

BAB V

PEMBAHASAN

A. PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Pengamatan dan observasi yang dilakukan oleh peneliti dalam kegiatan operasional yang berlangsung di kantor BMT Pahlawan pokusma Notorejo. Menghasilkan bahwa BMT tersebut mempunyai produk unggulan yang selama ini masyarakat sekitar banyak yang melakukan pembiayaan disana dengan akad BBA (*bai' bitsaman ajil*).

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio Pembiayaan BBA yaitu pembelian barang dengan pembayaran cicilan. Pembiayaan *bai' bi tsaman ajil* adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan barang modal (investasi).⁷⁵ Masyarakat menilai pembiayaan ini merupakan pembiayaan yang tidak memberatkan. Adapun hasil penelitian ini dipaparkan sebagai berikut:

1. Persepsi Pedagang Dan Pengusaha Terhadap keunggulan Pembiayaan BBA (*Bai' Bitsaman Ajil*) Di BMT Pahlawan Notorejo.

Analisis mengenai persepsi pedagang dan pengusaha terhadap keunggulan pembiayaan BBA di BMT pahlawan. Hasil observasi yang dilakukan tentang persepsi masyarakat terhadap kenggulan pembiayaan BBA pada BMT Pahlawan Notorejo sudah sesuai dengan faktor-faktor yang ada di Persepsi. Faktor-faktor tersebut meliputi: Psikologi (tanggapan dari dalam diri), *family* (keluarga), kebudayaan (lingkungan),

⁷⁵H. Karnaen dan Syafi'i Antonio, *Apa Dan Bagaimana Bank Islam*,(Yogyakarta: PT dana Bhakti Prima Yasa, 1992). Hlm 26-28

motivasi, kepribadian (masa lalu). Hal ini sesuai dengan buku Veitzhal Rivai bahwa subproses persepsi itu terjadi adanya situasi yang hadir, dan persepsi itu terjadi jika seseorang dihadapkan dalam situasi. Selain itu subproses persepsi adanya faktor regristrasi, intrepretasi dan umpan balik. Dalam hal ini masyarakat melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan terdorong karena adanya persepsi situasi. Situasi masyarakat sekitar yang mendukung dan juga keadaan situsasi yang mengharuskan untuk melakukan pembiayan BBA di BMT Pahlawan.⁷⁶ Adapun kelima faktor tersebut dijelaskan sebagai berikut:

a. Psikologis

Faktor pertama yang mempengaruhi pengembangan persepsi masyarakat sekitar BMT Pahlawan yaitu Persepsi masyarakat dinilai dari faktor psikologi atau faktor dari dalam diri masyarakat mengenai perilaku terhadap keunggulan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan Notorejo memiliki pandangan yang sama. Seperti halnya pendapat dari bapak STJ bahwa pembiayaan BBA itu mudah dalam pembayarannya dan juga sudah sesuai syariah. Dalam pengertian pembiayan BBA pembiayaan BBA sudah sesuai syariah. Seperti pendapat Muhammad sudah sesuai dengan syariah karena dalam hal ini salah satu pengembangan dari pembiayaan murobbahah namun perbedaan dalam unsur pembayaran. Pendapat yang sama juga dikatakan oleh bu SMI

⁷⁶Veitzhal rivai, *Kepemimpinan Dan Perilaku Organisasi*, (PT RAJA GRAFINDO PERSADA,2003), hlm. 360

yang mengatakan bahwa pembiayaan BBA itu mudah, murah dan juga tidak memberatkan dalam melakukan pencicilan angsuran.

Veitzhal Rivai mengatakan bahwa psikologi yaitu persepsi seseorang mengenai segala sesuatu yang terjadi di alam dunia ini yang dipengaruhi oleh psikologi. Psikologi disini yaitu tanggapan dari dalam diri masyarakat atau bisa dikatakan dengan perilaku masyarakat terhadap pembiayaan BBA yang diberikan oleh BMT Pahlawan.

Psikologi juga dapat diartikan sebagai ilmu yang mempelajari sifat-sifat kejiwaan manusia dengan cara mengkaji sisi perilaku dan kepribadiannya, dengan pandangan bahwa setiap perilaku manusia berkaitan dengan latar belakang kejiwaannya.⁷⁷

Sesungguhnya tiap-tiap orang perlu sekali mengetahui dasar Ilmu jiwa umum, dalam pergaulan hidup sehari-hari, Ilmu jiwa perlu sebagai dasar pengetahuan untuk dapat memahami jiwa orang lain. Kita dapat mengingat kembali sesuatu yang pernah kita amati. Gambaran ingatan dari sesuatu pengamatan disebut tanggapan, pemakalah disini akan mengupas habis tentang masalah tanggapan dan hal-hal yang ada disekitarnya.

Dalam hal ini masyarakat menganggap bahwa pembiayaan BBA itu sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan demi kelancaran usaha industri gentengnya. Selain itu ada faktor- faktor yang

⁷⁷ Sudarsono Ardhana. 1963. *Pokok-Pokok Ilmu Jiwa Umum*. Hlm 3

mempengaruhi masyarakat desa Kamulan untuk menjadi nasabah dan memilih pembiayaan BBA di BMT Pahlawan yaitu.

Faktor-faktor dalam mempengaruhi pengambilan keputusan mudharib dalam mengambil pembiayaan BBA terdiri dari lima faktor antara lain:

1. Faktor kebutuhan

Merupakan keinginan manusia baik berupa barang atau pun jasa yang dapat memberikan kepuasan bagi jasmani atau rohani untuk kelangsungan hidupnya. Apabila kebutuhan seseorang sudah terpenuhi baik jasmani maupun rohani maka orang itu dapat dikatakan makmur. Semakin besar jumlah dan beraneka ragam kebutuhan yang dapat terpenuhi, maka makin tinggi tingkat kemakmuran. Karena semakin besar jumlah dan beraneka ragamnya kebutughan yang harus dipenuhi para nasabah bermaksud untuk melakukan pembiayaan BBA guna memenuhi kelangsungan usaha industri genteng.

2. Faktor pelayanan

Pelayanan menurut Lovelock didefinisikan sebagai kegiatan ekonomi yang menciptakan dan memberikan manfaat bagi pelanggan pada waktu dan tempat tertentu, sebagai hasil dan tindakan mewujudkan perubahan yang diinginkan dalam diri atau

atas nama penerima jasa tersebut.⁷⁸ Sedangkan pengertian pelayanan menurut Kotler yaitu setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun.⁷⁹ Dalam faktor pelayanan masyarakat desa Kamulan melakukan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan karena salah satu faktor pelayanan di BMT tersebut yang sangat memuaskan dan juga kesopanan yang diberikan kepada nasabah. Dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT merubah persepsi masyarakat sekitar untuk melakukan pembiayaan di BMT tersebut.

3. Faktor bagi hasil

Dalam ekonomi yang berbasis syariah, bunga tidak diterapkan dan sebagai gantinya diterapkan sistem bagi hasil yang dalam syariat islam dihalalkan untuk dilakukan. Dalam hal bagi hasil ini masyarakat kamulan mengaggap bahwa bagi hasil di BMT Pahlawan dalam pembiayaan BBA murah dan juga mudah dalam persyaratan sehingga masyarakat di Desa kamulan banyak yang memilih untuk melakukan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan.

4. Faktor promosi

Promosi adalah pengenalan produk dalam rangka memajukan usaha, dagang, dsb. Promosi dagang adalah kegiatan

⁷⁸Lovelock Christopher. 2002. *Service Marketing In Asia*. Prentice Hall Inc Singapore. Hal 5.

⁷⁹Kotler Philip. 2003. *Marketing Management*, 11th Edition. Prentice Hall. Inc. New Jersey. Hal 85

komunikasi untuk meningkatkan volume penjualan dengan pameran, periklanan demonstrasi dan usaha lain Yang bersifat persuasive (bersifat membujuk secara halus (supaya menjadi yakin). Faktor promosi yang diberikan oleh BMT Pahlawan kepada para nasabahnya yaitu dengan cara dari mulut ke mulut yang mana dalam hal promosi BMT Pahlawan cab Notorejo tidak sulit karena dari pihak lembaga sudah merupakan teman sendiri, sehingga merubah persepsi masyarakat kamulan untuk melakukan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan.

5. Faktor selera

Selera setiap individu berbeda. Selera konsumen bersifat subjektif karena selera konsumen bergantung pada penilaian terhadap barang tersebut. Di samping itu, selera juga dipengaruhi oleh unsur tradisi dan agama.

Dalam hal faktor selera ini masyarakat desa Kamulan senang dengan pembiayaan yang diberikan oleh BMT Yaitu pembiayaan BBA yang menjadi produk unggulan di BMT tersebut. Dalam hal ini masyarakat menilai bahwa pembiayaan BBA di BMT Pahlawan mudah dan murah serta persyaratan yang tidak berbelit- belit.

Hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu seperti penelitian dari yang dilakukan oleh almaknunin, yang menyatakan bahwa ada 10 faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah dalam memilih jasa

pembiayaan BBA diantara faktor budaya dan kelompok acuan, kebutuhan, motivasi, sosial, keluarga, kepribadian, persepsi, pembelajaran, sikap, pemasaran.

Akan tetapi berbeda pandangan yang diberikan oleh bapak STJ yang mengatakan tidak setuju dengan prosedur pembiayaan BBA sekarang karena jatuh tempo untuk waktu pembayaran sekarang tidak lagi diperpanjang sehingga masyarakat tersebut terasa tergesa-gesa untuk mengasur pokok tersebut. Dan bahkan masyarakat tersebut memutuskan untuk kedepan tidak melanjutkan melakukan pembiayaan BBA tersebut.

b. Keluarga

Faktor keluarga ini sangat berpengaruh terhadap tindakan yang akan dilakukan untuk melakukan pembiayaan BBA di BMT Pahlawang Cabang Notorejo. Karena faktor ini pengaruh terbesar dalam memunculkan persepsi terkait dengan melakukan pinjaman BBA.

Miftah Thoha berpendapat bahwa faktor keluarga merupakan pengaruh terbesar dalam persepsi, bahwa pengaruh terbesar terhadap anak-anak adalah familinya. Orang tua yang telah mengembangkan suatu cara khusus dalam memahami dan melihat kenyataan dunia, banyak sikap dan persepsi yang diturunkan kepada anak-anaknya.⁸⁰

⁸⁰Miftah thohaa, *Perilaku Organisasi Dan Konsep Dasar Dan Aplikasinya*,(Jakarta: PT raja grafindo,1983),hlm 147

Dari sinilah faktor keluarga merupakan pengaruh terbesar dalam mengembangkan persepsi.

Dari faktor kedua ini peneliti menilai bahwa keluarga sangat berperan penting dalam suatu urusan, di sini masyarakat tersebut akan melakukan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan dorongan serta pengaruh besar terjadi pada keluarga. Disini keluarga tidak hanya mendorong untuk melakukan satu tindakan namun keluarga di sini juga memberikan sikap saling tolong menolong.

Pendapat dari ibu HTK persepsi tentang keluarga yaitu bahwa keluarga setuju bila ibu HTK melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan guna untuk melancarkan usaha industri genteng. Begitupun dari pendapat ibu NHH keluarga dari ibu NHH sangat mendorong untuk melakukan pembiayaan di BMT tersebut guna untuk mengembangkan usaha industri gentengnya lebih maju dan berkembang.

Dalam hal ini keluarga melakukan pembiayaan BBA ada alasan tertentu yaitu untuk mengembangkan usaha masyarakat yaitu industri genteng dan pedagang. Jika masyarakat tersebut membutuhkan dana atau modal namun masyarakat tersebut tidak bisa melakukan pembiayaan karena satu hal yang menghalangi seperti halnya kurangnya barang jaminan, maka keluarga yang turun langsung untuk menolong. Hal ini merupakan keunggulan dari pembiayaan BBA yaitu cara transaksi yang mudah aman dan nyaman, sehingga untuk melakukan pembiayaan tidak

usah berbelit dalam hal pembayaran juga jaminan. Sesuai dengan faktor persepsi kedua yaitu keluarga dari sini orang tua tidak menjadi panutan, tetapi keluarga lain juga menyebabkan salah satu pengembangan persepsi dengan cara tolong menolong. Selain itu keunggulan BBA angsuran jangka waktu yang flexibel sehingga dari keluarga banyak yang mendukung untuk melakukan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan. jangka waktu pembayaran yang flexibel seperti pendapat dari ibu TYA untuk membayar angsuran bisa sewaktu – waktu yang sesuai kesepakatan dan juga bila belum bisa membayar angsuran ibu TYA bisa mendapatkan talangan dari pihak lembaga yaitu pak JPR. Seperti pendapat dari muhammad jangka waktu pengembalian dan jumlah cicilan ditentukan berdasarkan musyawarah dan kesepakatan kedua belah pihak. Dari sinilah faktor persepsi yang dipengaruhi oleh keluarga itu terbentuk.

c. Kebudayaan/Lingkungan

Faktor ketiga yaitu faktor kebudayaan atau lingkungan sekitar. Karena kebudayaan dan lingkungan tertentu juga merupakan salah satu faktor yang kuat dalam mempengaruhi sikap nilai dan cara seseorang ini memandang dan memahami dunia ini.⁸¹ Disini peneliti menilai bahwa desa Kamulan Trenggalek adalah sentra industri yang mayoritas masyarakatnya industri genteng.

Faktor lingkungan bisnis dipengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor internal dan eksternal yang mana faktor internal itu adalah

⁸¹*Ibid* hlm 148

Pengaruh lingkungan bisnis terhadap perusahaan sangat besar pengaruhnya. Karena lingkungan bisnis sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan, seperti lingkungan internal yang sangat mempengaruhi pengaruh didalam perusahaan seperti masalah tenaga kerja, SDM dan lain – lain, dan sebaliknya untuk lingkungan diluar perusahaan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi tersebut terdapat dalam perusahaan (interen), namun juga dari luar (eksteren).⁸²

1. Lingkungan Internal yaitu segala sesuatu di dalam organisasi atau perusahaan yang akan mempengaruhi organisasi atau perusahaan tersebut. Lingkungan Internal dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu tenaga kerja, modal, material atau bahan baku, Peralatan atau perlengkapan produksi. Lingkungan internal ini biasanya digunakan untuk menentukan kekuatan perusahaan, dan juga mengetahui kelemahan perusahaan.
2. Lingkungan Eksternal yaitu segala sesuatu di luar batas-batas organisasi atau perusahaan yang mungkin mempengaruhi organisasi atau perusahaan, terdiri dari kekuatan-kekuatan yang bersifat kemasyarakatan yang lebih besar dan mempengaruhi semua pelaku dalam lingkungan internal perusahaan yaitu: Faktor Pendudukan, Faktor Ekonomi, Lingkungan Fisik, Lingkungan Teknologi, Lingkungan Sosial/Budaya.

⁸²Kamaluddin, *Studi Kelayakan Bisnis*, Malang: Dioma, 2004, hal. 41.

Dalam hal ini faktor lingkungan mempengaruhi masyarakat membutuhkan modal untuk melangsungkan usaha. Dalam hal ini Pengertian modal Atas dasar kepercayaan kepada seseorang yang memerlukannya maka diberikan uang barang atau jasa dengan syarat membayar kembali atau memberikan penggantinya dalam jangka waktu yang telah diperjanjikan.⁸³ Besarnya kebutuhan dana untuk pembangunan proyek investasi ini sudah dihitung dalam studi kelayakan kebutuhan dana untuk pembangunan proyek, yang meliputi:

1. Kebutuhan dana untuk modal tetap

Kebutuhan dana untuk modal tetap adalah jumlah dari kebutuhan dana untuk pengadaan barang modal atau harta tetap (*fixed assets*) bisnis yang meliputi:

- a. kebutuhan dana untuk pengadaan tanah sebagai bahan baku industri genteng
- b. kebutuhan dana untuk pengadaan mesin dan peralatan yang digunakan untuk memperluas pembuatan genteng.

2. Kebutuhan dana untuk modal kerja

Kebutuhan dana untuk modal kerja adalah jumlah dari kebutuhan dana untuk pengadaan keperluan memulai usaha, atau pengadaan harta lancar (*current assets*) perusahaan yang meliputi:

⁸³
hal. 104

Prathama Rahardja, *Uang Dan Perbankan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1997),

- a. Kebutuhan dana berupa uang tunai untuk berbagai biaya operasi, dalam hal ini modal kerja yang digunakan operasional dalam proses pembuatan genteng.
- b. Kebutuhan dana untuk pengadaan piutang guna mendorong penjualan. Dalam hal ini modal yang digunakan sebagai modal jangka panjang yang mana masyarakat sekitar menggunakan modal tersebut sebagai proses penjualan serta membayar cicilan melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan.

Seperti pendapat dari ibu UMH bahwa ibu UMH ini memiliki pendapat dengan melakukan pembiayaan BBA di BMT pahlawan demi melancarkan usahanya untuk memajukan usaha gentengnya. Karena faktor lingkungan banyak dari tetangganya yang menjadi pengusaha genteng jadi ibu UMH ini ikut menjadi nasabah lembaga keuangan yaitu BMT Pahlawan untuk menambahkan modal dalam proses pengembangan usaha genteng. Seperti pendapat dari ibu SRM bahwa kebudayaan masyarakat sekitar yang membuat genteng untuk memajukan industrinya tidak lain yaitu menjadi nasabah lembaga keuangan.

Selain itu karena masyarakat sekitar BMT adalah pengusaha industri genteng, jadi masyarakat disana banyak yang menjadi nasabah di lembaga keuangan bukan hanya di lembaga BMT Pahlawan namun BMT lain pasti ada yang melakukan pembiayaan, karena dalam hal ini

melakukan pembiayaan demi mengembangkan usaha mereka. Disini banyak dari masyarakat sekitar BMT yang menjadi nasabah pembiayaan BBA, sehingga banyak para masyarakat tersebut ikut- ikut untuk melakukan pembiayaan BBA di BMT pahlawan.

Menurut pendapat dari bapak MKM faktor kebudayaan disekitar BMT yang mayoritas beragama Islam, pembiayaan BBA di BMT pahlawan sudah sesuai dengan syariah dan juga sudah sesuai dengan masyarakat sekitar BMT yang beragama islam, juga BMT Pahlawan sudah menerapkan kebiasaan syariah yaitu dengan mencantumkan infaq disetiap pembayaran angsuran. Dari pendapat bapak SKN bahwa pembiayaan BBA sudah sesuai dengan syariah, dan juga sudah sesuai dengan kebudayaan sekitar BMT yang beragama islam, selain itu mayoritas masyarakat desa kamulan pengusaha genteng dalam hal ini banyak dari masyarakat desa Kamulan yang menjadi nasabah dilembaga keuangan demi memperlancar usaha industri genteng. Dalam hal ini keadaan lingkungan yang memengaruhi untuk melakukan pembiayaan BBA. Lingkungan sekitar yang mendukung untuk melakukan pembiayaan seperti halnya pendapat dari ibu UMH masyarakat sekitar yang mayoritas pengusaha genteng tidak lain untuk menambahkan modal untuk memperlancarkan usaha harus kerjasama dengan lembaga keuangan. Pendapat dari bapak SKN mengenai kebudayaan masyarakat sekitar yang menjadi nasabah karena faktor kebutuhan untuk meperlancar kebutuhan industri

gentengnya. Oleh sebab itu masyarakat sekitar BMT banyak yang beranggapan dengan kebiasaan lingkungan yang menjadi pengusaha genteng merubah persepsi mereka untuk menjadi nasabah dan melakukan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan.

Dengan kebiasaan tersebut tidaklah hal yang baru bagi masyarakat sekitar BMT Pahlawan untuk tidak melakukan pembiayaan di BMT dengan menggunakan akad BBA. Disini dengan kebiasaan masyarakat yang berindustri melakukan pembiayaan BBA di BMT atau lembaga lain yang dianggap mereka pembiayaan BBA itu suatu pembiayaan yang sangat mudah, dan nyaman, dan melakukan pembiayaan tersebut merupakan hal yang wajar guna untuk mengembangkan salah satu usahanya semakin maju.

Selain itu mayoritas masyarakat sekitar BMT juga beragama Islam, yang mana BMT tersebut juga harus menyesuaikan dengan adat istiadat masyarakat sekitar. Mayoritas masyarakat juga memberikan infaq kepada orang yang membutuhkan. Di BMT Pahlawan memiliki adat istiadat yang cukup baik. Dimana pemungutan infaq kepada nasabah adalah salah satu cara untuk membiasakan masyarakat memegang adat istiadat setempat.

d. Motivasi

Motivasi bisa juga dikatakan sebagai dorongan seseorang untuk seseorang melakukan sesuatu hal. Dorongan bisa berupa

perkataan maupun perbuatan kepada seseorang.⁸⁴ Dalam hal ini, motivasi yang diberikan lembaga untuk masyarakat yaitu karyawan di BMT Pahlawan sangat ramah yang memberikan pelayanan yang sangat memuaskan. Dalam hal ini sesuai dengan Etika pelayanan nasabah menurut kasmir:

- 1) Mengenal dan mengetahui kemauan nasabah
- 2) Menginformasikan produk produk bank
- 3) Tidak memaksakan kehendak
- 4) Luwes dan tuntas dalam melayani
- 5) Menjamin rahasia nasabah
- 6) Tidak berprasangka negative
- 7) Melayani dengan senyum dan ceria
- 8) Tekun mendengarkan keluhan nasabah

Dalam hal ini nasabah merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan oleh lembaga, sehingga banyak nasabah termotivasi untuk melakukan pembiayaan di BMT tersebut. Sehingga banyak dari masyarakat didorong untuk melakukan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan. Selain itu motivasi merupakan kebutuhan fisiologis dalam merealisasikan diri sendiri.

Seperti pendapat dari Abhraham Maslow menghipotesiskan bahwa di dalam diri semua manusia ada lima jenjang kebutuhan berikut:

⁸⁴ Ibid hlm 155

- 1) Faali (fisiologis): antara lain rasa lapar, haus, perlindungan (perumahan dan pakaian) serta kebutuhan ragawi lainnya. dalam hal ini masyarakat mempunyai motivasi untuk melakukan pembiayaan BBA di BMT pahlawan yaitu faktor kebutuhan yang mana untuk memperlancar kegiatan industri nasabah tersebut harus melakukan pembiayaan BBA untuk menambahkan modal untuk memperlancar industrinya.
- 2) Keamanan: antara lain keselamatan dan perlindungan terhadap kerugian fisik dan emosional. dalam hal ini masyarakat termotivasi dengan adanya keamanan yang diberikan oleh BMT yaitu kenyamanan yang membuat para nasabah semakin puas untuk melakukan pembiayaan di BMT Tersebut. Kenyamanan tersebut yaitu dari pelayanan karyawan yang ramah dan juga sopan.
- 3) Rasa Memiliki, sosial: mencakup kasih sayang, rasa dimiliki, diterima baik, dan persahabatan. Dalam hal rasa memiliki sosial ini nasabah seperti memiliki kasih sayang dengan pihak lembaga yang menganggap nasabah tersebut dilayani dengan baik dan diutamakan dengan rasa yang sopan oleh pihak lembaga. Selain itu karyawan yang sudah seperti teman sendiri mudah diajak negosiasi dan mempunyai rasa saling percaya kepada teman sendiri, sehingga banyak masyarakat desa Kamulan untuk menjadi nasabah di BMT Pahlawan tersebut.

- 4) Penghargaan: mencakup faktor rasa hormat internal seperti harga diri, otonomi dan prestasi, dan faktor hormat eksternal seperti misalnya status, pengakuan, dan perhatian. Dalam hal penghargaan ini nasabah dilakukan sangat hormat dan pihak lembaga tidak memberikan sikap yang acuh dan memberikan perhatian banyak pada nasabah yang datang untuk membayar cicilan. Selain itu pihak lembaga juga memberukan perhatian berupa pesan singkat jika para nasabahnya tidak tepat dalam membayar angsuran.
- 5) Aktualisasi-diri: dorongan untuk menjadi apa yang ia mampu menjadi, mencakup pertumbuhan, mencapai potensialnya, dan pemenuhan diri. Dalam hal ini nasabah termotivasi dengan melakukan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan semakin terbantu untuk memajukan usaha mereka.

Kelima Faktor motivasi mendorong nasabah memilih pembiayaan BBA yaitu termotivasi dengan adanya kebutuhan yang harus dipenuhi. Selain itu masyarakat termotivasi dengan letak BMT yang strategis dan mudah dijangkau untuk melakukan transaksi. lokasi yang mudah dijangkau sehingga banyak dari masyarakat yang melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan. Seperti pendapat dari ibu SRM lokasi BMT yang mudah dijangkau dan dekat dengan pemukiman sehingga sewaktu- waktu akan melakukan pembiayaan atau kekurangan modal cepat dengan melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan.

e. Kepribadian

Faktor kelima dari faktor persepsi yaitu kepribadian. Dalam membentuk persepsi unsur ini sangat erat hubungannya dengan motivasi yang mempunyai akibat tentang yang diperhatikan dalam menghadapi suatu situasi.⁸⁵ Pengalaman pribadi harus meninggalkan kesan yang baik untuk menciptakan sikap yang baik. Pengalaman pribadi ini tidak jauh berbeda dengan faktor yang mempengaruhi persepsi tentang faktor masa lalu. Perbedaannya kalau masa lalu bisa dari seseorang namun kalau pengalaman pribadi hanya diri sendiri yang tahu. Yang mana kepribadian ini merujuk kepada pengalaman para nasabah. Dalam hal ini pengalaman masyarakat desa Kamulan yang memberikan tanggapan yang berbeda.

Pendapat dari ibu SRM yang pertama mempunyai masa lalu menjadi nasabah di lembaga keuangan yaitu koperasi, yang mana dari situ nasabah mempunyai pengalaman yang sangat tidak puas, karena diakhir melakukan transaksi dipersulit. Selain itu pendapat dari ibu UMH mempunyai pengalaman kepribadian terkait dengan pengalaman masa lalu yaitu karyawan yang sangat ramah sehingga memuaskan nasabah untuk melakukan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan. Sehingga masyarakat sekitar berganti alih melakukan pembiayaan BBA di BMT pahlawan yang dianggap mereka itu mudah murah dan tidak dipersulit. Juga pengalaman tentang pelayanan dimana pelayanan

⁸⁵ Ibid hlm 156

dikoperasi itu tidak memuaskan yang tidak bisa mengerti akan situasi yang sedang dialami oleh masyarakat. Dalam hal ini pihak BMT juga tidak memberatkan para nasabah untuk mengusahakan jika tidak ada uang untuk mengangsur. Dari faktor kepribadian ini adanya kesamaan dengan penelitian terdahulu skripsi kartika fatmaningrum yang berjudul Persepsi dan sikap masyarakat tentang bmt mahardhika dan manfaatnya terhadap perekonomian umat di desa kedunglurah kabupaten trenggalek yaitu memiliki kesamaan dalam hal faktor persepsi kepribadian, yang mana dalam penelitian ini peneliti menilai bahwa kepribadian masyarakat sekitar BMT Pahlawan mempunyai pengalaman masa lalu semenjak mereka menjadi nasabah di lembaga keuangan, baik pengalaman masa lalu itu baik maupun pahit.

Pendapat dari ibu SRM bahwa beliau dulu pernah menjadi nasabah disalah satu lembaga keuangan yaitu koperasi mempunyai pengalaman tersendiri bahwa ibu SRM menjadi nasabah disana semakin lama semakin berbelit dan disusahkan, karena ada tetangganya yang memberikan masukan dan sudah menjadi nasabah di BMT Pahlawan tetangga tersebut membrikan arasan pada ibu SRM untuk melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan yang tidak berbelit-belit, dan juga pelayanan yang ramah. dan juga pendapat dari bapak ABG yang mengatakan bahwa semenjak menjadi nasabah disana persyaratan yang tidak berbelit-belit dan juga dalam melakukan pembayaran angsuran BBA bapak ABG pernah mengalami

keterlambatan dalam pembyaran, namun dalam hal ini bapak ABG tidak dikenakan denda dan membayar dibulan beikutnya. Keunggulan pembiayaan BBA yaitu denda jika nasabah tersebut tidak membayar tepat pada waktu yang telah disepakati maka bank akan mencari jalan yang paling bijaksana. Jalan apapun yang ditempuh bank tidak akan mengenakan sanksi atau melakukan reprecing dari akad yang sama.

Dalam penelitian diperkuat oleh penelitian Kartika Fatmaningrum. Kepribadian dalam penelitiannya berkaitan juga dengan pengalaman masa lalu yang mana pengalaman masa lalu dari penelitian tersebut yaitu berada pada tanggapan masyarakat sekitar BMT Mahardika yaitu yang menganggap meminjam uang di bank itu dengan bunga yang tinggi sehingga mereka menyamakan masa lalunya dengan masa sekarang.

Penelitian terdahulu dari Nanda Sari dengan judul pengaruh etika dan kebijakan lembaga terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan *bai' bistaman ajil* di BMT Dinar Amanu tulungaung Tahun 2015. Adanya perbedaan dalam metode yang digunakan dalam hal ini metode yang digunakan menggunakan metode kuantitatif dengan hasil penelitian bahwa etika pegawai dan kebijakan lembaga secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di BMT Dinar amanu. Dalam hal ini pelayanan yang baik yang diberikan oleh pegawai

memberikan salah satu keputusan nasabah untuk memilih pembiayaan BBA. Dalam hal ini etika pegawai sangat erat hubungannya dengan keputusan nasabah dalam memilih faktor pembiayaan BBA.

Adapun keunggulan dari pembiayaan BBA yaitu: Menurut Muhammad Syafi'i Antonio Pembiayaan BBA yaitu pembelian barang dengan pembayaran cicilan. Pembiayaan bai' bi tsaman ajil adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan barang modal (investasi).⁸⁶ Masyarakat menilai pembiayaan ini merupakan pembiayaan yang tidak memberatkan. Dalam hal ini praktik dalam lembaga keuangan syariah di BMT Pahlawan juga sudah sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh syafi'i antonio dan karnaen bahwa pembiayaan BBA di BMT Pahlawan sudah sesuai syariah sehingga banyak dari masyarakat yang minat untuk melakukan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan. Selain itu dalam praktik BMT pembayaran dalam pembiayaan secara cicilan yang sudah sesuai praktik dan teori yang ada.

Banyak keunggulan dari berbagai produk dalam perbankan disini salah satunya adalah pembiayaan BBA (Bai' bi tsaman ajil), pengertian Pembiayaan BBA (bai' bitsaman ajil) itu sendiri yaitu menjual barang dengan harga asal yang ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dan pembayarannya secara kredit atau di angsur.⁸⁷ seperti yang telah dijelaskan oleh karyawan BMT Yaitu Yang

⁸⁶ H. Karnaen dan syafi'i antonio, *apa dan bagaimana bank islam*, (yogyakarta: PT dana bhakti prima yasa, 1992). Hlm 26-28

⁸⁷ Muhammad, *sistem dan prosedur operasional bank syariah*, (yogyakarta, UUI Press, 2000), hlm 30

pertama keunggulan produk pembiayaan BBA disini yaitu ada dua pendapat dari karyawan pihak BMT yang mana keunggulan produk pembiayaan BBA yaitu memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi dengan jangka waktu yang flexibel dan juga pembayaran yang mudah yang bisa diangsur setiap bulannya. Dan juga keunggulan dari pembiayaan BBA di sini yaitu lebih syariah yang sesuai dengan agama masyarakat sekitar. Dan juga keunggulan lain lebih aman dan nyaman, dari pihak BMT juga tidak menanggung bangkrut yang banyak karena sistem pembiayaan ini yaitu jual beli.

Dalam buku muhammad dijelaskan bahwa keunggulan dari pembiayaan BBA (Bai' bitsaman ajil) adalah harga barang dengan transaksi bai' bitsaman ajil dapat ditentukan lebih tinggi daripada transaksi tunai. Namun, ketika harga telah disepakati tidak dapat dirubah lagi. Yang kedua yaitu jangka waktu pengembalian dan jumlah cicilan yang ditentukan berdasarkan musyawarah dan kesepakatan kedua belah pihak. Yang ketiga manakala nasabah tidak dapat membayar tepat pada waktu yang telah disepakati maka bank atau lembaga keuangan syariah akan mencari jalan yang paling bijaksana. Jalan apapun yang ditempuh oleh lembaga keuangan tidak akan mengenakan sanksi atau melakukan repricing dari akad yang sama. adapun Prosedur pembiayaan yang dilakukan oleh bank islam dalam menereapkan pembiayaan BBA (bai' bitsaman ajil) yaitu pertama bank mengangkat nasabah sebagai agen bank, yang kedua nasabah dalam kapasitasnya sebagai agen bank atau lembaga keuangan, melakukan

pembelian barang modal atas nama bank, yang ketiga bank menjual barang modal tersebut dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan dengan lembaga atau bagi hasil antara bank dan nasabah, yang keempat sistem pembayarannya dilakukan secara mencicil untuk jangka masa yang telah ditujui bersama.⁸⁸

Prosedur mekanisme pembiayaan di BMT Pahlawan yaitu Prosedur dari pembiayaan BBA (bai' bi tsaman ajil adalah Dalam hal ini prosedur dari pembiayaan BBA menurut pak jupri yaitu nasabah datang ke kantor mengisi blanko pembiayaan pembayaran dan batas waktu sudah ada di surat perjanjian, setelah itu mengadakan negoisasi dengan petugas sekaligus menentukan jenis pembiayaan dan untuk nasabah yang baru petugas wajib untuk melakukan survei, sedangkan untuk nasabah yang sudah lama tidak perlu untuk melakukan survei sehingga langsung bisa melakukan pembiayaan. Sebelum melakukan prosedur pembiayaan BBA syarat utama yang harus dimiliki oleh nasabah yaitu mempunyai usaha yang sudah jelas sehingga BMT hanya memberikan modal atau barang yang dibutuhkan oleh nasabah selain itu faktor peluang pasar atau penjualan barang jelas.

Adapun manfaat pembiayaan BBA terhadap pengusaha genteng di sekitar BMT yaitu nasabah sangat terbantu untuk membeli keperluan usaha genteng dan juga barang dagangan mereka, yaitu membeli barang baku industri untuk pengusaha genteng seperti tanah dan kayu bakar. Adapun

⁸⁸ Ibid Hlm 28

untuk pedagang disini pembiayaan BBA untuk membeli barang yang untuk dijual belikan barangnya besok. Dalam hal ini pembiayaan BBA sangat membantu masyarakat sekitar karena keunggulannya yang sesuai dengan keadaan masyarakat sekitar. Selain manfaat pembiayaan terhadap pengusaha genteng menurut syafi'Antonio yaitu suatu pembiayaan jual beli untuk memenuhi syarat syariah yang hanya terdapat pada dokumen karena pada seketika itu juga kepemilikan barang tersebut telah beralih kepada nasabah. Dengan demikian bank tidak perlu menyediakan gudang atau ruang pameran sebagaimana lazimnya dilakukan oleh pedagang karena pada dasarnya bank hanya melakukan pembiayaan saja. Karena "kegiatan perdagangan" yang dilakukan bank ini bukan kegiatan perdagangan yang lazim dilakukan oleh pedagang pada umumnya, maka kegiatan ini lebih cenderung kepada kegiatan pembiayaan biasa yang tidak dilarang dilakukan oleh bank pada umumnya. Dalam hal ini lah banyak manfaat juga meruokan jual beli yang tidak dilarang oleh Islam dan sesuai dengan syariah.⁸⁹

⁸⁹ Ibid hlm 29