

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Penelitian

1. Sejarah BMT Pahlawan Tulungagung

Sebagaimana telah dipaparkan dimuka bahwa BMT merupakan Balai Usaha Mandiri Terpadu yang berintikan Baitul Maal (Lembaga Sosial) dan Baitut Tamwil (Lembaga Usaha). Baitul Maal adalah institusi yang melakukan pengelolaan zakat, infaq, shodaqoh dan hibah secara amanah. Kegiatan yang dilakukan dalam bidang ini adalah mengumpulkan zakat, infaq, shodaqoh, dan hibah kemudian disalurkan untuk membantu kaum dhuafa (8 asnaf) yaitu fakir, miskin, muallaf, sabilillah, ghorim, hamba sahaya, amil, musafir dan termasuk anak-anak yatim piatu dan masyarakat lanjut usia. Baitut Tamwil adalah Institusi yang melakukan kegaitan usaha dengan mengumpulkan dana melalui penawaran simpoksus dan berbagai jenis simpanan/tabungan yang kemudian dikembangkan dalam bentuk pembiayaan dan investasi bagi usaha-usaha yang produktif.

Pembiayaan untuk modal usaha kecil dilakukan dengan system bagi hasil (tanpa bunga) dan pola jual beli. Praktek seperti ini sesuai syariat Islam, sehingga BMT disebut lembaga ekonomi keuangan syariah. Keberadaan BMT telah mendapatkan pembinaan dan pengawasan dari Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK merupakan Badan Pekerja YINBUK yang didirikan bersama oleh ketua ICMI Pusat

yaitu Bapak Prof.Dr.Ing.BJ. Habibie, Ketua MUI K.H. Hasan Basri (alm) dan Dirut Bank Muamalat Indonesia (BMI) H. Zainul Bahar Noer. YINBUK/PINBUK sebagai Lembaga Syawadaya Masyarakat (LSM) telah mendapat persetujuan dari Bank Indonesia (BI) Nomor 003/mou/phbk-pinbuk/VII/1995 untuk mengembangkan BMT-BMT dan pengusaha kecil bawah.

BMT PAHLAWAN Tulungagung merupakan salah satu dari 5000 BMT yang bertebaran diseluruh tanah air. BMT PAHLAWAN hadir untuk memberdayakan ekonomi masyarakat kecil (akar rumput) sesuai syariah Islam, yakni sistem bagi hasil/tanpa bunga. BMT PAHLAWAN beroperasi sejak 10 Nopember 1996, diresmikan oleh Bapak Bupati Tulungagung dengan disaksikan oleh seluruh unsur MUSPIDA dan para tokoh masyarakat di Tulungagung. Dengan demikian sejak 10 Nopember 1996 BMT PAHLAWAN mulai bergerak membantu para pengusaha kecil yang ada disekitarnya. Dalam proses selanjutnya BMT Pahlawan memperoleh Badan Hukum Nomor : 188.4/372/BH/XVI.29/115/2010, Tanggal 14 April 2010. Dengan menempati kantor di Jl. R. Abdul Fattah (komplek roku pasar Sore no. 33) Tulungagung BMT PAHLAWAN memberikan permodalan kepada para Pengusaha kecil dan mikro dengan system bagi hasil. Dengan system ini mereka merasa lebih pas. Sebab pemberian jasa tidak didasarkan kepada besarnya jumlah pinjaman. Namun didasarkan jumlah keuntungan mereka. Dan jika usaha mereka rugi maka kerugian akan ditanggung bersama. Hal ini berbeda dengan

lembag-lembaga keuangan konvensional yang tidak kenal nasib nasabah. Untung atau rugi tidak peduli yang penting “bayar bunga”. Inilah ketidakadilan dalam praktek riba yang selama ini menjalan dalam kehidupan.

BMT Pahlawan dengan system syariah terbukti makin berkembang dan diminati masyarakat sebagai lembaga keuangan alternatif. Jika pada saat berdirinya pada tahun 1996 BMT ini hanya bermodalkan 15 juta, kini dalam usianya yang 18 tahun asset BMT Pahlawan telah berkembang mencapai Rp. 31.674.381.467,- (*Tiga Puluh Satu Mliyar Enam Ratus Tujuh Puluh Empat Juta Tiga Ratus Delapan Puluh Satu Ribu Emapt Ratus Enam Puluh Tujuh Rupiah*) dengan anggota binaan mencapai 11.896 orang. Mereka terdiri dari para Pengusaha kecil, kecil bawah di segala sektor; Perdagangan, Perikanan, Pengrajin, Pertanian, PKL dan lain-lain. Anggota BMT juga terdiri dari para penyimpan, dan para donator, berada di seluruh pelosok Tulungagung.⁵⁵ Sehingga tidak mengherankan jika untuk mempermudah pelayanan dan jangkauan, BMT mendekati diri dengan membuka cabang-cabang dan Pokusma di beberapa tempat yakni ; Cabang Bandung di Ruko Stadion Bandung, Cabang Gondang di Komplek Ruko Stadion Gondang, Cabang Ngunut dan Pokusma di Notorejo.

⁵⁵ Buku laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Pahlawan Tulungagung Tahun 2014

2. Visi-Misi

a. Visi BMT Pahlawan

Visi BMT Pahlawan adalah mewujudkan kualitas anggota BMT pada khususnya dan masyarakat pada umumnya yang selamat, damai dan sejahtera sehingga mampu berperan sebagai wakil pengabdian Allah memakmurkan kehidupan ummat manusia.

b. Misi BMT Pahlawan

Misi BMT Pahlawan adalah membangun mengembangkan tatanan perekonomian yang maju, berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan berkehati-hatian berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT.

3. Bidang Usaha BMT Pahlawan Tulungagung

Sebagaimana mitra pengusaha kecil, BMT Pahlawan bertekad membantu mengurangi kemiskinan dengan meningkatkan ekonomi mereka. Adapun kegiatan yang dilakukan yakni:

a. Pembiayaan

Kegiatan pembiayaan merupakan salah satu produk BMT Pahlawan. Pembiayaan BMT adalah pemberian modal atau menyediakan barang yang dibutuhkan untuk keperluan usaha para pengusaha kecil agar usaha mereka semakin berkembang. Jadi yang dibiayai BMT adalah usahanya bukan orangnya. Oleh sebab itu dalam setiap pembiayaan berarti telah terjadi akad kerjasama (syirkah) antara BMT (sebagai pemilik modal) dengan pengusaha kecil (sebagai

pemakai modal) untuk bersama-sama mengembangkan usaha. Sebagai lembaga keuangan syariah, tentu saja BMT memakai sistem yang sesuai syariah Islam. Adapun jenis-jenis pembiayaan yang dilakukan BMT antara lain:

- 1) ***Pembiayaan Musyarakah*** yaitu pembiayaan dengan akad syirkah atau kerjasama antara BMT dengan anggota/nasabah dengan modal tidak seluruhnya (sebagian) dari BMT atau penyertaan modal. Dalam jangka waktu tertentu hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan.
- 2) ***Pembiayaan Murabahah adalah*** sistem pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian nasabah membelinya di BMT dengan pembiayaan dibelakang atau jatuh tempo, besarnya harga dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.
- 3) ***Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil*** adalah sistem pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian nasabah membelinya di BMT dengan pembayaran diangsur. Mengenai besarnya angsuran dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.
- 4) ***Pembiayaan Qardul Hasan*** adalah pembiayaan yang tidak memungut bagi hasil kepada nasabah (peminjam) walau untuk

usaha dan ada hasilnya. Dan jika bangkrut yang bersangkutan akan dibebaskan dari pinjaman. Contoh, untuk membeli obat, untuk memberi modal bagi orang yang tidak mampu

Selama 18 tahun berjalan atau per 31 Desember 2014 BMT Pahlawan telah berpengalaman menggulirkan dan sebesar Rp. 166.471.231.337,- kepada 29.441 orang nasabah. Dari total dana yang telah digulirkan tersebut, telah terjadi pelunasan atau angsuran sebesar Rp. 145.005.476.464,- **sehingga per 31 Desember 2014** saldo pembiayaan (dana yang dikelola BMT dan beredar dinasabah) sebesar **Rp. 21.465.754.873,-** (*dua puluh satu milyar empat ratus enam puluh lima juta tujuh ratus lima puluh empat ribu delapan ratus tujuh puluh tiga rupiah*), lihat naraca BMT per 31 Desember 2014. Adapun jumlah nasabah yang pembiayaan yang masih aktif sebanyak 1.435 orang.

b. Simpanan atau Tabungan

Macam-macam Simpanan atau Tabungan di BMT :

- 1. Simpanan Pokok** yaitu simpanan yang dibayarkan sekali ketika masuk anggota baru BMT.
- 2. Simpanan wajib** yaitu simpanan yang wajib dibayarkan tiap bulan atau setiap mengangsur pembiayaan
- 3. Simpanan Pokok Khusus (Saham)** yaitu simpanan yang dibayarkan untuk modal awal dan pemupukan modal di BMT, simpanan ini tidak bisa diambil kecuali dalam keadaan tertentu.

Simpanan ini akan memperoleh deviden (pembagian SHU) tiap tahun.

4. Simpanan Sukarela dengan pola mudharabah, ada 2 macam:

- i) *Simpanan Mudharabah biasa* yaitu simpanan anggota BMT yang jumlahnya tidak terbatas, dapat diambil sewaktu-waktu serta jumlah pengembaliannya tidak dibatasi.
- ii) *Simpanan Mudharabah Berjangka* (deposito) yaitu simpanan anggota BMT yang jumlahnya tertentu dan jangka waktu pengambilannya ditentukan pula sesuai kesepakatan antara penabung dengan pihak BMT.⁵⁶ Misalnya jangka 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 24 bulan, dan seterusnya.

5. Simpanan Investasi Khusus yakni simpanan khusus bagi perorangan atau kolektif jangka waktu minimal 5 tahun dan akan memperoleh bagi hasil khusus yang akan diambil setiap bulannya.

- i) **Simpanan Haji** yakni simpanan khusus bagi perorangan yang telah mempunyai niat untuk menunaikan ibadah haji. Insyaallah dengan menyisihkan Rp. 500.000,- tiap bulannya penabung akan menunaikan ibadah.
- ii) **Simpanan Pensiun** yakni simpanan khusus bagi perorangan yang bisa diambil jika yang bersangkutan telah pensiun.

Dalam kurun waktu 18 tahun BMT telah mampu menghimpun dana dari masyarakat sebesar Rp. 264.077.510.141,-. Sebagai lembaga

⁵⁶⁵⁶Buku laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Pahlawan Tulungagung Tahun 2014

keuangan jumlah dana sebesar itu tidak murni mengendap di BMT, tentu ada pengambilan maupun penyetoran simpanan secara berganti-ganti dan berulang-ulang. Dan jumlah dana terkumpul tersebut. Ada pengambilan atau penutupan tabungan sebesar Rp. 235.395.637.763,-. Sehingga saldo tabungan nasabah yang mengendap di BMT per 31 Desember 2014 sebesar Rp. 28.681.872.378,-. Tabungan tersebut terbagi atas tabungan Mudharabah Biasa Rp. 17.747.212.682,- dan Tabungan Mudharabah Berjangka (Deposito) Rp. 6.757.145.000,-, Investasi Khusus (Deposito 5 tahun) Rp. 2.831.000.000,-, Simpanan Haji Rp. 882.727.058,-, Simpanan pensiun Rp. 440.684.238,-, Titipan atau wadi'ah Rp. 18.000.000,-, Simpanan pembiayaan Rp. 5.103.400,-. Sedangkan jumlah penyimpanan atau penabung aktif hingga akhir 2014 mencapai 10.337 orang.

c. Penghimpunan Saham atau Modal

Modal sangat diperlukan dalam sebuah usaha. Lebih-lebih bagi lembaga keuangan, ketersediaan modal sendiri sangat menentukan kokohnya BMT. BMT Pahlawan yang ketika awal berdiri modal awal yang terkumpul dari 61 tokoh pendiri hanya sekitar Rp. 15.000.000,-. Alhamdulillah, hingga tahun 18 ini modal BMT menjadi **Rp. 2.108.309.365,-**. Namun demikian jumlah ini masih sangat kurang jika dibanding dana pihak ketiga yang mencapai Rp. 28.681.872.378,-. Sesuai ketentuan seharusnya modal sendiri minimal 12,5% dari dana

pihak ketiga atau sebesar **3,5 milyar,-**. Oleh sebab itu hingga saat ini BMT Pahlawan masih kekurangan modal sendiri sebesar 1,4 milyar,-.

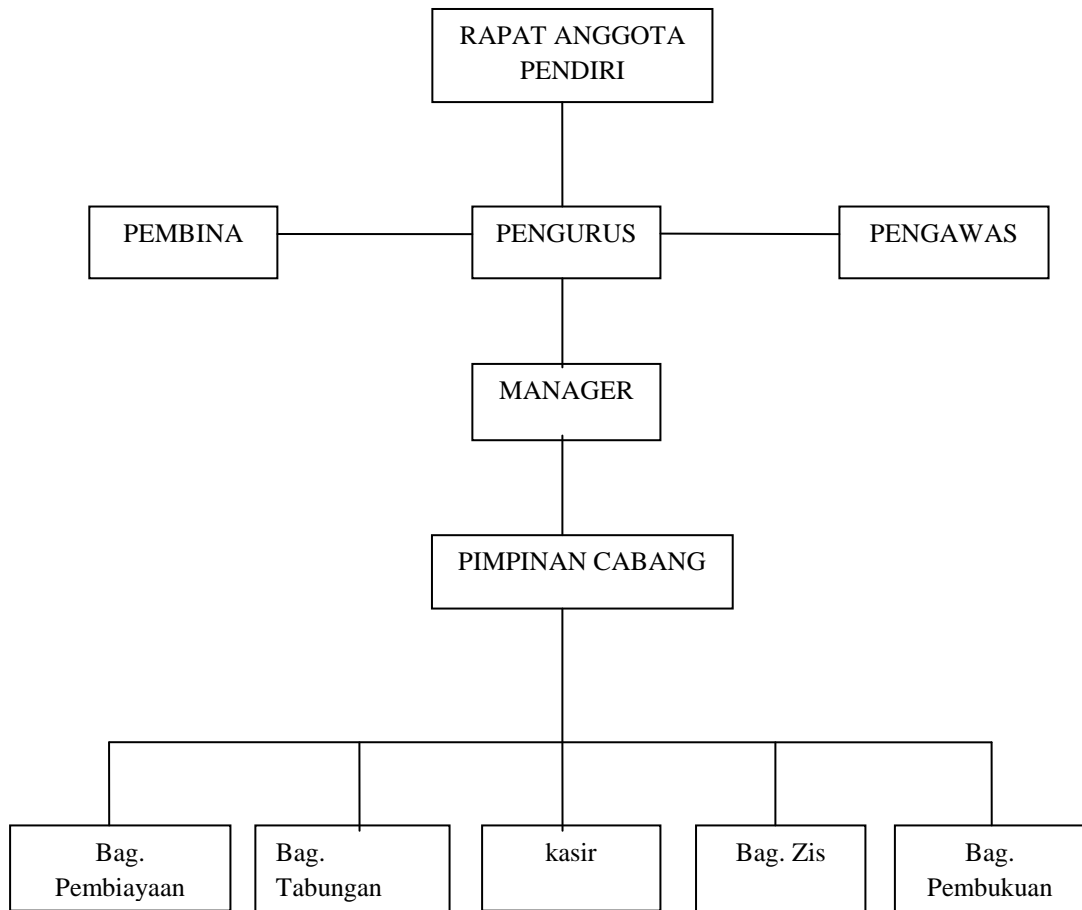
d. Kegiatan Mengelola ZIS dan Wakaf

Sebagaimana dijelaskan dimuka bahwa kegiatan Baitul Maal BMT adalah mengumpulkan zakat, infaq, sodaqoh dan hibah dari para Aghniya, dan menyalurkannya pada golongan 8 asnaf serta anak-anak yatim piatu dan kaun dhuafa lainnya. Dasar pelaksanaan program ini adalah *Undang-undang RI nomor 38 tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat*.⁵⁷ Dimana dengan UU tersebut BMT secara legal dapat berperan sebagai lembaga amil Zakat (LAZ) yang berfungsi mengumpulkan, pengelola sekaligus penyalur zakat, infaq, shodaqoh, hibah dan sejenis. Tujuan program ZIS ini adalah dilaksanakan semata-mata untuk meminta hak dari para fakir miskin pada harta orang kaya ,penyaluran ZIS secara efektif dan tepat guna sesuai sasaran dan untuk mengikis kesenjangan sosial yang semakin hari semakin menganga antara sikaya dan si miskin.

Selama tahun 2014 ini BMT Pahlawan telah berhasil menghimpun dana ZIS sebesar Rp. 229.612.791,- (dua ratus dua puluh sembilan juta enam ratus dua belas ribu tujuh ratus sembilan puluh satu rupiah.) sehingga saldo dana ZIS BMT Pahlawan per 31 Desember 2014 Rp. 115.969.525,- (seratus lima belas juta sembilan ratus enam puluh sembilan ribu lima ratus dua puluh lima rupiah).

⁵⁷Buku laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Pahlawan Tulungagung Tahun 2014

e. Struktur Organisasi BMT Pahlawan



Gambar 5.1, Bagan struktur Organisasi BMT Pahlawan Tulungagung

f. Susunan Pengelola BMT Pahlawan Tulungagung

Untuk menjalankan roda organisasi, BMT Pahlawan dikendalikan oleh 3 orang Dewan Pengawas dan 5 orang Dewan Pengurus sebagaimana berikut:

1) Dewan Pengawas

Pengawas Syariah : Drs. H. Murtadlo

Pengawas : H. Mulyono, SH

H. Chamim Badruzaman

2) Dewan Pengurus

Ketua	: Dr. H. Laitupa Abdul Mutalib, Sp.Pd
Wakil Ketua	: Drs. Affandi
Sekretaris	: Drs. H. Siswadi, MA
Wakil Sekretaris	: Dr. H. Anang Imam M,kes
Bendahara	: Hj. Ir. Harmi Sulistyorini

Untuk menjalankan usaha, dikendalikan oleh team managemen yang dipimpin oleh manager umum dan 11 karyawan sebagai berikut:

Manager Umum	: H. Nyadin, MAP
Kabag Keuangan	: Dyah Iskandiana, S.Ag
Bagian Pembukuan	: Feri Yeti, SE
Bagian Pembiayaan	: Mispono, SE
Bagian ZISWAF	: Lilis Isrotin, SE
Bagian data, Informasi	: Miftahul Jannah, SE
Bagian Monitoring dan Penagihan	: Agus Efendi
Pimpinan Pok.Notorejo	: Juprianto, S.Ag
Bagian Administrasi	: Dewi Khusnul Khotimah, S,HI
Cabang Ngunut	: Marathul Anisa, SE
Cabang Bandung	: Nungki Suryandari, SHi
Cabang gondang	: Muhammad Fauzi, SHI

B. Pemaparan Data Penelitian Dan Analisis Penelitian

Berdasarkan kerangka teori yang ada maka hasil – hasil penelitian, peneliti dapat memaparkan sebagai berikut :

1. Karakteristik informan

Dalam penelitian ini, kedudukan informan sangat penting karena sebagai sumber data yang utama, oleh sebab itu peneliti memilih dari karakteristik dari segi umur dan jenis usaha. Selain itu dalam penelitian juga terdapat informan kunci yang menjadi narasumber yang utama. Adapun dalam penelitian ini yang menjadi informan kunci adalah karyawan dan nasabah dari BMT Pahlawan. Adapun dalam hal ini peneliti memilih informan yang berumur 30-60 tahun. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel dibawah ini.

Tabel 5.1.Karakteristik Informan Masyarakat Kamulan

No	Nama	Jenis kelamin	Umur	Jenis usaha
1	SMI	Perempuan	35 tahun	Industri genteng
2	HTK	Perempuan	39 tahun	Industri genteng
3	TYA	Perempuan	35 tahun	Industri genteng
4	STJ	Laki – laki	30 tahun	Industri genteng
5	MHD	Laki-laki	46 tahun	Industri genteng
6	NHH	Perempuan	57 tahun	Industri genteng
7	SKN	Laki –laki	59 tahun	Industri genteng
8	MKM	Laki – laki	58 tahun	Industri genteng
9	ABG	Laki – laki	35 tahun	Industri genteng dan pedagang
10	SRM	Perempuan	41 tahun	Industri genteng dan pedagang

11	UMH	Perempuan	43 tahun	Industri genteng
----	-----	-----------	----------	------------------

Dari data diatas dapat diketahui bahwa peneliti memilih informan dari pedagang serta pengusaha genteng yang berumur 30- 60tahun yang merupakan umur yang paling baik untuk memberikan penjelasan atau tanggapan serta lebih terbuka. Selain itu peneliti dalam teknik pengumpulan data juga menggunakan metode yaitu dengan cara rekaman audio dan juga dokumen foto.

2. Teknik pengumpulan data dengan cara hasil wawancara dan observasi

Disini peneliti mengadakan observasi ke lapangan untuk mencari data yang akan diteliti dengan cara wawancara dan juga mengamati lingkungan sekitar.

Data tentang **persepsi** pedagang dan pengusaha terhadap pembiayaan BBA (*bai' bi tsaman ajil*) di BMT Pahlawan cab Notorejo. Berdasarkan dari adanya faktor-faktor dari **persepsi** pedagang dan pengusaha, maka peneliti dapat paparkan hasil penelitian sebagai berikut.

a. Psikologi

Persepsi seseorang mengenai segala sesuatu yang terjadi di alam dunia ini sangat sangat dipengaruhi oleh keadaan psikologi. Yang mana psikologi ini merupakan dari dalam jiwa seorang itu atau bisa dikatakan dengan dari dalam diri. Seperti halnya mempunyai tanggapan dari dalam diri seorang itu mengenai pembiayaan BBA (*Bai' bitsaman ajil*) di BMT Pahlawan cabang notorejo.

Tanggapan dari psikologi seorang mengenai pembiayaan BBA yang diberikan oleh BMT. Ada dua pendapat mengenai faktor persepsi psikologi yaitu pendapat dari bu SMI Dan bapak STJ mengenai pembayaran atau jatuh tempo. Sebagaimana yang disampaikan oleh ibu SMI bahwa :

“Sangat puas dengan pembiayaan BBA yang diberikan oleh BMT untuk mengembangkan usaha serta modal usaha juga pembayarannya itu tidak memberatkan”⁵⁸.

Tanggapan dari faktor persepsi psikologi bu SMI berpendapat bahwa pembiayaan yang diberikan oleh BMT tersebut memuaskan karena bisa membantu mengembangkan usaha genteng ibu SMI dan juga cara pembayarannya yang tidak memberatkan dan tidak terlalu menjadi beban pikiran. Kemudian diperkuat oleh bapak STJ yang menyampaikan bahwa:

“Sangat mudah dan untuk persyaratannya itu tidak berbelit-belit dan juga pelayanan yang memuaskan dan karyawannya itu teman sendiri, jadi enak untuk di ajak negoisasi tapi untuk saat ini saya kurang setuju dengan berubahnya cara pembayaran yang hanya dibatasi 3 bulan jadinya waktu untuk mencicil terlalu dekat”⁵⁹.

Tanggapan dari pak STJ mengenai faktor psikologi yaitu memudahkan dalam persyaratan untuk melakukan pembiayaan BBA, dan juga pelayan yang sangat memuaskan serta karyawan yang mudah diajak negoisasi, namun dari pendapat bapak STJ tidak

⁵⁸Wawancara dengan ibu SMI , pada tanggal 16 maret 2016, pada pk1 13.36 di rumahnya

⁵⁹Wawancara dengan bapak STJ, pada tanggal 16 maret 2016, pada pk1 15.10 di rumahnya

setuju kalau cuman diberi waktu 3 bulan karena terlalu dekat untuk mengangsurnya.

Dari penilaian masyarakat atau nasabah di atas dari faktor psikologi dapat diketahui penilaian dari dalam diri yaitu sangat puas dengan pembiayaan BBA. Hal tersebut sudah banyak terbukti bahwa dalam pembiayaan BBA itu dalam pembayarannya tidak memberatkan dan juga tidak dipersulit untuk melakukan transaksi. Namun ada juga pendapat yang tidak menyetujui dengan jatuh tempo 3 bulan karena waktu pembayaran terlalu dekat.

b. Famili (keluarga)

Pengaruh yang besar terhadap anak- anak adalah familinya, orang tua yang telah mengembangkan sesuatu cara yang khusus di dalam memahami dan melihat kenyataan di dunia ini, banyak sikap dan persepsi dan persepsi- persepsi mereka yang diturunkan kepada anak-anaknya. Seperti halnya akan melakukan sesuatu keluargalah yang memberi dorongan serta motivasi untuk melakukan sesuatu hal itu. Seperti halnya melakukan pembiayaan BBA di BMT dorongan dari keluarga karena untuk memenuhi kebutuhan usaha. Sebagaimana pendapat dari bu HTK menyampaikan bahwa :

“ sikap dari keluarga sangat setuju dan mendorong demi kelancaran usaha atau industri genteng⁶⁰”

Faktor yang kedua yaitu sikap pendapat dari bu HTK sikap keluarga bu HTK sangat setuju dan mendorong untuk melakukan

⁶⁰Wawancara dengan ibu HTK, Pkl 12.00 tanggal 24/03/2016, di lembaga BMT pahlawan

pembiayaan BBA karena untuk memperlancar usaha industri genteng ibu HTK. Juga diperkuat oleh jawaban dari ibu NHH bahwa:

“sangat setuju dan mendorong serta memberikan arahan untuk melakukan pembiayaan BBA untuk menambah modal industri genteng juga membantu kalau tidak punya modal.”⁶¹

Begitupun pendapat dari ibu NHH faktor sikap keluarga ibu NHH setuju dan justru memberikan dorongan serta arahan untuk melakukan pembiayaan BBA untuk menambahkan modal industri genteng dan juga membantu keluarga ibu NHH jika kekurangan modal untuk memperlancar kelancaran industri genteng tersebut.

Dari penilaian masyarakat di atas bahwa sikap dari keluarga atau faktor dari keluarga sangat dibutuhkan dalam persepsi. Dalam hal ini keluarga salah satu faktor mempengaruhi untuk menjadi nasabah di BMT pahlawan.

c. Kebudayaan

Kebudayaan dan lingkungan masyarakat tertentu juga merupakan salah satu faktor yang kuat di dalam mempengaruhi sikap dan cara seseorang memandang dan memahami keadaan di dunia ini. Seperti halnya budaya lingkungan disekitar kita beragama islam maka layak jika kebudayaan disekitar berbasis Islam. Hal ini peneliti mengabungkan kebudayaan dengan agama yang mana kebudayaan agama dalam diri masyarakat. Dalam hal ini peneliti mengaitkan Islam sekitar untuk BMT pahlawan yang mempengaruhi sikap dan

⁶¹Wawancara dengan ibu NHH, pkl 10.45, 11042016, di rumahnya.

nilai budaya setempat. Mengenai kebudayaan tentang pembiayaan di BMT pahlawan bapak MKM menyampaikan :

“Sudah sesuai dengan syariat islam, dan juga sudah sesuai dengan kebudayaan masyarakat sekitar yang beragama Islam.”⁶²

Faktor yang ketiga yaitu kebudayaan pendapat dari bapak MKM tentang kebudayaan mengatakan bahwa pembiayaan BBA yang di berikan oleh BMT pahlawan sudah sesuai dengan syariat Islam dan sudah juga sesuai dengan masyarakat sekitar yang sesuai dengan syariat Islam. Hal ini juga diperkuat oleh bapak ABG bahwa:

“Pembiayaan di BMT Pahlawan sesuai dengan syariah serta saya belum mengetahui kalau BMT itu mengadakan acara rutin seperti santunan itu, tetapi yang saya tau sudah ada infaq yang mana disitu sudah sesuai dengan syari’at.”⁶³

Pendapat dari bapak ABG tentang kebudayaan mengatakan bahwa pembiayaan BBA di BMT pahlawan sudah sesuai dengan syariah, tapi dari bapak ABG beliau belum mengetahui BMT mengadakan rutin santunan atau lainnya, beliau mengetahui kalau BMT pahlawan sudah sesuai syariat dan memberikan pelajaran kita untu ber infaq setiap kali mengangsur. Dan juga dari bapak SKN menyampaikan bahwa:

“Sampun sesuai mbak, pembiayaan dan juga sesuai dengan syariat Islam, dengan adanya infaq itu, dan kebiasaan orang sini kan juga banyak yang menjadi nasabah BMT sana mbak, jadi terbiasa untuk melakukan pinjaman untuk usaha genteng”⁶⁴.

⁶²Wawancara dengan MKM, PADA pkl 11.31 TANGGAL 11041026, dirumahnya

⁶³Wawancara dengan Bapak ABG, pada pukul 11.44, tanggal 11042016, dirumahnya

⁶⁴Wawancara dengan bapak SKN. Pada pukul 11.20, pada tanggal 11042016, dirumahnya.

Pendapat dari ibu bapak SKN kebudayaan BMT atau pembiayaan yang diberikan BMT sudah sesuai dengan syariat islam, dan juga kebiasaan masyarakat yang sudah menjadi nasabah pada suatu lembaga untuk kelancaran usaha masing- masing.Ibu NHH juga berpendapat bahwa:

“Kebudayaan pembiayaan BMT itu sudah sesuai dengan syariat Islam, buktinya disitu sudah ada di buku anhguran dijelaskan adanya infaq, tabungan, bagi hasil dan pokok.”⁶⁵

Pendapat dari ibu NHH terhadap kebudayaan masyarakat yang beragama Islam yaitu bahwa pembiayaan BBA di BMT pahlawan sudah sesuai dengan syariat Islam, disitu sudah dibuktikan dibuku angsuran sudah dijelaskan adanya infaq, tabungan, bagi hasil dan pokok, dengan adanya hal itu bu NHH berpendapat setuju dengan kebudayaan BMT yang sudah sesuai dengan syariat Islam.

Dari penilaian masyarakat tentang kebudayaan atau kebiasaan untuk melakukan pembiayaan BBA di BMT pahlawan sudah sesuai dengan syariat Islam yang mana sudah dijelaskan oleh pihak BMT dengan adanya infaq yang sudah tertera di buku angsuran setiap kali nasabah mau mengangsur. Dan kebiasaan masyarakat yang banyak melakukan pembiayaan atau menjadi nasabah karena mayoritas disana adalah industri genteng, dan tidak suatu hal yang baru bagi masyarakat disana untuk melakukan pembiayaan di BMT.

⁶⁵Wawancara dengan ibu NHH, pkl 10.45, pada tanggal 11042016, di rumahnya.

d. Motivasi

Hal yang mendorong seseorang mendasari sikap tindakan yang dilakukan. Dorongan bisa berupa perkataan dan tingkah laku seseorang. Seperti halnya masyarakat memberikan sebuah motivasi kepada BMT Pahlawan yang memberikan pelayanan yang sangat ramah dan juga dari karyawannya busa di ajak untuk bercerhat apa yang dirasakan oleh masyarakat, sehingga banyak masyarakat yang termotivasi untuk menjadi nasabah.Hal ini disampaikan oleh bu SRM bahwa:

“Termotavasi untuk mengembangkan usaha mbak, dan juga karyawannya itu sangat puas dalam memberikan pelayanan.”⁶⁶

Motivasi ibu SRM untuk melakukan pembiayaan BBA di BMT pahlawan yaitu untuk mengembangkan usahanya agar lebih maju, karena banyak persaingan, dan juga karyawan yang sangat puas dalam memberikan pelayanan.Hal ini juga disampaikan oleh bapak MHD bahwa:

“Termotivasi mbak dengan itu jika kekurangan dana untuk melancarkan usaha makanya menjadi nasabah pembiayaan BBA di BMT pahlawan, juga dekat mbak sehingga sangat membantu untuk kebutuhan”⁶⁷.

Pendapat dari bapak MHD mengenai motivasi menjadi nasasbah dan melakukan pembiayaan BBA yaitu termotivasi jika kekurangan dana untuk melancarkan usaha genteng, dan juga letak BMT yang sangat strategis dekan dengan pemukiman warga yang

⁶⁶Wawancara dengan Bu SRM. Pada pukul 12.12, pada tanggal 11042016. Di depan rumah

⁶⁷Wawancara dengan bapak Mahmudi. Pada Pukul 10.27, pada tanggal, 11042016, dirumahnya

mempunyai industri genteng, sehingga banyak dari pengusaha genteng yang menjadi nasabah, untuk membantu kebutuhannya. Hal ini juga diperkuat oleh bu TYA bahwa:

“Motivasinya menjadi nasabah untuk melakukan pembiayaan BBA itu ya itu pak jupri yang sudah menjadi sahabat sendiri, pelayanan yang mudah, bahkan bila belum bisa membayarkan sangat mendesak ditalangi oleh pak jup, sehingga tidak terlalu memberatkan pikiran.”⁶⁸”

Pendapat dari ibu TYA, bu TYA termotivasi untuk melakukan pembiayaan BBA di BMT pahlawan karena karyawannya yang sudah menjadi teman sendiri dan mudah jika ingin meminjam, pelayanannya yang mudah, dan juga pembayaran yang tidak terlalu memberatkan pikiran.

Dari penilaian masyarakat bahwa mereka termotivasi dengan lokasinya BMT yang sangat strategis, dan juga karyawan yang sudah menjadi teman sendiri sehingga enak untuk di ajak bernegosiasi. Dan juga untuk menambahkan kebutuhan dana jika memang kekurangan dana untuk memperlancar usaha industri genteng mereka.

e. Kepribadian

Kepribadian, nilai-nilai, dan juga termasuk usia akan mempengaruhi persepsi seseorang. Yang mana pengalaman pribadi ini masyarakat menilai pembiayaan di BMT dan juga pelayanan serta lokasi yang dekat.

⁶⁸Wawancara dengan ibu TYA, pada Pukul 14.30.pada tanggal 18032016, dirumahnya

Hal ini disampaikan oleh bu UMH bahwa:

“Pengalaman pribadi saya ya itu mbak, mbak dewi yang sangat ramah dan juga tidak berbelit- untuk melakukan pembiayaan di sana, jadi pengalam saya itu senang, tidak seperti dulu waktu melakukan pembiayaan di lembaga lain yang dipersulit”⁶⁹

Pendapat dari ibu UMH tentang pengalaman pribadi dari ibu UMH menjadi nasabah BMT untuk melakukan pembiayaan BBA yaitu karyawannya yang sangat ramah, syarat yang tidak berbelit- berbelit untuk melakukan pembiayaan BBA, tidak seperti di lembaga lain yang dipersulit, dan senang melakukan pembiayaan di BMT pahlawan. Hal ini juga diperjelas oleh bu SRM bahwa :

“Saya dulu pengalaman mbak meminjam di koperasi, karena dikoperasi sekarang menjadi sulit dan berbelit- akhirnya saya pindah di BMT pahlawan, setelah di BMT pahlawan tau kalau karyawannya itu mbak dewi yang sangat ramah dan mengerti akan curhatan kita, dan juga tidak menyusahkan untuk melakukan pembiayaan⁷⁰.”

Mengenai pengalaman pribadi dari ibu SRM yaitu ibu SRM mempunyai pengalaman pribadi bahwa beliau pernah menjadi nasabah dikoperasi, karena pelayanan dan syarat yang menjadi berbelit- belit, sehingga ibu SRM pindah ke BMT pahlawan alsannya karena karyawannya yang sangat ramah, dan juga tidak menyusahkan untuk melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan. Hal ini juga diperkuat oleh Bapak ABG menyampaikan bahwa :

“Pengalaman pribadi saya itu mbak, meminjam disana itu tidak berbelit- berbelit, dan juga kalau bulan ini belum bisa membayar

⁶⁹Wawancara dengan Ibu UMH, pada pukul 12.12. pada tanggal 11042016. dirumahnya

⁷⁰Wawancara dengan Ibu SRM, pada pukul 13.12. pada tanggal 11042016. dirumahnya

boleh didobel bulan depan dan tidak ada denda, sehingga sangat enak untuk melakukan usaha.⁷¹”

Bapak ABG menyampaikan pengalaman pribadi beliau sejak melakukan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan yaitu bahwa itu tidak berbelit dan juga pembayarannya yang sangat mudah, jika belum bisa membayar bisa didobel dan boleh dibayar dibulan depan dan tidak ada denda, itu pengalaman pribadi dari bapak ABG.

Hal ini bu NHH juga menyampaikan bahwa:

“Pengalaman pribadi saya itu mbak, jika pak jurpi menagih saya bilang belum bisa bayar pak karena genteng yang batu di obong belum laku, dan pak jup sendiri biasanya juga tau pas lewat, dan memaklumi kalau genteng yang diobong itu belum laku,⁷²”

Pengalaman pribadi dari ibu NHH bahwa bila ibu NHH yaitu pengalaman pribadi beliau belum bisa membayar tagihan karena faktor belum laku gentengnya sehingga dari pihak pak jupri memaklumi bahwa benar benar belum terjual gentengnya dengan melakukan survei datang ke tempat ibu NHH melakukan kegiatan industri.

Dari penilain masyarakat pengalaman pribadi mereka di dasari atas kepercayaan dengan BMT, yang mana karyawan BMT itu memberikan pelayanan yang memuaskan serta tidak memberatkan masyarakat untuk mengangsur cicilan pembiayaan mereka sehingga mereka lebih loyal untuk melakukan pembiayaan disana.

⁷¹Wawancara dengan Bapak ABG, pada Pkl. 11.44. pada tanggal 11042016, dirumahnya

⁷²Wawancara dengan Ibu NHH, pada Pkl. 10.45, pada tanggal 11042016, dirumahnya

Yang kedua informan yang diambil dari peneliti adalah karyawan dari BMT tersebut. Peneliti mewawancarai dua karyawan yang mengelola BMT pahlawan cabang notorejo berkaitan dengan manfaat pembiayaan *bai' bi tsaman aji* yang diberikan oleh BMT terhadap pedagang dan pengusaha di sekitar BMT pahlawan notorejo.

f. Keunggulan produk BBA (*bai' bitsaman aji*)

Seperti halnya yang disampaikan oleh Mbak Dewi petugas BMT bahwa :

“Keunggulan produk dari pembiayaan BBA adalah kemudahan, jangka waktu yang flexibel, dan untuk pembayarannya itu secara berangsur atau cicilan⁷³.”

Pendapat mbak dewi mengenai keunggulan produk pembiayaan BBA yaitu kemudahan dalam melakukan pembiayaan dan jga waktu pembayaran yang flexibel, pembayarannya yang dilakukan secara berangsur atau cicilan sehingga dari pengusaha dan pedagang tidak terlalu memberatkan untuk membayar dan bisa menunggu waktu waktu jika barang- barang mereka terjual sehingga mereka bisa membayar angsurannya.

Selain itu juga diperjelas oleh pak Jupri bahwa :

“Keunggulan pembiayaan BBA adalah lebih syariah dan manfaatnya itu untuk membeli bahan baku industri seperti tanah dan kayu bakar⁷⁴.”

⁷³Wawancara dengan karyawan kantor mbak Dewi, pada Pkl 12.36, pada tanggal 11032016, dikantor

⁷⁴Wawancara dengan kepala cabang Notorejo bapak Jupri, pada Pukul 10.43, pada tanggal 18032016, dikantor.

Pendapat dari pak jupri keunggulan produk bba serta manfaat bagi pedagang dan pengusaha yaitu pembiayaan yang sudah sesuai syariah, sehingga tidak menjadikan kita untuk berpacu pada konvensional, dan juga banyak manfaat bagi pedagang pengusaha untuk membeli bahan baku untuk barang- barang yang akan didasarkan atau akan dijual.

Dari hasil penelitian diatas peneliti menganalisis bahwa pembiayaan BBA pembiayaan yang pembayarannya dibayar secara berangsur-angsur atau dengan cara cicilan. Disini untuk pembayaran yang terlambat tidak dikenai denda dan hanya membayar seperti biasa.

C. Penemuan penelitian

Dari pertanyaan pertama hasil wawancara peneliti dengan masyarakat mengenai faktor dari persepsi yaitu mengenai psikologi yang mana peneliti ini menemukan bahwa ada beberapa pendapat yang mengatakan setuju dengan adanya pembiayaan BBA di BMT pahlawan dan juga ada pendapat yang mengatakan tidak setuju dengan pembiayaan yang ada di BMT pahlawan. Hal itu karena adanya perbedaan pendapat mengenai pembayaran cicilan angsuran BBA. Yang mana dulu para nasabah membayar angsuran jatuh tempo 6 bulan tapi sekarang dari pihak BMT diganti dengan 3 bulan sehingga memberatkan para nasabah tersebut. Dalam hal ini para nasabah ada yang berkeinginan untuk tidak melanjutkan menjadi nasabah, karena mereka berpikiran negatif dengan berganti jangka waktu yang semakin dekat.

Dari pertanyaan kedua yaitu faktor keluarga peneliti menemukan bahwa dari sini nasabah melakukan pembiayaan di BMT pahlawan karena dorongan keluarga atau keluarga yang mempengaruhi karena untuk mengembangkan usaha, dari sini pihak keluarga biasanya saling membantu sama lain, yang mana dalam hal ini masyarakat atau nasabah itu meminjam BKPKB atau surat motor seudaranya untuk melakukan pembiayaan karena biasanya dari keluarga itu sendiri itu tidak cukup jika hanya dengan satu surat motor atau BKPB untuk menambah modal industri genteng dan dagang.

Faktor ketiga dari persepsi yaitu kebudayaan dari penilain ini peneliti menemukan hasil penemuan kebudayaan itu diperngaruhi oleh adat istiadat daerah setempat tersebut yang mana dari faktor kebudayaan ini masyarakat dihandel oleh satu orang, yang mana satu orang ini akan memasukkan pengajuan di BMT sebanyak dari masyarakat sekitar rumah orang yang menghendel tersebut. Mayoritas di kdesa Kamulan ini banyak dari pengusaha genteng juga industri lainnya masih banyak sehingga lingkungan ini dipengaruhi oleh banyaknya masyarakat yang menjadi nasabah.

Selain kebiasaan masyarakat yang menjadi nasabah dilembaga keuangan juga banyak dari lembaga itu yang tidak sesuai dengan syariat dan juga tidak sesuai syariat islam. Masyarakat sekitar BMT yang menjadi nasabah BMT di berikan pelajaran atau kebiasaan oleh BMT untuk berinfaq dengan cara BMT mencantumkan infaq di buku angsuran para nasabah.

Faktor ke empat yaitu motivasi yaitu peneliti menemukan bahwa para nasabah melakukan pembiayaan BBA itu mendengar dari sahabat atau

kerabat yang mana disitu kerabat menceritakan bahwa adanya pelayanan yang ramah dan mudah serta bisa di ajak untuk mengeluh yang menjadi karyawan di BMT tersebut, sehingga banyak para nasabah termotivasi dari sikap pelayanan karyawan yang sangat care kepada sesama yang tidak memilah milah nasabah dan sikapnya menunjukkan sikap yang sama kepada para nasabah. Selain itu lokasi dari BMT pahlawan itu sendiri yang sangat dekat dan BMT itu mempunyai produk unggulan yaitu BBA yang sangat cocok dengan orang atau masyarakat sekitar yang cocok dengan usaha yang sedang dikerjakan saat ini yaitu industri genteng.

Faktor kelima dari persepsi yaitu kepribadian atau pengalaman pribadi dari penilaian ini peneliti menemukan bahwa para nasabah punya pengalaman pribadi menjadi nasabah di lembaga keuangan llain yang dulu dianggap bagus oleh para masyarakat namun saat ini lembaga itu sudah tidak mudah seperti dulu. Dari situ ada masyarakat yang melakukan pembiayaan BBA di BMT pahlawan yang proses dan pelayanan memudahkan untuk melakukan transaksi. Masyarakat tersebut akhirnya memberikan arahan dorongan kepada masyarakat sekitar untuk melakukan pembiayaan di BMT pahlawan untuk melanjutkan atau menambah modal untuk usaha mereka. Sehingga dari situ banyak masyarakat yang suka dan puas dengan pelayanan di BMT pahlawan.

D. Analisis Data

Analisis dari hasil wawancara diatas yaitu persepsi dari pedagang kecil dan pengusaha peneliti mengambil dari faktor persepsi yaitu faktor psikologi, faktor keluarga, faktor kebudayaan atau kebiasaan, faktor motivasi

dan pengalamn pribadi. Faktor tersebut mempengaruhi persepsi seseorang untuk melakukan sesuatu, Atau tanggapan seseorang tentang sesuatu apa yang telah mereka lihat dan lakukan.

Adapun analisis tersebut faktor pertama yaitu psikologi, para masyarakat sekitar BMT memberikan tanggapan tentang BMT Pahlawan dan juga pembiayaan BBA yang diberikan oleh BMT mereka menanggapi dalam diri mereka bahwa BMT Pahlawan sangat membantu kelancaran usaha mereka dalam melakukan kegiatan industri yang mana BMT telah membantu membantu mereka untuk mengembangkan usahanya. faktor psikologi dapat diketahui penilaian dari dalam diri yaitu sangat puas dengan pembiayaan BBA. Hal tersebut sudah banyak terbukti bahwa dalam pembiayaan BBA itu dalam pembayarannya tidak memberatkan dan juga tidak dipersulit untuk melakukan transaksi. Namun ada juga pendapat yang tidak menyetujui dengan jatuh tempo 3 bulan karena waktu pembayaran terlalu dekat.

Analisis faktor persepsi yang kedua yaitu keluarga yang mana keluarga tersebut sangat berperan penting sebelum kita melakukan sesuatu hal. Dari sikap keluarga disini sangat mendorong untuk melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan guna untuk menambah modal dan juga memperlancar usaha mereka. Dari sisni faktor keluarga yang mendorong masyarakat tersebut untuk menjadi nasabah BMT Pahlawan dan melakukan pembiayaan BBA disana guna untuk mengembangkan usaha mereka dengan bantuan modal yang diberikan oleh BMT Pahlawan.

Faktor ketiga yaitu faktor kebudayaan yang mana faktor kebudayaan ini apakah pembiayaan BMT sudah sesuai syariah dan juga kebudayaan masyarakat yang bergama islam disekitar BMT, bahwa pembiayaan BBA di BMT Pahlawan sudah sesuai syariah yang mana dibuku angsuran sudah tertera adanya infaq tabungan bagi hasil, banyak juga masyarakat sekitar yang menjadi nasabah suatu lembaga, sehingga masyarakat sekitar banyak yang melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan hal ini didukung karena banyaknya masyarakat yang mendirikan industri genteng. Tidak suatu hal yang baru bagi masyarakat disana untuk melakukan pembiayaan di BMT.

Faktor ke empat yaitu motivasi yang mana motivasi disini yaitu suatu dorongan seseorang itu melakukan serta menanggapi seseorang untuk suatu hal. Dari analisis motivasi masyarakat untuk melakukan pembiayaan BBA di BMT Phahawan, bahwa mereka termotivasi dengan lokasinya BMT yang sangat strategis, dan juga karyawan yang sudah menjadi teman sendiri sehingga enak untuk di ajak bernegosiasi. Dan juga untuk menambahkan kebutuhan dana jika memang kekurangan dana untuk memperlancar usaha industri genteng mereka. Serta banyaknya keunggulan dari pembiayaan BBA dan pembayarannya yang tidak memberatkan yang bisa dicicil atau diangsur. Dan juga termotivasi dari pembiayaan yang sudah sesuai dengan syariah dan bisa memenuhi kebutuhan mereka dalam menjalankan usahanya.

Faktor kelima yaitu pengalamn pribadi, yang mana pengalaman pribadi ini pengalaman yang pernah dialami oleh seseorang baik dari nilai ataupun sikap. Disini pengalaman pribadi nasabah BMT Pahlawan yaitu

berpendapat bahwa mereka pernah menjadi nasabah dilembaga keuangan lain selain BMT, disana pelayanan serta syarat untuk melakukan pembiayaan semakin dipersulit, sehingga banyak para masyarakat kam ulan yang pindah ke BMT Pahlawan yang mana BMT Pahlawan untuk melakukan pembiayaan BBA persyaratan yang tidak dipersulit, karyawan yang ramah serta pelayanan yang sangat memuaskan. Selain itu salah satu karyawannya juga salah satu warga disitu sehingga memudahkan untuk melakukan komunikasi. Nasabah yang belum bisa membayar dari pengalam pribadinya pas waktu jatuh tempo bercerita kepada karyawannya bahwa belum bisa membayar karena faktor belum lakunya genteng, dari pihak karyawan datang ketempat tersebut dan survei untuk mencari kebenaran yang dialami oleh nasabahnya. Banyak nasabah yang mempunyai pengalam pribadi seperti itu, seperti telat membayar dan belum bisa membayar.

Keunggulan dari pembiayaan BBA yaitu banyak, karena dalam hal ini kerjasama jual beli antara kedua belah pihak yang mana pembayarannya secara berangsur. Di BMT Pahlawan ini pembiayaan BBA merupakan pembiayaan unggulan yang banyak diminati masyarakat. Keunggulan tersebut yaitu pembiayaan yang sudah sesuai syariah, banyaknya kemudahan dalam melakukan pembiayaan BBA waktu pembayaran yang flexibel, dan juga kemudahan dalam pembayaran yang dibayar secara berangsur. Sekain itu ada juga manfaat dari pembiayan BBA yaitu untuk memenuhi kebutuhan para pedagang dan pengusaha genteng khususnya untuk membeli bahan baku untuk pengusaha genteng tersebut melakukan pembiayaan BBA untuk

membeli kayu dan tanah untuk membuat genteng yang lebih banyak. Untuk para pedagang pembiayaan BBA ini bermanfaat untuk melancarkan usaha perdagangan juga untuk membeli bahan untuk dijual.