

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Sejarah BMT Pahlawan Tulungagung

BMT Pahlawan merupakan salah satu dari 3000 BMT yang tersebar di seluruh Indonesia. Berdiri dan diresmikan pada Hari Pahlawan yakni 10 Nopember 1996 oleh Bupati Tulungagung. Berdirinya BMT dilatarbelakangi oleh adanya keadaan dimana krisis ekonomi yang tiada henti dan tiada solusi, jumlah penduduk miskin, menganggur dan ter-PHK semakin meningkat, ketimpangan ekonomi semakin tajam, pengusaha kecil yang membutuhkan modal, sementara Bank masih belum menjangkau mereka. Disamping itu pada saat itu belum ada Bank Syariah yang berdiri di Tulungagung, sementara itu peran dari Lembaga Pengolaan Zakat belum juga optimal.

Melihat keadaan diatas, para tokoh Tulungagung yakni Ketua MUI, Ketua NU, Ketua Muhammadiyah, Ketua ICMI, Ulama, Pimpinan Pondok, Pengusaha, dan para tokoh masyarakat, dari berbagai unsur Pejabat yakni Bupati dan Unsur Muspida beserta ketua dan anggota DPRD beserta jajaran dibawahnya menyatukan tekad mewujudkan sebuah Lembaga Ekonomi Keuangan System Syariah. Lembaga itu kemudian disebut Baitu Maal wat

Tamwil Pahlawan di singkat BMT Pahlawan dan telah diresmikan oleh Bupati Tulungagung 10 Nopember 1996.

Dengan demikian sejak 10 November 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 ruko pasar Sore no. 33) Tulungagung BMT Pahlawan memberikan permodalan kepada para pengusaha kecil dan mikro dengan sistem bagi hasil. Dengan sistem 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 lembaga-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 menjalar dalam kehidupan.

Dengan sistem syariah terbukti BMT Pahlawan 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 19 tahun BMT Pahlawan telah berkembang mencapai dengan anggota binaan mencapai 12.129 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. 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 No.14 Bandung Tulungagung, Cabang Gondang di Ruko Stadion Gondang No.1 Gondang Tulungagung, Cabang Ngunut di Jl. Raya Ngunut No. 4 Ngunut Tulungagung dan Pokusma di Notorejo Kecamatan Gondang Tulungagung.

Berangkat dari perjalanan panjang mulai dari proses pendirian sampai dengan masa pertumbuhan di tahun ke-20. Pengokohan sistem kelembagaan dan keuangan BMT Pahlawan perlu ditingkatkan. Sebagaimana Visi, Misi yang dimiliki oleh BMT Pahlawan sebagai berikut:

Visi: Terwujudnya BMT yang terdepan, tangguh dan professional dalam membangun ekonomi umat.

Misi:

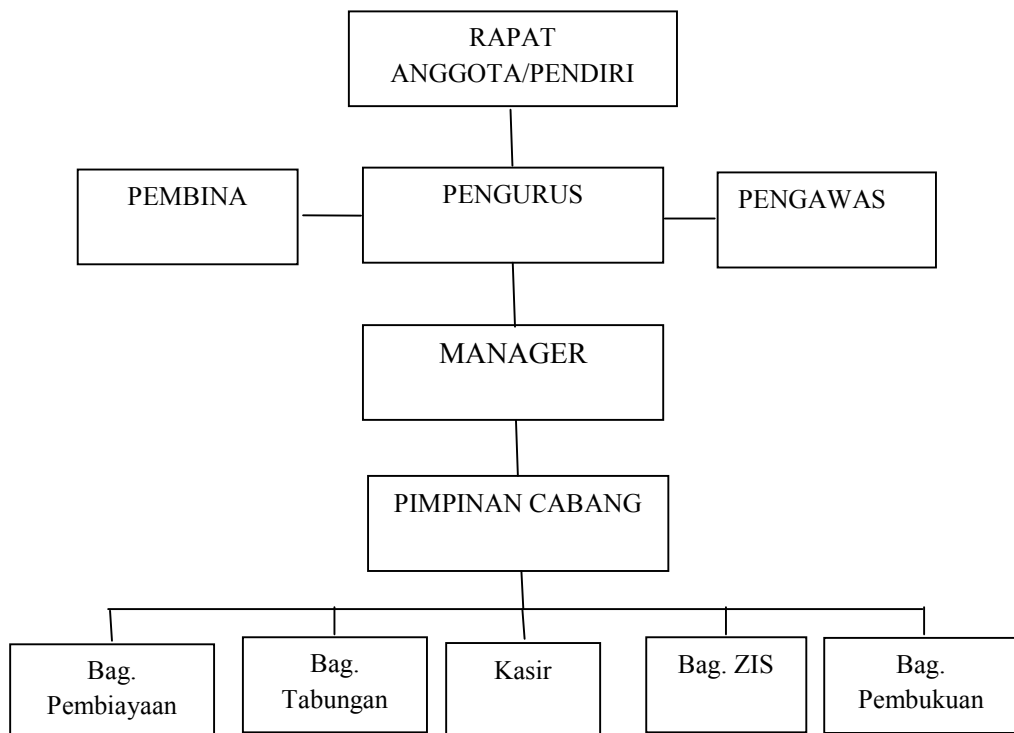
- a. Memberikan layanan yang prima kepada seluruh anggota, mitra dan masyarakat luas.
- b. Mendorong anggota, mitra dan masyarakat luas dalam kegiatan menabung dan investasi.
- c. Menyediakan permodalan dan melakukan pendampingan usaha bagi anggota, mitra dan masyarakat.
- d. Memperkuat permodalan sendiri dalam rangka memperluas jaringan serta menambah produk dan fasilitas jasa layanan.

- e. Mencapai pertumbuhan dan hasil usaha BMT yang layak serta proporsional dan berkelanjutan.
- f. Turut serta dalam gerakan pengembangan ekonomi syariah.

2. Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi yang digunakan oleh BMT Pahlawan Tulungagung dalam menjalankan aktivitas usahanya adalah sebagai berikut :

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT Pahlawan



3. Bidang Kepengurusan

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

KEPENGURUSAN BMT PAHLAWAN

Dewan Pengawas

Pengawas Syariah : Drs. H. Murtadlo

Pengawas : H. Mulyono, SH

Chamim Badruzaman

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, Mkes

Bendahara : Hj. Ir. Harmi Sulistyorini

Pengelola BMT Pahlawan

Manager Umum : H. Nyadin, MAP

Kabag Keuangan : Dyah Iskandiana, S.Ag

Bagian Pembukuan	: Feri Yeti, SE
Bagian Pembiayaan	: Mispono, SE
Bagian Data dan Informasi	: Miftahul Jannah, SE
Bagian Penagihan	: Sutrisno, M. Pd. I Mahmud, S.M
Pimpinan Pokusma Notorejo	: Juprianto, S.Ag
Bagian Administrasi	: Dewi Kusnul Khotimah, Shi
Cabang Ngunut	: Marathul Anisa, SE
Cabang Bandung	: Nungky Suryandari, S.Sy
Cabang Gondang	: Arini Hidayati, SE.Sy
Bagian ZISWA	: Fatkhur Rohman Albanjari
Alamat Kantor	: Jl. Ki Mangun Sarkoro, No 104 Tulungagung
Email	: bmt.pahlawan@yahoo.co.id
No Tlp	: 0355-328350

4. Bidang Keanggotaan

BMT adalah lembaga ekonomi yang dibangun dan ditumbuh kembangkan dari dan untuk anggota. Oleh sebab itu peranan Anggota dalam menentukan maju mundurnya BMT sangat besar. Anggota BMT Pahlawan

terdiri atas anggota tetap, anggota tidak tetap dan anggota kehormatan. Anggota tetap adalah para pendiri BMT Pahlawan yang sejak berdirinya telah ikut mendirikan dengan menyeter modal awal yang disebut Simpanan Pokok Khusus (saham), simpanan pokok dan simpanan wajib. Anggota tidak tetap adalah anggota yang mendaftar kan diri setelah BMT berdiri dengan membayar simpanan pokok, namun belum membayar sepenuhnya simpanan wajib. Mereka bisa masuk setiap saat dan bisa keluar setiap saat pula. Mereka masuk untuk menanamkan modal (simpanan pokok khusus), atau menyimpan atau menabung atau memperoleh pelayanan pembiayaan dan atau juga untuk membayar dan menerima zakat infaq maupun shodaqoh dari BMT. Jumlah mereka selalu bertambah dari tahun ketahun. Sedangkan anggota kehormatan atau disebut anggota luar biasa adalah orang yang mempunyai kepedulian dan jasa untuk ikut serta memajukan BMT namun mereka tidak bisa ikut secara penuh sebagai anggota BMT. Sesuai data yang ada hingga akhir tahun 2015 anggota BMT tercatat sebanyak 12.129 orang dengan rincian sebagaimana table berikut :

Tabel 4.1
Perkembangan Anggota BMT Pahlawan

No	Anggota	Tahun 2010	Tahun 2011	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016
1	Pendiri/Aggota Tetap	70 org	59 org	59 org	61 org	61 org	61 org	61 org
2	Penanam Saham	67 org	71 org	71 org	64 org	63 org	63 org	63 org
3	Penyimpan / Penabung	7.410 org	8.365 org	9.106 org	9.519 org	10.337 org	10.900 org	12.17 org
4	Penerima Pembiayaan	2.185 org	1.753 org	2.149 org	2.044 org	1.435 org	1.105 org	1176 org
	Total	9.814 org	10.300 org	11.420 org	11.688 org	11.896 org	12.129 org	13470 org

Sumber : Rapat Akhir Tahunan BMT Pahlawan

5. Bidang Usaha BMT Pahlawan

Sebagai 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 system yang sesuai syariah Islam. Dalam kerjasama inilah akan diperoleh bagian pendapatan. Adapun jenis-jenis pembiayaan yang dilakukan BMT antara lain :

1. Pembiayaan *Musyarokah*

Pembiayaan *Musyarokah* adalah pembiayaan dengan akad sirkah atau kerjasama antara BMT dengan anggota atau 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*

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 pembayaran dibelakang atau jatuh tempo, besarnya harga dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

3. Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

Pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* (BBA) adalah system 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*

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 pembelian obat, untuk memberi modal bagi orang yang tidak mampu.

b. Menghimpun 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 BMT, simpanan ini tidak bisa diambil kecuali dalam keadaan tertentu. Simpanan ini akan memperoleh *dividen* (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 pengembilannya tidak dibatasi.
 - b. Simpanan *mudharabah* berjangka (deposito) yaitu simpanan anggota BMT yang jumlahnya tertentu dan jangka waktu pengembilannya ditentukan pula sesuai kesepakatan antara

penabung dengan pihak BMT. 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 dapat diambil setiap bulan.
6. Simpanan Haji yakni simpanan khusus bagi perorangan yang telah mempunyai niat untuk menunaikan ibadah haji. Insyaallah dengan menyisihkan Rp 500.000,- tiap bulan penabung akan dapat menunaikan ibadah haji.
7. Simpanan Pensiun yakni simpanan khusus bagi perorangan yang bisa diambil jika yang bersangkutan telah pensiun.

c. Penghimpunan Saham (Simpanan Pokok Khusus)

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 67 tokoh pendiri hanya sekitar Rp 15.000.000. Alhamdulillah hingga tahun ke 13 ini modal BMT Rp 1.176.325.896,-. Namun demikian jumlah ini masih sangat minim jika di bandingkan dana pihak ketiga yang mencapai Rp 16.758.539.103,-. Sesuai ketentuan seharusnya modal sendiri minimal 12,5 % dari dana pihak ketiga atau sebesar Rp 2.094.817.387,-. Oleh sebab itu hingga saat ini BMT Pahlawan masih kekurangan modal sendiri (saham) sebesar Rp 918.491.491.

d. Kegiatan Mengelola ZIS dan Kegiatan Sosial dakwah

Sebagaimana dijelaskan dimuka bahwa kegiatan Baitul Maal BMT adalah mengumpulkan zakat, infaq sodaqoh dan hibah dari para Aghniya; dan menyarlurkannya kepada golongan 8 asnaf serta anak-anak yatim piatu dan kaum *dhuafa'* lainnya. Dasar pelaksanaan Program ini adalah Undang-undang RI nomor 38 tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat, dimana dengan UU tersebut BMT secara legal dapat berperan sebagai lembaga amil Zakat (LAZ) yang berfungsi pengumpul, pengelola sekaligus penyalur zakat, infaq, shodaqoh, hibah dan sejenis.⁶⁷

B. Pemaparan data penelitian dan analisis penelitian

Berdasarkan kerangka teori yang ada maka hasil-hasil penelitian-penelitian data dapat memaparkan sebagai berikut:

1. Karakteristik Informan

Dalam penelitian ini kedudukan informan sangat penting karena sebagai sumber data utama, oleh sebab itu peneliti memilih dari karakteristik dan umur. Selain itu, terdapat informan yang menjadi kunci utama dalam penelitian yaitu pengelola dan nasabah pembiayaan pada Pokusma BMT Pahlawan Notorejo Gondang Tulungagung . Dari data diatas dapat diketahui bahwa peneliti memilih informan dari anggota pembiayaan yang umur 30-50 tahun yang meupakan umur yang paling baik untuk memberikan penjelasan atau tanggapan serta lebih terbuka. Informan

⁶⁷Rapat Anggota Tahunan BMT Pahlawan Tulungagung Tahun 2016

tersebut terdiri dari dua perempuan dan satu laki-laki yaitu anggota pembiayaan pada BMT tersebut. dari ketiga informan tersebut mempunyai jenis usaha antara lain: toko kelontong, pengrajin batu bata dan pengusaha ikan. Selain itu peneliti dalam teknik pengumpulan data juga menggunakan metode yaitu dokumen.

2. Teknik Pengumpulan Data dan Wawancara

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

a. Pemahaman pengelola Pokusma BMT Pahlawan Notorejo Gondang

Tulungagung tentang pembiayaan *ba'i bitsaman ajil*

Seorang pengelola tentunya wajib memahami mengenai produk-produk yang ada di BMT agar pengelolaan produknya jelas. Produk pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* merupakan produk yang menggunakan sistem jual beli. Pihak lembaga menyediakan barang keinginan nasabah dan pihak BMT menjual kepada nasabah dengan harga jual ditambah keuntungan.

Ibu Dewi menyatakan:

“Pembiayaan BBA merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli dan pembayaran pokok pada saat jatuh tempo. Disini lembaga memberikan modal untuk pembelian barang yang diinginkan nasabah dalam pengembangan usaha. BMT mengambil keuntungan dari harga pokok ditambah sebuah keuntungan.”⁶⁸

⁶⁸Wawancara dengan Ibu Dewi, pada tanggal 29 Desember 2017

Pernyataan di atas juga ditegaskan oleh Bapak Juprianto:

“Pembiayaan BBA merupakan pembiayaan sistem jual beli. Lembaga sebagai penyedia barang dan nasabah sebagai pembeli. Lembaga menjual barang yang diinginkan nasabah dengan harga pokok ditambahkan keuntungan. Namun sekarang lembaga hanya memberikan modal untuk pembelian barang dengan cara nasabah menjaminkan harta berharga seperti BPKB sepeda motor. Sedangkan untuk pembayarannya secara angsuran atau jatuh tempo.”⁶⁹

Dari hasil wawancara peneliti dengan pihak BMT mengatakan bahwa pembiayaan *ba'i bitsman ajil* merupakan pembiayaan yang bersistem jual beli dengan pembayaran secara angsuran atau jatuh tempo dan lembaga sebagai penjual barang yang diinginkan nasabah. Pada saat ini pihak lembaga Pokusma BMT Pahlawan hanya memberikan modal dan nasabah membeli barang yang diinginkan secara sendiri.

Hasil wawancara dengan Ibu Hani mengenai pembiayaan *ba'i bitsaman ajil*:

“Disini saya menjaminkan surat BPKB saya untuk mendapatkan modal dalam pengembangan usaha dan pembayarannya secara angsuran. Biasanya pembayaran pokok diakhir bulan angsuran kalau perbulannya bayar bagi hasilnya saja. Terkadang saya juga pakai system angsuran mbak. Karena system angsuran itu lebih mudah dari pada pembayaran pokok pada jatuh tempo. Kalau jatuh tempo rasanya berat pelunasannya.”⁷⁰

Pernyataan dari Bapak Ach. Khoiril Anam:

“saya kalo mengajukan pembiayaan buat tambahan modal. Selama saya menjadi nasabah cara bayar pembiayaan tersebut secara angsuran. Lebih ringan kalo secara angsuran. Setahu saya pembiayaan ini untuk membantu tambahan modal usaha, cara bayarnya diangsur.”⁷¹

⁶⁹ Wawancara dengan Bapak Juprianto, pada tanggal 03 Januari 2018

⁷⁰ Wawancara dengan Ibu Hani, pada tanggal 29 Desember 2017

⁷¹ Wawancara dengan Bapak Ach. Khoiril Anam, pada tanggal 29 Desember 2017

Sebagaimana yang disampaikan Ibu Hani sama dengan Ibu Kholidah. Berikut hasil wawancara Ibu Kholidah:

“Pembiayaan disini ada jaminannya berupa BPKB kalau untuk pembayarannya secara angsuran. Biasanya saya mengambil angsuran 3 bulan kadang 6 bulan kalau pembayaran pokok secara dicicil beserta bagi hasilnya kadang pokok saya bayar pada jatuh tempo. Tapi saya lebih memilih pakai sistem angsuran, karena lebih ringan dalam pembayaran.”⁷²

Dari hasil wawancara antara karyawan dan juga nasabah memiliki kemiripan yaitu pada cara pelunasannya secara angsuran dan juga jatuh tempo. Jadi dapat disimpulkan bahwa pembiayaan BBA merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli dan pembayarannya secara angsuran maupun jatuh tempo dan BMT mengambil keuntungan dengan cara harga pokok ditambah keuntungan.

Menurut ketiga nasabah cara pembayaran secara angsuran lebih ringan dibandingkan dengan pembayaran secara jatuh tempo. Oleh sebab itu, nasabah lebih memilih pembayaran secara angsuran. Dan nasabah melakukan pembiayaan tersebut untuk menambah modal usaha.

b. Pengelola Pokusma BMT Pahlawan Notorejo Gondang Tulungagung lebih memilih pembiayaan *Ba'i bitsaman ajil* dibandingkan dengan pembiayaan *murabahah*

BMT mendapatkan keuntungan melalui pembiayaan salah satunya pembiayaan *ba'i bitsaman ajil*. Pembiayaan BBA tidak memiliki risiko yang tinggi dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya.

Pernyataan Ibu Dewi:

⁷² Wawancara dengan Ibu Kholidah, pada tanggal 03 Januari 2018

“Pembiayaan BBA disini sudah menjadi simbol dari pada pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* digunakan pada bank, kalau pada BMT yang dipakai pembiayaan BBA. Namun BMT juga memiliki produk tersebut gunanya untuk pelengkap atau variasi produk. Untuk keunggulan dari pembiayaan BBA itu tidak terlalu memiliki risiko yang besar. Pada intinya pengelolaannya lebih mudah”.⁷³

Pernyataan tersebut ditambah oleh Bapak Juprianto:

“Keunggulan pembiayaan BBA dari pada produk pembiayaan yang lain yaitu pada risiko. Risiko pembiayaan BBA hanya sedikit dari pada produk yang lain seperti musyarakah atau akad kerjasama. Karena pembiayaan BBA disini sistemnya jual beli bukan kerjasama. Kalo *murabahah* disini sebagai penjabaran dari pembiayaan BBA. *Murabahah* tetap ada, cuma pada lembaga ini yang dipakai pembiayaan BBA karena sudah mencakup semua pembiayaan. Untuk Pembiayaan kerjasama dialihkan ke pembiayaan BBA untuk mengurangi risiko yang terlalu tinggi”.⁷⁴

Sebagaimana pendapat bapak Ach. Khoirul Anam mengenai pembiayaan BBA:

“Pembiayaan BBA mudah dalam persyaratannya tidak terlalu sulit. Intinya pembiayaan tersebut sangat membantu para pengusaha kecil, pelayanannya yang ramah membuat nasabah senang. Walau saya seorang pegawai dari koperasi lain, saya memberikan nilai positif buat pengelola BMT. Barang jaminannya aman hingga akhir pelunasan. Cara pengambilan barang jaminan juga tidak dipersulit. Kalau mengenai produk pembiayaan yang lain kurang tahu. Setahu saya pada akad ditulis pembiayaan BBA.”⁷⁵

Pembiayaan BBA pada BMT lebih mudah dan tidak sulit dalam pengajuannya. Berikut hasil wawancara dari Ibu Hani:

“Pembiayaan disini mudah, selama saya mengajukan pembiayaan disini tidak pernah mengalami kesulitan. Pencairannya juga cepat. Kalau mengenai produk pembiayaan lain kurang mengerti. Saya cuman mengikuti arahan dari mbak Dewi.”⁷⁶

⁷³ Wawancara dengan Ibu Dewi, pada tanggal 29 Desember 2017

⁷⁴ Wawancara dengan Bapak Juprianto, pada tanggal 03 Januari 2018

⁷⁵ Wawancara dengan Bapak ach. Khoirul Anam, pada tanggal 29 Desember 2017

⁷⁶ Wawancara dengan Ibu Hani, pada tanggal 29 Desember 2017

Sebagaimana yang disampaikan Ibu Hani sama dengan Ibu Kholidah:

“Selama saya mengajukan pembiayaan berkali-kali disini tidak pernah mengalami kesulitan, prosesnya mudah saat pencairan juga tidak lama. Kalau mengenai produk pembiayaan yang lain kurang mengerti mbak.”⁷⁷

Dengan demikian pembiayaan BBA lebih digunakan dari pada pembiayaan murabahah karena pembiayaan BBA sudah mencakup semua pembiayaan akad jual beli sedangkan pembiayaan *murabahah* dijadikan sebagai pelengkap produk. Selain itu pembiayaan BBA lebih sering digunakan karena untuk menghindari risiko yang lebih besar seperti pada akad kerjasama dan pengelolaan pada pembiayaan *ba’I bitsaman ajil* lebih mudah.

Pernyataan di atas juga diperkuat oleh ketiga nasabah yang telah diwawancarai bahwa pembiayaan yang dipakai yaitu pembiayaan BBA dan mengenai produk pembiayaan yang lain mereka kurang mengerti. Karena pihak pengelola mengarahkan nasabahnya ke pembiayaan *ba’I bitsaman ajil*.

Selain itu terdapat nasabah dari koperasi lain yang memberikan nilai positif untuk pengelolaan yang ada di Pokusma BMT Pahlawan Notorejo mengenai pelayanannya yang ramah.

c. Penerapan pembiayaan *ba’i bitsaman ajil* di Pokusma BMT Pahlawan Notorejo Gondang Tulungagung

⁷⁷ Wawancara dengan Ibu Kholidah, pada tanggal 03 Januari 2018

Penerapan pembiayaan BBA pada Pokusma BMT Pahlawan Notorejo Gondang Tulungagung sudah sesuai dengan teori yang ada.

Pernyataan dari Ibu Dewi:

“Penerapan pembiayaan BBA sudah pada umumnya sama seperti diteori. Nasabah datang ke BMT untuk membeli barang yang diinginkan. Kemudian BMT membeli barang tersebut dengan tunai. Setelah barang sudah ada, BMT menjual kepada nasabah dengan harga pokok ditambah keuntungan kepada nasabah. Nasabah membeli barang tersebut dengan akad pembiayaan BBA dan menyelesaikan pembayarannya secara angsuran dengan pembayaran pokok pada jatuh tempo”.⁷⁸

Pernyataan dari Ibu Dewi dibenarkan oleh Bapak Juprianto.

Berikut Hasil wawancara Bapak Juprianto:

“Penerapan pembiayaan BBA sama seperti diteori. Nasabah datang untuk mengembangkan usahanya. Misalnya pada usaha batu bata. Nasabah biasanya datang untuk pembelian berupa tanah liat. Nasabah datang ke BMT untuk mengajukan pembelian tanah liat dan BMT membeli tanah liat pada produsen secara tunai. setelah itu dijual kepada nasabah dengan menambah keuntungan yang disepakati dan nasabah membayar secara angsuran pada BMT dengan syarat nasabah menjaminkan surat berharga. Terkadang nasabah sendiri yang mencari bahan tersebut untuk mempersingkat waktu”.⁷⁹

Pernyataan dari Ibu Hani industri batu bata:

“Saya mengajukan pembiayaan untuk pengembangan usaha. Biasanya tanah liat yang akan digunakan produksi kurang dan masih belum ada dana. BMT inilah yang membantu memberikan modal untuk membeli tanah liat tersebut. Terkadang BMT yang mencarikan produsen tanah liat terkadang saya yang cari sendiri. Setelah itu pembayarannya secara angsuran. Disini saya menjaminkan BPKB sebagai syarat.”⁸⁰

⁷⁸ Wawancara dengan Ibu Dewi, pada tanggal 03 Januari 2018

⁷⁹ Wawancara dengan Bapak Juprianto, pada tanggal 03 Januari 2018

⁸⁰ Wawancara dengan Ibu Hani, pada tanggal 29 Desember 2017

Berbeda dengan pernyataan diatas. Bapak Ach. Khoirul Anam berependapat:

“Saya mengajukan pembiayaan untuk membeli bibit ikan. Proses pada pembiayaan disini BMT memberikan modal dan saya menjaminkan BPKB motor sebagai persyaratan. Setelah modal saya belikan ikan, saya setiap bulan mengangsur untuk menebus barang jaminan tadi. Untuk pembelian bibit ikan saya sendiri yang membeli.”⁸¹

Nasabah pembiayaan Ibu Kholidah menyatakan sama dengan Bapak Ach. Khoirul Anam. Berikut wawancara Ibu Kholidah:

“Keperluan pembiayaan saya untuk membeli perlengkapan isi toko, seperti kebutuhan pokok. Disini saya dikasih modal untuk membeli barang tersebut. Namun, yang membeli barang tersebut saya sendiri bukan pihak BMT. Disini saya menjaminkan BPKB motor sebagai persyaratan dan pembayarannya secara angsuran setiap bulannya.”⁸²

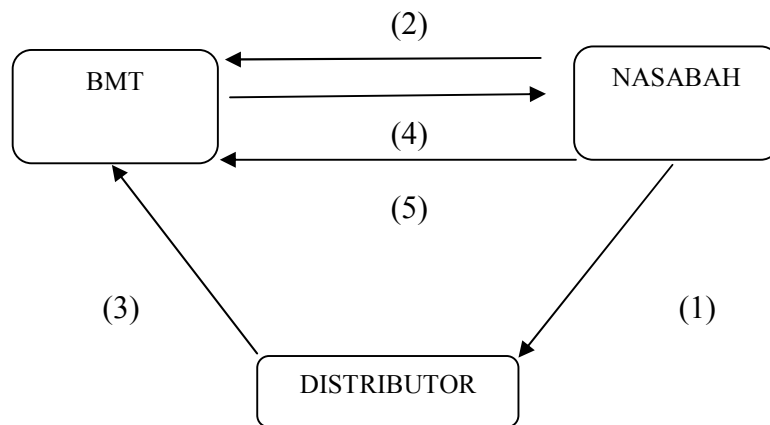
Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penerapan pembiayaan BBA sesuai dengan teori yang ada. Pernyataan ini diperkuat dari pihak pengelola lembaga dan juga nasabah pembiayaan pada BMT tersebut. Langkah pertama yaitu dengan mengajukan pembiayaan untuk pembelian barang dalam usahanya. Setelah itu lembaga mencarikan barang tersebut dan nasabah membeli barang tersebut secara angsuran. Namun dalam praktiknya disyaratkan ada barang jaminan.

Skema pembiayaan *Ba'i bitsaman ajil* pada Pokusma BMT Pahlawan adalah:

⁸¹ Wawancara dengan Bapak Ach. Khoirul Anam, pada tanggal 29 Desember 2017

⁸² Wawancara dengan Ibu Kholidah, pada tanggal 03 Januari 2018

Gambar 4.1
Skema Pembiayaan *Ba'i bitsaman ajil* pada
Pokusma BMT Pahlawan Notorejo Gondang Tulungagung



Keterangan:

1. Nasabah datang ke distributor untuk membeli barang yang dibutuhkan. Misalnya tanah liat.
2. Nasabah mengajukan pembiayaan dengan memenuhi syarat yaitu FC KTP, KK, STNK dan BPKB asli.
3. BMT membeli barang tersebut dengan tunai (Tanah liat).
4. BMT menyetujui permintaan nasabah dan terjadi perjanjian.
5. Nasabah datang ke BMT untuk melunasi dengan cara angsuran.

Dari ketiga nasabah memiliki pernyataan yang berbeda mengenai pembelian barang yaitu pembelian barang disediakan oleh BMT atau nasabah membeli barang itu dengan sendiri. Biasanya nasabah membeli barang sendiri gunanya untuk mempersingkat waktu.

d. Kendala dan penanganan dalam pengelolaan pembiayaan *ba'i bitsaman ajil*.

1. Kendala dalam pengelolaan pembiayaan *ba'i bitsaman ajil*.

Dalam pengelolaan suatu lembaga pastinya ada sebuah kendala dan kendala tersebut harus diselesaikan agar tidak menyebabkan kerugian pada lembaga tersebut.

Kendala yang dihadapi BMT terutama nasabah yang telat mengangsur. Sesuai dengan pernyataan pengelola sebagai berikut:

Pernyataan dari Ibu Dewi:

“Kendala dalam pengelolaan pembiayaan BBA yaitu pada nasabah yang sudah jatuh tempo belum membayar kewajibannya dan membuat nasabah baru yang mau pencairan jadi terhambat karena dana yang seharusnya diputar tidak dapat cair sehingga anggaran untuk pembiayaan BBA menjadi membengkak apalagi kalau tidak ada anggaran cadangan jadi tambah membuat pusing.”⁸³

Pernyataan dari Bapak Juprianto:

“Kendala dalam pengelolaan pembiayaan pada nasabah yang sudah jatuh tempo telat bayar dan ketidakjujuran nasabah. Misalnya nasabah tidak jujur dalam memberi informasi mengenai usahanya, yang barangnya sebenarnya sudah laku tapi bilang ke BMT belum laku dan juga sebaliknya barang belum laku bilang ke BMT sudah laku”.⁸⁴

Adapun kendala yang dihadapi Bapak Ach. Khoirul Anam sebagai berikut:

“Kendala dalam pembiayaan pada saat waktunya mengangsur, terus tidak ada dana sedangkan usaha belum ada yang laku.

⁸³ Wawancara dengan Ibu Dewi, pada tanggal 03 Januari 2018

⁸⁴ Wawancara dengan Bapak Juprianto, pada tanggal 03 Januari 2018

Selain itu terganggu dengan bersamaan kebutuhan anak saat bayar sekolah. Waktu mengangsur jadi telat.”⁸⁵

Pernyataan Ibu Hani sependapat dengan nasabah sebelumnya, sebagai berikut:

“Kendalanya saat mengangsur tidak ada uang. Batu bata belum laku, apa lagi kalo musin hujan tambah susah mbak. Kebutuhan anak meningkat. Jadi telat membayar.”⁸⁶

Pernyataan dari dua nasabah diatas juga dibenarkan oleh Ibu Kholidah, berikut pernyataannya:

“Kendala saat mengangsur barang belum laku. Harga pokok semakin bertambah jadi kebutuhan rumah tangga semakin meningkat. Angsurannya menjadi telat.”⁸⁷

Dengan demikian kendala yang dihadapi BMT dalam pengelolaan produk pembiayaan ditimbulkan nasabah telat mengangsur. Sehingga angsuran yang akan diputar lagi menjadi terhambat. Pernyataan dari lembaga juga dibenarkan oleh ketiga nasabah yaitu telat mengangsur yang disebabkan berbagai faktor, terutama hasil usaha yang belum laku terjual, faktor dari kebutuhan keluarga yang terus meningkat dan faktor cuaca.

Selain nasabah macet terdapat kendala mengenai kejujuran nasabah yang memberi keterangan dalam perkembangan usahanya. Misalnya saat ditanya mengenai perkembangan usahanya nasabah memberikan alasan kalau usahanya belum laku padahal kenyataannya

⁸⁵ Wawancara dengan Bapak Ach. Khoirul Anam, pada tanggal 29 Desember 2017

⁸⁶ Wawancara dengan Ibu Hani, pada tanggal 29 Desember 2017

⁸⁷ Wawancara dengan Ibu Kholidah, pada tanggal 03 Januari 2018

sudah laku dan nasabah tidak membayar angsuran. Itu merupakan suatu kendala yang sulit diatasi. Jadi diperlukan sebuah strategi dalam penanganannya.

2. Penanganan kendala dalam pengelolaan pembiayaan *ba'i bitsaman ajil*

Adapun dalam penanganan kendala pengelolaan pembiayaan BBA yang terhambat seorang pengelola harus pandai mencari solusi yang tepat dalam penanganan tersebut.

Pernyataan dari Ibu Dewi:

“Kendala yang ada biasanya nasabah yang tidak disiplin bayar angsuran. Langkah pertama yang dilakukan peringatan dan penagihan. Biasanya penagihan dilakukan dengan via telepon, jika telepon tidak dapat menyelesaikan langkah kedua mendatangi rumah nasabah dan ditanya alasannya mengapa telat membayar. Kalau sudah mengetahui alasan nasabah telat membayar pihak BMT memberikan solusi. Misalnya dengan akad ulang. Jika tidak berhasil langkah terakhir penahanan barang jaminan”⁸⁸.

Bapak Juprianto menambahkan:

“Kendala paling terasa dirasakan pada nasabah yang sudah jatuh tempo tidak segera melunasi. Pihak BMT harus menagih dan mencaritahu alasan mengapa nasabah tidak segera melunasi. Terkadang terdapat alasan nasabah berupa hasil industrinya yang belum laku dan ada yang alasan hasil industrinya sudah laku tapi belum dibayar oleh pembeli. Langkah yang dilakukan BMT mencari tahu siapa pembeli industri tersebut dan menanyakan jika terbukti nasabah tidak jujur maka diberi peringatan dan memberikan waktu dalam pelunasan kurang lebih seminggu atau akhir bulan tanggal pencairan. Jika waktu yang diberikan tetap tidak dapat melunasi maka BMT

⁸⁸Wawancara dengan Ibu Dewi, pada tanggal 03 Januari 2018

memberikan solusi akad ulang jika akad ulang tetap tidak berhasil langkah terakhir penahanan barang jaminan”.⁸⁹

Pernyataan dari pengelola juga dibenarkan oleh ketiga nasabah.

pernyataan dari nasabah Bapak Ach. Khoirul Anam:

“Saya pernah telat bayar angsuran, karena ikan-ikan saya mati, sedangkan ikan yang lain belum laku ditambah kebutuhan anak sekolah. Kalau telat bayar BMT mengingatkan melalui via telepon kadang ya ditagih dirumah diberi waktu untuk pelunasan selama seminggu.”⁹⁰

Pernyataan dari Ibu hani:

“Telat saat bayar angsuran pernah terjadi tapi tidak pernah sampai ditahan barang jaminan. Kalau telat biasanya BMT menghubungi lewat telepon, kadang juga datang kerumah dan memberikan waktu pelunasan biasanya sampai akhir bulan. Kalau telat bayar biasanya karena barang belum laku, cuaca. Selain itu kebutuhan anak sekolah juga bertambah.”⁹¹

Pernyataan Ibu Kholidah:

“Telat bayar pernah terjadi. Karena tidak ada pemasukan dari hasil jualan, kebutuhan keluarga juga bertambah. Biasanya BMT datang kerumah karena dekat lokasinya dan diberi waktu pelunasan selama seminggu.”⁹²

Dalam penyelesaian kendala dari pembiayaan BBA langkah pertama yaitu dilakukan penagihan, peringatan dan pemberian tambahan waktu pelunasan, langkah kedua pengulangan akad dan langkah ketiga yaitu penahanan barang jaminan.

Dari ketiga nasabah juga menyatakan, jika telat bayar biasanya pihak pengelola BMT menghubungi melalui telepon, datang kerumah

⁸⁹Wawancara dengan Bapak Juprianto, pada tanggal 03 Januari 2018

⁹⁰Wawancara dengan Bapak Ach. Khoirul Anam, pada tanggal 29 Desember 2017

⁹¹Wawancara dengan Ibu Hani, pada tanggal 29 Desember 2017

⁹²Wawancara dengan Ibu Kholidah, pada tanggal 03 Januari 2018

dan memberikan waktu pelunasan selama seminggu atau akhir bulan tanggal pencairan. Namun, dari ketiga nasabah tidak pernah mengalami penahanan barang jaminan.

Pengelolaan pada sebuah lembaga perlu diadakan sebuah strategi agar tidak terjadi kesalahan dalam pengelolaan pembiayaan seperti nasabah yang telat membayar sehingga pencairan selanjutnya terhambat. Oleh sebab itu, pengelola lembaga Pokusma BMT Pahlawan menjelaskan tentang strategi pengelolaan pembiayaan *ba'I bitsman ajil* sebagai berikut:

Pernyataan dari Ibu Dewi :

“Mengenai strategi pengelolaan pada Pokusma BMT disini juga memerlukan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan demi kelancaran lembaga. Misalnya pada menyusun rencana pembiayaan perlu dilakukan untuk melihat apakah ada kendala misalnya kendala pada anggaran yang ada dibrankas mencukupi atau tidak. Untuk pengorganisasian diperlukan staf yang sesuai dengan kemampuannya. Pada pelaksanaan setiap staf melakukan pekerjaan yang telah ditentukan. Misalnya tugas staf administrasi melayani nasabah pembiayaan dan menjaga keharmonisan antara staf dan nasabah pembiayaan. Sedangkan untuk pengawasan biasanya dilakukan pada pengawasan nasabah pembiayaan misalnya memantau perkembangan usaha.”⁹³

Pernyataan diatas juga dibenarkan oleh Bapak Juprianto:

“Memang betul yang dinyatakan Ibu Dewi strategi pengelolaan disini menggunakan perencanaan, pengorganisasian pelaksanaan dan juga pengawasan. Namun, tugas yang paling besar disini pada saat analisis pembiayaan. Dalam analisis pembiayaan menggunakan prinsip 5C. Terkadang ada nasabah yang tidak jujur pemberian keterangan sehingga diperlukan

⁹³Wawancara dengan Ibu Dewi, pada tanggal 29 Desember 2017

informasi dari orang lain. Jadi harus bisa memahami karakter seorang nasabah.”⁹⁴

Dalam strategi pengelolaan pada Pokusma BMT Pahlawan diperlukan strategi yaitu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan. Tugas yang paling besar yaitu pada pelaksanaan karena pada saat analisis pembiayaan terkadang ada nasabah yang tidak jujur dalam pemberian informasi sehingga diperlukan informasi dari orang lain demi kelancaran lembaga. Sedangkan untuk perencanaan, pengorganisasian dan pengawasan cukup mudah dalam penerapannya.

Hal yang paling diutamakan pengelola yaitu menganalisis pembiayaan dengan prinsip 5C. Prinsip 5C terdiri dari *character*, *capacity*, *capital*, *collateral* dan *condition*. Dengan prinsip tersebut nasabah dapat dinyatakan layak atau tidak layak dalam penerimaan pembiayaan.

Ibu Dewi menambahkan:

“Setiap nasabah pembiayaan yang mengajukan itu harus disurvei terutama nasabah baru maupun nasabah lama untuk menghindari hal yang tidak diinginkan. Pada saat survey diperlukan dokumentasi seperti foto barang jaminan, usaha, keadaan rumah, keadaan keuangan. Setelah itu dianalisis jika dinyatakan layak pembiayaan bisa langsung dicairkan.”⁹⁵

Pernyataan Bapak Juprianto:

⁹⁴Wawancara dengan Bapak Juprianto, pada tanggal 03 Januari 2018

⁹⁵Wawancara dengan Ibu Dewi, pada tanggal 03 Januari 2018

“Disaat analisis ya seperti waktu terangkan pada PPL dulu. Tetap langkahnya pertama survey yang paling utama, nanti ditanya keuangan pemasukan dan pengeluaran. Pada saat survey yang dibutuhkan dokumentasi barang jaminan, usahanya, keadaan rumahnya. Setelah itu dianalisis prinsip yang digunakan 5C. kalau sudah memenuhi akan dinyatakan layak dan pencairan bisa dilakukan.”⁹⁶

Dari pernyataan pengelola lembaga strategi yang cukup sulit di terapkan pada saat pelaksanaan. Karena setiap pengelolaa dituntut harus bisa menganalisis kelayakan nasabah. Langkah dalam menganalisis yang paling utama yaitu survey, karena survey bisa menjelaskan keadaan suatu nasabah yang akan mengajukan pembiayaan. Jika nasabah telah memenuhi kelayakan analisis pembiayaan maka pembiayaan nasabah dapat dicairkan.

Pernyataan dari lembaga didukung oleh ketiga nasabah pembiayaan yang ada di Pokusma BMT Pahlawan, sebagai berikut:

Pernyataan Bapak Ach. Khoirul Anam:

“Dalam pengajuan nasabah akan disurvey terlebih dahulu itu pasti. Saya nasabah disini juga disurvey walau saya sudah sering pengajuan disini. Terutama dilihat barang jaminan, keadaan usaha, rumah, keuangan juga dipertanyakan.”⁹⁷

Pernyataan Ibu Hani:

“Saat pengajuan nasabah akan disurvey terlebih dahulu. biasanya dilihat barang jaminan, keadaan rumah, usaha dan pemasukan dan pengeluaran sehari-hari.”⁹⁸

Pernyataan Ibu Kholidah:

“Iya mbak, nasabah yang pengajuan selalu disurvey, walauun saya sering melakukan pembiayaan disini tetap disurvey.

⁹⁶Wawancara dengan Bapak Juprianto, pada tanggal 03 Januari 2018

⁹⁷Wawancara dengan Ach. Khoirul Anam pada tanggal 29 Desember 2017

⁹⁸Wawancara dengan Ibu Hani, pada tanggal 29 Desember 2017

Ditanya mengenai barang jaminan, usaha, keadaan rumah dan keuangan.⁹⁹

Pernyataan dari pengelola lembaga Pokusma BMT Pahlawan diperkuat oleh ketiga nasabah yaitu setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan akan disurvei terlebih dahulu walaupun telah menjadi nasabah lama. Pada saat disurvei hal yang dipertanyakan mengenai barang jaminan, keadan usaha, rumah dan juga keuangan nasabah.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengelolaan produk pembiayaan *ba'I bitsman ajil* pada Pokusma BMT Pahlawan menggunakan prinsip analisis 5C (*character, capacity, capital, sollateral dan condition*). Karena prinsip tersebut dapat menyatakan nasabah layak atau tidak dalam mendapatkan pembiayaan tersebut.

⁹⁹Wawancara dengan Ibu Kholidah, pada tanggal 03 Januari 2018