

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum BMT Al-Amin Sejahtera Kudus

##### 1. Sejarah BMT Al-Amin Sejahtera Kudus

Pada awalnya BMT AL-AMIN merupakan sekumpulan beberapa tokoh masyarakat yang berkumpul untuk memikirkan tentang ekonomi umat, mereka berasal dari berbagai organisasi Islam dan kepemudaan bahkan dari para aktifis masjid dan mushalla di desa Ngembalrejo. Mereka sepakat untuk membuat sebuah lembaga yang dapat bermanfaat bagi ekonomi umat.

Berlanjutnya pertemuan-pertemuan itu akhirnya mereka sepakat mendirikan sebuah lembaga keuangan syariah yang berbentuk Baitul Maal wat Tamwil (BMT) dan berbadan hukum koperasi.

BMT itu sendiri merupakan ide dari salah satu pendiri yaitu H. Suryadi SD, B.Sc, seorang pensiunan Bank Rakyat Indonesia (BRI), dan didukung oleh beberapa tokoh masyarakat lainnya diantaranya H. Amin Bachro, H. Amir Anwar, K.H. Umar Farooq, H. Kholisidin, Drs. Abdur Rohman, Drs. Hasyim Mahmudi, Ir. H. Danial Falah, H Fatkhur Rozaq, S.E, Zufar, H. Zainal Anwar, S.Pd, Abdul Rohim, H. Abdul Fatih, S.E dan masih banyak tokoh-tokoh masyarakat desa Ngembalrejo lainnya yang ikut mendukung dan berpartisipasi dalam pendirian BMT AL-AMIN.

Sedangkan nama Al-Amin itu diambil dari gelar Nabi Muhammad atas usulan K.H. Umar Farooq, dengan nama tersebut diharapkan BMT Al- Amin menjadi sebuah lembaga yang benar-benar dapat dipercaya oleh masyarakat khususnya para anggotanya.

Sampai saat ini BMT Al-Amin mengalami perkembangan sedikit demi sedikit, dan kepercayaan dari masyarakatpun bertambah yang mengakibatkan bertambahnya asset yang dikelola BMT AL-AMIN. Maka perkembangan BMT kami bedakan menjadi

dua yaitu: masa awal pendirian dan masa pengembangan.<sup>1</sup>

a. Masa Pendirian

Pada tanggal 21 Agustus 2000 sudah terbentuk susunan pengurus yang pertama kali dengan susunan pengurus sebagai berikut: H.Suryadi SD, B.Sc (Ketua I), Ir. Danial Falah (Ketua II), Zufar (Sekretaris I), H. Kholisidin (Sekretaris II), H. Zainal Anwar, S.Pd (Bendahara I), Drs. Hasyim Mahmudi (Bendahara II), Abdul Rohim (Pembantu Umum I), Miftahullah (Pembantu Umum II), Bambang Rasmanto (Badan Pemeriksa I), H. Fatkhur Rozaq, S.E (Badan Pemeriksa II), H. Fahrnis MN (Badan Pemeriksa III).

Dengan adanya pengurus tersebut maka secara kelembagaan sudah terbentuk, akan tetapi belum mempunyai legalitas, sehingga pengurus melakukan pembagian tugas untuk melegalkan BMT agar memperoleh badan hukum Koperasi Serba Usaha dengan unit simpan pinjam syariah. Sedangkan yang bertugas untuk mengurus badan hukum tersebut adalah H. Suryadi SD, B.Sc dan Zufar, sedangkan Ir. Danial Falah mendapat tugas membuat sertifikat Simpanan Pokok Khusus (semacam sertifikat saham) dan Abdul Rohim membuat papan nama.<sup>2</sup>

b. Masa perkembangan

Pada tanggal 09 Maret 2001 melakukan selamatan dalam rangka menyambut awal pembukaan kantor BMT Al Amin tanggal 12 maret 2001 sehingga pada tanggal 12 Maret 2001 ditetapkan sebagai hari jadi BMT Al Amin,

---

<sup>1</sup> Bapak H. Zaenal Anwar, S.Pd, wawancara oleh penulis, 10 Agustus, 2020, wawancara 1, transkrip.

<sup>2</sup> Bapak H. Zaenal Anwar, S.Pd, wawancara oleh penulis, 10 Agustus, 2020, wawancara 1, transkrip.

walaupun dana yang terkumpul baru mencapai Rp 3,5 juta, namun demikian sudah banyak anggota yang siap untuk menambah permodalan walaupun dengan cara mengangsur, sehingga pada bulan April 2001 modal bertambah menjadi Rp 9 juta dan pada bulan Mei 2001 mencapai Rp 13 juta. Walaupun dengan modal yang sangat terbatas BMT Al Amin tetap berjalan dengan 3 orang pengelola yaitu Novita S.P (marketing), Nuriyatul Ulum, S.P (kasir) dan Yukhanit, S.E (pembukuan) ditambah seorang pengurus merangkap manager (H. Suryadi SD, B.Sc). Sedangkan BMT Al Amin memperoleh **Badan Hukum pada tanggal 2 Maret 2002, dengan nomor Badan Hukum: 82/BH/KPPK-Se/2002.**

Pada tahun 2003 asset yang dikelola BMT Al Amin mencapai Rp 200 juta sedangkan pembiayaan sebesar Rp 165 juta dengan profit Rp 4,4 juta. Pada tahun 2003 ini juga dilakukan pemilihan pengurus baru dengan formasi sebagai berikut:

Penasehat : H. A. Bachro  
                   H. Abdul Fatih, S.E  
 Ketua : H. Suryadi SD, B.Sc  
 Sekretaris : H. Zainal Anwar, S.Pd  
 Bendahara : Zufar  
 Anggota : Abdul Rohim  
                   Drs. Hasyim Mahmudi  
                   Samsul Anam  
                   Zainal Arifin  
 Pengawas : H. Fatkhur Rozaq, S.E  
                   Ir. Danial Falah.

Pada tahun 2006 BMT Al Amin mendapatkan kucuran dari PKPS BBM dari pemerintah sebesar 100 juta rupiah sehingga BMT AL Amin memutuskan untuk mengelola dana tersebut pada Kantor Unit Pelayanan Kas (UPK) di Mejobo, sedangkan asset yang dikelola BMT pada

saat itu sebesar Rp 400 juta sehingga total asset yang dikelola BMT mencapai Rp 500 juta. Dengan fasilitas yang ada, pengurus dan pengelola berusaha mengembangkan dengan cara menggali dana baik dari anggota maupun calon anggota. Pada tahun 2007 asset BMT Al Amin mencapai Rp 700 juta, perkembangan yang pesat pada tahun 2009 karena asset yang dikelola mencapai Rp 1,5 milyar.

Pada tahun 2014 BMT Al Amin membuka kantor layanan di Pekeng namun tidak bertahan lama dikarenakan terkena imbas dari BMT lain yang collaps, dan tidak adanya respon positif dari masyarakat sekitar kantor, sehingga kantor tersebut harus ditutup karena pengeluaran tidak sebanding dengan pemasukan. Namun demikian respon positif dan kepercayaan masyarakat masih kuat di kantor pusat sehingga asset BMT mengalami kenaikan hingga mencapai Rp 2 milyar pada tahun 2016 dan pada akhir tahun 2017 asset BMT mencapai Rp 3 milyar.<sup>3</sup>

## 2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi pada BMT Al Amin bersifat sentralisasi (terpusat), yaitu segala keputusan dan kebijakan serta wewenang menjadi tanggung jawab dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT). Sedangkan struktur organisasi dalam cabang di BMT Al Amin juga bersifat sentralisasi pada pusat. Berikut struktur organisasi BMT Al Amin :<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Dokumentasi file pribadi dari BMT Al-Amin yang diberikan oleh Bp. Zaenal Anwar selaku manajer BMT Al- Amin.

<sup>4</sup> Informasi diperoleh dari laporan RAT BMT Al Amin, yang telah terlaksana pada tanggal 8 April 2018.



Gambar 4.1 Struktur Organisasi  
Susunan Pengurus dan Pengawas BMT  
Al Amin Periode 2018 – 2023

a. Pengurus

Jumlah pengurus BMT Al Amin periode kepengurusan tahun 2018-2023 berjumlah 5 orang yang dipilih dalam acara RAT pada tanggal 8 April 2018, yaitu :

No.	Nama	Jabatan
1.	H. Fatkhur Rozaq, S.E	Ketua
2.	H. Abdul Fatih, S.E.	Wakil Ketua
3.	Zufar	Sekretaris
4.	Drs. Hasyim Mahmudi	Bendahara
5.	Muhaimin	Pembantu Umum

(Tabel 4.1)

b. Badan Pengawas

Jumlah Badan Pengawas BMT Al Amin periode kepengurusan tahun 2018-2023 berjumlah 3 orang yang dipilih dalam acara RAT pada tanggal 8 April 2018, yaitu :

No.	Nama	Jabatan
1.	H. Farhan, M.Pd	Ketua
2.	Drs. H. Dalkhin	Anggota
3.	Drs. Suryanto	Anggota

(Tabel 4.2)

c. Dewan Pengawas Syariah

Jumlah Dewan Pengawas Syariah BMT Al Amin periode kepengurusan tahun 2018-2023 berjumlah 2 orang yang dipilih dalam acara RAT pada tanggal 8 April 2018, yaitu:

No.	Nama	Jabatan
1.	Drs. H. Mahlail Syakur Sf, M.Ag	Ketua
2.	Alfa Syahriar, Lc. M.Sy	Anggota

(Tabel 4.3)

d. Pengelola BMT Al Amin

Hingga saat ini, jumlah pengelola BMT Al Amin mencapai 8 orang, yaitu :

No.	Nama	Jabatan
1.	H. Zaenal Anwar, S.Pd	Manager
2.	Yukhanit, S.E	Ka. Staf Pembukuan dan Administrasi
3.	Nuriyatul Ulum, S.P	Ka. Staf Keuangan dan Kasir
4.	Andhy Kurniawan	Ka. Staf Pembiayaan dan Peng. Dana
5.	Abdul Rohim	Staf Pembiayaan dan Peng. Dana
6.	Hariyadi	Staf Pembiayaan dan Peng. Dana
7.	Eko Hapsari, S.E	Staf Keuangan dan Kasir
8.	Dwi Krisnawati P, S.E	Staf Pembiayaan dan Peng. Dana

(Tabel 4.4)

3. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi lembaga keuangan syariah yang amanah, sehat dan professional serta bermanfaat terhadap perkembangan ekonomi umat.

b. Misi

- 1) Memberikan mutu layanan yang baik, amanah, profesional dan risiko minimal.
- 2) Meningkatkan peran pemberdayaan ekonomi masyarakat.

- 3) Membantu dan memberikan solusi kepada usaha kecil, menengah dalam memecahkan permasalahan permasalahannya.<sup>5</sup>

## B. Hasil Penelitian

### 1. Produk Pembiayaan BMT Al-Amin Sejahtera Kudus

Produk pembiayaan seluruhnya dibuat berdasarkan prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian serta sesuai dengan akad yang merupakan kesepakatan tertulis antara BMT dan pihak lain yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip syariah.

Dari berbagai jenis transaksi pembiayaan syariah didasarkan pada prinsip jual beli, prinsip bagi hasil, prinsip meminjam, prinsip sewa menyewa dan prinsip menyewa jasa.

Adapun syarat untuk mengajukan pembiayaan adalah sebagai berikut: Mengajukan permohonan menjadi anggota (jika belum menjadi anggota), Mengajukan pembukaan rekening simpanan di BMT Al Amin (jika belum punya), Menyerahkan dokumen yang diperlukan seperti : Fotocopy buku simpanan di BMT Al Amin, Fotocopy buku simpanan di lembaga keuangan lain (jika ada), Fotocopy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir, Fotocopy agunan (SHM/ SHGB/ BPKB), Fotocopy legalitas usaha : NPWP, TDP dan SIUP (untuk badan usaha), Bersedia disurvei.

Produk Pembiayaan, meliputi : Pembiayaan Modal Usaha, Pembiayaan Multiguna/ Multijasa,

---

<sup>5</sup> Bapak H. Zaenal Anwar, S.Pd, wawancara oleh penulis, 10 Agustus, 2020, wawancara 1, transkrip.

Pembiayaan Pertanian, Pembiayaan Kendaraan Bermotor dan Pembiayaan Talangan Haji. <sup>6</sup>

a. Produk Penghimpunan Dana

1) Simpanan Al Amin Berjangka

Simpanan Al Amin Berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu. Akad simpanan berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah. Dengan nisbah sebagai berikut : Jangka waktu 12 bulan nisbah 40% anggota : 60% BMT, Jangka waktu 18 bulan nisbah 45% anggota : 55% BMT, Jangka waktu 24 bulan keatas nisbah 50% anggota : 50% BMT.

Keuntungan : Mendapatkan bagi hasil yang lebih besar dan kompetitif, Bisa dijadikan jaminan pembiayaan, Nisbah (proporsi) bagi hasil lebih besar daripada Simpanan Al Amin.

Ketentuan : Setoran minimal Rp1.000.000,-Jangka waktu yang fleksibel minimal 12 bulan dengan persyaratan : Mengajukan permohonan menjadi anggota (jika belum menjadi anggota), Menyeter simpanan pokok sebesar Rp10.000,-sebagai syarat keanggotaan (jika belum menjadi anggota), Membuka rekening Simpanan Al Amin (sesuai ketentuan pembukaan Simpanan Al Amin) sebagai penampung bagi hasil simpanan, Mengisi formulir permohonan pembukaan Simpanan Berjangka (Deposito), Fotocopy identitas diri (KTP/SIM).

---

<sup>6</sup> Brosur BMT Al Amin

2) Simpanan Qurban

Simpanan berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah kurban. Akad simpanan berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah dengan nisbah 30% anggota dan 70% BMT.

Keuntungan : Mempermudah perencanaan keuangan untuk pembelian hewan kurban, Mendapatkan bagi hasil yang halal dan kompetitif.

Ketentuan : Setoran awal minimal Rp50.000, Setoran berikutnya minimal Rp25.000, Hanya dapat diambil pada saat akan melakukan ibadah kurban. Dengan persyaratan : Mengajukan permohonan menjadi anggota (jika belum menjadi anggota), Menyetor simpanan pokok sebesar Rp10.000,- sebagai syarat keanggotaan (jika belum menjadi anggota), Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening, Menyerahkan fotocopy bukti identitas (KTP/SIM)

3) Simpanan Al Amin

Simpanan Al Amin yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Akad simpanan berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah dengan nisbah 25% anggota dan 75% BMT.

Ketentuan : Setoran awal minimal Rp20.000, Setoran berikutnya minimal Rp5.000, Administrasi pembukaan tabungan Rp2.500, dengan persyaratan : Mengajukan permohonan menjadi anggota (jika belum menjadi anggota), Menyetor simpanan pokok sebesar Rp10.000,- sebagai syarat keanggotaan (jika

belum menjadi anggota), Fotocopy kartu identitas (KTP/SIM)

4) Simpanan Berkah Yatim

Pada dasarnya semua simpanan (Simpanan Al Amin, Simpanan Qurban, Simpanan Al Amin Berjangka) bisa dibuat Simpanan Berkah Yatim, yaitu simpanan anggota dimana bagi hasilnya akan dimasukkan kepada rekening dana yatim yang ada BMT Al Amin secara otomatis setiap bulannya.

Ketentuan : Saldo minimal sesuai ketentuan produk simpanan. Dengan persyaratan : Mengajukan permohonan menjadi anggota (jika belum menjadi anggota), Menyetor simpanan pokok sebesar Rp10.000,- sebagai syarat keanggotaan (jika belum menjadi anggota), Membuka rekening simpanan Al Amin (sesuai ketentuan pembukaan simpanan Al Amin), Mengisi formulir permohonan agar simpanannya dijadikan sebagai simpanan berkah yatim, Fotocopy identitas diri (KTP/SIM)

b. Produk Pembiayaan dan Jasa

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan tanpa imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan yang diberikan dapat digunakan untuk kebutuhan Modal kerja, investasi, atau konsumtif. Penyalurannya dapat dilakukan secara bilateral yaitu oleh satu BMT kepada pihak manapun.

c. Produk Penyaluran Dana

Pembiayaan adalah penyedia dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli, Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh, Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan tanpa imbalan atau bagi hasil.

d. Pembiayaan Syariah Berdasarkan akad

Pembiayaan berdasarkan syariah pada BMT Al-Amin Sejahtera Kudus dibagi berdasarkan Akad murabahah, salam dan istishna.

1) Murabahah

Murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

Ketentuan Umum; BMT bertindak sebagai pihak penyedia dan dalam kegiatan transaksi Murabahah dengan nasabah, BMT dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya, BMT wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah, BMT dapat memberikan potongan dalam

besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjukkan dimuka.

2) Salam

Salam adalah transaksi jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.

Ketentuan Umum; BMT bertindak baik sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi salam dengan nasabah, BMT dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad pembiayaan atas dasar salam, Penyediaan dana oleh BMT kepada nasabah harus dilakukan di muka secara penuh yaitu pembayaran segera setelah pembiayaan atas dasar akad salam disepakati atau paling lambat 7 hari setelah pembiayaan atas dasar akad salam disepakati, Pembayaran oleh BMT kepada nasabah tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang nasabah kepada BMT atau dalam bentuk piutang.

3) Istishna

Istishna adalah transaksi jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai kesepakatan.

Ketentuan Umum; BMT bertindak baik sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi Istishna dengan nasabah, Pembayaran oleh BMT kepada nasabah tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang nasabah kepada BMT atau dalam bentuk piutang.

## e. Pembiayaan Syariah Berdasarkan Bagi Hasil

## 1) Mudharabah

Mudharabah adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana kepada pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan ketentuan yang telah disepakati.

## a) Mudharabah Muthlaqah

Mudharabah Muthlaqah adalah Mudharabah untuk kegiatan usaha yang cakupannya tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis sesuai permintaan pemilik dana.

## b) Mudharabah Muqayyadah

Mudharabah Muqayyadah adalah Mudharabah untuk kegiatan usaha yang cakupannya dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis sesuai permintaan pemilik dana.

Ketentuan Umum; BMT bertindak sebagai pemilik dana yang menyediakan dana dengan fungsi sebagai modal kerja, dan nasabah bertindak sebagai pengelola dana dalam kegiatan usahanya, BMT memiliki hak dalam pengawasan dan pembinaan usaha nasabah walaupun tidak ikut serta dalam pengelolaan usaha nasabah, antara lain BMT dapat melakukan peninjauan kembali dan meminta bukti-bukti dari laporan hasil usaha nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat dipertanggungjawabkan.

Pembagian hasil usaha dari pengelolaan dana dinyatakan dalam perjanjian yang disepakati. Perjanjian yang disepakati tidak dapat diubah sepanjang jangka waktu investasi, kecuali atas dasar kesepakatan para pihak. Jangka waktu pembiayaan atas dasar akad Mudharabah, pengembalian dana, dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan BMT dan nasabah.

Pembiayaan atas dasar akad mudharabah diberikan dalam bentuk uang dan atau barang, serta buka dalam bentuk piutang atau tagihan. Dalam hal pembiayaan atas dasar akad mudharabah diberikan dalam bentuk uang harus dinyatakan secara jelas jumlahnya. Dalam hal pembiayaan atas dasar akad mudharabah diberikan dalam bentuk barang, maka barang tersebut harus dinilai atas dasar harga pasar dan dinyatakan secara jelas jumlahnya. Pengembalian pembiayaan atas dasar mudharabah dilakukan dalam dua cara yaitu, secara angsuran ataupun sekaligus pada akhir periode akad, sesuai dengan jangka waktu pembiayaan.

Pembagian hasil usaha dilakukan atas dasar laporan hasil usaha pengelola dana dengan disertai bukti pendukung yang dapat dipertanggungjawabkan. Kerugian usaha nasabah pengelola dana yang dapat ditanggung oleh BMT selaku pemilik dana adalah maksimal sebesar jumlah pembiayaan yang diberikan.

## 2) Musyarakah

Musyarakah adalah transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana dan atau barang untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan perjanjian yang disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing.

Ketentuan Umum; BMT dan nasabah masing-masing bertindak sebagai mitra usaha dengan bersama-sama menyediakan dana dan atau barang untuk membiayai suatu kegiatan usaha tertentu. Nasabah bertindak sebagai pengelola usaha dan BMT sebagai mitra usaha dapat ikut serta dalam pengelolaan usaha sesuai dengan tugas dan wewenang yang disepakati seperti melakukan peninjauan, meminta bukti-bukti dari laporan hasil usaha yang dibuat oleh nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat dipertanggungjawabkan. Pembagian hasil usaha dari pengelolaan dana dinyatakan dalam bentuk perjanjian yang disepakati.

Perjanjian bagi hasil yang disepakati tidak dapat diubah sepanjang jangka waktu investasi, kecuali atas dasar kesepakatan para pihak. Pembiayaan atas dasar musyarakah diberikan dalam bentuk uang dan atau barang serta bukan dalam bentuk piutang dan taguhan. Dalam hal pembiayaan atas dasar akad musyarakah diberikan dalam bentuk uang harus dinyatakan secara jelas jumlahnya. Dalam hal pembiayaan atas dasar akad musyarakah diberikan dalam bentuk

barang, maka barang tersebut harus dinilai atas dasar harga pasar dan dinyatakan secara jelas jumlahnya.

Jangka waktu pembiayaan atas dasar akad musyarakah, pengembalian dana, pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan antara BMT dan nasabah. Pengembalian pembiayaan atas dasar akad musyarakah dilakukan dalam dua cara, yaitu secara angsuran ataupun sekaligus pada akhir periode pembiayaan, sesuai dengan jangka waktu pembiayaan atas dasar akad musyarakah.

Pembagian hasil usaha berdasarkan laporan hasil usaha nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat dipertanggungjawabkan. BMT dan nasabah menanggung kerugian secara proporsional menurut porsi modal masing-masing.<sup>7</sup>

## 2. Prosedur dan Mekanisme Operasional

Prosedur dan mekanisme operasional yang ada di BMT Al Amin Kudus masing-masing bagian memiliki mekanisme kerja yang berbeda. Sesuai dengan mekanisme operasional BMT, funding (pendanaan) dan lending (pembiayaan) memiliki prosedur dan mekanisme operasional sebagai berikut :

### a. Funding (Pendanaan/ Simpanan)

Pembukaan rekening bisa dengan prosedur Anggota mengajukan pembukaan rekening, Teller memberikan form pembukaan rekening dan meminta bukti identitas diri calon anggota, Teller menginput data calon nasabah ke dalam sistem, Teller membuat buku

---

<sup>7</sup> Bapak H. Zaenal Anwar, S.Pd, wawancara oleh penulis, 10 Agustus, 2020, wawancara 1, transkrip.

rekening sesuai dengan jenis simpanan yang diajukan, Anggota mengisi slip setoran untuk melakukan setoran awal dan pembayaran biaya administrasi sebesar Rp 2.500, Anggota menyerahkan slip setoran ke teller, Teller menginput setoran ke dalam sistem, melakukan validasi dan cetak buku tabungan, Anggota menerima buku tabungan.

Penyetoran simpanan bisa dilakukan di kantor dengan prosedur; Anggota mengisi slip setoran, Anggota menyerahkan buku tabungan, slip yang sudah diisi dan sejumlah uang yang akan disetorkan ke teller, Teller menginput setoran ke dalam sistem dan melakukan validasi, Teller melakukan print buku tabungan, Teller mengecek saldo pada buku tabungan apakah sudah sesuai dengan jumlah setoran atau belum, Jika sudah sesuai, teller menyerahkan buku tabungan kepada anggota, Anggota mendapatkan buku tabungan.

Penyetoran simpanan dilakukan diluar kantor dengan prosedur; Relationship officer datang ke tempat anggota yang ingin menabung, Anggota menyerahkan buku tabungan dan sejumlah uang yang akan disetorkan, Relationship officer mengisikan slip setoran dan buku tabungan sesuai dengan jumlah tabungan, Anggota tanda tangan pada slip setoran, Relationship officer menyerahkan uang yang disetorkan anggota kepada teller sesampai di kantor, Teller menginput setoran ke dalam sistem dan melakukan validasi, Teller melakukan print buku tabungan.

Untuk penarikan simpanan dilakukan dengan prosedur; Anggota mengisi slip penarikan setoran, Verifikasi tanda tangan sesuai dengan KTP, Cetak buku, Anggota dan

teller menghitung uang apakah sudah sesuai atau belum.

Untuk penutupan rekening dilakukan dengan prosedur; Anggota menyerahkan slip, Biaya penutupan Rp 10.000, Verifikasi, Input data, Validasi slip dan cetak.

b. Lending (Pembiayaan)

Dalam memberikan fasilitas pembiayaan kepada nasabah BMT Al Amin bersifat fleksibel dan kompetitif dengan tetap mempertimbangkan prinsip kehati-hatian. Prosedur dan mekanisme lending ialah sebagai berikut :

Anggota atau pemohon pinjaman dapat datang langsung ke kantor atau melalui relationship officer membicarakan tentang pembiayaan mulai dari persyaratan, bagi hasil hingga sistem pembayaran angsurannya. Apabila anggota atau pemohon sepakat, kemudian mengisi formulir pengajuan pembiayaan yang telah disediakan oleh pihak BMT.

Melengkapi persyaratan administrasi seperti fotocopy KTP anggota (suami/istri), fotocopy KK, fotocopy surat nikah, surat persetujuan dari orang tua bagi yang belum menikah, fotocopy jaminan (BPKB atau sertifikat tanah). Bagian pembiayaan melakukan survei lapangan meninjau lokasi usaha, serta barang yang akan dijaminkan oleh anggota atau pemohon pinjaman.

Tim analis melakukan verifikasi data dan analisis kelayakan untuk segera ditindaklanjuti apakah pengajuan pembiayaan disetujui atau ditolak. Pengajuan pembiayaan yang telah mendapat persetujuan kemudian diproses bagian administrasi untuk segera disiapkan akad perjanjian kerjasama

atau akad pembiayaan antara anggota dengan BMT Al Amin.

Menghubungi anggota untuk proses penandatanganan dan penyerahan bukti jaminan yang asli. Angsuran atau Jatuh tempo pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati oleh anggota dan BMT Al Amin.

Proses pembayaran angsuran pembiayaan adalah sebagai berikut : Anggota datang ke kantor untuk melakukan pembayaran angsuran, Anggota mengisi slip sebagai bukti pembayaran angsuran, Anggota menyiapkan sejumlah uang untuk melakukan pembayaran angsuran, Anggota menandatangani slip angsuran pembiayaan

Teller menerima slip pembayaran angsuran dari anggota untuk kemudian menghitung jumlah angsuran dengan mencocokkan nomor rekening dan tanggal dilakukan validasi, Teller melakukan input data, Teller memasukkan jumlah angsuran yang telah divalidasi ke dalam jurnal.<sup>8</sup>

### C. Pembahasan

#### 1. Pengembangan Pembiayaan Pada BMT Al-Amin Sejahtera Kudus

BMT Al-Amin Sejahtera Kudus merupakan sebuah lembaga keuangan syariah yang bergerak dibidang penghimpunan dana dan jasa yang pembangunannya bertujuan untuk:

- a. Meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat disekita kabupaten Kudus, sehingga semakin berkurang kesenjangan sosial

---

<sup>8</sup> Andhy Kurniawan, wawancara oleh penulis, 10 Agustus, 2020, wawancara 2, transkrip.

- ekonomi dan dengan demikian akan melestarikan pembangunan sosial.
- b. Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam proses pembangunan terutama dalam bidang ekonomi keuangan, yang selama ini masih banyak masyarakat yang enggan berhubungan dengan BMT atau lembaga keuangan lainnya karena masih menganggap bahwa terdapat bunga.
  - c. Mengembangkan lembaga keuangan dan sistem perbankan yang sehat dan efisien dengan akad syariah sehingga mampu menggalakan usaha-usaha ekonomi rakyat didaerah.
  - d. Mendidik dan membimbing masyarakat berpikir secara ekonomi berperilaku bisnis dan meningkatkan kualitas hidup mereka.

Apabila dilihat dari kehidupan nyata pada sisi aktiva neraca lembaga keuangan secara seksama akan terlihat bahwa sebagian besar dana operational lembaga keuangan diputar dalam pembiayaan yang diberikan. Kenyataan ini menggambarkan bahwa pembiayaan adalah sumber pendapatan maksimal, namun sekaligus merupakan risiko operasi bisnis perbankan yang terbesar dalam hal pembiayaan bermasalah dan dapat mengakibatkan terganggunya operational dan likuiditas.

Meminimalisir kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah atau kredit macet, harus adanya manajemen risiko dalam pengelolaan dan pengembangan pembiayaan. Salah satu yang harus diperhatikan adalah prosedur analisis pembiayaan, karena dengan prosedur maka diketahui seberapa kemungkinan pembiayaan dapat diberikan.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Karnaen A dan Muhammad Syafi'i, Apa dan Bagaimana Bank Islam, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), 85-86.

Dalam aplikasi pembiayaan pada BMT Al-Amin Sejahtera Kudus terdapat aturan atau prosedur yang berlaku. Adapun prosedur pembiayaan di BMT Al-Amin Sejahtera Kudus dalam pemberdayaan petani guna Agrobisnis adalah sebagai berikut :

- 1) Prosedur Analisis
  - a) Berkas dan pencatatan
  - b) Data pokok dan analisis pendahuluan
    - (1) Realisasi pembelian, produksi dan penjualan
    - (2) Rencana pembelian, produksi dan penjualan
    - (3) Jaminan
    - (4) Laporan keuangan
    - (5) Data kualitatif dari calon debitur
  - c) Penelitian data
  - d) Penelitian atas realisasi usaha
  - e) Penelitian dan penilaian barang jaminan
  - f) Laporan keuangan dan penelitiannya
- 2) Keputusan Pemohon Pembiayaan
  - a) Bahan pertimbangan pengambilan keputusan
  - b) Wewenang pengambilan keputusan

Dalam hal ini pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Al-Amin Sejahtera Kudus tidak secara langsung memberikan pembiayaan pada sektor agrobisnis, melainkan memberikan pembiayaan dengan skema kemitraan.

Beberapa keunggulan apabila menjalankan skema kemitraan yaitu dengan pola mudharabah dan musyarakah. Kedua pola tersebut adalah manifestasi dari inti utama sistem perbankan syariah. Mudharabah dan musyarakah merupakan model pembiayaan investasi yang memiliki

dampak nyata terhadap pengembangan sektor riil dan tingkat produktifitas sumberdaya manusia. Konsep mudharabah dan musyarakah akan menggiring perubahan perilaku ekonomi ke arah yang lebih baik dan produktif. Para nasabah akan lebih peduli terhadap dana yang disimpannya.<sup>38</sup>

## 2. Pembiayaan Agrobisnis Pada BMT Al-Amin Sejahtera Kudus

### a. Kemitraan Agrobisnis

Meskipun potensi pembiayaan syariah pada sektor agrobisnis sangat besar, namun harus diakui bahwa usaha sektor agrobisnis menghadapi sejumlah kendala, baik internal maupun eksternal. Kendala internal UKM agrobisnis antara lain rendahnya kepemilikan dan penguasaan faktor produksi, kurang mampu memanfaatkan dan memperluas peluang dan akses pasar, memiliki kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan akses terhadap sumber-sumber permodalan, keterbatasan dalam penguasaan teknologi, memiliki kelemahan di bidang organisasi dan manajemen.

Sementara kendala eksternalnya antara lain kurangnya kepercayaan berbagai pihak terhadap kemampuan usaha kecil, iklim usaha yang kurang kondusif, karena persaingan yang kuat dari usaha besar, dan sarana dan prasarana yang kurang memadai.

Solusi untuk mengatasi kendala-kendala tersebut adalah kerjasama usaha dengan pola kemitraan. Menurut PP No. 44/1997 tentang Kemitraan, kemitraan adalah kerjasama usaha antara usaha kecil (UK) dengan usaha menengah (UM) dan/atau dengan usaha besar (UB) disertai pembinaan oleh UM dan/atau UB dengan memperhatikan prinsip saling

memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan.

Kemitraan dibedakan dalam berbagai pola berdasar derajat keterlibatan pihak UM/UB dalam keputusan produksi. Sesuai Kepmentan 940/97 tentang Pedoman Kemitraan Usaha Pertanian, kemitraan usaha pertanian dapat dilaksanakan dengan pola inti-plasma, sub kontrak, dagang umum, keagenan, atau Kerjasama Operasional Agrobisnis Pola inti-plasma merupakan hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra, yang di dalamnya perusahaan mitra bertindak sebagai inti dan kelompok mitra sebagai plasma.

Pada pola sub kontrak, kelompok mitra memproduksi komponen yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari produksinya. Pada pola dagang umum, perusahaan mitra memasarkan hasil produksi kelompok mitra atau kelompok mitra memasok kebutuhan yang diperlukan perusahaan mitra. Pada pola keagenan, kelompok mitra diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa usaha perusahaan mitra. Pada pola Kerjasama Operasional Agrobisnis (KOA), kelompok mitra menyediakan lahan, sarana dan tenaga, sedangkan perusahaan mitra menyediakan biaya atau modal dan/atau sarana untuk mengusahakan atau membudidayakan suatu komoditas pertanian.<sup>10</sup>

Berbagai pola kemitraan usaha pertanian tersebut telah banyak diterapkan pada sektor agrobisnis di Indonesia, seperti kemitraan benih jagung hibrida, kemitraan jagung hibrida,

---

<sup>10</sup> Bapak Abdul Rohim, wawancara oleh penulis, 24 Agustus, 2020, wawancara 3, transkrip.

kemitraan PIR-Bun, kemitraan ayam pedaging, kemitraan agrobisnis pondok pesantren, kemitraan sapi perah, kemitraan hortikultura, kemitraan tembakau, dan sebagainya.

Beberapa contoh yang dapat dilihat saat ini seperti misalnya dalam industri perususan, PT Nestle telah sejak lama melakukan kontrak usaha dengan koperasi susu. Contoh lain juga didapat dalam usahatani tanaman padi, kedelai dan jagung dimana beberapa koperasi pertanian ataupun kelompok tani secara langsung memilih mengusahakan produksinya dalam sebuah kontrak tertulis dengan beberapa perusahaan swasta. Kasus yang sama juga dapat dijumpai pada komoditas sayuran untuk memenuhi pesanan outlet supermarket.

Produksi untuk beberapa jenis benih hibrida seperti jagung, padi dan tanaman hortikultura yang dikerjakan oleh perusahaan-perusahaan besar seperti PT PIONEER, PT BISI dan lain-lain juga diperoleh melalui jalinan kontrak dengan kelompok tani dan koperasi. Selain itu beberapa contoh serupa juga ditemukan pada komoditas-komoditas yang dibutuhkan oleh sektor-sektor industri seperti tembakau, kapas, tebu, coklat, dan ayam pedaging yang banyak diproduksi melalui kerjasama kontrak dengan petani atau peternak lokal setempat.

Dengan menjalin kemitraan petani memperoleh manfaat antara lain stabilitas pendapatan (income stability), karena berkurangnya risiko produksi dan pemasaran, peningkatan efisiensi (improved efficiency) melalui bimbingan teknis, manajemen, pengetahuan pasar, dan akses teknologi, keamanan pasar (market security) berkaitan dengan grade dan standar produk yang

dihasilkan, dan akses terhadap kapital (access to capital) lebih mudah karena sebagian sarana produksi dipenuhi oleh perusahaan mitra sehingga petani dapat memperbesar skala usahanya.

Bagi perusahaan, manfaat yang diperoleh antara lain terjadinya stabilitas produksi yang menjamin kontinuitas suplai (controlling input supply), meningkatkan efisiensi dan kinerja perusahaan, baik tenaga kerja maupun permodalan, menciptakan perluasan pasar dan memperkuat posisi persaingan pasar, dan memperluas kesempatan melakukan ekspansi dan diversifikasi operasional perusahaan.

b. Kemitraan Agrobisnis Syariah

Kemitraan usaha pertanian yang telah berkembang dapat disempurnakan lebih lanjut menjadi Kemitraan Agrobisnis Syariah Terpadu (KAST). KAST adalah suatu program kemitraan yang melibatkan usaha besar dan usaha menengah (inti), usaha kecil (petani plasma) dengan melibatkan bank syariah sebagai pemberi dana (pembiayaan) dalam suatu ikatan kerja sama yang dituangkan dalam nota kesepakatan.

Tujuan KAST antara lain adalah untuk meningkatkan kelayakan plasma, meningkatkan keterkaitan dan kerjasama yang saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan antara inti dan petani plasma, serta membantu bank syariah dalam meningkatkan pembiayaan usaha kecil secara lebih aman dan efisien. Bank syariah pelaksana akan menilai kelayakan usaha sesuai dengan prinsip-prinsip bank teknis.

Jika proyek layak untuk dikembangkan, perlu dibuat suatu nota kesepakatan (Memorandum of Understanding = MoU) yang

mengikat hak dan kewajiban masing-masing pihak yang bermitra (Inti, Plasma/Koperasi, dan Bank). Sesuai dengan nota kesepakatan, atas kuasa koperasi/plasma, pembiayaan perbankan syariah dapat dialihkan dari rekening koperasi/ plasma ke rekening inti untuk selanjutnya disalurkan ke plasma dalam bentuk sarana produksi, dana pekerjaan fisik, dan lain-lain. Dengan demikian plasma tidak akan menerima uang tunai dari perbankan, tetapi yang diterima adalah sarana produksi pertanian yang penyalurannya dapat melalui inti atau koperasi. Petani plasma melaksanakan proses produksi.

Hasil produksi plasma dijual ke inti dengan harga yang telah disepakati dalam MoU. Perusahaan inti akan memotong sebagian hasil penjualan plasma untuk diserahkan kepada bank syariah sebagai pengembalian pinjaman dan sisanya dikembalikan ke petani sebagai pendapatan bersih.

KAST dapat diimplementasikan pada beberapa komoditas pertanian seperti padi, jagung, perbenihan, ayam pedaging, kedelai, dan ubi kayu dengan berbagai model tertentu. Dalam rangka mengatasi kendala yang dihadapi dalam peningkatan produktivitas padi, perbaikan kualitas hasil serta menjaga stabilitas harga dan mengatasi permasalahan rendahnya penyaluran pembiayaan syariah maka perlu dibentuk kemitraan antara petani dengan pengusaha hulu dan hilir melalui PERPADU. Sekaligus sebagai avalis dari petani untuk menjamin penyaluran pembiayaan dari pihak perbankan syariah.

Koperasi tani (sebaiknya yang telah berbadan hukum) bermitra dengan penggilingan padi. Peran penggilingan padi

antara lain sebagai penjamin untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah dan menyalurkannya kepada Koperasi Tani serta memenuhi kebutuhan saprodi dan alsin untuk budidaya padi. Selain itu, penggilingan padi menampung, membeli, menyimpan dan menggiling gabah milik petani anggota Koperasi, kemudian menjual beras kepada pedagang, koperasi atau sub Dolog setempat.

Petani mengembalikan modal pembiayaan bank syariah dalam bentuk natura atau dana kontan kepada koperasi untuk selanjutnya dibayarkan kepada penggilingan padi. Petani mendapatkan penyuluhan dari aparat Pemerintah dan pihak terkait.<sup>11</sup>

### 3. Strategi Pengembangan Pembiayaan Agrobisnis dengan Menggunakan Skema Ekonomi Syariah Pada BMT Al-Amin Sejahtera Kudus

Tercapainya daya saing agrobisnis memerlukan proses waktu yang panjang. Namun bukan berarti diperlukan upaya-upaya yang bersifat lompatan dalam pembangunan agar proses dapat dipercepat. Strategi terbaik adalah mengutamakan pada pembangunan agrobisnis yang memberikan dukungan oleh industri penyokong secara selektif.

#### a. Strategi Pengembangan Agrobisnis

Ada tiga strategi pengembangan agrobisnis yang tepat untuk dipilih yaitu sebagai berikut:

- 1) Memberikan kekuatan-kekuatan ekonomi pasar menentukan arah pembangunan.

Peranan pemerintah adalah menciptakan pasar yang dapat

---

<sup>11</sup> Bapak H. Zaenal Anwar, S.Pd, wawancara oleh penulis, 10 Agustus, 2020, wawancara 1, transkrip.

berfungsi dengan efisien. Strategi ini dilandaskan pada asumsi bahwa dalam jangka panjang harga produk pertanian primer cenderung menurun akibat kemajuan teknologi. Peranan sektor pertanian akan menurun secara proporsional dan absolut dalam penyerapan tenaga kerja. Strategi ini selaras dengan pandangan bahwa ekonomi yang terbuka akan menunjukkan kinerja yang lebih baik jika dibandingkan dengan perekonomian tertutup.

2) Menekankan keterlibatan Pemerintah

Keterlibatan pemerintah diperlukan sejak dari perancangan strategis sampai implementasinya. Daya saing agrobisnis dapat dicapai melalui interaksi berbagai kekuatan yaitu percepatan pertumbuhan disektor pertanian, produksi baik, strategi strukturisasi permintaan yang mengarah pada barang atau jasa yang bersifat intensfi tenaga kerja, meningkatkan kesempatan kerja dan meningkatkan permintaan efektif penduduk berpendapatan rendah.

Ada tiga elemen kunci keberhasilan pendekatan pembangunan yang kedua ini, yaitu investasi yang besar di pembangunan sumberdaya manusia, terutama di pedesaan, penciptaan struktur organisasi pedesaan yang mampu memberikan layanan pada petani sekaligus sebagai sarana penyampaian aspirasi petani, dan investasi yang besar pada perubahan teknologi yang sesuai bagi petani skala kecil, sehingga mampu meningkatkan produktivitas pertanian dan pendapatan masyarakat desa secara simultan.

- 3) Intervensi kebijakan pemerintah mungkin diperlukan untuk mempengaruhi hasil akhir. Namun intervensi tersebut memanfaatkan pasar dan sektor private sebagai kendaraannya. Strategi ketiga ini disusun dengan kesadaran bahwa memang ada kegagalan pasar di samping juga ada kegagalan pemerintah dalam implementasi aktivitas-aktivitas ekonomi. Strategi agrobisnis yang ketiga ini memerlukan pengetahuan yang jelas tentang interaksi antara sektor publik dan sektor private. Faktor-faktor yang dibutuhkan antara lain adalah kombinasi antara teknologi yang tepat, kelembagaan pedesaan yang fleksibel, dan orientasi pasar yang memungkinkan petani memperoleh imbalan yang memadai dari upaya yang telah dikeluarkannya.<sup>12</sup>

Peningkatan daya saing agrobisnis Indonesia, dengan demikian perlu dilakukan secara sistemik dan bukan parsial. Kompleksitas permasalahan dan banyaknya hambatan menjadikan pendekatan sistem dalam pembangunan menjadi suatu keharusan. Landasan teori dan kerangka pemikiran bagi pendekatan sistem ini. Perlunya pendekatan dan pandangan kesisteman dalam membangun daya saing agrobisnis semakin nyata mengingat agrobisnis dalam konteks pembangunan dimaknai juga sebagai suatu sistem, dan bukannya agrobisnis dalam arti sekedar bisnis di bidang pertanian.

Agrobisnis sebagai suatu sistem terdiri dari subsistem agrobisnis hulu, subsistem on

---

<sup>12</sup> 41 Bapak Abdul Rohim, wawancara oleh penulis, 24 Agustus, 2020, wawancara 3, transkrip.

farm, subsistem agrobisnis hilir, dan disokong oleh subsistem penunjangnya. Daya saing agrobisnis dengan demikian dibatasi oleh subsistem yang paling lemah di antara subsistem- subsistem tersebut.

Indonesia menghadapi kelemahan yang besar dalam berpikir dan bertindak kesisteman ini. Sudah menjadi pengetahuan umum bahwa kelemahan mendasar yang dihadapi oleh kebijakan pemerintah adalah dalam aspek koordinasi. Agrobisnis menghadapi kebijakan yang cenderung tersekat-sekat yang dikeluarkan oleh kementerian atau instansi yang berbeda-beda, dan jika koordinasi yang tepat dan berpikir kesisteman tidak hadir di dalamnya, maka daya saing agrobisnis akan sulit untuk ditingkatkan.

Daya saing agrobisnis tentunya daya saing yang berkelanjutan, dan bukan daya saing yang menghilang pada saat dukungan kebijakan pemerintah dikurangi atau dihentikan. Daya saing yang berkelanjutan dicerminkan oleh pelaku agrobisnis memperoleh keuntungan, konsumen memperoleh produk sesuai dengan kebutuhan atau keinginannya, dan generasi masa datang tidak berkurang pilihanpilihan yang dapat diambilnya. Peningkatan daya saing agrobisnis, terutama daya saing di subsistem on farm, dapat mencontoh apa yang telah berhasil dilakukan di masa green revolution.

Pada abad 20, investasi publik yang besar dalam penelitian pertanian telah menghasilkan terobosan produktivitas yang dramatis. Perbaikan budidaya, pengembangan pupuk sintesis, dan penemuan pestisida menjadi sumber penting kemajuan dan percepatan produktivitas.

Investasi dimulai pada penelitian padi dan gandum, yang merupakan makanan pokok utama penduduk di negara-negara berkembang. Pengembangan varietas padi dan gandum unggul yang disertai pemanfaatan pupuk, pestisida, dan air irigasi, secara nyata meningkatkan produktivitas dan total produksi padi dan gandum di Asia dan Amerika Latin pada tahun 1960an. Untuk mencapai tingkat produktivitas yang tinggi, para ilmuwan memerlukan membangun tanaman yang responsif terhadap hara dan memiliki tangkai yang pendek dan kuat untuk mampu menopang biji yang semakin berat.

Para ilmuwan juga memerlukan varietas yang dapat tumbuh dan matang dengan cepat, agar petani dapat lebih sering menanam padi ataupun gandum dalam satu tahun pada tanah yang sama. Varietas yang baru juga memiliki daya tahan yang besar terhadap hama dan penyakit, sehingga mampu tumbuh dengan baik pada pertanian yang intensif.

Produktivitas usahatani padi dan usahatani gandum meningkat cepat dan menjadi dua kali lipat dalam waktu singkat. Produktivitas yang meningkat tentunya disertai keuntungan yang diperoleh petani yang juga naik. Berbagai manfaat dapat diperoleh dari pertanian (on farm) yang efisien yang menggunakan teknologi modern. Berbagai manfaat tersebut antara lain adalah: mengurangi biaya bahan pangan, sehingga mampu memperbaiki ketahanan pangan dan kualitas asupan nutrisi; meningkatkan keuntungan pertanian; membebaskan sumberdaya manusia pertanian untuk dapat digunakan pada sektor lain, sehingga memunculkan diversifikasi kerja dan sumber

pendapatan; meningkatkan penerimaan pajak pemerintah, yang dapat diinvestasikan pada infrastruktur pertanian dan pedesaan; dan menciptakan lingkungan yang lebih baik melalui pencegahan erosi ataupun pengurangan deforestasi.

Namun tidak dapat dipungkiri bahwa revolusi hijau juga menghasilkan dampak negatif bagi lingkungan berupa rusaknya struktur tanah karena penggunaan pupuk yang berlebihan, serta terganggunya keseimbangan alam akibat penggunaan pestisida yang tidak terkontrol. Lingkungan yang terdegradasi tentunya dapat menghambat daya saing pertanian dalam jangka panjang.

Berbagai upaya dan kebijakan untuk meningkatkan daya saing agrobisnis tentunya tidak boleh mengorbankan sustainability dari sumberdaya dan lingkungan. Kesadaran konsumen di negara-negara maju tentang pentingnya produk yang ramah lingkungan, hendaknya dapat menjadi bagian penting dalam membangun daya saing produk pertanian dan agrobisnis Indonesia.

Rita Nurmalina menuliskan landasan pemikiran yang dapat dijadikan dasar bagi penilaian atau evaluasi pembangunan pertanian dan agrobisnis yang berkelanjutan. Dalam tulisan tersebut dikemukakan berbagai indikator untuk menilai aspek keberlanjutan dari pembangunan. Pembangunan yang berkelanjutan pada dasarnya bukanlah harmoni yang bersifat statis, melainkan proses perubahan yang menyeimbangkan pemenuhan kebutuhan saat ini dengan pemenuhan kebutuhan masa depan. Indikator keberlanjutan dengan demikian tidak hanya dipandang dari sudut ekologi, ekonomi, dan sosial budaya,

tetapi juga dari aspek politik dan pertahanan keamanan.<sup>13</sup>

- b. Strategi Pembiayaan Agrobisnis dengan Skema Ekonomi Syariah Pada BMT Al-Amin Sejahtera Kudus

Agar suatu produk dapat berhasil dipasarkan dan dibutuhkan taktik pemasaran yang baik dan matang sehingga produk yang dilemparkan di pasar diminati oleh anggota dibutuhkan adanya strategi pemasaran yang mana BMT Al Amin mempunyai target dalam melaksanakan kegiatan pemasaran.

BMT Al Amin melakukan perumusan dalam memilih dan menetapkan pasar yang di tuju dengan menggunakan STP (segmentasi, targeting, dan positioning) serta menerapkan marketing mix atas bauran pemasran jasa yang terdiri atas tujuh unsur yaitu : produk, harga, promosi, tempat, orang, proses, dan bukti fisik.

Adapun pelaksanaan bauran pemasaran (marketing mix) BMT Al Aamin sebagai berikut :

- 1) Strategi Product (produk)

Ada dua produk inti yang dimiliki BMT Al Amin, yakni produk simpanan dan produk pembiayaan, yang didasarkan pada prinsip syariah. Penerapan strategi pemasaran produk simpanan ataupun pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Al Amin adalah dengan menampilkan mutu dan kelebihan dari produk-produk tersebut. Sehingga dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan pasar sasaran.

Mutu dari produk ini meliputi pemberian fasilitas dan kemudahan yang

---

<sup>13</sup> Departemen Agrobisnis, Menuju Agrobisnis Indonesia yang Berdaya Saing, (Jakarta: Rafi Offset,2017), hal 12-14.

terdapat di dalam karakteristik produk, antara lain: Dapat dibuka oleh perorangan atau pribadi, Imbalan diberikan dalam bentuk bagi hasil atas penggunaan dana tersebut secara syariah, Simpanan dapat diambil sewaktu-waktu, Bisa dilayani dengan antar jemput.

2) Strategi Price (harga)

Dalam hal ini dibandingkan dengan lembaga keuangan mikro lainnya, BMT Al Amin memberikan bagi hasil rendah kepada nasabahnya yang melakukan pembiayaan dan memberikan bagi hasil tinggi bagi nasabahnya yang melakukan simpanan. Selain itu, penetapan strategi pemasaran produk-produk yang diterapkan BMT Al Amin dari segi harga sebagai pengembalian modal adalah berupa sistem bagi hasil. BMT Al Amin juga dapat memberikan pembiayaan dalam jumlah besar dan waktu angsuran yang lama.

3) Strategi Place (distribusi)

Lokasi BMT Al Amin cukup strategis, yakni lokasi pusat berada di JL Raya Kudus Pati Km 5 Ngembalrejo Kudus, berdada persis di tepi jalan raya antar kabupaten, jadi dalam hal pengaksesanya menjadi mudah, sedangkan lokasi cabang berada di dekat pasar Brayung dan juga sekitar pabrik Djarum ini tentu menguntungkan, karena dekat dengan pangsa pasar nasabah yang menjadi bidikan BMT Al amin. Dengan letak yang strategis ini, BMT Al Amin lebih efektif dan efisien dalam memasarkan produk-produknya, karena masyarakat bisa

dengan mudah menemukan letak kantor BMT Al Amin pusat maupun cabang.<sup>14</sup>

4) Strategi Promotion (promosi)

Salah satu bentuk promosi yang dilakukan oleh BMT Al Amin dalam memasarkan produk jasanya yaitu dilakukan dengan beberapa cara:

a) Periklanan

BMT Al Amin tidak menerapkan iklan melalui media masa, karena akan membutuhkan banyak dana. Oleh karenanya, alat yang biasa digunakan BMT Al Amin dalam periklanan yaitu memberikan brosur kepada masyarakat atau calon nasabah.

b) Penjualan pribadi (Personal Selling)

Kegiatan personal selling dilakukan untuk memberikan pengetahuan masyarakat dan meningkatkan jumlah nasabah BMT Al Amin. Pemasaran yang dilakukan oleh BMT Al Amin melalui kegiatan personal selling antara lain : melakukan promosi dari mulut ke mulut atau Word Of Mouth atau bahasa jawaanya gethok tular, mendatangi toko para pedagang di pasar atau di toko-toko masyarakat pribadi untuk mempromosikan produk jasanya. Selain itu juga dengan mengadakan silaturahmi ke berbagai tempat seperti sekolah, dan lembaga- lembaga pendidikan baik formal maupun non formal dalam rangka memperkenalkan

---

<sup>14</sup> Bapak Abdul Rohim, wawancara oleh penulis, 24 Agustus, 2020, wawancara 3, transkrip.

keberadaan BMT Al Amin serta produk-produk yang ditawarkannya.

Di antara kedua bentuk promosi yang diterapkan BMT Al Amin sebagaimana yang dijelaskan di atas, yang cukup sering dijalankan dalam memasarkan produknya adalah dengan menggunakan Personal Selling karena dianggap lebih efisien. Selain itu, Personal Selling juga memberikan beberapa manfaat yang positif bagi kedua belah pihak (masyarakat dan BMT), manfaat yang dirasakan yaitu dapat memberikan penjelasan lebih merinci mengenai produk yang ditawarkan.

Selain itu, manfaat untuk BMT, yaitu akan lebih efisien dan lebih leluasa dalam menawarkan produknya, terjalinnya hubungan baik antara BMT dengan nasabah dan yang lebih penting pihak BMT akan lebih mengetahui asal usul dan tempat tinggal nasabah atau dapat dikatakan sebagai survey.<sup>15</sup>

#### 5) Strategi People (SDM)

BMT Al Amin memiliki 5 karyawan yang berada dipusat terdiri dari seorang manajer, teller, cs, dan dua orang marketing. Dan 3 karyawan berada di cabang tiga diantaranya ada cs, teller dan marketing.

Pada umumnya latar belakang pendidikan karyawannya lima diantaranya adalah S1 dengan rata-rata lama bekerja bervariasi ada yang sejak BMT didirikan pertama kali yakni sejak

---

<sup>15</sup> Bapak Abdul Rohim, wawancara oleh penulis, 24 Agustus, 2020, wawancara 3, transkrip.

tahun 2002 jika dihitung berdasarkan legalitas BMT ada yang baru beberapa tahun bekerja 4-5 tahunan. Sehingga profesionalitas SDM dalam sistem perbankan berbasis syariah pada BMT Al Amin ini tidak diragukan lagi. BMT Al Amin juga selalu mengadakan evaluasi untuk meningkatkan kinerja karyawan yaitu satu bulan sekali, sedangkan untuk penilaian hasil kinerja dilakukan evaluasi satu bulan sekali.

6) Strategi Process (proses)

Alur proses pembukaan rekening dan pengajuan pembiayaan BMT Al Amin cukup beragam, cepat dan mudah, dapat dilihat dari segi persyaratan yang dibutuhkan. Dengan kata lain, nasabah diberi kemudahan dalam persyaratan pembukaan rekening dan pengajuan pembiayaan. Alur pembukaan rekening terbagi menjadi 2 jenis yaitu di kantor dan melalui marketing

Jika di kantor, berarti seorang nasabah datang langsung ke kantor dan melakukan pembukaan rekening sendiri, sedangkan melalui marketing, pihak marketing BMT Al Amin yang akan mendatangi nasabah langsung ke tempat usaha atau rumahnya dan nasabah menitipkan form pembukaan secara lengkap. Sedangkan untuk pengajuan pembiayaan nasabah harus langsung datang sendiri ke kantor dan untuk pencairan pengajuan pembiayaan sekitar tiga sampai tujuh hari setelah pengajuan. Adapun alur pembukaan rekening di kantor BMT Al Amin: Nasabah mengisi form pembukaan, Menyertakan foto copy

KTP, Memberikan setoran awal, minimal sebesar Rp. 22.500. dengan ketentuan Rp. 2.500 (biaya administrasi) dan Rp. 20.000 (setoran tabungan), Petugas menginput data nasabah ke dalam komputer.

Rekening sudah aktif dan nasabah mendapat tabungan dengan ID nasabah yang telah tercetak didalamnya, beserta validasi transaksi pertama bagi nasabah.

Terbilang cukup ringan dan memudahkan siapa saja yang hendak melakukan pembukaan rekening tabungan atau simpanan di BMT Al Amin

Adapun alur pembukaan rekening melalui petugas marketing BMT Al Amin : Nasabah mengisi Form pembukaan dengan menyertakan foto copy KTP, dan memberikan setoran awal, minimal sebesar Rp. 22.500 yang dititipkan kepada marketing, Marketing membawa form pembukaan ke kantor, Petugas menginput data nasabah ke dalam komputer, Rekening sudah aktif dan tabungan diantar langsung ke nasabah.

Sedangkan alur pengajuan pembiayaan BMT Al Amin adalah sebagai berikut: Mengisi formulir pengajuan pembiayaan, menyertakan fotocopy identitas diri (KTP dan atau KK) Fotocopy dan dokumen asli agunan (SHM/SHGB/BPKB), Pihak BMT Al Amin melakukan proses penghitungan besaran angsuran dan bagi hasil disinkronkan dengan pembiayaan yang diajukan, Melaksanakan pembuatan akad pembiayaan, surat penyerahan jaminan, surat kuasa jual atas jaminan, slip

administrasi dan kwitansi realisasi pembiayaan.

Melakukan survei ketempat nasabah oleh penyurvei dari BMT Al Amin. Melaporkan hasil survei beserta penyerahan berkas ke BMT Al Amin Pusat di Ngembalrejo. Apabila pengajuan pembiayaan di setuju maka, berkas pembiayaan di tandatangani oleh pihak manajer BMT Al Amin, proses ini berlangsung maksimal satu minggu. kemudian realisasi siap dilakukan.

Nasabah yang mengajukan pembiayaan datang ke kantor, untuk melakukan penandatngana akad, surat pernyataan penyerahan jaminan, surat kuasa jual, slip administrasi, dan kwitansi rincian pembiayaan sebagai bukti persetujuan atas perjanjian akad. Pihak BMT Al Amin menyerahkan dana yang diajukan dalam pembiayaan yang telah disetujui kepada nasabah dan menyerahkan kartu pembiayaan kepada nasabah yang di peruntukkan untuk pembayaran angsuran yang didalamnya sudah tertera rincian pokok, bagi hasil dan lama periode angsuran ataupun jatuh tempo. Nasabah melakukan pembayaran angsuran pembiayaan sampai lunas.

Rangkaian proses pengajuan pembiayaan terlihat panjang, namun tidak dengan aktualisasi dilapangan, BMT tentu dapat menyesuaikan kebutuhan nasabah yang misalnya benar-benar sangat membutuhkan dan dalam waktu yang singkat, pihak BMT sendiri memiliki pertimbangan lebih asalkan syarat-syarat pokok dapat dan telah dipenuhi oleh

nasabah, begitupun pihak BMT melakukan pelayanan ekspress bagi nasabah langganan pembiayaan yang telah teruji kepercayaan dan tanggungjawabnya. Pelayanan seperti itu bisa menimbulkan kenyamanan bagi nasabah, namun pihak BMT hendaknya tetap berhati-hati dalam mengambil keputusan pembiayaan untuk meminimalisir pembiayaan yang macet bahkan merugi besar.

