

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 kegiatan 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 system 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 Miliar Enam Ratus Tujuh Puluh Empat Juta Tiga Ratus Delapan Puluh Satu Ribu Empat 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.⁵⁷ 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.

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

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

sejahtera sehingga mampu berperan sebagai wakil pengabdian Allah memakmurkan kehidupan umat 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.

Adapun tahun 2013 jumlah pembiayaan sebesar Rp18.236.532.826,- dengan jumlah nasabah sebesar 2.044 orang. Ada peningkatan jumlah pembiayaan pada tahun 2014 sebesar Rp3.229.222.047,- dengan jumlah nasabah sebesar 1.435 orang. Namun dilihat dari jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan pada tahun 2013 ada penurunan jumlah nasabah pembiayaan pada tahun 2014 sebesar 609 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:**
 - a. *Simpanan Mudharabah biasa* yaitu simpanan anggota BMT yang jumlahnya tidak terbatas, dapat diambil sewaktu-waktu serta jumlah pengembaliannya tidak dibatasi.
 - b. *Simpanan Mudharabah Berjangka (deposito)* yaitu simpanan anggota BMT yang jumlahnya tertentu dan jangka waktu pengambilannya ditentukan pula sesuai kesepakatan antara penabung dengan pihak BMT.⁵⁸ 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 bagihasil khusus yang akan diambil setiap bulannya.

 - a. **Simpanan Haji** yakni simpanan khusus bagi perorangan yang telah mempunyai niat untuk menunaikan ibadah haji.

⁵⁸Buku laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Pahlawan Tulungagung Tahun 2014

Inshaallah dengan menyisihkan Rp. 500.000,- tiap bulannya penabung akan menunaikan ibadah.

- b. 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 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,-.

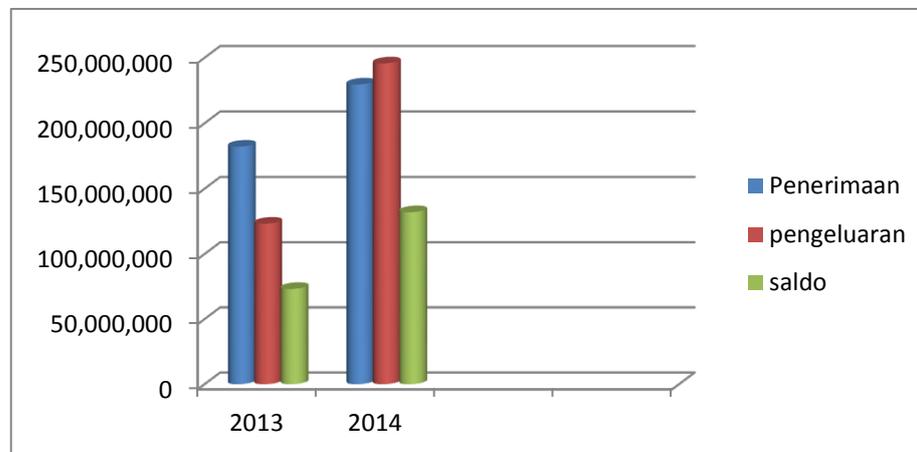
d. Kegiatan Mengelola ZIS dan Wakaf

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*.⁵⁹ 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.

⁵⁹ Buku laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BMT Pahlawan Tulungagung Tahun 2014

**Grafik4.1 ZIS BMT Pahlawan Tulungagung Periode
Tahun 2013-2014**



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

Keterangan:

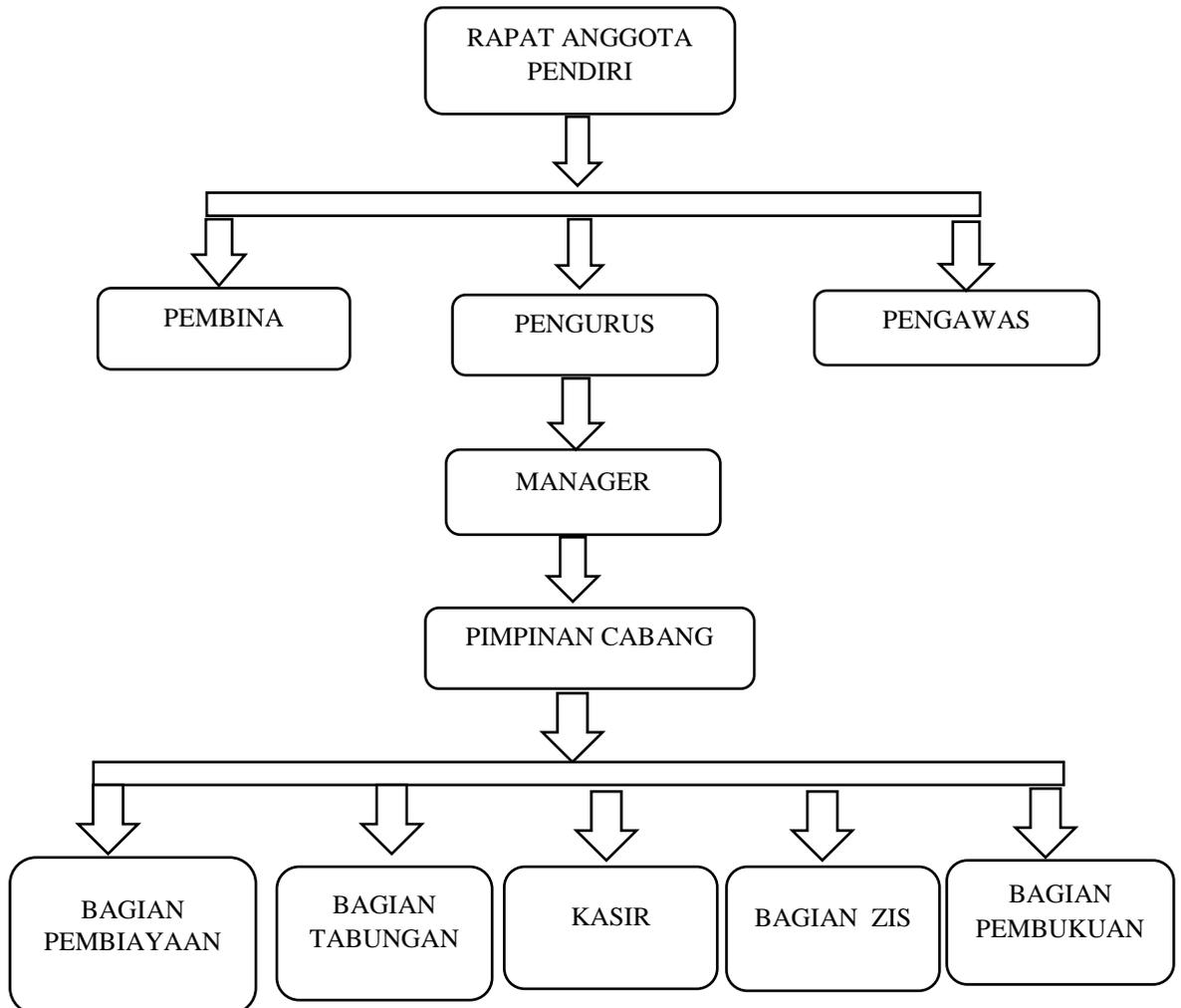
Tahun	2013	2014
Saldo	Rp. 73.206.640,00	Rp. 132.078.084,00
Penerimaan	Rp. 182.160.144,00	Rp. 229.612.791,00
Pengeluaran	Rp. 123.289.000,00	Rp. 245.721.350,00
Saldo	Rp. 132.078.084,00	Rp. 115.969.525,00

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).

e. Struktur Organisasi BMT Pahlawan

Skema 4.1

Struktur Organisasi BMT Pahlawan Tulungagung



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

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:

Dewan Pengawas

Pengawas Syariah	: Drs. H. Murtadlo
Pengawas	: H. Mulyono, SH H. Chamim Badruzaman

Dewan Pengurus

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

Untuk menjalankan usaha, dikendalikan oleh team manajemen 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 dan Informasi	: Miftahul Jannah, SE
Bagian Monitoring dan Penagihan	: Agus Efendi
Pimpinan Pokusma Notorejo	: Juprianto, S.Ag
Bagian Administrasi	: Dewi Khusnul K. SHI
Cabang Nganut	: Marathul Anisa, SE
Cabang Bandung	: Nungki Suryandari, SH.I

Cabang Gondang

: Muhamad Fauzi. SHI

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan kerangka teori yang ada maka hasil-hasil penelitian, dapat dipaparkan sebagai berikut:

1. Karakteristik Informan

Dalam penelitian ini, kedudukan informan sangatlah penting karena merupakan sumber data yang utama. Adapun informan pendukung yaitu karyawan atau pengurus dari BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung. Untuk lebih jelasnya akan diuraikan sebagai berikut:

Yang pertama bernama AVI seorang wanita yang berusia 43 tahun. Memulai usahanya dari 25 tahun yang lalu bersama suaminya. Usaha yang dimilikinya memproduksi genteng. Lama bermitra dengan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung sudah berlangsung selama 10 tahun. Jumlah pinjaman terakhir yang diajukan sejumlah Rp50.000.000,00.

Yang kedua bernama NUR seorang wanita yang berusia 57 tahun. Usaha ini sudah berdiri sekitar 46 tahun yang lalu yang merupakan usaha dari orang tuanya. Usaha yang dimilikinya memproduksi genteng. Lama bermitra dengan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung kurang lebih 10 tahun. Terakhir melakukan pembiayaan sebesar Rp 15.000.000,00.

Yang ketiga YAT seorang wanita berusia 48 tahun. Usaha yang digeluti untuk produksi batu bata dan genteng. Usaha tersebut sudah berlangsung selama 31 tahun. Lama bermitra dengan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung selama 6 tahun. Terakhir melakukan pembiayaan sebesar Rp7.000.000,00.

Dan yang terakhir adalah DIN seorang wanita berusia 41 tahun. Usaha yang digelutinya memproduksi genteng. Usaha tersebut berlangsung selama 3 tahun. Lama bermitra dengan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung sekitar 3 tahunan. Jumlah pembiayaan yang terakhir dilakukan sebesar Rp 2.000.000,00.

2. Hasil Wawancara

Dari hasil penelitian yang diambil peneliti dari informan tersebut menghasilkan hasil wawancara sebagai berikut:

a. Modal

Dari hasil wawancara secara mendalam, Alasan meminjam modal di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung. Dari Ibu AVI menyampaikan bahwa:

“karena dekat dari rumah, prosesnya tidak sulit dan gampang dalam pembayaran pengembalian pinjaman tersebut, mbak dewi dan pak Jupri juga sudah kenal jadinya enak dalam membutuhkan dana tinggal sms atau telfon saja nanti tinggal mengurus administrasi dikantor”⁶⁰

Ibu AVI meminjam di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung dikarenakan jarak dengan rumah dekat, dalam

⁶⁰WA/2/26-Maret/2016

pengembalian juga mudah karena jaraknya tersebut, komunikasi dengan karyawan juga terjalin sangat baik. Saat membutuhkan dana hanya tinggal sms ataupun telfon saja.

Diperkuat oleh kesaksian Ibu NUR yang menyampaikan bahwa:

“alasan saya meminjam dana di BMT Pahlawan Notorejo Tulungagung tersebut karena jarak rumah dengan BMT dekat, prosesnya mudah, besarnya cicilan disesuaikan dengan kemampuan saya”⁶¹

Alasan Ibu NUR meminjam di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo karena dekat dari rumah, proses dalam melakukan pembiayaan juga mudah serta besarnya cicilan tiap bulannya disesuaikan dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Didukung dari pernyataan Ibu YAT yang menyampaikan bahwa:

“prosesnya cepat hanya membutuhkan waktu 2 sampai 3 hari dari awal pengajuan sampai pencairan, dan juga jarak dari rumah dekat, mbak dewi sama Pak Jupri pelayanannya ramah dan enak diajak bicara tentang bagaimana cara pengembalian dana yang dipinjam”⁶²

Ibu YAT menjelaskan bahwa alasan meminjam di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo adalah proses awal sampai pencairan hanya membutuhkan waktu 2 hari paling lama 3 hari. Jarak antara rumah dengan BMT juga dekat serta pelayanan yang diberikan karyawan memuaskan.

Dari Ibu DIN menyampaikan bahwa:

⁶¹ WA/4/26-Maret/2016

⁶² WA/5/14-April/2016

“jarak dari rumah dekat, prosedurnya juga mudah, pengembalian juga disesuaikan dengan kemampuan saya mengangsur, dan juga sudah langganan ketika membutuhkan dana langsung ke BMT saja”⁶³

Alasan Ibu DIN melakukan pembiayaan di BMT Pahlwan Pokusma Notorejo Tulungagung karena jarak dengan rumah dekat. Angsuran tiap bulannya disesuaikan dengan kemampuan serta langganan apabila memerlukan dana untuk mendukung proses produksi.

Dari penjelasan diatas bahwa pendapat Ibu AVI, Ibu NUR, Ibu YAT dan Ibu DIN terdapat persamaan yaitu alasan nasabah meminjam modal di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung adalah karena jarak antara rumah dengan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung dekat dan dalam pelayanan yang diberikan oleh pegawai BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung tersebut ramah kepada anggota sehingga anggota merasa puas akan pelayanannya.

Peneliti juga mengetahui alasan modal tersebut digunakan oleh nasabah BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung adalah sebagai berikut:

Dari pihak AVI menyampaikan bahwa:

“alasan saya pinjam di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo saat kekurangan dana untuk kegiatan produksi

⁶³WA/6/14-April/2016

genteng akan tetapi untuk yang terakhir ini untuk membeli lahan untuk memperluas lahan produksi”⁶⁴

Ibu AVI mempergunakan dana yang diajukan tersebut untuk tambahan pembelian lahan untuk memperluas lahan untuk mengeringkan genteng yang masih basah. Lahan tersebut yang dibeli berada disamping rumah.

Berbeda dengan yang disampaikan Ibu AVI, Ibu NUR menyampaikan bahwa:

“saya pinjam dana di BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung untuk keperluan usaha genteng berupa genukan (alat pembuat genteng)”⁶⁵

Ibu NUR melakukan pembiayaan untuk pembelian mesin untuk pembuatan genteng yang berupa genukan. Karena mesin yang sebelumnya sudah tidak layak untuk digunakan seperti biasa. Karena itu Ibu NUR melakukan pembiayaan untuk pembelian mesin tersebut.

Berbeda juga alasan Ibu YAT menggunakan pembiayaan tersebut seperti yang disampaikan bahwa:

“dana yang saya pinjam tersebut saya gunakan terkadang untuk keperluan usaha seperti membeli tanah, kayu dan juga membayar karyawan. Semua sesuai keperluan yang saya butuhkan”⁶⁶

Alasan Ibu YAT melakukan pembiayaan tersebut digunakan untuk pembelian bahan baku untuk produksi genteng

⁶⁴WA/2/26-Maret/2016

⁶⁵WA/4/26-Maret/2016

⁶⁶WA/5/14-April/2016

seperti tanah ataupun kayu. Menggunakan dana tersebut sesuai kebutuhan. Apabila dalam produksi kekurangan dana maka Ibu YAT langsung ke BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung untuk melakukan pembiayaan.

Dan sama dengan Ibu YAT, Ibu DIN melakukan pembiayaan juga untuk pembelian bahan baku seperti yang disampaikan bahwa:

“saya pinjam tidak banyak, untuk menambahi kebutuhan produksi genteng saya seperti memeli tanah maupun kayu”⁶⁷

Ibu DIN melakukan pembiayaan untuk pembelian bahan baku untuk proses produksi genteng. Disesuaikan dengan kebutuhan apa beliau melakukan pembiayaan. Pada saat ingin produksi genteng maka beliau melakukan pembiayaan berupa tanah. Apabila ingin membakar (ngebong) genteng maka beliau melakukan pembiayaan untuk pembelian kayu.

Dari penjelasan diatas bahwa pendapat Ibu AVI, Ibu NUR, Ibu YAT, dan Ibu DIN terdapat persamaan yaitu sama-sama melakukan pembiayaan untuk kegiatan produksi. Namun ada perbedaan bahan produksi dibutuhkan berupa modal tetap untuk pengadaan barang modal atau modal tetap seperti ibu AVI melakukan pembiayaan untuk pengadaan lahan untuk memperluas lahan industri genteng dan ibu NUR melakukan

⁶⁷WA/6/14-April/2016

pembiayaan untuk pengadaan mesin berupa genuk'an (alat produksi genteng). Sedangkan untuk ibu YAT dan Ibu DIN menggunakan pembiayaan untuk modal kerja berupa pengadaan barang produksi yang berupa tanah dan kayu.

Dari hasil wawancara mendalam peneliti juga mendapatkan informasi dari informan mengenai modal dengan pernyataan apakah setelah melakukan pembiayaan apakah sudah mampu mempengaruhi pendapatan. Seperti dibawah ini:

Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu AVI bahwa:

“Meningkat, tetapi tidak banyak peningkatannya. Karena setiap produksi genteng waktu ngebong (membakar) banyak yang ditemukan genteng peter (pecah-pecah) hal itu juga yang membuat rugi. Dari dahulu saya memproduksi genteng dengan jumlah yang banyak. Sehingga tidak ada peningkatan jumlah produksi yang besar. Karena lahan yang saya gunakan tersebut hanya untuk menjemur genteng.”⁶⁸

Menurut Ibu AVI ada peningkatan namun peningkatannya tidak banyak. Karena beliau melakukan pembiayaan untuk pembelian lahan yang digunakan hanya untuk menjemur saja. Tidak mempengaruhi jumlah produksi genteng. Dari dulu Ibu AVI memproduksi genteng dengan jumlah banyak. Lahan tersebut hanya untuk mendukung penjemuran yang lebih cepat dan merata.

Kemudian diperkuat oleh Ibu NUR yang juga menyampaikan bahwa:

⁶⁸WA/2/26-Maret/2016

“Tentu saja, tetapi juga tidak banyak yang saya dapatkan karena barang yang saya produksi seperti genteng apabila ada yang cacat juga tidak laku untuk dijual. Adapun keuntungan seperti ini bila dikurangi dengan biaya-biaya produksi keuntungan saya sedikit tetapi cukuplah untuk kebutuhan sehari-hari.”⁶⁹

Seperti yang dikemukakan Ibu NUR bahwa ada peningkatan jumlah pendapatan. Namun karena ada genteng yang pecah saat ngebong tidak dapat dijual sehingga mengurangi jumlah produksi. Dan apabila dikurangi dengan biaya-biayapun hanya mendapatkan keuntungan yang sedikit, yang hanya cukup untuk keperluan sehari-hari.

Serta dibenarkan oleh kesakasian Ibu YAT yang menyampaikan bahwa:

“Tentu saja ada peningkatan pendapatan, karena pembiayaan tersebut saya gunakan untuk membeli tanah apabila tanah tersebut diproduksi maka akan menghasilkan genteng yang jumlahnya juga meningkat. Namun setelah dijual uang yang didapatkan tersebut juga langsung dibayarkan kepada BMT. Adapun keuntungan yang saya dapatkan juga sedikit.”⁷⁰

Dari penjelasan Ibu YAT maka bisa dilihat secara jelas bahwa ada pendapatan. karena Ibu YAT menambah jumlah bahan baku sehingga produk yang dihasilkan semakin banyak maka beliau mendapatkan pendapatan. namun setelah dikurangi dengan membayar (mengembalikan) dana tersebut ke BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung maka mendapatkan

⁶⁹WA/4/26-Maret/2016

⁷⁰WA/5/14-April/2016

keuntungan yang didapatkan juga sedikit. Namun masih cukup untuk keperluan sehari-hari. Serta masih dapat ditabung.

Serta dibantah Ibu DIN yang menyampaikan bahwa:

“Tidak, pembiayaan tersebut untuk menutup biaya-biaya produksi saja. Pinjaman yang didapatkan hanya agar usaha tersebut bisa produksi seperti biasa. Kalaupun waktu ada kenaikan harga genteng maupun batu bata biasanya kami mendapatkan keuntungan untuk kebutuhan sehari-hari.”⁷¹

Ibu DIN menyampaikan bahwa tidak ada peningkatan karena disebabkan modal yang berasal dari BMT berupa pembiayaan hanya untuk memproduksi barang ketika para anggota tidak memiliki dana untuk melanjutkan produksi atau proses produksi. Namun jumlah yang dihasilkan dari produksi tetap sama untuk setiap 1 kali produksi dari mengolah tanah liat, mengeringkan sampai dibakar. Jadi tidak ada kenaikan jumlah barang yang diproduksi maka tidak ada kenaikan dalam pendapatan yang Ibu DIN peroleh. Oleh karena itu tidak salah bahwa Ibu DIN berpendapat bahwa modal tidak mempengaruhi pendapatannya.

Dari keempat pendapat tersebut terdapat kesamaan antara keempatnya yang sama-sama melakukan pembiayaan untuk proses produksi. Ibu AVI dan Ibu NUR melakukan pembiayaan untuk pembelian modal tetap. Sedangkan Ibu YAT dengan Ibu

⁷¹WA/6/14-April/2016

DIN melakukan pembiayaan untuk pembelian bahan baku tanah maupun kayu.

b. Nilai

Pendapat tentang pelayanan yang diberikan karyawan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung.

Seperti yang disampaikan Ibu AVI yang menyampaikan bahwa:

“sangat mudah dalam proses pembiayaannya, saya dengan mbak Dewi maupun Pak Jupri sudah saling kenal sejak lama jika membutuhkan dana tinggal sms atau telfon saja nanti untuk keperluan administrasi tinggal ke BMT saja, cukup jelas dalam memberikan pengarahan tentang berapa jumlah uang yang diterima dan berapa jumlah yang perlu saya cicil tiap bulannya”⁷²

Ibu AVI menerangkan bahwa pelayanan yang diberikan karyawan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung mudah dalam proses pengajuan sampai pengembalian sangat mudah. Beliau juga menerangkan bahwa karyawan ditempat tersebut ramah serta menjaga hubungan baik kepada para anggotanya.

Diperkuat yang disampaikan Ibu NUR yang menyampaikan bahwa:

“saya sudah percaya sama mbk dewi maupun Pak Jupri karena sudah lama kenal dan sudah jadi langganan untuk minjam dana seperti ini. Prosesnya juga cepat hanya butuh waktu 2 -3 hari saja, mbak Dewi juga enak diajak bicara dan juga ramah”⁷³

⁷²WA/2/26-Maret/2016

⁷³WA/4/26-Maret/2016

Ibu NUR percaya sehingga loyal kepada BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung. Karena komunikasi antara karyawan dan anggota yang terjalin baik. Karena hubungan baik dengan anggota maka anggota percaya dan loyal terhadap BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung. Prosesnya yang mudah dan kenyamanan yang diberikan oleh karyawan yang menajalin rasa kekeluargaan antara karyawan dan anggota.

Ibu YAT menyampaikan bahwa:

“pelayanannya cukup bagus oleh Mbak Dewi juga Pak Jupri, menjadikan kami sebagai nasabah akrab, tidak seperti di Bank atau tempat lain. Tidak membutuhkan waktu lama untuk transaksi tiap bulannya, kalau telat bayar biasanya hanya ditelfon saja itu juga karena lupa kalau sudah waktunya jatuh tempo”⁷⁴

Menurut Ibu YAT pelayanan yang diberikan karyawan sangat baik. Untuk memperingatkan waktu mengangsur biasanya ditelfon atau disms saja. Sehingga membuat Ibu YAT nyaman dalam melakukan pembiayaan tersebut. Sehingga terjalinlah hubungan yang baik antara anggota dengan karyawan.

Serta diperkuat oleh pernyataan Ibu DIN yang menyampaikan bahwa:

“menurut saya pelayanan yang diberikan sesuai harapan atau keinginan saya dimana pegawai BMT tersebut melayani dengan baik, proses pembiayaan juga cepat

⁷⁴WA/5/14-April/2016

*tinggal memenuhi syarat-syarat untuk pengajuan dan membayar biaya administrasi”.*⁷⁵

Menurut Ibu DIN menyampaikan bahwa pelayanan yang diberikan karyawan sesuai harapan. Yaitu ramah dan syarat-syarat tidak memberatkan nasabah. Besarnya angsuran sesuai harapan.

Dari keempat narasumber yaitu pihak AVI, NUR, YAT, dan DIN berpendapat sama. Yaitu pelayanan yang diberikan oleh karyawan BMT Pahlwan Pokusma Notorejo Tulungagung sangat membantu mereka dan memuaskan. Dari keempat tersebut dapat diketahui bahwa pegawai tersebut yaitu Mbak Dewi dan Pak Jupri sangat membantu mereka dalam kesulitan yang mereka alami tentang dana. Pegawai BMT tersebut menjelaskan dengan jelas dan rinci sehingga mereka percaya sehingga mereka loyal kepada BMT tersebut. Dan mereka juga merasa nyaman di BMT tersebut karena pelayanannya yang tidak sama diberikan oleh Kopersai maupun Bank. Dimana kalau di BMT dapat tercipta suasana kekeluargaan yang saling tolong menolong maupun tidak saling merugikan satu sama lain antara nasabah maupun BMT. Yang membuat hubungan tersebut berlanjut sampai sekarang.

⁷⁵WA/6/14-April/2016

Pendapat tentang penilaian pembiayaan yang ditawarkan BMT Pahlwan Pokusma Notorejo Tulunggung.

Ibu AVI menyampaikan bahwa:

“jika untuk peminjaman yang sedikit biasanya saya melakukan pembiayaan jatuh tempo 3 bulan namun karena kemarin saya pinjam dengan nominal yang besar maka saya mengajukan pembiayaan selama 2 tahun apabila sudah berjalan berapa bulan saja apabila ingin melunasi saya hanya membayar pokoknya saja. Itu adalah keuntungan yang ada di BMT dibandingkan Koperasi maupun Bank”⁷⁶

Pembiayaan yang ditawarkan sesuai dengan kemampuan Ibu AVI dalam mengembalikan. Apabila ditengah bulan atau sewaktu-waktu sudah memiliki uang untuk pengembalian dana tersebut maka bisa langsung dibayarkan tanpa menunggu jatuh tempo dan tanpa ditambah bagi hasil untuk bulan yang berikutnya.

Dan diperkuat pendapat yang dikemukakan Ibu NUR yang menyampaikan bahwa:

“saya mengambil pembiayaan selama 2 tahun dibayar kredit setiap bulannya. Besarnya pembiayaan disesuaikan dengan kemampuan saya untuk membayar besarnya biaya bagi hasil menurut saya juga sesuai. Enaknya di BMT itu kalau sudah mempunyai uang untuk melunasi langsung dilunasi tanpa harus menunggu sampai 2 tahun dan besarnya yang dibayarkan hanya jumlah pokoknya saja itu mudahnya jika di BMT.”⁷⁷

Ibu NUR menyampaikan bahwa beliau melakukan pembiayaan selama 2 tahun. Besarnya angsuran disesuaikan

⁷⁶WA/2/26-Maret/2016

⁷⁷WA/4/26-Maret/2016

dengan kemampuan Ibu NUR dalam membayar tiap bulannya. Dan apabila setelah sudah memiliki dana untuk melunasi langsung dilunasi tanpa harus menunggu jatuh tempo yang tidak seperti di Bank yang bunga tetap dihitung berbeda dengan BMT yang hanya membayar pokoknya saja.

Ibu YAT menyampaikan bahwa:

“saya melakukan pembiayaan 3 bulan jatuh tempo. Untuk bulan 1 dan 2 saya hanya membayar bagi hasil dan infaq saja. Dan selanjutnya pada bulan ke 3 saya membayar pokok ditambah bagi hasil dan infaq. Namun kalau saya pada bulan ke 3 belum mampu membayar semua maka pegawai BMT memberikan jalan keluar yaitu dengan membuat perjanjian yang baru. Untuk pembiayaan apa namanya saya tidak tahu yang saya tahu saya hanya pinjam uang/dana saja untuk membeli kayu ataupun tanah.”⁷⁸

Ibu YAT melakukan pembiayaan 3 bulan jatuh tempo.

Dimana bulan 1 dan ke 2 hanya membayar infaq, bagi hasil, dan tabungan. Ketika bulan ke 3 baru mengembalikan pokok, bagi hasil, infaq dan tabungan.

Sama dengan yang disampaikan Ibu YAT, Ibu DIN juga menyampaikan bahwa:

“saya melakukan pembiayaan ini untuk pembelian kayu untuk ngebong. Karena bulan-bulan ini sepi, tidak musim bangunan saya langsung ke BMT untuk pinjam dana. Cukup mudah dalam melakukan pembiayaan karena saya sudah sering kesini tinggal menyetorkan fotocopy STNK apabila yang dibuat jaminan motor yang dulu dan sekarang berbeda dan juga tanda tangan suami istri saja. Untuk biaya administrasi dipotongkan dana yang akan cair tersebut serta menyerahkan BPKB pada saat pencairan. Saya melakukan pembiayaan 3 bulan jatuh

⁷⁸WA/5/14-April/2016

tempo dan menurut saya pembiayaan yang paling mudah.”⁷⁹

Ibu DIN melakukan pembiayaan ini 3 bulan jatuh tempo. Prosedur yang digunakan juga mudah. Hanya perlu foto copy STNK saja karena sudah pernah melakukan pembiayaan sebelumnya.

Dengan pendapat dari empat narasumber dapat disimpulkan bahwa dari keempatnya terdapat persamaan yaitu melakukan pembiayaan BBA (*Bai Bitsaman Ajil*) untuk menunjang sebuah produksi batu bata maupun genteng. Pembiayaan tersebut pihak lembaga memberikan dana tersebut dengan rasa percaya untuk dana tersebut dibelanjakan oleh anggota. Namun terdapat perbedaan dari keempatnya Ibu AVI dan Ibu NUR melakukan pembiayaan dengan jangka waktu lama yaitu sekitar 2 tahun karena jumlah yang dipinjam cukup besar namun berbeda dengan Ibu YAT dan Ibu DIN yang meminjam dana sekitar 2-7 juta dengan jangka waktu 3 bulan. Mereka juga menyebutkan bahwa pembiayaan yang mereka lakukan sesuai keinginan dan sangat mudah dalam proses maupun pengembaliannya apabila ada masalah dalam pengembalian pegawai BMT memberikan solusi untuk mereka yang membuat mereka nyaman meminjam ditempat tersebut.

⁷⁹WA/6/14-April/2016

Apakah pembiayaan mampu mempengaruhi kualitas barang yang diproduksi anggota BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung.

Seperti yang dikatakan oleh Ibu AVI, yang menyampaikan sebagai berikut:

“Kualitas yang saya tawarkan dari dulu sampai sekarang kualitasnya sama bagusnya. Saya tidak mau mengurangi karena kalau saya kurangi maka tidak akan laku genteng saya.”⁸⁰

Ibu A melakukan pembiayaan untuk membeli lahan yang digunakan untuk mengeringkan genteng. Agar dalam pengeringan lebih cepat dan selanjutnya bisa diteruskan ketahap selanjutnya yaitu membakar (ngebong).

Didukung dengan pendapat yang dikemukakan oleh Ibu NUR dirumahnya sebagai berikut:

“Tentu saja kualitas genteng yang saya produksi lebih baik karena sebelumnya sebelum melakukan pembiayaan ini karena genukan saya yang sudah rusak maka dalam pembuatannya kurang maksimal hasilnya.”⁸¹

Sebelumnya genukan yang Ibu NUR miliki sudahlah tidak berfungsi dengan baik. Maka dari itu Ibu NUR melakukan pembiayaan untuk pembelian genukan. Agar dalam produksi genteng bisa lebih cepat dan hasil yang digunakan lebih baik.

Serta diperkuat dengan pendapat yang dikemukakan oleh Ibu YAT sebagai berikut:

⁸⁰WA/2/26-Maret/2016

⁸¹WA/4/26-Maret/2016

“Tentu saja, kalau tanah yang digunakan bagus maka hasilnya juga mempengaruhi kualitasnya dan hasilnya juga bagus.”⁸²

Seperti yang yang disampaikan Ibu YAT bahwa tanah yang digunakan bagus serta cara mengelahnya tepat maka hasil yang didapatkan juga bagus. Dan tentu saja pembeli akan puas dengan produk tersebut.

Maupun kesaksian Ibu DIN berpendapat yang sama yaitu sebagai berikut:

“Iya, tanah maupun kayu yang saya beli itu kualitas yang bagus maka akan berdampak pula dengan hasil yang didapatkan kalau saya melakukan pembiayaan untuk pembelian kayu untuk membakar (ngobong) genteng kalau saya gunakan kayu dengan cukup maka hasilnya genteng yang dibakar tersebut akan terbakar secara menyeluruh (rata).”⁸³

Seperti dikemukakan Ibu DIN bahwa apabila dalam membakar kekurangan kayu bukankah hasil yang didapatkan tidak sesuai harapan. Dan pembelipun ragu untuk membelinya karena kualitas yang didapatkan buruk dan karena itu maka tidak akan mendapatkan pendapatan.

Dari yang disampaikan keempat anggota dapat ditarik kesimpulan yaitu bahwa Ibu AVI melakukan pembiayaan tersebut digunakan untuk pembelian lahan yang digunakan untuk mengeringkan genteng, agar cepat dalam pengeringan

⁸²WA/5/14-April/2016

⁸³WA/6/14-April/2016

sehingga kering secara merata sehingga selanjutnya lebih cepat untuk dibakar (ngebong). Dan dari ibu NUR juga mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan karena mesin yang digunakan baru jadi hasil yang didapatkan lebih baik. Serta dari kesaksian Ibu YAT dan Ibu DIN terdapat persamaan pendapat yaitu apabila bahan baku yang digunakan baik maka hasil produksipun juga baik pula.

c. Sikap kewirausahaan

Alasan nasabah setelah melakukan pembiayaan dapat mempengaruhi sikap kewirausahaan.

Ibu AVI menyampaikan bahwa:

“setelah melakukan pembiayaan untuk membeli lahan menjadikan usaha saya semakin luas dan dalam memproduksi juga semakin meningkat. Dan untuk mengembalikan dana yang dipinjam tersebut saya dituntut untuk bekerja lebih keras lagi yang membuat saya semangat bekerja lebih giat.”⁸⁴

Adanya pembiayaan ini menurut Ibu AVI menjadikan beliau menjadi semangat kerja karena ada tanggung jawab yang harus dipenuhinya tiap bulannya. Diperkuat dengan pendapat yang disampaikan Ibu NUR yang menyampaikan bahwa:

“saya dapat memproduksi genteng lagi karena kalau saya tidak melakukan saya tidak bisa membuat genteng. Saya menjadi lebih rajin karena harus ada tanggung jawab yang harus saya penuhi untuk tiap bulannya.”⁸⁵

⁸⁴WA/2/26-Maret/2016

⁸⁵WA/4/26-Maret/2016

Karena Ibu NUR mendapatkan mesin dari hasil pembiayaan maka Ibu NUR dalam memproduksi genteng semakin giat untuk mendapatkan uang. Yang nantinya untuk keperluan sehari-hari dan untuk mengembalikan dana ke BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung. Karena apabila tidak melakukan pembiayaan untuk pembelian genteng maka Ibu NUR tidak mampu memproduksi genteng lagi.

Dan didukung oleh Ibu YAT yang menyampaikan bahwa:

“menjadi lebih semangat kerja karena adanya pinjaman ini. Karena 3 bulan kedepan harus melunasi karena jatuh tempo.”⁸⁶

Seperti yang disampaikan Ibu YAT bahwa beliau menjadi lebih semangat kerja karena pembiayaan tersebut memotivasi beliau untuk bekerja lebih giat. Karena ada tanggung jawab yang harus segera dipenuhi.

Dan Ibu DIN menyampaikan bahwa:

“karena saat sekarang ini sepi untuk usaha seperti ini jadinya walaupun dana dibayarkan saat jatuh tempo tetap saja saya melakukan pembiayaan lagi untuk mendukung proses produksi saja. Walaupun sepi tetap saja memproduksi genteng.”⁸⁷

Menurut Ibu DIN melakukan pembiayaan tersebut membuat beliau semangat kerja walaupun pasar sepi. Beliau tetap memproduksi genteng setiap harinya.

⁸⁶WA/5/14-April/2016

⁸⁷WA/6/14-April/2016

Dari keempat pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa Ibu AVI, Ibu NUR, Ibu YAT, dan Ibu DIN sama-sama bertanggung jawab dengan usahanya dengan giat dan juga bertanggung jawab untuk mengembalikan dana yang dipinjam tersebut. Pembiayaan tersebut memotivasi mereka untuk bekerja lebih rajin lagi. Mempunyai komitmen yang tinggi untuk menjalankan usahanya. Menepati janji kepada pihak BMT dalam pembayaran. Walaupun dengan pendapat dari Ibu DIN menyatakan bahwa usahanya belum mampu berkembang hanya sebatas untuk menunjang proses produksi saja.

Dibawah ini alasan apakah dengan sikap kewirausahaan yang anggota miliki mempengaruhi pendapatan.

Ibu AVI menyampaikan bahwa:

“Saya bergulat dengan usaha ini sudah dari dulu dan adapun kendala-kendala yang saya alami saya sudah mampu mengatasi kendala tersebut. Penghasilannya semakin meningkat karena asal dari penghasilan tersebut tidak hanya dari genteng namun dengan berdagang kelapa dan sabut kelapa.”⁸⁸

Dari hasil penelitian Ibu AVI ini memiliki sikap yang jujur dilihat dari bagaimana ibu ini berbicara dan bagaimana bersikap kepada karyawan BMT karena ibu ini dipercaya BMT dengan ikut serta dalam studytour ke Kebumen tahun 2010. Ibu ini rajin serta tidak pemalas untuk membantu suami dalam mengelola

⁸⁸WA/2/26-Maret/2016

usaha genteng dan dalam berdagang kelapa juga sukses. Sewaktu saya temui dirumahnya saat ibu AVI ini melayani pembeli kelapa dengan penuh senda gurau dengan pembeli namun masih ramah dalam tutur katanya. Ibu ini juga serius untuk mengembangkan usaha ini karena beliau membeli lahan untuk menjemur genteng yang baru dicetak.

Ibu NUR menyampaikan bahwa:

“Karena sudah mampu memproduksi genteng lagi maka dalam memproduksi genteng semakin banyak sehingga banyak genteng yang terjual maka semakin banyak pula yang saya dapatkan. Kalau punya hutang ke BMT membuat saya lebih giat lagi bekerja karena harus mengembalikan dana uang yang saya pinjam untuk membeli genukan.”⁸⁹

Ibu NUR ini juga memili rasa perusahaan yang tinggi dilihat dari ibu ini membeli mesin untuk proses produksi. Saat peneliti temui ditempat kerjanya ibu ini menyambut peneliti dengan ramah dan sopan. Beliau juga menuturkan bahwa dana yang dipinjam tersebut merupakan tanggung jawab yang segera dikembalikan kepada BMT.

Ibu YAT menyampaikan bahwa:

“Ada namun hanya sedikit meningkatnya, karena dana yang saya pinjam seperti ini hanya mampu untuk menunjang produksi saja. Seperti untuk membeli tanah, tanah tersebut digunakan untuk membuat genteng adapun kelebihannya juga berupa genteng. Sekarang ini harga pada naik, jadi keuntunganpun juga hanya sedikit.

⁸⁹WA/4/26-Maret/2016

Walaupun harga pada naik tetapi kualitas yang saya tawarkan tetap sama.”⁹⁰

Ketika saya temui Ibu YAT ini dirumah sedang membantu suami menyetak genteng. Ibu YAT ini juga giat membantu suaminya. Beliau menjawab dengan nada bicaranya yang keras. Walaupun nada bicaranya keras tetap saja beliau sopan dan ramah. Barang yang siap jual tersebut biasanya langsung dibeli pedagang langganan. Dengan para pelanggan (bakul) tersebut sangat menjaga hubungan baik dengan menjaga kualitas barang maupun bersikap.

Sedang Ibu DIN menyampaikan bahwa:

“sama saja, dana yang dipinjam hanya untuk produksi saja. Setelah barang sudah dijual digunakan lagi hasil penjualan untuk membeli bahan baku dan seperti itu seterusnya. Tetapi saya tidak pernah terlambat untuk mengangsur ke BMT karena menjaga hubungan dengan BMT ataupun pelanggan maupun pembeli itu penting.”⁹¹

Ibu DIN ini bertanggung jawab dengan usaha yang ditekuninya selama ini. Walaupun keuntungan yang didapatkan tidaklah banyak namun tetap konsisten memproduksi barang dengan kualitas yang baik. Ibu DIN sangat ramah dan nada bicaranya lemah lembut.

⁹⁰WA/5/14-April/2016

⁹¹WA/6/14-April/2016

C. Analisis Data

Seperti yang dijelaskan karyawan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung bahwa lembaga tersebut mendukung ataupun membantu para pengusaha seperti yang disampaikan bahwa:

“Dalam perkembangan kewirausahaan industri batu bata maupun genteng saat ini lembaga BMT Pokusma Notorejo Tulungagung sangat membantu dalam pemenuhan dana (modal) bagi para pengusaha tersebut. Lembaga ini membantu perkembangan industri dimana apabila nasabah memerlukan tambahan modal usaha yang diperlukan kami akan memenuhi dan keunggulan kami adalah jarak antara rumah dengan kantor dekat dengan demikian para calon anggota akan dengan mudah memperoleh dana yang dibutuhkan untuk proses produktif. Tetapi kami tidak berani untuk memberikan modal untuk memulai sebuah usaha baru itu disebabkan karena resiko yang tinggi. Lembaga kami hanya memberikan modal apabila usaha tersebut sudah berjalan sebelumnya.”⁹²

Dari hasil wawancara diatas bahwa lembaga membantu dalam penambahan modal untuk pemenuhan dana. Namun tidak berani memberikan dana untuk memulai usaha karena resiko yang tinggi. Dari hasil wawancara secara mendalam yang peneliti lakukan para pengusaha genteng maupun batu bata tersebut melakukan pembiayaan BBA (Ba'i Bitsaman Ajil). Mereka melakukan pembiayaan untuk tambahan usaha berupa barang untuk mendukung proses produksi. Para anggota melakukan pembiayaan dengan jangka waktu 3-36 bulan disesuaikan dengan kemampuan untuk membayar atau pengembalian dana tersebut. Namun banyak dari anggota melakukan pembiayaan dengan jangka waktu 3 bulan untuk peminjaman. Bagi pihak BMT Pokusma Notorejo Tulungagung jangka

⁹²WA/3/26-Maret/2016

waktu 3 bulan bisa meminimalisir adanya kredit macet. Seperti ungkapan yang dikemukakan oleh pimpinan cabang BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung sebagai berikut:

“Kami menawarkan pembiayaan BBA (Bai Bitsaman Ajil) kepada pelaku industri genteng dan batu bata dengan jangka waktu 3 bulan. Karena jangka waktu lumayan pendek tersebut dapat meminimalkan resiko kredit macet karena para pengusaha genteng dan batu bata melakukan pembiayaan guna untuk mendukung berjalannya produksi. Karena kami bisa memproses pembiayaan mereka dengan syarat-syarat antara lain usaha yang jelas, pasar yang jelas, serta pemenuhan administrasi. Maka dari itu kami sangat selektif untuk dalam memilih nasabah pembiayaan.”⁹³

Dari pernyataan tersebut dapat diketahui bahwa pihak lembaga memilih anggota tidak sembarangan dimana yang disebutkan diatas yaitu yang pertama adalah usaha yang jelas yang dimaksudkan disini usaha yang anggota geluti adalah benar-benar pekerjaan yang sehari-hari dilakukan serta tempat usaha dimana juga harus jelas. Yang kedua, pasar yang jelas dimana usaha tersebut apakah sudah dikenal masyarakat dan dalam penjualannya tidak mengalami kesulitan biasanya para pengusaha genteng menjual kemasyarakat langsung dan juga melalui pedagang (bakul langganan). Dan yang ketiga yaitu pemenuhan atau melengkapai administrasi dimana anggota yang melakukan pembiayaan harus foto copy Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami istri, foto copy Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK) atau sertifikat tanah sebagai barang jaminan, foto copy Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB) kalau sebagai jaminannya adalah kendaraan bermotor. Namun pihak lembaga juga melakuka survei

⁹³WA/1/24-Maret/2016

tempat atau kediaman calon anggota yang melakukan pembiayaan tanpa sepengetahuan calon anggota tersebut. Survei hanya dilakukan hanya kepada anggota yang melakukan pembiayaan pertama kali dilembaga tersebut. Banyaknya anggota yang melakukan pembiayaan biasanya pada pasar sepi seperti yang diungkapkan pihak lembaga sebagai berikut:

“Selalu ada kendala dalam setiap usaha itu seperti halnya menjalankan usaha seperti industri batu bata maupun genteng. Disaat musim bangunan banyak genteng maupun batu bata yang terjual dan para pengusaha terus memproduksi. Namun apabila pasar lagi sepi maka banyak pengusaha yang datang ke BMT untuk melakukan pembiayaan.”⁹⁴

Apabilapasar sepi banyak batu bata maupun genteng yang belum terjual. Para pengusaha hanya memproduksi batu bata maupun genteng setiap harinya maka dari itu banyak pengusaha yang melakukan pembiayaan untuk menyediakan barang untuk keperluan produksi. Dan akan dijual pada musim bangunan. Dan pada musim bangunan akan banyak batu bata dan genteng yang akan terjual dan juga biasanya juga terjadi peningkatan harga jual walaupun hanya sedikit. Saat sudah musim bangunan akan banyak anggota yang akan mengembalikan dana tersebut.

Nilai- nilai yang dimiliki oleh anggota lembaga bisa dilihat dari dana tersebut digunakan untuk apa. Dari pengamatan diBMT dilihat bahwa ditemukan bahwa dana yang seharusnya digunakan untuk keperluan usaha digunakan untuk biaya sekolah. Dan untuk melihat nilai dari anggota bisa juga dilihat dari pengembalian dana tersebut apakah tepat waktu ataupun tidak. Biasanya orang yang mengembalikan dana tersebut mengembalikan

⁹⁴WA/3/26-Maret/2016

dana dengan tepat waktu beranggapan pinjaman tersebut adalah sebuah tanggung jawab yang wajib untuk dikembalikan tepat waktu. Walaupun ada yang mengembalikan dana tersebut telat biasanya dikarenakan waktu pasar sepi atau lupa tanggal angsuran. Biasanya pihak BMT akan menghubungi pihak yang bersangkutan untuk mengingatkan dengan cara sms atau telfon.

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa orang-orang yang membayar angsuran tepat waktu mereka mempunyai anggapan bahwa dana yang dipinjam tersebut memotivasi mereka untuk bekerja dengan giat dan agar dalam selanjutnya bisa dipercaya oleh lembaga. Dan apabila terjadi kesulitan dalam kebutuhan dana untuk suatu usaha bisa melakukan pembiayaan dilembaga tersebut. Para anggota merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh karyawan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung menumbuhkan rasa kekeluargaan antara anggota dengan lembaga.

Sikap yang dimiliki pengusaha dalam menjalankan usahanya sangat konsisten. Dimana para pengusaha tersebut menjalankan usaha secara turun menurun dan tidak berpindah ke usaha lain. Bertanggung jawab dengan usaha yang dimilikinya. Menepati janji dalam pembayaran atau pengiriman barang. Dapat dipercaya oleh pembeli maupun lembaga BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung. Bahkan pihak lembaga juga melakukan pembinaan kepada pengusaha-pengusaha. Seperti yang disampaikan oleh karyawan BMT Pahlawan Pokusma Notorejo Tulungagung, yang menyampaikan bahwa:

“Pada tahun 2010 pembinaan yang dilakukan oleh lembaga kami ini dilakukan dengan mendatangkan ahli dari Malang dalam mengglasir (cara untuk meningkatkan kualitas genteng). Tidak semua nasabah diikuti dalam kegiatan tersebut hanya 25 anggota yang mengikuti pembinaan tersebut disalah satu rumah anggota. Dan selanjutnya dipilihlah 10 orang untuk melakukan pembinaan ke Kebumen Jawa Tengah untuk bisa mengglasir. Dari sekian anggota tersebut hanya 1 anggota saja yang masih menggunakan ilmu tersebut. Untuk sekarang ini masih belum ada lagi pembinaan yang dilakukan kepada pengusaha industri batu bata dan genteng di Desa Notorejo Tulungagung.”⁹⁵

Sebenarnya pihak lembaga pada tahun 2010 telah melakukan pembinaan kepada masyarakat dengan mendatangkan orang yang ahli dalam bidang glasir dari Malang, masyarakat yang diberikan pembinaan tidaklah banyak hanya sekitar 20-an orang dikediaman salah satu warga. Dan dipilahlah 10 orang melakukan *study banding* ke Kebumen, Jawa Tengah juga untuk mempelajari glasir. Namun dari sekian anggota tersebut yang sukses dan yang menggeluti glasir hanyalah 1 anggota saja. Dari hasil wawancara dan pengamatan yang saya lakukan alasan anggota yang lain tidak menerapkan glasir dalam produksi genteng yaitu karena mereka takut kalau mereka tidak berhasil jadi mereka hanya ingin memproduksi genteng tanpa diglasir.

⁹⁵WA/3/26-Maret/2016