dalam hal ini peneliti memaparkan suatu temuan yang hanya berkaitan dengan fokus penelitian agar tidak melebar kefokus pembahasan yang lain. Fokus penelitian yang ada di penelitian skripsi ini hanya membahas 2 poin, yaitu :

1. Peran pembiayaan *BBA* terhadap usaha mikro nasabah

Penelitian di BMT Agritama yang dilakukan peneliti mendapatkan beberapa temuan yang berkaitan dengan peran pembiayaan *BBA* terhadap usaha mikro nasabah. Temuan tersebut mengenai data – data baik

bersumber dari wawancara, pengamatan dan data dari BMT Agritama Blitar.

BMT Agritama merupakan sebuah lembaga keuangan yang membantu perekonomian masyarakat kelas menengah ke bawah. Hal ini seperti yang telah disampaikan oleh Manager BMT Agritama Blitar yaitu Bapak Huda:

“ BMT adalah lembaga keuangan yang terlahir untuk kelompok mayoritas kecil atau pengusaha mikro. Sebagai lembaga simpan pinjam, penyediaan dana juga sebagai mitra usaha. BMT juga membantu menyelesaikan masalah- masalah yang dihadapi oleh nasabahnya.”⁷⁶

Kemudian peneliti, menanyakan lebih lanjut produk- produk yang ada dalam BMT Agritma. Bapak Aziz sebagai survey dan pembiayaan memaparkan produk-produk yang ada di BMT.

“ Produk yang ada di BMT yaitu produk simpanan dan produk pembiayaan. Produk simpanan menggunakan akad mudharabah sedangkan produk pembiayaan dengan menggunakan akad mudharabah, murabahah, bai’bitsaman ajil dan qordul hasan.”⁷⁷

Di BMT Agritama terdapat produk pembiayaan yang cukup diminati nasabah yaitu pembiayaan BBA dimana pembiayaan BBA syaratnya mudah juga tingkat resiko tidak tinggi. Ini sesuai dengan pemaparan Bapak Aziz :

” Pembiayaan BBA merupakan pembiayaan yang sering digunakan oleh nasabah karena syarat juga cara pengembaliannya mudah selain itu persentase pencairannya juga lebih tinggi daripada pembiayaan lain.”⁷⁸

⁷⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Huda, 25 April 2016 pukul 09.00 WIB.

⁷⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Aziz, 18 April 2016 pukul 09.30 WIB.

⁷⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Aziz, 18 April 2016 pukul 09.45 WIB.

Kemudian peneliti menanyakan lebih lanjut mengenai pembiayaan BBA. Disalurkan dalam bentuk pembiayaan yang bagaimana saja pembiayaan BBA tersebut. Bapak Huda memaparkan :

“ Pembiayaan BBA di BMT Agritama disalurkan dalam pembiayaan produktif juga pembiayaan konsumtif. Jadi pembiayaan BBA tidak hanya digunakan untuk memenuhi modal usaha nasabah tetapi juga digunakan untuk memenuhi konsumsi nasabah misalkan saja untuk pembelian motor, dan sebagainya.”⁷⁹

Peneliti menanyakan lebih lanjut, untuk dana pembiayaan produktif maupun pembiayaan konsumtif dana tersebut apakah disendiri-sendirikan. Bapak Huda menambahkan :

“ Pada BMT Agritama untuk penggunaan dana dalam hal pembiayaan produktif dan konsumtif tidak disendiri-sendirikan. Jadi, dalam pembiayaan BBA bisa digunakan ke dalam pembiayaan produktif maupun konsumtif.”⁸⁰

Kemudian peneliti menanyakan, untuk pembiayaan produktif khususnya untuk nasabah yang memerlukan modal usaha. Apakah dari pihak BMT ikut mendampingi perkembangan usaha nasabah dan membantu menyelesaikan masalah-masalah yang sekiranya dihadapi nasabah. Bapak Huda memaparkan :

“ Dari pihak BMT sendiri untuk nasabah yang melakukan pembiayaan produktif, kami dampingi juga kami bantu menyelesaikan masalah-masalah apabila terjadi suatu masalah. Akan tetapi, karena keterbatasan staff di BMT Agritama tidak semua yang melakukan pembiayaan produktif kami dampingi, hanya sebagian kecil dari mereka. Tetapi kami pihak BMT juga tidak menutup diri bagi nasabah yang membutuhkan informasi atau

⁷⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Huda, 25 April 2016 pukul 09.15 WIB.

⁸⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Huda, 25 April 2016 pukul 09.30 WIB.

*pendapat, semua pihak BMT dapat membantu dan bertukar pendapat kepada nasabah yang membutuhkan saran.*⁸¹

Syarat apa saja yang diperlukan nasabah untuk melakukan pembiayaan di BMT Agritama. Bapak Aziz memaparkan :

*“ syarat yang harus dipenuhi untuk mengajukan pembiayaan diantaranya fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami istri, fotocopy Kartu Keluarga (KK), fotocopy jaminan. Jaminan yang bisa diterima oleh BMT Agritama adalah BPKB kendaraan, jadi fotocopy Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK) dan menyerahkan BPKB asli.*⁸²

Peneliti menanyakan lebih lanjut, apa saja yang dinilai dalam mensurvey nasabah yang mengajukan pembiayaan. Bapak aziz memaparkan :

*“ Untuk melihat pembiayaan ini layak atau tidak menerima pembiayaan. BMT melihat jaminannya selain itu juga melihat omset yang diperoleh setiap bulan oleh nasabah, kemudian si nasabah mempunyai pinjaman di tempat lain atau tidak, barang yang dijaminakan milik sendiri atau bukan. Apabila tidak ada kejanggalan dan dirasa memnuhi maka nasabah diminta datang ke BMT untuk pencairan dana ”.*⁸³

Menurut pemaparan Bapak Komari sebagai nasabah yang menggunakan pembiayaan BBA.

*“ Pembiayaan BBA pencairannya lebih tinggi daripada produk pembiayaan yang lain, sehingga saya memilih pembiayaan tersebut. Dan setiap bulan saya dapat menyicil pokok sama marginnya, itu yang membuat saya merasa lebih ringan ”.*⁸⁴

Dari pemaparan diatas, sudah jelas bahwasanya dalam pembiayaan BBA, pembiayaan tidak hanya dilakukan untuk pembiayaan produktif saja akan tetapi juga untuk pemiayaan konsumtif. Selain itu, pembiayaan BBA cukup diminati nasabah, karena syarat yang mudah juga pencairan dana

⁸¹ Hasil wawancara dengan Bapak Huda, 25 April 2016 pukul 09.45 WIB.

⁸² Hasil wawancara dengan Bapak Aziz, 18 April 2016 pukul 10.00 WIB.

⁸³ Hasil wawancara dengan Bapak Aziz, 18 April 2016 pukul 10.15 WIB.

⁸⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Komari, 10 mei 2016 pukul 11.10 WIB.

yang lebih tinggi dari pembiayaan lain sehingga menguntungkan untuk nasabah.

2. Perkembangan Usaha Nasabah Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan BBA

Setelah mengetahui peran BMT juga BBA kepada nasabah, peneliti melanjutkan wawancara lagi sebagai dasar untuk mengetahui perkembangan usaha yang telah dilakukan nasabah sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan BBA. Peneliti melakukan wawancara dengan ke tiga nasabah yang menjadi informan secara menyeluruh.

Bapak Taufik sebagai informan pertama, seorang pengusaha jual beli motor bekas memaparkan bagaimana awal mula memulai usaha sampai bisa seperti sekarang ini.

“ Dulu saya memulai usaha dengan makelaran, setelah itu saya bertemu dengan salah satu staff BMT Agritama yang merupakan teman saya. Beliau menawarkan untuk bekerjasama dengan BMT Agritama untuk memulai usaha jual beli motor bekas dan saya pun setuju.”⁸⁵

Kemudian peneliti menanyakan lebih lanjut, kenapa beliau memilih menggunakan pembiayaan BBA, dan beliau pun memaparkan :

“ Pembiayaan BBA cukup membantu perkembangan usaha saya, selain persyaratannya mudah, pelunasannya pun juga tidak memberatkan.”⁸⁶

⁸⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Taufik, 2 mei 2016 pukul 10.30 WIB.

⁸⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Taufik, 2 mei 2016 pukul 10.45 WIB.

Beliau juga menambahkan bahwasanya usaha yang dijalankan cukup lancar ini terbukti dari hasil yang beliau diperoleh selama menjalankan usaha jual-beli motor bekas ini.

“Selama menjalankan usaha ini sekarang saya mempunyai 1 unit mobil dan 3 unit motor pribadi. Keuntungan yang didapat pun setiap bulannya kurang lebih sekitar lima sampai tujuh juta. Dan sekarang saya juga sudah bisa membangun kios untuk berjualan mk membantu pekerjaan saya ini, saya mempunyai 1 orang karyawan.”⁸⁷

Selanjutnya adalah Bapak Komari, beliau adalah informan kedua yang peneliti wawancara. Beliau sama seperti halnya Bapak Taufik, beliau adalah seorang pengusaha jual beli motor bekas. Bapak Komari memaparkan bagaimana awal memulai usahanya.

“ Usaha ini saya mulai kecil-kecilan dengan menyewa kios yang berada di desa Dandong-Srengat dengan modal 6 unit motor, motor yang dijual pada saat itu adalah motor dengan tahun lama. Saya bekerjasama dengan BMT Agritama ketika salah satu staff BMT Agritama menawarkan jasa untuk mengembangkan usaha dan saya pun tertarik”⁸⁸

Kemudian peneliti bertanya lebih lanjut bagaimana perkembangan usaha beliau setelah bekerjasama dengan BMT atau sesetelah mendapatkan pembiayaan BBA. Bapak Komari pun memaparkan :

“Usaha jual belinya dikelola bersama dengan putranya. Selain jual beli motor bekas sekarang beliau juga menjual mobil dan truck bekas. Di kios ada sekitar 6 unit mobil bekas, dan untuk motor kurang lebih ada 65 unit motor.”⁸⁹

Peneliti bertanya lebih lanjut bagaimana keuntungan yang diperoleh oleh Bapak Komari setelah usahanya berjalan cukup lancar. Beliau memaparkan :

⁸⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Taufik, 2 mei 2016 pukul 11.00 WIB.

⁸⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Komari, 10 mei 2016 pukul 11.25 WIB.

⁸⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Komari, 10 mei 2016 pukul 11.40 WIB.

“ Keuntungan yang saya peroleh perbulan sekitar sepuluh juta, kendaraan pribadi yang saya miliki persaat ini ada 2 unit mobil pribadi dan untuk motor pribadi saya memiliki 3 unit motor. Selain itu, saat ini saya sudah tidak menyewa kios untuk berjualan karena sudah membangun kios sendiri disamping rumah. ”⁹⁰

Selanjutnya adalah Ibu Murwati, beliau adalah informan ketiga yang peneliti wawancara. Beliau seorang peternak telur bebek dan merupakan nasabah pembiayaan BBA. Beliau memaparkan bagaimana awal memulai usahanya.

“ saya bekerja sama dengan BMT Agritama ketika usaha saya kekurangan modal, pada saat itu saya ingin membeli pick up untuk menjalankan usaha dan ingin menambah ternak bebeknya. ”⁹¹

Kemudian peneliti bertanya bagaimana perkembangan usaha yang dijalankan oleh Ibu Murwati dan beliau pun memaparkan :

“ Pada awal usaha hanya ada 100 ekor bebek, sekarang bebek yang saya pelihara sudah ada sekitar 450 ekor. Untuk kandangnya pun berada disamping rumah. Jadi saya tidak harus menyewa tanah atau membuat kandang ditempat lain. Karena kandang yang berada disamping rumah pun sudah cukup luas untuk memelihara bebek-bebek saya. Selain menjadi peternak telur bebek, sekarang saya juga menjual pakan ternak. Kedua usaha ini saya kelola berdua bersama suaminya dan dijalankan di rumahnya saja. ”⁹²

Peneliti bertanya lebih lanjut tentang keuntungan yang diperoleh Ibu Murwati. Beliau memaparkan :

“ Dulu saya hanya mempunyai 1 unit motor dan 1 unit pick up yang dibelinya setelah memperoleh pembiayaan, per saat ini kendaraan pribadi yang saya miliki ada 2 unit motor dan 2 unit mobil, pick up dan sedan. ”⁹³

⁹⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Komari, 10 mei 2016 pukul 11.55 WIB.

⁹¹ Hasil wawancara dengan Ibu Murwati, 28 April 2016 pukul 12.30 WIB

⁹² Hasil wawancara dengan Ibu Murwati, 28 April 2016 pukul 12.45 WIB

⁹³ Hasil wawancara dengan Ibu Murwati, 28 April 2016 pukul 13.00 WIB

C. Analisis Data

1. Peran pembiayaan BBA bagi usaha mikro nasabah

Lembaga keuangan seperti BMT, sesungguhnya sangat diperlukan untuk menjangkau dan mendukung para pengusaha mikro di seluruh pelosok Indonesia yang belum dilayani oleh perbankan. BMT sebagai lembaga keuangan tidak pernah lepas dari masalah pembiayaan, karena kegiatan BMT sebagai lembaga keuangan pemberian pembiayaan merupakan kegiatan utamanya.

Peran BMT Agritama diantaranya adalah sebagai lembaga simpan pinjam dengan prinsip bagi hasil, sebagai penyalur dana dan sebagai mitra usaha. Selain itu, juga mendampingi nasabahnya dalam menjalankan usaha seperti mengarahkan juga memberi saran untuk perkembangan usahanya dan menghubungkan antara nasabah dan penyedia barang. Tetapi tidak semua mitra dapat didampingi dan diawasi karena keterbatasan staff BMT Agritama. Jadi hanya sebagian kecil yang selalu didampingi serta diawasi dalam perkembangannya. Selain itu, BMT juga membantu memasarkan produk usaha nasabahnya.

Pembiayaan merupakan penyaluran dana BMT kepada pihak ketiga berdasarkan kesepakatan antara BMT dengan pihak lain dengan harga ditetapkan sebesar biaya perolehan barang ditambah *margin* keuntungan yang disepakati. Terkait dengan pembiayaan peneliti akan membahas peran pembiayaan BBA bagi usaha mikro nasabah.

Pembiayaan BBA adalah salah satu produk pembiayaan yang ada di BMT Agritama, produk ini merupakan pembiayaan yang cukup diminati oleh nasabah khususnya nasabah yang mempunyai sebuah usaha. Karena pada pembiayaan BBA setiap bulannya dapat menyicil pokok dan *marginnya* sehingga tiap bulan nasabah dapat mengembalikan sedikit demi sedikit pembiayaan yang dipinjamnya.

Pembiayaan BBA yang ada di BMT Agritama tidak hanya digunakan sebagai pembiayaan produktif akan tetapi juga digunakan sebagai pembiayaan konsumtif. BBA membawa pengaruh yang baik kepada para pengusaha mikro, dengan adanya BBA para usaha mikro dapat memenuhi barang-barang kebutuhan yang mereka perlukan dan juga dapat menumbuh kembangkan usahanya. Untuk BMT Agritama sendiri keuntungan adanya pembiayaan BBA adalah perputaran modal cepat kembali sehingga dapat diputar kembali kepada nasabah yang membutuhkan. Selain itu, tingkat resiko lebih kecil sehingga aman karena tiap bulan nasabah selalu menyicil pokok juga *margin*.

Sedangkan keuntungan yang diperoleh oleh nasabah dari pembiayaan BBA adalah setiap bulannya mampu menyicil pokok dan *margin*, *margin* lebih rendah dari pembiayaan lainnya serta persentase pencairan lebih tinggi dari pembiayaan-pembiayaan lainnya. Selain itu BMT juga membantu

Syarat-syarat untuk mengajukan pembiayaan di BMT Agritama adalah sebagai berikut :

- 1) Fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami istri 2 lembar

2) Fotocopy Kartu Keluarga 2 lembar

3) Fotocopy jaminan:

a) Jaminan Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB) Asli (fotocopy BPKB, fotocopy Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK), Nomor gesek rangka, Nomor gesek mesin).

b) Sertifikat (fotocopy sertifikat 1 bendel rangkap 2)

Jika jaminan bukan atas nama sendiri maka dilampirkan fotocopy KTP yang mempunyai jaminan dan dikuatkan dengan surat kuasa dari pemerintah setempat (balai desa/kecamatan) akan tetapi sangat jarang hanya untuk nasabah-nasabah tertentu saja. Apabila nasabah yang mengajukan pembiayaan belum berkeluarga maka ketika pengajuan pembiayaan harus membawa walinya.

2. Perkembangan usaha nasabah sebelum dan sesudah mendapat pembiayaan BBA

Berdasarkan paparan data dilapangan dapat diketahui bahwa dari ke tiga informan setelah mendapatkan pembiayaan BBA untuk mengembangkan usahanya mendapatkan hasil yang lebih baik. Dapat dilihat dari informan pertama yaitu Bapak Taufik, yang dulunya beliau hanya seorang makelar sekarang usahanya sudah berkembang. Dulu hanya dengan satu unit motor beliau menjalankan usahanya, sekarang sudah ada 50 unit kendaraan di kiosnya. Tidak hanya itu, yang dulu beliau hanya berjualan *diemperan* rumah sekarang beliau membuka kios di depan rumah untuk usahanya. Dan saat ini memiliki 1 unit mobil dan 3 unit motor pribadi.

Keuntungan yang didapat pun setiap bulannya kurang lebih sekitar lima sampai tujuh juta..

Informan kedua yaitu Bapak Komari, beliau tidak jauh berbeda dengan Bapak Taufik, beliau yang dulunya menyewa di Dandong sekarang beliau sudah membangun sebuah kios yang berada disamping rumahnya dan lumayan besar. Dulu hanya berjualan dengan 6 unit motor sekarang di kiosnya sudah ada sekitar 65 unit motor. Keuntungan yang diperoleh perbulan sekitar delapan sampai sepuluh juta, kendaraan pribadi yang dimiliki sekarang ada 2 unit mobil dan 3 unit motor. Setelah mendapatkan pembiayaan, usahanya memang lebih maju dibandingkan sebelum mendapatkan pembiayaan, sehingga dalam hal ini pembiayaan dari BMT sangat berperan terutama dalam hal *supply* dana yang membuat perputaran dana bapak Komari semakin hari semakin lancar.

Selanjutnya informan terakhir adalah Ibu Murwati, beliau memiliki usaha sebagai peternak telur bebek dan bekerja sama dengan BMT Agritama. Dulu bebek yang dimiliki hanya 100 kemudian 300 dan saat ini beliau sudah menambah bebeknya lagi sehingga saat ini ada 450 bebek. Tempat untuk memelihara bebek ada di samping rumahnya dan sekarang menjadi lebih luas karena bebeknya yang bertambah. Saat ini beliau juga menambah usahanya dengan berjualan pakan ternak. Dulu beliau hanya mempunyai 1 unit motor dan 1 unit *pick up* itupun dengan mengajukan pembiayaan sehingga dapat membeli *pick up*, sekarang kendaraan pribadi yang dimilikinya ada 2 unit motor dan 2 unit mobil, *pick up* dan sedan.

Setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT, usaha yang dijalankan Ibu Marwati semakin jaya bahkan menambah aset yang dimiliki. Dengan demikian, peran pembiayaan dalam pengembangan usaha adalah BMT memberikan pengarahannya serta *marketing* dalam menjalankan usahanya sehingga pasar usaha bebek dapat berkembang secara pesat dan menambah aset Ibu Murwati.

Jadi, dapat disimpulkan ketiga nasabah yang menjadi informan peneliti yang melakukan kerjasama dengan BMT Agritama dengan pembiayaan *BBA* sampai saat ini masih menjalankan usahanya dan terus mengembangkan usahanya, dengan kata lain BMT dengan pembiayaan *BBA* sangat berperan aktif dalam pengembangan usaha mikro nasabahnya.