

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Profil Pasar Sukorejo¹

Pasar Sukorejo yang berada di Jl. Pasar No. 34 Desa Sukorejo Kecamatan Sukorejo mulai berdiri pada tahun 1952 dengan bangunan ala kadarnya, yang pada waktu itu masih satu lokasi dengan pasar hewan, dan Pasar Sukorejo termasuk pasar strategis dan sebagai pusat dari berbagai wilayah Kecamatan ataupun Kabupaten tetangga seperti Kabupaten Temanggung dan Kabupaten Batang. Untuk Pasar Sukorejo mulai dibangun tahap I pada tahun 1986 dengan wujud kios 4 (empat) Blok, Blok A, B, C, D dan loos 19 (delapan belas) seri mulai seri A sampai dengan S dan beroperasi Tahun 1988 dan dilanjutkan bangunan tahap ke II pada tahun 1998 dengan tambahan kios 1 (satu) Blok, Blok E selanjutnya bangunan tahap ke III pada tahun 2003 dengan tambah bangunan kios 3 (tiga) Blok yaitu Blok F sampai dengan Blok I yang saat ini masih menjadi salah satu pasar yang diminati oleh masyarakat di sekitar wilayah kecamatan bahkan Kabupaten Tetangga.

Pasar Sukorejo merupakan salah satu pasar tradisional terbesar di Kabupaten Kendal. Keberadaan Pasar Sukorejo tidak bisa lepas dari

¹ Wawancara dan data yang diperoleh dari Kantor Dinas Pasar Sukorejo Kendal pada tanggal 22 Juni 2017 pukul 10.02

perkembangan masyarakat dari masa ke masa. Pasar Sukorejo berada di jantung kota Kecamatan Sukorejo. Menjadi pusat perekonomian bagi kecamatan sekitarnya seperti Kecamatan Pageruyung, Plantungan, dan Patean.

Pasar Sukorejo merupakan pasar yang ada di Kecamatan Sukorejo Kabupaten Kendal, dengan panjang mencapai sekitar 900 meter. Sebenarnya itu merupakan satu ruas jalan, yang membentang dari bundaran sampai ke terminal. Di tengah-tengah ruas jalan tersebut terdapatlah pasar yang sesungguhnya. Pasar tradisional itu cukup besar, bahkan jika dibandingkan dengan sarana serupa di Kendal.

2. Profil Pedagang Pasar Sukorejo

Pasar Sukorejo mempunyai beragam pedagang yang menempati kios, los, dan di pinggir-pinggir jalan. Pedagang yang berada di Pasar Sukorejo merupakan pedagang yang berasal dari berbagai wilayah, seperti tetangga Kecamatan Sukorejo yaitu Kecamatan Plantungan, Kecamatan Pageruyung dan Kecamatan Patean ataupun Kabupaten tetangga seperti Kabupaten Temanggung dan Kabupaten Batang.

Tabel 4.1

Jumlah Pedagang

	Jumlah
Kios	198
Los	451
Pancaan	268
Total	917

Sumber : Data Dinas Pasar Sukorejo

Walaupun Pasar Sukorejo merupakan pasar yang besar, namun masih tetap belum bisa mengimbangi jumlah pedagang yang begitu banyak. Sehingga mereka meluber ke luar pasar, sampai ke trotoar bahkan ke bahu jalan, mulai dari bundaran sampai ke terminal. Karena itulah barangkali sepenggal jalan itu diberi nama Jalan Pasar.

Dengan begitu jalan tersebut disebut salah satu pasar terpanjang di Kabupaten Kendal, karena segala macam kebutuhan bisa didapatkan di situ. Mulai keperluan dapur sampai kebutuhan untuk *fashion*, dari penjual kertas sampai toko emas, banyak penjual buah ada pula pedagang berbagai jenis kuliner yang mengandung kuah.

Jika menyangkut kebutuhan perut, dalam bahasa kota besar jalan selebar 5-6 meter ini bisa disebut pujasera (pusat jajan serba ada). Ingin beli apa pun bisa *one stop service* di sini, tergantung selera dan kocek masing-masing.

Jika Pasar Sukorejo Kendal mempunyai kelebihan dengan adanya berbagai macam penjual, Pasar Sukorejo Kendal juga

mempunyai kekurangan. Semrawut, itulah kesan yang tak bisa lepas dari keberadaan jalan tersebut. Karena bukan saja dilalui berbagai macam kendaraan, baik yang bermesin maupun yang mengandalkan tenaga manusia, baik yang beroda dua maupun yang beroda enam. Jalan tersebut juga menjadi tempat parkir bagi pengunjung maupun tempat bongkar muat bagi pedagang. Alhasil hanya bagian tengahnya yang berfungsi untuk lalu lintas manusia maupun kendaraan.

Sebenarnya berbagai macam pengaturan telah dilakukan, baik oleh Dinas Perhubungan maupun pemerintah kecamatan, untuk menertibkan situasi di jalan tersebut. Terakhir berkembang wacana untuk melokalisasi pedagang kaki lima (PKL) di sepanjang jalan tersebut, ke suatu tempat di sekitar terminal.

3. Profil BMT Bismillah²

a. Sejarah Berdirinya BMT Bismillah

Pesatnya pertumbuhan ekonomi di wilayah Kabupaten Kendal yang merupakan daerah pertanian dan industri kecil membuat semakin meningkatnya taraf hidup penduduk Kendal. Namun pada kenyataannya masih banyak kaum muslimin yang belum memperoleh berkah dari pertumbuhan ekonomi tersebut. Pemerataan ekonomi yang selama ini ditunggu belum kunjung tiba akibat dari sistem yang tidak berjalan sebagaimana mestinya.

² <http://www.bmtbismillah.com/web/page/view/sejarah-berdirinya-bmt-bismillah>(diakses pada Minggu 30 Juli pukul 19.20)

Situasi ini membuat masyarakat dan para pengusaha kecil kesulitan dalam mengembangkan potensi yang dimilikinya.

Para pengusaha kecil dalam pengembangan potensinya banyak terbentur permasalahan yang rumit diantaranya kekurangan modal, serta melemahnya manajemen. Sudah saatnya diperlukan suatu bentuk pembiayaan yang menyalurkan dana dari yang mampu kepada yang membutuhkan dengan cara saling menguntungkan yaitu bentuk pembiayaan tanpa riba dan berlandaskan sistem syariah.

Sejak ditetapkannya UU nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan bagi hasil, telah memberikan peluang untuk berdirinya lembaga-lembaga keuangan syariah berdasarkan sistem bagi hasil. Kondisi tersebut telah dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh umat Islam dengan didirikannya perbankan Islam yang diberi nama Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada bulan Mei 1992, kemudian banyak didirikan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) dan disusul dengan kehadiran asuransi berdasarkan syariah Islam atau *takaful* serta menjamurnya *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT).

Lembaga-lembaga keuangan syariah seperti BMI, BPRS dan *takaful* lebih banyak diminati oleh umat Islam yang ekonominya lemah dan kekurangan modal lebih banyak memilih BMT. BMT merupakan salah satu alternatif yang paling menarik pelayanannya yang tidak terlalu birokrasi dan lebih fleksibel.

BMT Bismillah didirikan atas dasar kondisi masyarakat yang cenderung kurang mampu dalam keuangan karena kesenjangan dan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang nilai-nilai Islam. Tepatnya berdiri pada 4 Februari 1996 dengan pendiri berjumlah 20 orang sedangkan secara hukum BMT Bismillah berdiri sejak tahun 1997 sesuai dengan badan hukum : 13149/BH/KWKII/VII/97. Tahun 2007 BMT Bismillah melakukan merger dengan BMT Ngudi Raharjo guna meningkatkan kualitas dan pelayanan kepada masyarakat sehingga peran BMT di wilayah Kendal khususnya Desa Sukorejo lebih terfokus dan berjalan dengan baik.

b. Visi dan Misi

Visi : Mitra Bermuamalat dan Sahabat Bagi Umat

Misi :

- Menjadikan BMT sebagai Mitra Pemberdayaan Ekonomi Umat yang Profesional.
- Melaksanakan Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah secara Menyeluruh.
- Menjadikan BMT sebagai Amil yang Mandiri dan Terpercaya.

c. Struktur Organisasi

Tabel 4.2

Susunan Pusat	
Manager Umum	Widi Mulyanta
Manager Operasional	Moyong Surono
Manager Baitul Maal	Bayu Suwarno
Div Baitul Maal	Ahmad Basuni
Staff Administrasi	Ely Nurlaeli
Div Litbang	Sigit Ari Widodo
Staff Litbang	Endra Wisnu Wardana
Div IT	Neti Kurniastuti
Div Kesekretariatan	Galih Enggar Widigda
Div Accounting	Sunarti
Div Bisnis	M. Yasin Hidayat
Div Pemberdayaan	Algon Ariyulianto

Tabel 4.3

Cabang Sukorejo	
Manager	Ely Suryati
Marketing	Wahyu Kurnianto, Nasikhin
	Tarmono, Dian Ari Wibobo
	Achmat Faiyin, Siti Muniroh
	Rizki Ayu Lestari
Account Officer/AO	Azis Arifaeni, Susanto, Susiyanto, Untung Sujarwadi

Accounting	Puji Nasiatun
Inputing	Fika Apriyani
Teller / Kasir	Lavi Wiqoyatun, Turyanti
Admin. Legal	Salamah Zulaidah
Customer Service/ CS	Lilik Nadliroh

B. Analisis Hasil Penelitian

Peneliti dalam melakukan penelitian menggunakan *purposive sampling* dan *snowball sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap tahu tentang apa yang kita harapkan, sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti. *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sumber data yang pada awalnya jumlahnya sedikit lama-lama menjadi besar. Hal ini dilakukan karena dari jumlah sumber data yang sedikit itu belum mampu memberikan data yang lengkap dan pasti, maka mencari orang lain lagi yang dapat digunakan sebagai sumber data. Dengan demikian jumlah sampel sumber data akan semakin besar, seperti bola salju yang menggelinding, lama-lama menjadi besar.³

Lincoln dan Guba (1985) mengemukakan bahwa penentuan sampel dalam kualitatif sangat berbeda dengan penentuan sampel dalam penelitian kuantitatif. Penentuan sampel dalam penelitian kualitatif tidak didasarkan perhitungan statistik. Sampel yang dipilih berfungsi untuk mendapatkan

³ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012, hlm. 392.

informasi yang maksimum, bukan untuk digeneralisasikan. Oleh karena itu, menurut Lincoln dan Guba (1985), dalam penelitian naturalistik, spesifikasi sampel tidak dapat ditentukan sebelumnya. Ciri-ciri khusus sampel purposive, yaitu 1) sementara 2) menggelinding seperti bola salju 3) disesuaikan dengan kebutuhan 4) dipilih sampai jenuh (Lincoln dan Guba, 1985).⁴ Sehingga, 1) peneliti melakukan wawancara terhadap pedagang Muslim yang memenuhi kriteria 2) peneliti melanjutkan wawancara dari pedagang Muslim satu ke pedagang Muslim lainnya 3) peneliti melakukan wawancara disesuaikan dengan kebutuhan 4) setelah peneliti mendapatkan 30 responden datanya sudah sampai jenuh.

Dalam proses penentuan sampel seperti dijelaskan diatas, berapa besar sampel tidak dapat ditentukan sebelumnya. Seperti telah dikutip diatas, dalam sampel *purposive* besar sampel ditentukan oleh pertimbangan informasi. Dalam hubungan ini S. Nasution (1988) menjelaskan bahwa penentuan unit sampel (responden) dianggap telah memadai apabila telah sampai kepada taraf *reducancy* (datanya telah jenuh, ditambah sampel tidak lagi memberikan informasi yang baru), artinya bahwa dengan menggunakan sumber data selanjutnya boleh dikatakan tidak lagi diperoleh tambahan informasi baru yang berarti.⁵

Peneliti mengambil sampel dengan kriteria yaitu pedagang Muslim yang usahanya sudah berjalan selama minimal 3 tahun dan mempunyai pengetahuan untuk dijadikan sebagai informan. Karena dalam

⁴ Ibid., hlm 393.

⁵ Ibid., hlm 394.

jangka waktu 3 tahun tersebut usaha dagangnya terlihat bagaimana perkembangan usahanya.

Peneliti melakukan pengumpulan data dari berbagai informan yang telah berhasil peneliti kumpulkan.

1. Data Informan

a. Jenis kelamin informan

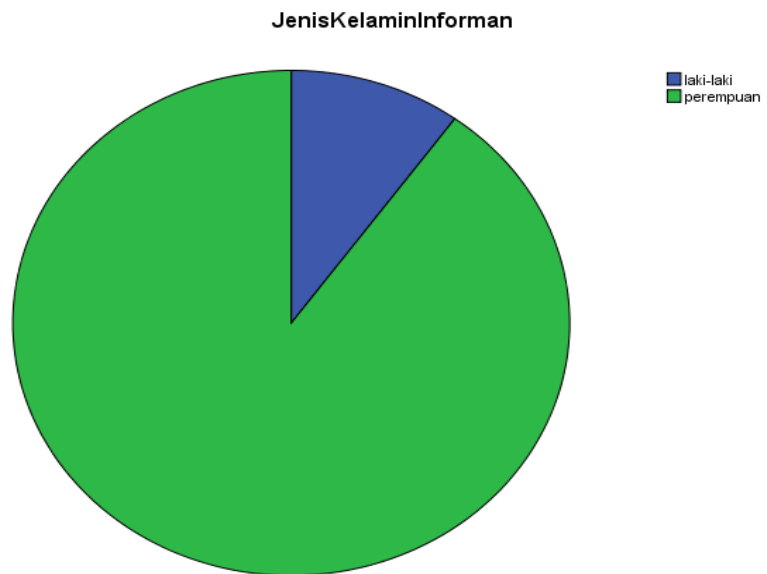
Tabel 4.4

Jenis Kelamin Informan		
	Frekuensi	Percent
Laki-Laki	3	10
Perempuan	27	90
Total	30	100

Berdasarkan keterangan pada tabel di atas, dapat diketahui tentang jenis kelamin informan yang diambil sebagai informan pada pedagang Muslim di Pasar Sukorejo Kendal, yang menunjukkan bahwa mayoritas informan yang digunakan oleh peneliti adalah perempuan, yaitu sebanyak 27 orang dengan presentase 90%, sedangkan sisanya adalah informan laki-laki sebanyak 3 orang dengan presentase 10%. Hal ini menunjukkan bahwa yang diambil sebagai informan pada pedagang Muslim di Pasar Sukorejo Kendal adalah perempuan.

Berikut adalah gambar jenis kelamin informan yang peneliti peroleh:

Gambar 4.1



b. Usia informan

Peneliti menggunakan pedagang Muslim di Pasar Sukorejo yang dijadikan informan dengan usia yang bermacam-macam. Adapun data mengenai usia informan adalah sebagai berikut:

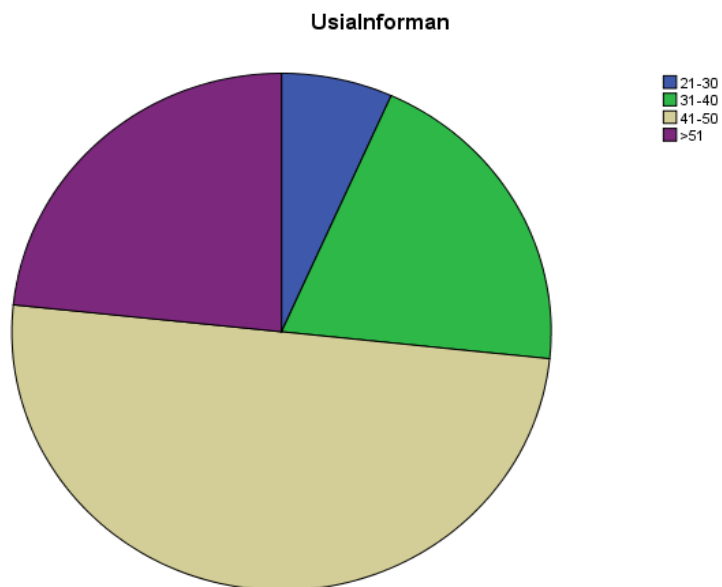
Tabel 4.5

Usia Informan		
	Frekuensi	Percent
21-30	2	6.7
31-40	6	20
41-50	15	50
>51	7	23.3
Total	30	100

Berdasarkan tabel di atas, memperlihatkan bahwa pedagang Muslim di Pasar Sukorejo Kendal yang diambil sebagai informan sebagian besar berusia 41-50 tahun dengan presentase 50%. Berdasarkan tabel diatas memberikan informasi bahwa mayoritas informan berusia 41-50 sebanyak 15 orang, sedangkan yang berusia 21-30 tahun sebanyak 2 orang dengan prsentase 6.7%, yang berusia 31-40 tahun sebanyak 6 orang dengan prsentase 20% dan juga berusia >51 tahun ada 7 orang dengan presentase 23.3%.

Berikut gambar usia informan yang peneliti peroleh:

Gambar 4.2



c. Lama usaha informan

Peneliti menggunakan pedagang Muslim di Pasar Sukorejo yang dijadikan informan dengan lama usaha yang bermacam-macam. Adapun data mengenai lama usaha informan adalah sebagai berikut:

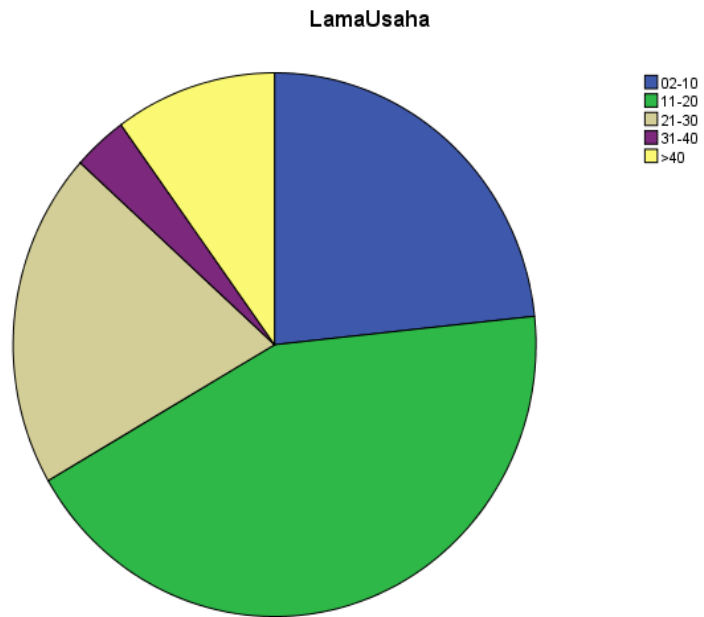
Tabel 4.6

Lama Usaha		
	Frekuensi Percent	
02-10	7	23.3
11-20	13	43.3
21-30	6	20
31-40	1	3.3
>41	3	10
Total	30	100

Berdasarkan tabel di atas, memperlihatkan bahwa pedagang Muslim di Pasar Sukorejo Kendal yang diambil sebagai informan sebagian besar lama usahanya 11-20 tahun dengan presentase 43.3%. Berdasarkan tabel diatas memberikan informasi bahwa mayoritas informan berusia 11-20 sebanyak 13 orang, sedangkan yang lama usahanya 2-10 tahun sebanyak 7 orang dengan presentase 23.3%, yang lama usahanya 21-30 tahun sebanyak 6 orang dengan presentase 20%, yang lama usahanya 31-40 tahun sebanyak 1 orang dan juga berusia >41 tahun ada 3 orang dengan presentase 10%.

Berikut gambar lama usaha informan yang peneliti peroleh:

Gambar 4.3



d. Pengetahuan Pedagang Muslim Pasar Sukorejo tentang BMT

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan terhadap pedagang Muslim di Pasar Sukorejo Kendal tentang BMT. Peneliti menemukan beberapa jawaban dari informan sebagai berikut:

“... Bank yang pakai prinsip syariah. Kalau semisal minjam di situ, sudah jelas gitu dari awal” (Riyah, 13 Juni 2017)

“... Lembaga Keuangan yang pakai bagi hasil” (Wariyah, 20 Juni 2017)

“... Ada unsur Islamnya. Sudah lama tahunya BMT Bismillah. Dari didirikan, kan dekat lokasinya” (Winangsih, 9 Juni 2017)

Namun ada juga informan yang tidak mengetahui tentang BMT. Seperti keterangan dari informan berikut:

“... kurang begitu paham saya mas” (Miskiyah, 20 Juni 2017)

“... kurang begitu tahu mas, kurang paham” (Suparno, 20 Juni 2017)

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan, maka bisa disimpulkan ada beberapa yang mengetahui tentang BMT. Contohnya seperti Bu Riyah, Bu Wariyah dan Bu Winangsih, mereka mengatakan bahwa BMT adalah Lembaga Keuangan yang menggunakan bagi hasil dan sudah jelas. Bu Winangsih juga mengatakan bahwa sudah mengetahui BMT bismillah sejak didirikan.

e. Apakah informan setuju dengan pandangan orang yang mengatakan perbankan syariah seperti BMT sama dengan bank konvensional

Adapun data mengenai pedagang Muslim di Pasar Sukorejo Kendal yang diambil sebagai informan yang mengatakan setuju dan tidak setuju dengan pandangan orang yang mengatakan perbankan syariah seperti BMT sama dengan bank konvensional adalah sebagai berikut:

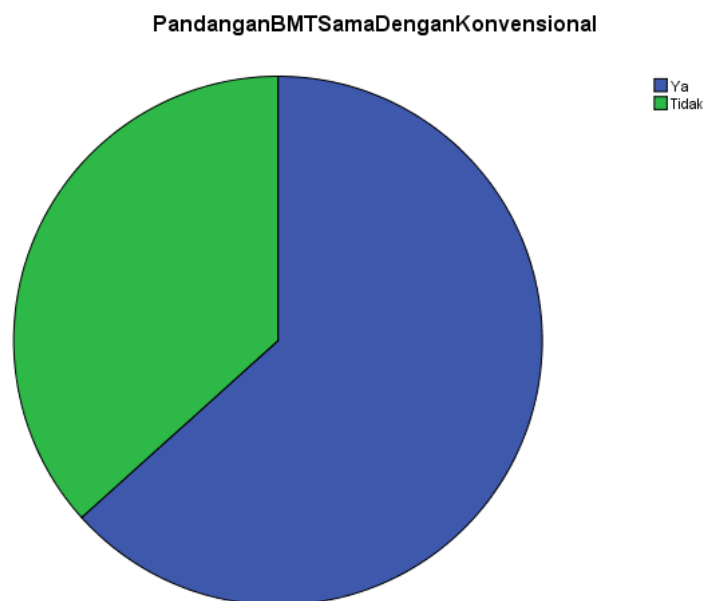
Tabel 4.7

Pandangan BMT Sama dengan Konvensional			
	Frekuensi	Percent	
Tidak Setuju	19	63.3	
Setuju	11	37.7	
Total	30	100	

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa informan yang tidak setuju dengan anggapan BMT sama dengan bank konvensional yaitu sebanyak 19 orang dengan presentase 63.3%, adapun yang setuju sebanyak 11 orang dengan presentase 37.7%.

Berikut adalah gambar informan yang mengatakan setuju dan tidak setuju dengan pandangan orang yang mengatakan perbankan syariah seperti BMT sama dengan bank konvensional :

Gambar 4.4



Di tengah menjamurnya isu masyarakat yang berpendapat bahwa perbankan syariah atau BMT sama saja dengan perbankan konvensional, peneliti melakukan wawancara dengan beberapa informan. Ada yang menyetujuinya dan ada pula yang tidak menyetujuinya. Adapun jawaban dari beberapa informan yang tidak menyetujui bahwa perbankan syariah seperti BMT sama dengan perbankan konvensional adalah sebagai berikut:

“... kalau BMT kan bagi hasil, tetap beda. Kalau BMT kan tidak bisa dinyatakan bunga. Ya tetap beda lah” (Ahmad Rokib, 11 Juni 2017)

“... ya gimana, saya cuma di BMT saja dari awal. Dari pertama minjam uang 50 ribu sampai jutaan, tanpa agunan sana percaya saja. Yang modali dari BMT” (Ngatimah, 20 Juni 2017)

“... beda. Pinjaman macet bisa maklum. Kalau yang lain kan enggak” (Rohanah, 20 Juni 2017)

Adapun jawaban dari beberapa informan yang menyetujui bahwa perbankan syariah seperti BMT sama dengan perbankan konvensional adalah sebagai berikut:

“... hampir sama, pelayanannya bagus semua” (Siti Kumsari, 20 Juni 2017)

“... ada setuju ada enggak. Hanya kalau perbankan syariah ada unsur islaminya” (Mei Deviana, 9 Juni 2017)

“... BMT bentuknya koperasi, tapi intinya ya sama” (Suparno, 20 Juni 2017)

Dari jawaban beberapa informan diatas, Pak Ahmad Rokib, Bu Ngatimah dan Bu Rohanah menyatakan bahwa perbankan syariah seperti BMT beda dengan perbankan

konvensional. Pak Ahmad Rokib memiliki beberapa rekening di BMT Bismillah dan di perbankan konvensional. Sedangkan Bu Ngatimah hanya di BMT Bismillah saja dari awal.

f. Nasabah di BMT Bismillah

Adapun data untuk pedagang Muslim di Pasar Sukorejo yang mempunyai rekening BMT Bismillah adalah sebagai berikut:

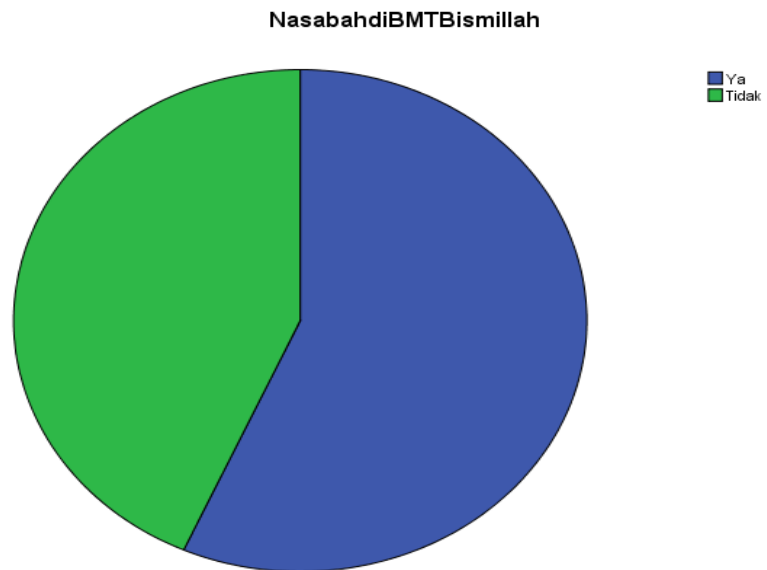
Tabel 4.8

Nasabah di BMT Bismillah		
	Frekuensi	Percent
Ya	17	56.7
Tidak	13	43.3
Total	30	100

Berdasarkan tabel di atas, memberikan informasi bahwa pedagang Muslim di Pasar Sukorejo Kendal yang diambil sebagai informan sebagian besar mempunyai rekening di BMT Bismillah. Berdasarkan tabel diatas, terlihat bahwa mayoritas informan mempunyai rekening di BMT Bismillah sebanyak 17 orang dengan presentase 57.7%, adapun yang tidak mempunyai rekening di BMT Bismillah sebanyak 11 orang dengan presentase 43.3%.

Berikut adalah gambar informan yang memiliki rekening BMT Bismillah:

Gambar 4.5



Adapun data untuk lamanya 17 informan yang menjadi nasabah BMT Bismillah adalah sebagai berikut:⁶

Tabel 4.9

Lama menjadi Nasabah

No	Nama	Lama menjadi nasabah
1	Tari	16 tahun
2	Halimah	19 tahun
3	Mei Deviana	4 tahun
4	Wariyah	18 tahun
5	Winangsih	20 tahun
6	Kres	20 tahun

⁶ Data yang diperoleh dari BMT Bismillah pada hari Selasa 29 Agustus 2017 pukul 13.10

7	Rohanah	14 tahun
8	Ahmad Rokib	12 tahun
9	Siti Maliya	16 tahun
10	Suswiyanti	6 tahun
11	Riyah	16 tahun
12	Ngainah	4 tahun
13	Sutawi	3 tahun
14	Sri Mujiyati	21 tahun
15	Ismiyati	11 tahun
16	Siti Kumsari	15 tahun
17	Nur Roziqoh	10 tahun

Sumber : Wawancara pada 29 Agustus

g. Alasan menjadi nasabah di BMT Bismillah

Peneliti melakukan wawancara terhadap informan tentang alasan mereka menjadi nasabah di BMT Bismillah. Adapun jawaban dari informan adalah sebagai berikut:

“... alasannya gimana ya mas. Pelayanannya bagus, bisa akrab” (Kres, 20 Juni 2017)

“... mudah, hampir tiap hari datang ke sini” (Halimah, 9 Juni 2017)

“... lebih dekat, mengambilnya mudah” (Mei Deviana, 9 Juni 2017)

“... cari yang syar’i. Di banding yang lain kana da yang lebih bagus” (Rohanah, 20 Juni 2017)

“... tertarik sama bagi hasilnya” (Ahmad Rokib, 11 Juni 2017)

Dari jawaban informan di atas, dapat menarik kesimpulan bahwa alasan informan menjadi nasabah di BMT Bismillah, di antaranya yaitu ada informan yang tertarik dengan bagi hasilnya seperti Pak Ahmad Rokib. Ada yang memilih karena

pelayanannya bagus seperti Bu Kres. Ada juga yang memilih BMT Bismillah karena lebih dekat, sehingga mengambilnya mudah.

h. Info yang didapat oleh informan

Dari berbagai informan yang wawancarai. saat peneliti menanyakan info dari mana mereka mengetahui tentang keberadaan BMT Bismillah, kebanyakan dari mereka menjawab bahwa *marketing* BMT Bismillah yang selalu datang langsung ke tempat para pedagang Pasar Sukorejo Kendal.

Namun ada informan yang mengetahui BMT Bismillah sejak didirikannya BMT Bismillah. Adapun yang mengetahui BMT Bismillah sejak didirikan adalah sebagai berikut:

“... Bapak (Suami Bu Sri Mujiyati) termasuk pemodal awal” (Sri Mujiyati, 11 Juni 2017)

“... sejak pertama berdiri, dari teman ngaji” (Kres, 20 Juni 2017)

i. Informan yang mengatakan BMT Bismillah sudah bagus

Adapun data mengenai pedagang Muslim di Pasar Sukorejo Kendal yang diambil sebagai informan yang mengatakan bahwa BMT Bismillah sudah bagus adalah sebagai berikut:

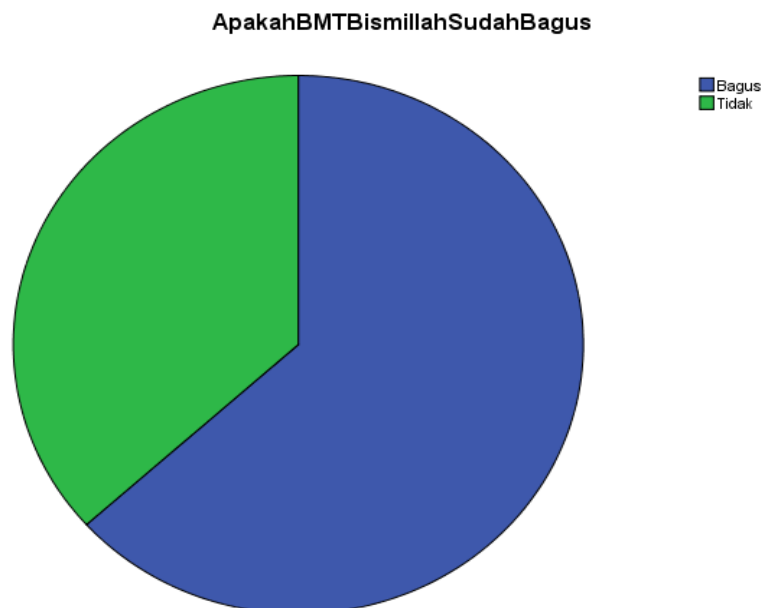
Tabel 4.10

Apakah BMT Bismillah Sudah Bagus			
	Frekuensi		Percent
Bagus	19		63.3
Tidak	11		37.7
Total	30		100

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa informan yang diambil pada pedagang di Pasar Sukorejo Kendal, mayoritas mengatakan bahwa BMT Bismillah sudah bagus yaitu sebanyak 19 orang dengan presentase 63.3%, adapun yang mengatakan tidak bagus sebanyak 11 orang dengan presentase 37.7%.

Berikut adalah gambar informan yang mengatakan bahwa BMT Bismillah sudah bagus:

Gambar 4.6



Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan terhadap pedagang Muslim di Pasar Sukorejo Kendal tentang informan yang mengatakan bahwa BMT Bismillah sudah bagus. Peneliti menemukan beberapa jawaban dari informan sebagai berikut:

“... sudah bagus. Sudah banyak cabangnya, di weleri, ngadirejo, dan lain-lain” (Sri Mujiyati, 11 Juni 2017)

“... sudah bagus. Sudah lama kok mas jadi nasabah di BMT Bismillah” (Ismiyati, 20 Juni 2017)

“... sudah bagus sekali. Pelayanannya bagus” (Siti Kumsari, 20 Juni 2017)

“... sudah bagus. Kalau BMT itu solidaritasnya tinggi” (Mei Deviana, 9 Juni 2017)

“... bagus. Pelayanannya bagus dan ramah, cepat tanggap” (Nur Roziqoh, 13 Juni 2017)

“... sudah bagus mas. Paling bagus. Dari BMT Bismillah sering datang ke sini, main” (Ngatimah, 20 Juni 2017)

Dari berbagai jawaban dari informan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa para pedagang Muslim memiliki pandangan yang baik terhadap BMT Bismillah. Ada yang mengatakan bahwa BMT Bismillah sudah memiliki banyak cabang. Ada yang mengatakan solidaritasnya tinggi. Ada yang mengatakan pelayanannya bagus. Terlebih BMT Bismillah selalu mengadakan pengajian rutin selama selapan sekali, sehingga mempererat hubungan antara BMT Bismillah dengan pedagang Muslim di Pasar Sukorejo Kendal.

C. Pembahasan dan Kesimpulan dari Analisis Hasil Penelitian

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan terhadap informan yaitu pedagang Muslim di Pasar Sukorejo terhadap keberadaan BMT, peneliti mendapatkan dua persepsi yaitu persepsi baik dan tidak baik. Persepsi baik ditunjukkan oleh 19 informan yang mengatakan bahwa BMT Bismillah sudah bagus, yaitu 17 informan nasabah BMT Bismillah dan 2 informan non nasabah BMT Bismillah. Persepsi tidak baik ditunjukkan oleh 11 informan non nasabah BMT Bismillah yang mengatakan bahwa BMT Bismillah tidak bagus.

Persepsi yang baik itu diperkuat dengan hasil wawancara pada pedagang Pasar yang berada di lokasi belakang Kantor Dinas Pasar Sukorejo, informan yang diwawancarai oleh peneliti mengatakan bahwa mereka adalah nasabah BMT Bismillah. Beberapa informan tersebut di antaranya yaitu : Bu Tari, Bu Halimah, Mbak Deviana, dan Bu Winangsih. Kedekatan lokasi juga mempengaruhi bagi pedagang untuk bertransaksi di BMT Bismillah. Lokasi BMT Bismillah yang tidak jauh dari Pasar Sukorejo, berada di sebelah timur alun-alun Sukorejo, sehingga memudahkan pedagang jika ada suatu kebutuhan dan langsung datang ke BMT Bismillah.

Mbak Mei Deviana memaparkan bahwa kedekatan lokasi BMT Bismillah mendorong dirinya untuk bertransaksi dengan BMT Bismillah, sehingga mengambilnya pun mudah lagi karena *marketing* BMT Bismillah selalu datang ke lokasi. Saat ditanyai tentang pendapat orang yang

mengatakan bahwa BMT apakah sama dengan bank konvensional, dia menjawab ada setujuannya dan ada tidaknya. Itu karena dia memiliki empat rekening. Namun Mbak Mei mengatakan bahwa bagi hasil telah bermanfaat dan sudah membantu.

Peneliti mendapat berbagai persepsi dari pedagang Pasar Sukorejo yang peneliti pilih sebagai informan. Ada informan yang dulu pernah menjadi nasabah BMT Bismillah namun sekarang tidak, yaitu Bu Siti. Dia justru sekarang memilih untuk tidak bertransaksi di mana pun.

Ada juga Bu Ngatimah yang bertransaksi di BMT Bismillah hanya pada saat dia merintis usaha dagangannya. Dia meminjam modal di BMT Bismillah sekitar 17 tahun yang lalu. Bahkan dia dulu hanya bertransaksi di BMT Bismillah, dan tidak bertransaksi dengan bank lainnya. Karena dia lebih percaya di BMT Bismillah. Dari dulu pertama dia merintis usaha dagangannya, dia sudah menjadi nasabah di BMT Bismillah. Dilakukannya untuk menambah modal dan memajukan dagangannya.

Namun sekarang Bu Ngatimah memilih untuk tidak bertransaksi di mana pun. Saat ditanya alasannya tidak menjadi nasabah lagi, dia menjawab sudah tidak ada kemauan. Namun dia juga mengatakan bahwa BMT Bismillah sudah bagus, bahkan menurutnya paling bagus di antara yang lain di sekitar Sukorejo. Dia memaparkan bahwa di BMT Bismillah ramah-ramah dan sudah seperti keluarga.

Dari berbagai informan yang wawancarai, saat peneliti menanyakan info dari mana mereka mengetahui tentang keberadaan BMT Bismillah, kebanyakan dari mereka menjawab bahwa *marketing* BMT Bismillah yang selalu datang langsung ke tempat para pedagang dengan sistem jemput bola. Seperti halnya beberapa pedagang yang ada di sekitar belakang Kantor Dinas Pasar Sukorejo yaitu Bu Ngainah dan Bu Rohanah. Mereka bertiga adalah nasabah BMT Bismillah. Dengan sistem jemput bola, tentunya itu memudahkan bagi para pedagang untuk bertransaksi dengan BMT Bismillah. Informan lain yaitu Bu Nur Roziqah, Bu Siti Kumsari, dan Bu Wariyah juga mengatakan bahwa selalu ada yang datang ke lokasi. Bu Nur Roziqah dan Bu Siti Kumsari juga mengatakan bahwa pelayanannya sudah bagus, ramah, dan cepat tanggap. Bu Nur Roziqah merasa nyaman menjadi BMT Bismillah.

Namun juga ada informan yang menjawab bahwa info yang mereka dapatkan dari keluarga atau teman. Ada yang dari teman satu pengajian yaitu Bu Kres, dia juga mengatakan bahwa di BMT Bismillah pelayanannya sudah bagus dan pegawainya bisa akrab. Informan lain yang memperoleh info tentang BMT Bismillah dari temannya adalah Bu Riyah. Ada juga informan yang memperoleh info tentang BMT Bismillah dari saudaranya yaitu Mbak Suswiyanti. Menurut Mbak Suswiyanti BMT Bismillah sudah bagus, saat Bulan Ramadhan BMT Bismillah sering bagi-bagi takjil.

Para pedagang mengatakan bahwa seringkali *marketing* BMT Bismillah mempromosikan dan menginformasikan produk yang ada pada BMT Bismillah. Promosi merupakan sarana paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah pada Lembaga Keuangan Syariah seperti BMT. Salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru dan juga akan meningkatkan citra BMT di mata nasabah.

Selain promosi yang selalu dilakukan oleh BMT Bismillah, sebenarnya BMT Bismillah sudah banyak dikenali oleh pedagang yang berada di pasar Sukorejo. Dengan berdirinya BMT Bismillah yang sudah sejak tahun 1996, sehingga sebenarnya itu sudah cukup lama bagi suatu Lembaga Keuangan Syariah atau BMT. Seperti halnya yaitu Ibu Sri Mujiyati yang telah lama mengenal BMT Bismillah, sejak didirikannya BMT Bismillah. Ibu Sri Mujiyati adalah istri dari pimpinan ranting Muhammadiyah Sukorejo yaitu Pak Idqan Ari. Dengan usahanya yaitu alat rumah tangga, Ibu Sri Mujiyati telah memulai usaha dagangnya sejak tahun 1975, sehingga dia mengetahui saat berdirinya BMT Bismillah dan dia sudah menjadi nasabah BMT Bismillah sejak BMT Bismillah didirikan dari awal. Dia gunakan untuk menambah modal dan biaya anak sekolah. Dia bercerita bahwasanya dia menabung tiap hari sepuluh ribu, dia mengatakan santai saja asal anak bisa lulus kuliah. Dia juga mengatakan bahwa BMT Bismillah sudah bagus, sudah banyak cabangnya seperti di

Weleri, Ngadirejo, dan lain-lain. BMT Bismillah selalu mengundang Ibu-ibu untuk mengikuti pengajian.

Ibu Halimah juga mengatakan bahwa BMT Bismillah selalu mengadakan pengajian rutin selapanan. Dengan begitu akan lebih mempererat tali persaudaraan antara BMT Bismillah dan nasabahnya. Bahkan Ibu Ngatimah yang sejatinya dia telah lama tidak menjadi nasabah BMT Bismillah, namun dia selalu diberitahu oleh marketing BMT Bismillah untuk datang dan mengikuti pengajian. Dapat terlihat bahwa BMT Bismillah tidak membedakan antara nasabah ataupun yang bukan nasabah.

Dengan promosi yang selalu dilakukan oleh BMT Bismillah, ternyata tidak semua pedagang tertarik. Contohnya saja seperti Bu Miskiyah, walaupun ada dari BMT Bismillah yang datang ke sana. Namun dia lebih tertarik menjadi nasabah di BPRS Asad Alif yang bertempat di Kebumen Sukorejo, padahal BPRS tersebut jauh dari pasar. Dia mengatakan bahwa BPRS Asad Alif lebih menarik. Bahkan ada yang lebih memilih bank konvensional yaitu Bapak Suparno, dia juga mengatakan bahwa bank itu intinya sama. Informan lain yaitu Bu Atiqah juga tidak minat menjadi BMT Bismillah walaupun sudah selalu ada dari BMT Bismillah yang datang ke lokasi.

Di tengah menjamurnya isu masyarakat yang berpendapat bahwa perbankan syariah atau BMT sama saja dengan perbankan konvensional, Pak Ahmad Rokib mengungkapkan ketidaksetujuannya dengan adanya

orang yang mengatakan bahwa BMT sama dengan bank konvensional. Karena Pak Ahmad Rokib tidak hanya memiliki rekening di BMT Bismillah. Dia memiliki beberapa rekening di BMT maupun bank konvensional, sehingga Pak Ahmad Rokib menemukan perbedaan yang ada pada BMT dan bank konvensional. Dan alasan Pak Rokib menjadi nasabah BMT Bismillah adalah tertarik dengan bagi hasilnya.

Namun di suatu pihak juga ada yang menyetujui pendapat bahwa BMT sama dengan bank konvensional, yaitu Bapak Suparno. Bahkan dia lebih memilih untuk menabung di bank lain. Dia mengatakan bahwa kurang begitu paham dengan BMT. Walaupun ada dari BMT Bismillah yang datang ke sana, dia tidak tertarik dan lebih memilih yang lain.

Hasil wawancara dengan informan lain yaitu Ibu Halimah, Ibu Tari, Mbak Deviana mengatakan bahwa BMT Bismillah telah menggunakan syariat Islam di mana syariat tersebut telah mencerminkan ciri-ciri Muslim sejati, dan di mana seorang Muslim supaya menjalankan syariat tersebut. Dengan begitu suatu contoh adalah terhindarnya pedagang Pasar Sukorejo terhadap riba.

Karena sebagai Muslim kita tidak boleh menganggap sepele adanya riba. Allah SWT mengancam dengan hukuman berat para pelaku riba. Dosa yang harus kita tanggung karena keterlibatan dengan riba adalah dosa terbesar kedua sesudah syirik. Rasulullah SAW menegaskan bahwa kedudukan mereka yang terlibat dengan riba baik secara langsung maupun tidak langsung yaitu mereka yang membayarkan, yang menerima,

yang mencatat, dan yang membiarkannya, adalah sama kedudukannya. Mereka semua berdosa atasnya.⁷

Bahkan dalam kehidupan sehari-hari kita tidak mudah untuk menghindari riba, setidaknya debunya. Cobalah perhatikan kenyataan hidup sehari-hari kita saat ini. Ketika seseorang hendak memilih rumah, kendaraan, peralatan rumah tangga, pada umumnya harus membayarnya dengan kredit (dalam istilah perbankan syariah disebut pembiayaan). Lebih dari itu, untuk kebutuhan sekunder pun, seperti untuk biaya pendidikan, ongkos kesehatan, semakin banyak yang berbasis kredit. Dengan adanya pedagang Pasar Sukorejo yang lebih memilih untuk bertransaksi dengan BMT Bismillah, diharapkan agar para pedagang Muslim di pasar Sukorejo mengetahui bahaya riba dan memilih untuk menghindarinya.

⁷ Zaim Saidi, *Tidak*, hlm. 134.