

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Pembiayaan *Ba'i Bi Tsaman Ājil* (BBA)

Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal, jika pelaku tidak memiliki modal yang cukup maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank untuk mendapatkan suntikan dana para pelaku harus melakukan pembiayaan. Begitu pula pada BMT, para nasabah yang memerlukan dana mereka akan melakukan pembiayaan dengan tidak adanya bunga melainkan bagi hasil. Dan sebagai bagian penting dari aktivitas BMT, kemampuan dalam menyalurkan dana sangat mempengaruhi tingkat performa lembaga. Hubungan antara tabungan dan pembiayaan dapat dilihat dari kemampuan BMT meraih dana sebanyak-banyaknya serta kemampuan menyalurkan dana secara baik.

Pembiayaan dengan akad jual beli barang dengan pembayaran angsuran, sedangkan harga jual adalah harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Jumlah kewajiban yang harus dibayar oleh nasabah adalah sebesar jumlah barang yang harus ditambah dengan *mark-up* (laba) yang telah disepakati bersama.¹

¹ Hertanto Widodo, dkk. 2005. *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*. Hal. 112

Tabel 4.1

Skim Pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil*(BBA)

Akad	Jual beli barang pembiayaan (pelunasan) secara angsuran
Jangka waktu	6 bulan sampai dengan maksimal 24 bulan
Keuntungan	Merupakan sejumlah nominal yang disepakati sebagai bagian keuntungan BMT atas transaksi jual beli yang dilakukan, yang selanjutnya kita sebutkan sebagai margin. Besarnya margin berkisar antara 2,5 % - 2,7 % dari harga pokok barang yang ditransaksikan.
Pelunasan	Dilakukan secara angsuran sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati diawal kontrak nasabah membayar angsuran atas pokok pembiayaan ditambah dengan margin keuntungan.
Potongan Pelunasan	Diberikan kepada nasabah yang mampu melakukan pelunasan pelunasan atas pokok pembiayaan sebelum jatuh tempo. Potongan berupa penghapusan margin pembiayaan sampai dengan 1 bulan berikutnya
Denda	Tidak ada denda <i>bil maal</i> yang dikenakan kepada nasabah atas keterlambatan pembayaran akibat ketidakmampuannya. Tenggang waktu yang diberikan adalah maksimal selama lima bulan berturut-turut sejak keterlambatan pertama. Setelah itu, sebagai bentuk pendisiplinan nasabah, BMT dimungkinkan untuk

	melakukan penyitaan bangunan.
Jaminan	Dalam pembiayaan tersebut disyaratkan adanya barang jaminan dari peminjam dana. Jaminan tersebut sifatnya tidak mutlak harus dipenuhi. Tetapi dianggap penting karena untuk mengantisipasi jika terjadi pembiayaan bermasalah. Jaminan tersebut dapat berupa jaminan utama dan jaminan tambahan. Misalnya surat tanah, BPKB kendaraan bermotor, dll

Sumber : Data diolah oleh peneliti

a. Kelebihan dan Kelemahan dari pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil*

Adapun kelebihan pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil*(BBA) adalah sebagai berikut :

- Untuk *margin* sudah ketemu
- Mengarah kepada usaha produktif
- Tidak melakukan analisa pembiayaan yang terlalu dalam (mampu atau tidak)

Sedangkan kelemahan dari pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil*(BBA) adalah sebagai berikut :

- Nasabah ingin membeli barang dengan sendiri.
- Nisbah : untung/rugi harus membayar margin dan harga pokok atau terbatas dalam margin.²

²Data di peroleh dari dokumen BMT NU Sejahtera Cabang Klipang Semarang

b. Pelaksanaan Pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA)

Bapak Saidin menjelaskan bahwa Pelaksanaan pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) bagi usaha kecil di BMT NU Sejahtera Cabang Klipang Semarang dapat dilakukan dengan melakukan beberapa tahapan atau prosedur yaitu sebagai berikut : permohonan pembiayaan, penyidikan (investasi), analisa pembiayaan, pemutusan .³

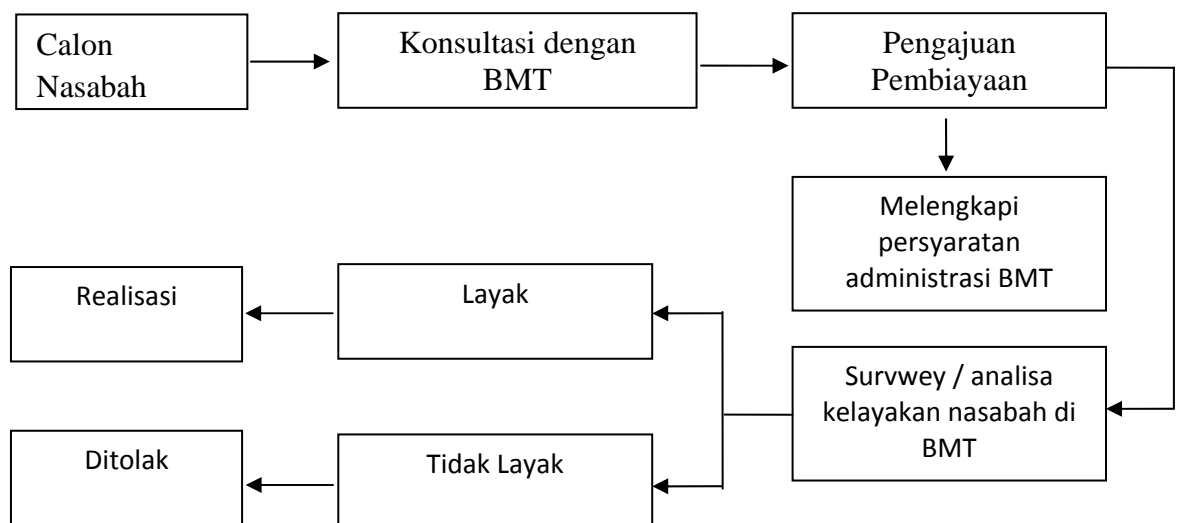
Pelaksanaan pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) bagi usaha kecil di BMTNU Sejahtera dapat dilakukan dengan melakukan beberapa tahapan atau prosedur yang dapat diuraikan sebagai berikut :

1) Permohonan Pembiayaan

a) Pengajuan Permohonan Pembiayaan

Alur permohonan pembiayaan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 4.1
Alur Permohonan Pembiayaan

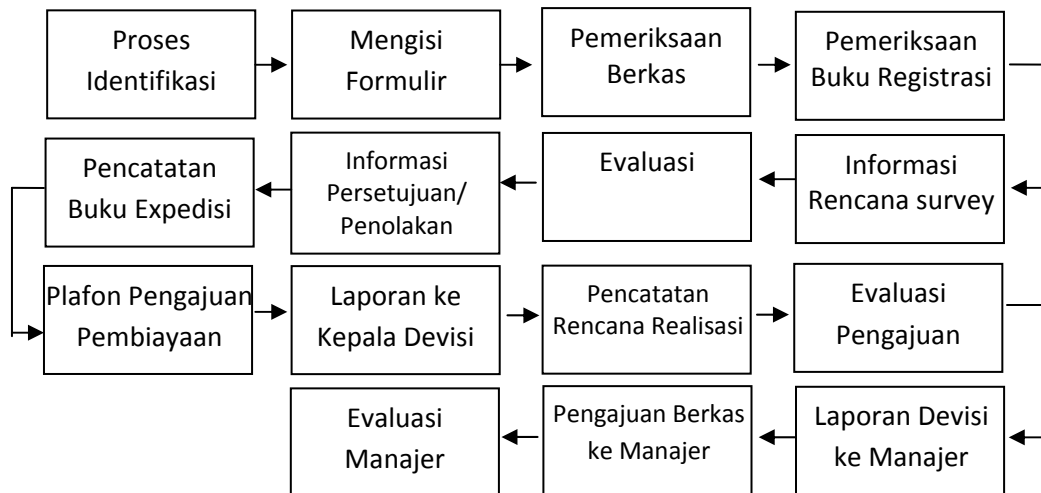


³Wawancara pada tanggal 24 September 2012, pukul 11.00-12.30

Sumber : diolah oleh peneliti

Petunjuk teknis dan beberapa kegiatan yang tercantum sebagai prosedur pengajuan pembiayaan dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 4.2
Petunjuk Teknis Dan Beberapa Kegiatan Yang Tercantum
Sebagai Prosedur Pengajuan Pembiayaan



Sumber : Data diolah oleh peneliti

2) Penyidikan (Investasi)

Tujuannya adalah untuk mengetahui berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai dengan persyaratan dan sudah benar, termasuk menyelidiki keabsahan berkas.

3) Analisa Pembiayaan

Analisa pembiayaan yang dilakukan BMT dengan melihat 5 C diantaranya :

- a) *Character* (Karakter) Penilaian tentang watak atau kepribadian calon debitur.

- b) *Capacity (Kemampuan)* yaitu penilaian tentang kemampuan debitur untuk melakukan pembayaran kembali pembiayaan yang diterima.
- c) *Capital (Modal Sendiri)* yaitu penilaian terhadap modal sendiri yang dimiliki calon debitur. Pembiayaan BMT hanya " tambahan " dana. Maka nasabah sendiri harus mempunyai modal. .
- d) *Condition Of Economy (Kondisi Perekonomian)* yaitu kondisi perekonomian secara umum sangat menentukan keberhasilan suatu usaha yang dibiayai.
- e) *Collateral (Jaminan)*. Hal ini dilakukan, karena pembiayaan yang diberikan perlu diamankan dengan jaminan / agunan.

Ibu Andira Ramadhani menjelaskan bahwa dari beberapa produk-produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT ada dua pembiayaan yang banyak diminati oleh nasabah, yaitu: *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) dan *murābahah* (MRA). Akan tetapi nasabah banyak yang menggunakan pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) yang alasannya karena:

- a) Produk BBA dianggap pembiayaan yang paling mudah (simpl) dibandingkan dengan pembiayaan-pembiayaan yang lainnya,
- b) Flexibel,
- c) Dan sistem pembayarannya juga tidak membebani nasabah yaitu dengan cara mengangsur.⁴

⁴ Wawancara pada 24 September 2012, pukul 08.00-09.00

Dilihat dari definisinya saja usaha mikro merupakan usaha dengan aset tidak lebih dari Rp 50 juta, dan problem terbesar biasanya terletak pada modal. Untuk meningkatkan produktivitas usaha salah satu faktor penunjang yang terpenting adalah kesediaan modal yang cukup, kendala permodalan bagi umumnya pengusaha mikro tidak mampu dipenuhi oleh perbankan modern karena pada umumnya mereka tidak *bankable* (tidak mengerti tentang perbankan) padahal bank akan selalu berpegang pada *azaz bankable* untuk memutuskan kreditnya (pembiayaan) maka dari itu banyak usaha mikro yang mengalami kesulitan permodalan.

Dengan adanya kebutuhan permodalan usaha yang menjadi problem yang sangat mendesak, tidak sedikit pengusaha mikro mengambil jalan *pragmatis* (jalan pintas) yakni mencari permodalan daribank *plecent* (rentenir). Dan kehadiran BMT (*baitul maal wa tamwil*) sebagai pendatang baru dalam dunia pemberdayaan masyarakat melalui sistem simpan-pinjam syari'ah, dimaksudkan untuk menjadi alternatif yang lebih inovatif dalam jasa keuangan.

Dalam hal ini BMT dapat memberdayakan para usaha mikro yaitu dengan cara BMT menyediakan barang kepada siapa saja yang membutuhkan modal untuk pengembangan usahanya atau untuk memulai usaha agar semua kebutuhannya terpenuhi. Dan dengan menawarkan produk pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) usaha mikro ini dapat meminjam modal dari BMT, sudah banyak nasabah yang menggunakan produk *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) ini karena cara pembayarannya pun tidak begitu

membebani para usaha mikro tersebut dan nasabah juga tidak repot datang ke BMT karena pihak BMT setiap hari, minggu, bahkan bulan akan datang ke nasabah tersebut untuk menagih uang yang telah dipinjam oleh nasabah.

Menurut Bapak Saidin selaku kepala cabang BMT NU Sejahtera melalui pembiayaan BBA ini BMT dapat memberdayakan para usaha mikro, karena dengan adanya pembiayaan BBA ini para nasabah dapat meminjam modal dari BMT untuk mengembangkan usahanya. Contoh saja orang yang mempunyai ketrampilan akan tetapi orang tersebut tidak mempunyai modal untuk menyalurkan ketrampilan tersebut, maka pihak BMT akan meminjamkan modal dengan akad BBA.⁵

Begitu juga menurut Ibu Andira Ramadani selaku Layanan Nasabah di BMT NU Sejahtera menjelaskan dengan adanya pembiayaan BBA ini BMT dapat membantu memberdayakan para usaha mikro, karena sudah terbukti dari tahun ke tahun pembiayaan BBA ini banyak peminatnya dan juga karena cara pembayarannya pun secara mengangsur.⁶

⁵Wawancara pada 24 September 2012, pukul 10.00-11.00

⁶Wawancara pada 24 September 2012, pukul 08.00-09.00

Dapat di lihat pada tabel di bawah ini jumlah nasabah dan data aset pembiayaan yang di berikan oleh BMT NU Sejahtera :

Tabel 4.2

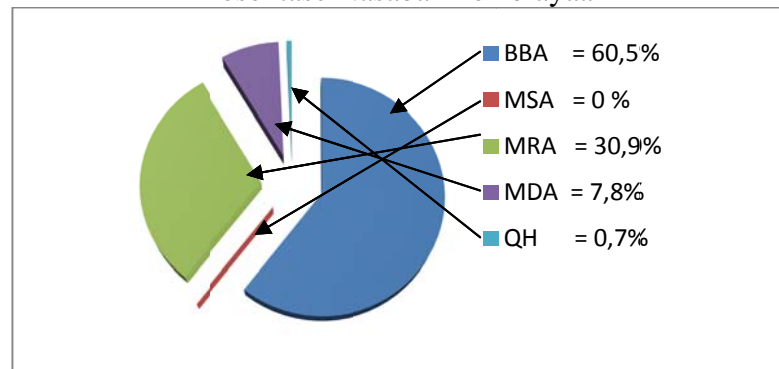
Jumlah Data Nasabah Pembiayaan BMT NU Sejahtera Tahun 2009-2012

Keterangan	2009	%	2010	%	2011	%	Sept 2012	%
BBA	56	45,9 %	459	60,2 %	562	60,1 %	602	60,5%
<i>Musyārahah</i>	-		-		-		-	-
<i>Mudhārahah</i>	20	16,4 %	63	8,2 %	69	7,3 %	78	7,8 %
<i>Murabahah</i>	43	35,2 %	235	30,8 %	295	31,5 %	308	30,9%
<i>Qard Hasan</i>	3	2,4 %	5	0,6 %	8	0,8%	7	0,7%
Jumlah	122		762		934		995	

Sumber: Data diperoleh dari laporan keuangan NU Sejahtera

Klipang Semarang

Gambar 4.3
Prosentase Nasabah Pembiayaan



Sumber Data : Dokumentasi BMT NU Sejahtera

Dari gambar diatas dapat kita lihat bahwa pembiayaan BBA yang paling banyak diminati oleh nasabah yaitu sebesar 60,5%, karena dengan adanya pembiayaan BBA ini semua kebutuhan para nasabah terpenuhi.

Berdasarkan tabel jumlah nasabah pembiayaan tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa para nasabah yang ingin mengembangkan usahanya dan untuk menyalurkan ketrampilan dan tidak mempunyai modal, maka nasabah bisa melakukan pembiayaan di BMT dengan akad *ba'i bi tsaman ājil* (BBA).

B. Peran Pembiayaan BBA dalam Pemberdayaan Usaha Mikro di BMT NU Sejahtera

Seperti yang telah dikemukakan oleh Bapak Saidin selaku kepala cabang BMT NU Sejahtera makna pemberdayaan dalam BMT adalah membuat nasabah yang sebelumnya pasif menjadi aktif, artinya nasabah yang sebelumnya tidak mempunyai pekerjaan maka BMT akan memberikan modal berupa barang untuk nasabah tersebut mendapatkan pekerjaan sesuai dengan kemampuan nasabah tersebut.⁷

Dalam prinsip tolong menolong ini BMT dapat menyalurkannya dengan cara nasabah dapat meminjam modal (melakukan pembiayaan) karena pada dasarnya usaha mikro mempunyai beberapa permasalahan, yaitu:

- Aspek pemasaran

Pengusaha mikro tidak memiliki perencanaan dan strategi pemasaran yang baik, usahanya hanya dimulai dari coba-coba bahkan tidak sedikit karena terpaksa. Jangkauan pemasarannya sangat terbatas sehingga informasi produknya tidak sampai kepada

⁷Wawancara pada 24 September 2012, pukul 10.00-11.00

calon pembeli potensial, mereka hampir tidak memperhitungkan tentang calon pembeli dan tidak mengerti bagaimana harus memasarkannya.

- Aspek manajemen

Pengusaha mikro biasanya tidak memiliki pengetahuan yang baik tentang sistem manajemen pengelolaan usaha, sehingga sulit dibedakan antara aset keluarga usaha bahkan karena banyak diantara mereka yang memanfaatkan ruang keluarga untuk berproduksi, dan perencanaan usaha tidak dilakukan sehingga tidak jelas arah dan terget usaha yang akan dijalankan dalam periode waktu tertentu.

- Aspek teknis

Berbagai aspek teknis yang masih sering menjadi problem meliputi: cara berproduksi, sistem penjualan sampai pada tidak adanya badan hukum serta perizinan usaha yang lain

- Aspek keuangan

Kendala yang sering mengemuka dalam setiap perbincangan usaha kecil adalah lemahnya bidang keuangan, sedangkan pengusaha mikro hampir tidak memiliki akses yang luas kepada sumber permodalan Kendala ini sesungguhnya dipengaruhi oleh tiga kendala diatas kebutuhan akan permodalan tidak dapat dipenuhi oleh lembaga keuangan modern, karena pengusaha kecil tidak dapat memenuhi prosedur yang ditetapkan.

Dengan adanya kendala-kendala tersebut maka banyak nasabah yang melakukan pembiayaan di BMT khususnya pembiayaan BBA sangat berperan dalam memberdayakan para usaha mikro ini karena menurut para nasabah pembiayaan BBA dianggap pembiayaan yang paling mudah, simpel dan cara membayarnya pun secara mengangsur. Maka dari itu para nasabah yang pada umumnya banyak dari usaha mikro seperti: pedagang kaki lima, pedagang sayur, pedagang ikan dan lain-lainnya menggunakan pembiayaan BBA.

Dalam menyelesaikan kendala-kendala yang dihadapi oleh usaha mikro, BMT berperan dalam pemberdayaan usaha mikro dalam 3 peran yaitu :

1. Peran Motivator

Motif merupakan daya upaya yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu. Motiv dapat diartikan sebagai suatu kondisi internal (kesiapan, dan kesiagaan). Yang berawal dari kata “motiv” itu, maka motivasi dapat diartikan sebagai daya penggerak yang telah aktif pada saat-saat tertentu terutama apabila kebutuhan untuk mencapai tujuan sangat dirasakan mendesak.

Sujono Trimono memberikan [pengertian motivasi adalah](#) suatu kekuatan penggerak dalam perilaku individu dalam perilaku individu baik yang akan menentukan arah maupun daya akan

(perintence) tiap perilaku manusia yang didalamnya terkandung pula unsur-unsur emosional insane yang berasangkutan.⁸

Dari uraian diatas dapat di sipulkan bahwa motivasi secara etimologi adalah dorongan atau daya penggerak yang ada daya penggerak yang berada dalam diri seseorang untuk melakukan suatu tindakan untuk mencapai sebuah tujuan.

Sedangkan motivator adalah yang memberi dorongan yaitu BMT NU Sejahtera . Bapak Saidin menjelaskan :

“Selalu memotivasi nasabah dalam menyelesaikan masalah-masalah yang dihadapi nasabah sudah dilakukan, tapi hanya dilakukan secara non-formal atau secara langsung saat transaksi agar nasabah lebih baik dalam penanganan-penanganan masalah-masalah yang dihadapi ataupun yang akan dihadapi”⁹

BMT NU Sejahtera sudah melakukan motivasi-motivasi pada nasabah-nasabahnya. Namun hanya dilakukan non-formal atau secara langsung saat transaksi dilakukan. BMT NU Sejahtera belum pernah melakukan penyuluhan-penyuluhan yang bentuknya formal dalam melakukan dorongan pada nasabah dalam penanganan-penanganan masalah-masalah atau kendala-kendala yang dihadapi atau yang mungkin dihadapi seperti seminar.

Peran BMT sebagai motivator untuk nasabah meliputi kemampuan memberikan sikap terbuka dan mendorong nasabah

⁸ <http://www.sarjanaku.com/2012/04/pengertian-motivasi-menurut-para-ahli.html>. 27/12/2012

⁹ Hasil wawancara pada hari Kamis, 27 Desember 2012 pukul 08.30-09.20

untuk mengembangkan potensi dalam memecahkan masalah-masalah atau kendala-kendala yang dihadapi nasabah, baik dalam hal permodalan maupun manajemen dalam menjalankan usahanya.

Motivasi merupakan suatu penggerak atau dorongan-dorongan yang terdapat dalam diri manusia yang dapat menimbulkan, mengarahkan, dan mengorganisasikan tingkah lakunya.

2. Peran Fasilitator

Menurut Zakiah Daradjat “fasilitas adalah segala sesuatu yang dapat mempermudah upaya dan memperlancar kerja dalam rangka mencapai suatu tujuan.

Sedangkan menurut Suryo Subroto “ fasilitas adalah segala sesuatu yang dapat memudahkan dan memperlancar pelaksanaan suatu usaha dapat berupa benda-benda maupun uang. Lebih luas lagi tentang pengertian failitas Suhaisimi Arikonto berpendapat, “fasilitas dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang dapat memudahkan dan memperlancar pelaksanaan segala sesuatu usaha.¹⁰

Bapak Saidin juga menjelaskan :

¹⁰ <http://sobatbaru.blogspot.com/2008/10/pengertian-fasilitas-belajar.html>. 27/12/2012

“BMT NU Sejahtera sudah menyiapkan produk-produk yang dapat membantu masalah-masalah nasabah, nasabah bisa memilih produk apa yang akan dipilih sesuai kebutuhannya.”¹¹

Dari yang dijelaskan oleh Bapak Saidin di atas, sudah jelas BMT NU Sejahtera sudah menyiapkan produk-produk yang dibutuhkan oleh nasabah dalam menangani permasalahan yang dihadapi oleh nasabah. Nasabah dapat memilih sesuai kebutuhan dan minatnya.

Ada beberapa produk yang ada di BMT yaitu: pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil (BBA)*, pembiayaan *murābahah (MBA)*, pembiayaan *musyārahah (MSA)*, pembiayaan *mudhārahah (MDA)*, dan pembiayaan *qard hasan*.

Dalam peran fasilitator, BMT menyiapkan dan menyediakan sarana dan prasarana yang dibutuhkan oleh nasabah. BMT juga menyediakan berbagai pilihan pembiayaan yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan dan minat nasabah. Dalam hal memenuhi kurangnya modal dalam usaha mikro BMT menyediakan pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil (BBA)* yang cara pembayarannya tidak membebani nasabah yaitu dengan mengangsur.

¹¹Hasil wawancara pada hari Kamis, 27 Desember 2012 pukul 08.30-09.20

3. Peran Katalisator

Katalis adalah suatu zat yang mempercepat [laju reaksi kimia](#) pada suhu tertentu, tanpa mengalami perubahan atau terpakai oleh reaksi itu sendiri.¹²

Bapak Saidin menjelaskan :

“BMT NU Sejahtera itu menghubungkan, yaitu menghubungkan antara pembeli/nasabah dengan pemilik barang. BMT NU Sejahtera dengan produk BBA ini memudahkan dan mempercepat dalam menghubungkan dengan pemilik barang. Dan BMT juga mempercepat dalam hal menangani masalah yang dihadapi nasabah dengan lewat produk BBA kami”.¹³

Peran katalisator yaitu pihak BMT mempercepat menghubungkan antara nasabah/pembeli dengan penyedia barang/penjual. BMT membantu dalam hal pemenuhan permodalan usaha mikro dengan pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) dengan membeli barang dari penyedia barang kemudian pihak nasabah melakukan pembayaran dengan cara mengangsur ke pihak BMT. Dengan demikian usaha mikro dapat memenuhi kekurangan modalnya dan dapat mengembangkan usahanya dengan adanya pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) di BMT NU Sejahtera.

¹² <http://yazz1.blogspot.com/2009/10/apa-itu-katalis.html>. 27/12/2012

¹³ Hasil wawancara pada hari Kamis, 27 Desember 2012 pukul 08.30-09.20

Di bawah ini adalah hasil penelitian melalui pertanyaan yang di ajukan pada nasabah BMT NU Sejahtera yang menggunakan pembiayaan BBA melalui angket, apakah pembiayaan BBA berperan bagi usaha mereka. Berikut ini jawaban nasabah yang diolah oleh peneliti :

Tabel 4.3
Analisis peran pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA)
untuk nasabah di BMT NU Sejahtera

No	Nama Nasabah	Jenis Usaha	Berperan	Sama Saja	Tidak Berperan
1	Bpk Darmono	Perdagangan	✓	-	-
2	Bpk Yazed	Peternakan	✓	-	-
3	Bpk Taufiq	Perdagangan	✓	-	-
4	Bpk Sutomo	Perdagangan	✓	-	-
5	Ibu Suparmi	Perdagangan	✓	-	-
6	Bapak Abdul	Lain-lain (Mebel)	✓	-	-
7	Bpk Lazim	Perdagangan	✓	-	-
8	Ibu Rohayati	Perdagangan	-	✓	-
9	Ibu Anissa	Perdagangan	✓	-	-
10	Bapak Syahadat	Perdagangan	✓	-	-

Sumber data : di olah oleh peneliti dari penyebaran angket pada nasabah

Dari data hasil jawaban nasabah pengguna pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) di BMT NU Sejahtera di olah peneliti di atas, 9 nasabah yang menggunakan pembiayaan (BBA) mengatakan berperan penting bagi usaha mereka, terutama para pedagang kaki lima yang modalnya pas-pasan. Hanya satu yang mengatakan sama saja. Mereka datang ke BMT karena membutuhkan tambahan dana untuk usaha mereka.

C. Faktor pendukung dalam memberikan pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) untuk meningkatkan pemberdayaan Usaha Mikro.

Menurut Dwi Cahyono selaku Admin Pembiayaan menjelaskan bahwa faktor pendukung dalam memberikan pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) untuk meningkatkan pemberdayaan usaha mikro adalah :¹⁴

- a) Lokasi BMT NU Sejahtera yang berada di dekat pasar, karena pasar lebih banyak usaha mikro yang memerlukan suntikan dana tambahan.
- b) Walaupun pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) termasuk pembiayaan yang baru, namun hanya dengan mengenalkan sedikit definisi tentang pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA), nasabah lebih cepat mengerti, karena lebih simpel yaitu pembayarannya dengan angsuran.
- c) Usaha mikro lebih memilih pembiayaan yang cara pembayarannya tidak memberatkan mereka, yaitu seperti dengan cara mengangsur.

D. Faktor penghambat dalam memberikan pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) untuk meningkatkan pemberdayaan Usaha Mikro.

Beliau juga menjelaskan dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, BMT NU Sejahtera menghadapi masalah yang dapat menghambat dalam memberikan pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) untuk meningkatkan pemberdayaan usaha mikro, penghambat tersebut sebagai berikut :

¹⁴ Hasil wawancara pada 30 Oktober 2012, pukul 09.00-10.00

- a) Rendahnya pemahaman masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan syariah yang ditawarkan oleh BMT termasuk pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil*(BBA).
- b) Rendahnya kredibilitas BMT di mata masyarakat.
- c) Rendahnya kesadaran beragama masyarakat. Dari pengalaman penerapan pembiayaan syariah yang sudah dijalani, masyarakat lebih mementingkan unsur praktis dan ekonomis, dibandingkan dengan kesadaran untuk bermuamalah secara benar sesuai dengan tuntutan syariah.
- d) Pola pencatatan arus kas usaha / bisnis nasabah yang masih belum sesuai dengan standard dan bahkan terkesan mengabaikan hal tersebut. Hal ini jelas menyulitkan BMT dalam melakukan analisa kelayakan nasabah maupun menjalankan aktivitas bisnis berbasis bagi hasil kepada nasabah pembiayaan.
- e) Kredit Macet
- f) Sulitnya memahami karakter setiap calon nasabah dalam falsafah teknisnya, menolak nasabah yang beresiko dengan segala pertimbangan lebih baik dari pada menerimanya.
- g) Sulitnya menemukan nasabah yang benar-benar produktif.
- h) BMT yang dihadapkan pada kondisi persaingan dan perebutan pasar keuangan mikro, baik oleh lembaga keuangan mikro konvensional seperti koperasi maupun BPR/BPRS, dan juga

ekspansi yang dilakukan oleh lembaga keuangan makro konvensional/ syariah untuk memasuki pasar mikro kredit.¹⁵

Bapak Dwi Cahyono juga menjelaskan solusi dalam menghadapi masalah yang dapat menghambat dalam memberikan pembiayaan *ba'i bi tsaman ājil* (BBA) untuk meningkatkan pemberdayaan usaha mikro di BMT NU Sejahtera adalah sebagai berikut :

- 1) Peningkatan profesionalitas pelayanan dan operasional BMT, upaya ini dilakukan menanamkan image yang baik tentang BMT kepada masyarakat.
- 2) Peningkatan permodalan BMT, baik dari anggota dan strategi pengumpulan funding dari nasabah penabung, maupun bermitra dengan lembaga keuangan syariah lain yang lebih besar dan lebih besar permodalannya. Hal ini dimaksudkan untuk meningkatkan kemampuan likuiditas BMT agar mampu menjangkau segmen pasar yang lebih luas dengan fleksibilitas pelayanan yang tinggi.
- 3) Sosialisasi yang lebih intensif dan intergal yang mampu menjangkau masyarakat awam sebagai besar operasional di wilayah masing-masing BMT. Dari sosialisasi ini diharapkan akan muncul pemahaman dan kesadaran masyarakat terhadap keberadaan ekonomi syariah dan juga pentingnya bermuamalah dengan lembaga keuangan syariah seperti BMT.¹⁶

¹⁵ Hasil wawancara pada 30 Oktober 2012, pukul 09.00-10.00

¹⁶ Hasil wawancara pada 30 Oktober 2012, pukul 09.00-10.00