

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. BMT An-Nisa

1. Profil BMT An-Nisa

Baitulmal Wattamwil (BMT) merupakan Lembaga Keuangan Mikro yang operasionalnya berdasarkan prinsip syariah. BMT terdiri dari dua lembaga yaitu *Baitul Maal* dan *Baituttamwil*. *Baitul Maal* adalah lembaga yang menghimpun dana anggota dalam bentuk zakat, infak, sedekah dan hibah. Sedang *Baituttamwil* menghimpun dana anggota kemudian digunakan untuk pembiayaan produktif bagi anggota.

BMT An-Nisa berkantor di Jl. Raya Blado - Reban Km 01 no.29 RT.1 RW.1 Pedukuhan Cokro Desa Cokro Kecamatan Blado Kabupaten Batang Propinsi Jawa Tengah Telp. (0285) 448672. Mempunyai kantor kas pembantu di wilayah Gerlang Jl. Raya Bandar – Batur Km 20 Sidongkal Gerlang Kecamatan Blado Kabupaten Batang dan wilayah Pasar Bawang Jl. Komplek Ruko Pasar Bawang Kecamatan Bawang Kabupaten Batang. Keberadaan kantor pusat yang terletak di sebelah timur Pasar Blado ini sangat strategis sehingga mempunyai keistimewaan tersendiri bagi BMT An-Nisa dalam upaya mendekati diri dengan anggota yang mayoritas berada di pedesaan dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada anggota. Faktor jarak dan sifat tradisional anggota BMT menjadi penggerak pihak BMT An-Nisa melakukan strategi jemput bola, sehingga anggota bisa simpan dan pinjam tanpa harus meninggalkan aktivitas lainnya

BMT An-Nisa berdiri pada Hari Sabtu Tanggal 26 Mei Tahun 2007 yang diprakarsai oleh Kelompok Perempuan Produktif dan Kelompok Wanita Tani Desa Cokro. Nama An-Nisa diambil dari komunitas yang dominan anggotanya dari perempuan. Sebelumnya BMT ini berbentuk pra koperasi yang dipelopori oleh anggota ibu-ibu pengajian jamaah NU daerah setempat. Kemudian pra koperasi ini menjadi lembaga keuangan yang sah secara resmi pada bulan Mei 2008 oleh MUI dan berubah sistem dari pra koperasi menjadi BMT An-Nisa yang berlandaskan dengan sistem syariah.

Tonggak awal bagi Manajemen BMT An-Nisa adalah adanya pendampingan yang dilakukan oleh Kantor Koperasi dan UKM Kabupaten Batang serta Asosiasi BMT Kabupaten Batang. Adapun para pendirinya berjumlah 25 orang dan dapat membuat kepengurusan pertama kalinya. Dalam mewujudkan karyanya BMT An-Nisa mempunyai visi, misi serta motto sebagai berikut:

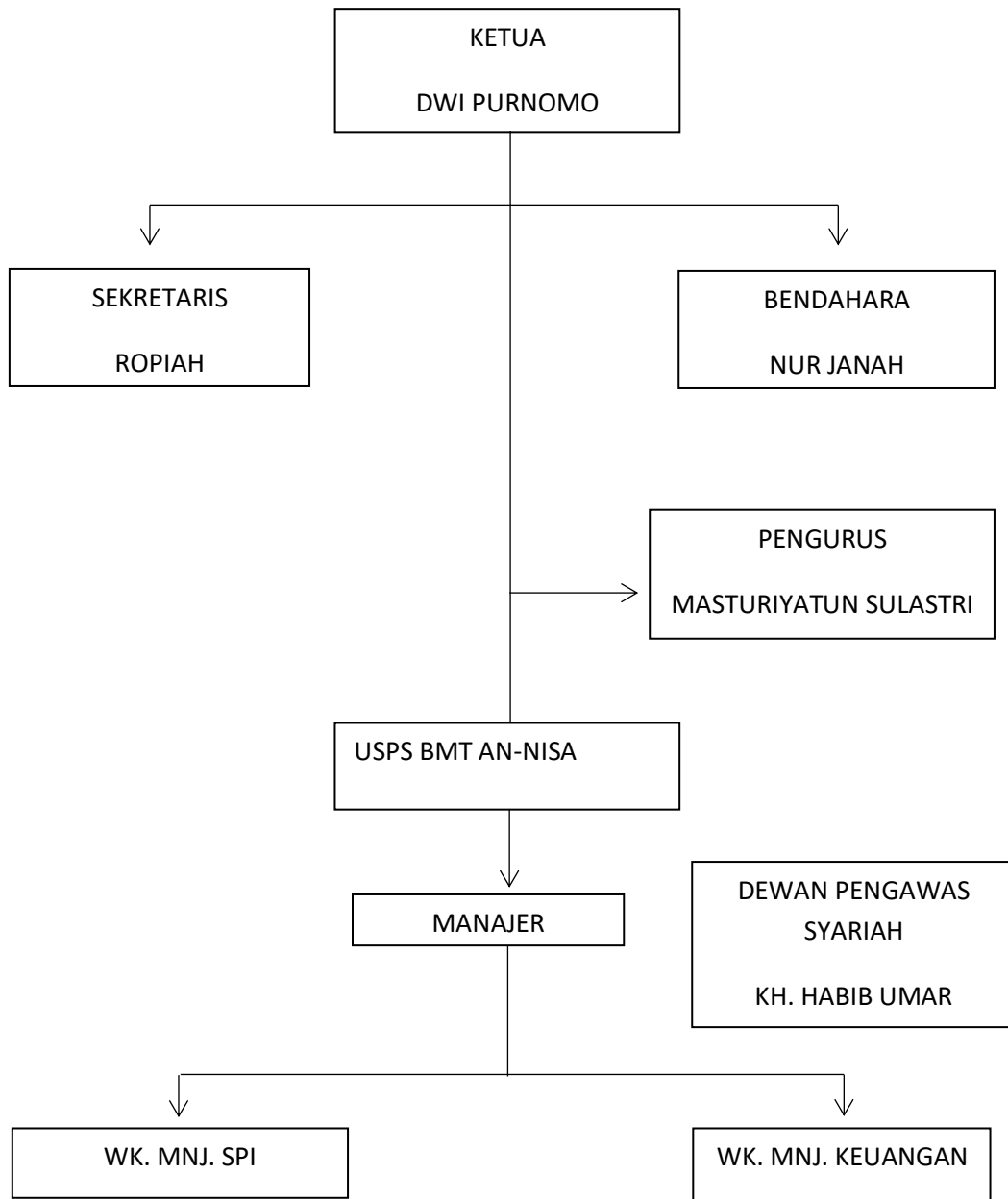
VISI “ Mewujudkan Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang Tangguh dan Profesional”

MISI “ Membangun Jaringan Ekonomi Anggota Berlandaskan Prinsip Syariah”

MOTTO “ Membangun Ekonomi Ummat dalam Nuansa Kemitraan”

2. Struktur Organisasi

Bagan 1 BMT An-Nisa Cokro



3. Produk-Produk BMT An-Nisa

Secara garis besar produk-produk BMT An-Nisa terbagi menjadi dua yaitu produk penghimpunan dan penyaluran dana. Beberapa produk yang ditawarkan kepada anggota antara lain:

a. Produk Simpanan

1) Simpanan Amanah

Simpanan amanah yaitu simpanan dalam bentuk zakat, infak dan sedekah.

2) Simpanan *Wadiah* Amanah

Simpanan *wadiah* amanah yaitu simpanan untuk haji, kurban, walimah, dan wisata rohani.

3) Simpanan *Wadiah Dhomanah*

Simpanan *wadiah dhomanah* yaitu simpanan untuk umum seperti pendidikan dan untuk lembaga Islam.

4) Simpanan *Mudharabah* Umum.

5) Simpanan *Mudharabah* Berjangka.

b. Produk Pembiayaan/Kredit:

1) Pembiayaan *Musyarakah* (Kongsi Bagi Hasil)

Pembiayaan bagi usaha produktif anggota yang permodalannya dari anggota dan BMT dengan sistem bagi hasil sesuai dengan nisbah bagi hasil yang disepakati.

2) Pembiayaan *Mudharabah* (Investasi Bagi Hasil)

Pembiayaan bagi usaha produktif anggota yang permodalannya dari BMT dengan sistem bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati.

3) Pembiayaan *Murabahah* (Jual Beli Jatuh Tempo)

Pembiayaan yang melayani kebutuhan anggota dengan sistem jual beli dengan margin keuntungan yang disepakati kedua belah pihak yang pembayarannya sekaligus pada saat jatuh tempo.

4) Pembiayaan *Bai' u Bitsaman Ajil* (Jual Beli Angsuran)

Pembiayaan yang melayani kebutuhan anggota dengan sistem jual beli dengan margin keuntungan yang disepakati kedua belah pihak yang pembayarannya dilakukan secara angsuran.

5) Pembiayaan *Ijarah* (Pembiayaan Sewa Menyewa)

Pembiayaan yang melayani kebutuhan anggota berkaitan dengan sewa menyewa, baik sewa tempat maupun tenaga yang pembayarannya dilakukan secara angsuran atau jatuh tempo dan BMT membebankan *fee* /biaya sewa kepada anggota dengan jumlah yang disepakati kedua belah pihak.

6) Pembiayaan *Rahn* (Pembiayaan Gadai)

Pembiayaan yang melayani kebutuhan anggota dengan mewajibkan bagi anggota menitipkan barang atau benda yang dapat dimanfaatkan oleh BMT yang pembayarannya dilakukan secara angsuran atau jatuh tempo dan BMT membebankan *fee* / biaya

perawatan kepada anggota dengan jumlah yang disepakati kedua belah pihak.

7) Pembiayaan *Qard Al-Hasan* (Pembiayaan Kebajikan)

Pembiayaan yang melayani kebutuhan anggota khususnya kebutuhan yang berkaitan dengan kemanusiaan, misalnya biaya rumah sakit, yang pembayarannya dilakukan secara angsuran atau jatuh tempo dengan jumlah sama dengan pembiayaan tersebut. Sumber dana pembiayaan tersebut berasal dari dana *Maal (Baitul Maal)*.

B. BMT Muamalat Limpung

1. Profil BMT Muamalat Limpung

BMT Muamalat Limpung pada mulanya merupakan sebuah koperasi serba usaha (KSU) Al-Izzah. Kemudian muncul inisiatif dari anggota KSU Al-Izzah untuk bergabung dengan BMT Muamalat yang terletak di Banyuputih dikarenakan kondisi saat itu tidak memungkinkan KSU untuk melanjutkan usahanya. Dengan penggabungan tersebut maka terbentuklah BMT Muamalat Limpung yang operasionalnya menggunakan prinsip syariah.

Pada pertengahan tahun 2004, BMT Muamalat Limpung mulai beroperasi dan hadir sebagai sarana transformasi ekonomi dari pemilik dana kepada pedagang atau pengusaha yang membutuhkan dana atau modal usaha, dengan semangat tujuan :

- a. Menjadikan BMT Muamalat Limpung sebagai lembaga yang memberi jalan keluar terhadap kendala modal pengembangan usaha sebagaimana banyak dialami oleh pengusaha kecil dan menengah.
- b. Menjadi perantara kerja sama antara mereka yang mempunyai simpanan harta tetapi tidak bisa melakukan usaha, di satu pihak dengan para pengusaha yang membutuhkan dana untuk pengembangan.
- c. Menjadi lembaga perintis dalam pengembangan lembaga keuangan swadaya dan swadana dengan sistem syariah Islam (bagi hasil).

BMT Muamalat Limpung memiliki tiga kantor kas, yaitu pertama, kantor pusat terletak di komplek Terminal Bus No A-3 Limpung Batang Kode Pos 51271, telepon (0285) 4468663. Kedua, kantor cabang Banyuputih terletak di Kompleks Terminal No II Banyuputih Batang, Kode Pos 51271, telepon (0285) 4469253. Ketiga, kantor cabang Tersono terletak di Jl. Raya Tersono-Limpung No 3 Tersono Batang, Kode Pos 51272 telepon (0285) 4469722. Berikut profil BMT Muamalat Limpung adalah :

Nama	: BMT Muamalat Limpung
Alamat	: Komplek Terminal Bus No A-3 Limpung Batang
Kode Pos	: 51271
Telepon	: (0285) 4468663
E-mail	: bmtmuamalat@gmail.com
Website	: www.baitulmaalbmt.com

Tanggal Berdiri : Pertengahan tahun 2004

Tanggal Beroperasi : 9 Oktober 2004

BMT Muamalat Limpung memiliki badan hukum dengan nomor 000.08/097/BH/X/2004 Tertanggal 9 Oktober 2004 oleh Menteri Koperasi dan Usaha kecil menengah Republik Indonesia, dengan pokok usaha simpan pinjam menggunakan sistem syariah. Tata daftar oleh Departemen Perindustrian dan Pemberdayaan Kabupaten Batang. Nomor TDP : 11212650136. Surat Ijin Perdagangan (SIUP) oleh Departemen Perindustrian dan Perdagangan (DEPERINDAG) Kabupaten Batang. Nomor SIUP : 519/76-120/2006. NPWP : 02.255.057.8-502.000.

Visi “Menjadi lembaga keuangan yang terbaik dan terpercaya, guna mewujudkan kekuatan ekonomi Islam melalui kesadaran bertransaksi secara syariah”

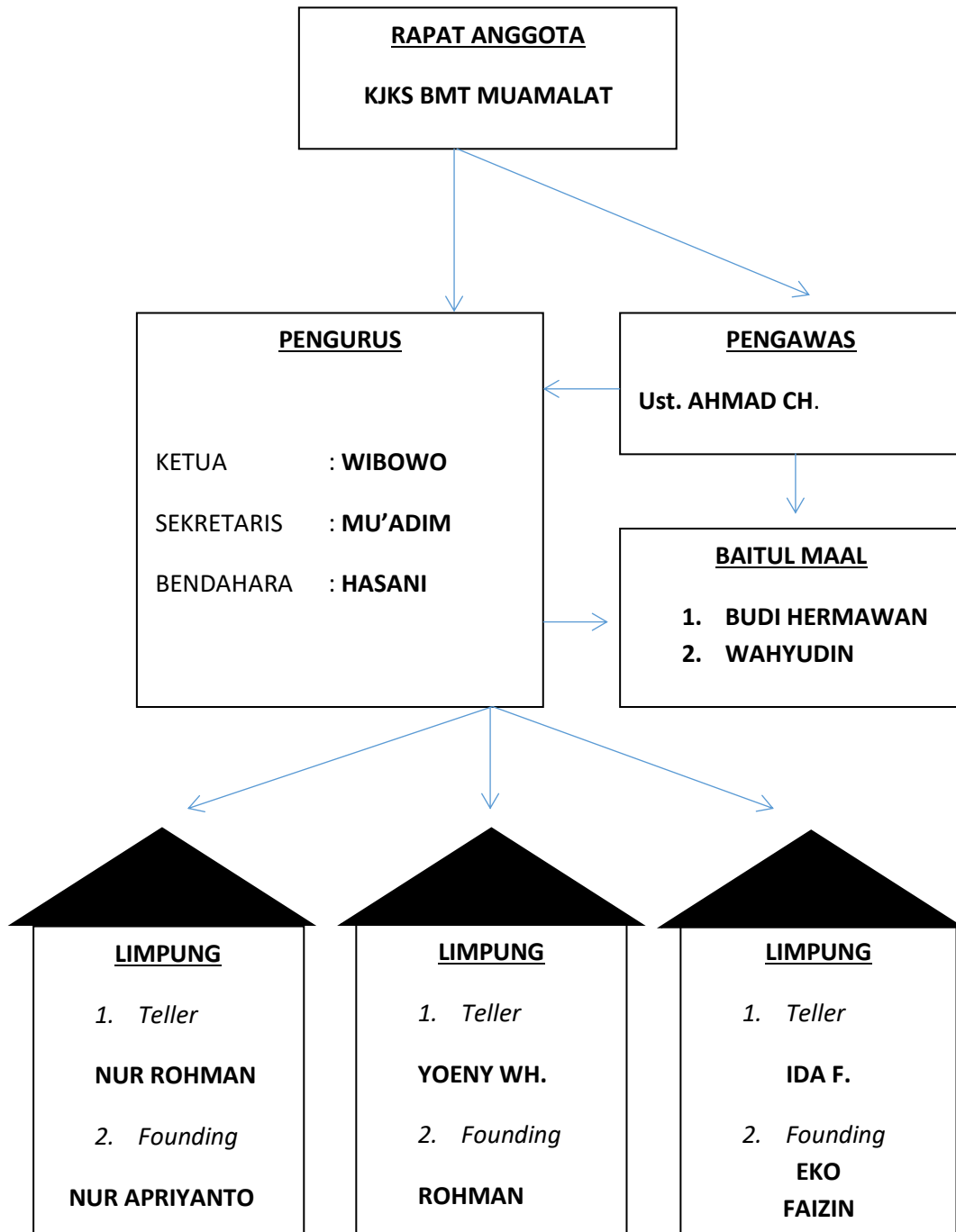
Misi “Mengembangkan kualitas ekonomi umat dengan mengedepankan profesionalisme dan membangun sistem ekonomi yang adil, sehat dan bersih secara syariat Islam”

Budaya kerja “Kerja untuk ibadah, kerja untuk dakwah, kerja untuk ukhuwah, kerja keras, kerja cerdas, kerja ikhlas, kerja tuntas”.

Motto “Halal Profesional”

2. Struktur Organisasi

Bagan 2 BMT Muamalat Limpung



3. Produk-Produk BMT Muamalat Limpung

Produk BMT Muamalat Limpung terbagi menjadi tiga yaitu produk penghimpun dana, produk penyalur dana, dan produk pelayanan jasa.

a. Produk Penghimpun dana

1) Penyertaan Modal

Penyertaan modal yaitu menambah modal dalam bentuk saham di mana atas penyertaan modal tersebut berhak memperoleh bagian (dividen) dari sisa hasil usaha (laba) BMT Muamalat Limpung.

2) Simpanan Berjangka

Simpanan berjangka (deposito) berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Untuk nisbah bagi hasil terdapat pada tabel berikut:

Tabel 1 Nisbah bagi hasil simpanan berjangka *mudharabah*

Jangka Waktu	Nasabah	BMT
1 Bulan	35 %	65%
3 Bulan	40 %	60 %
6 Bulan	47 %	53 %
12 Bulan	52 %	48 %
24 Bulan	60 %	40 %

Sumber : Naskah konsolidasi dan koordinasi BMT Muamalat Limpung tahun 2018.

3) Simpanan Sukarela

4) Simpanan sukarela yaitu simpanan anggota masyarakat koperasi dengan menggunakan prinsip bagi hasil. Dengan menggunakan akad ini berarti nasabah berperan sebagai *shahibul mall* dan BMT berperan sebagai *mudharib*.

5) Simpanan Hari Raya

Simpanan hari raya adalah simpanan yang dirancang untuk menyambut kedatangan hari-hari besar dalam Islam, seperti hari raya Idul Fitri dan hari raya Idul Adha.

Adapun produk untuk simpanan hari raya yaitu :

a) Simpanan Dana Sembako

Simpanan dana sembako adalah titipan murni yang diamanahkan BMT Muamalat selama jangka waktu yang telah ditetapkan.

b) Tabungan Persiapan Kurban

Tabungan persiapan kurban adalah tabungan yang dirancang khusus untuk masyarakat yang mempunyai rencana untuk melaksanakan ibadah penyembelihan hewan kurban.

b. Produk Penyaluran Dana

1) Akad *Tijarah*

Akad *tijarah* adalah akad yang bertujuan untuk mencari keuntungan komersial. Beberapa produk dengan akad *tijarah* di antaranya :

a) Pembiayaan *Murabahah*

Yaitu pembiayaan untuk pembelian barang dengan sistem jatuh tempo, BMT Muamalat Limpung sebagai penyedia modal kerja kepada suatu usaha (penjualan barang) dengan sistem jatuh tempo.

b) Pembiayaan *Mudharabah*

Yaitu pembiayaan modal kerja di mana BMT Muamalat Limpung menyediakan modal kerja bagi suatu usaha dengan menggunakan akad kerja sama bagi hasil.

2) Akad *Tabarru'*

Akad *tabarru'* adalah akad yang bertujuan untuk tolong menolong dengan mengharapkan ridha Allah dan bukan untuk mencari keuntungan komersial. Produk yang menggunakan akad *tabarru'* yaitu :

a) *Al Qardul Hasan*

Merupakan pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Muamalat Limpung berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk membeli suatu barang atau pinjaman dana dengan kewajiban

mengembalikan talangan dana kepada pihak BMT Muamalat Limpung, di mana BMT Muamalat Limpung tidak mengambil keuntungan.

b) *Wadiah*

Adalah titipan dari pemilik dana kepada BMT Muamalat Limpung untuk dikelola atas ijin si pemilik dana dan BMT Muamalat Limpung sebagai penerima amanah wajib menjaga keutuhan dan keselamatan nilai nominal yang dititipkan.

c. Produk Pelayanan Jasa

1) Produk pelayanan jasa berorientasi profit

Melalui produk ini BMT akan mendapatkan pendapatan berupa *fee*. Dengan semakin banyaknya produk jasa yang diberikan BMT kepada nasabahnya, maka semakin besar pula pendapatan BMT yang bersangkutan dari sektor produk pelayanan jasa ini.

BMT Muamalat Limpung juga melayani seperti transfer uang ke semua bank, tarik tunai ATM bersama, dana talangan haji, pembayaran listrik, perpanjangan STNK dan jasa keuangan lainnya sesuai dengan prinsip syariah.

2) Produk pelayanan jasa sosial/titipan baitul maal

a) Konsultasi diniah (Agama)

b) Pengobatan gratis (obat nabawi)

Kegiatan pengobatan gratis secara herbal ini untuk para anggota BMT Muamalat Limpung yang sedang sakit dan berkenan untuk berobat di sini.

c) Tebar hewan kurban

Maksudnya yaitu setiap Idul Adha mengadakan penyebelian hewan kurban dari dana laba BMT, anggota dan para donatur.

d) Penyantunan anak yatim dan duafa yang kurang lebih 165 anak

e) Menghimpun dan menyalurkan zakat, infak dan sedekah.

C. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Masyarakat di Kabupaten Batang mayoritas sudah memiliki pekerjaan yang layak khususnya pada daerah Kecamatan Blado, Kecamatan Bawang, Kecamatan Limpung dan Kecamatan Tersono, namun pemahaman mengenai Baitulmal Wattamwil (BMT) berbeda-beda di setiap wilayahnya.

Pekerjaan utama masyarakat adalah petani, mulai dari petani padi, buah-buahan, dan sayuran. Selain pertanian pekerjaan kedua yang ada di Batang selatan, masyarakat banyak yang membuka usaha seperti pertokoan, pengrajin kayu, pemancingan ikan, dan sebagainya. Pekerjaan lainnya adalah PNS, sopir, peternak, buruh dan sebagainya.

Lembaga keuangan di wilayah Batang selatan tidak hanya didominasi oleh lembaga keuangan konvensional. Terdapat juga lembaga keuangan syariah seperti koperasi berbasis syariah atau BMT. Namun demikian dalam hal menambah modal usahanya masyarakat masih memilih bank konvensional dibandingkan lembaga syariah dalam memenuhi kebutuhannya.

Masyarakat masih berpendapat bahwa BMT dan bank konvensional relatif sama tanpa ada perbedaan keduanya. Pendapat ini dikarenakan menurut mereka kedua lembaga tersebut sama-sama dikenakan potongan jika tidak menabung secara rutin. Selain itu jika mencari pinjaman akan tetap dikenakan bunga pinjaman. BMT menggunakan sistem bagi hasil namun bagi masyarakat masih dianggap sama dengan bunga pinjaman.

Sebenarnya BMT tidak asing bagi masyarakat Batang selatan. Akan tetapi masih ada masyarakat yang berpendapat bahwa bank syariah sama dengan bank konvensional. Mereka cenderung menyamakan bahwa keduanya adalah tempat untuk menabung dan meminjam uang tanpa dasar tahu akan kelebihan dan kekurangannya. Salah satu yang menjadi penyebab rendahnya pemahaman masyarakat tentang bank syariah adalah kurangnya sosialisasi dan edukasi tentang lembaga keuangan syariah khususnya Baitulmal Wattamwil (BMT).

Pengetahuan tentang bank syariah sangat penting bagi masyarakat untuk meningkatkan pemahannya tentang lembaga keuangan syariah seperti BMT. Dengan meningkatkan literasi masyarakat dapat memberikan pandangan yang berbeda terhadap lembaga keuangan syariah sehingga keberadaan BMT dapat memberikan alternatif baru untuk memenuhi kebutuhan mereka. Pengetahuan akan memberikan edukasi kepada masyarakat untuk memilih produk-produk yang tepat dan halal sesuai kebutuhan mereka.

Lembaga keuangan memberikan jasa pelayanan kemudahan bertransaksi pembayaran maupun memberikan dana pinjaman bagi kebutuhan usaha masyarakat. Tidak hanya mudah melakukan pembayaran, BMT juga memiliki produk simpanan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat dengan berbasis syariah. Dengan meningkatkan literasi lembaga keuangan syariah akan membantu masyarakat dapat memilih produk-produk yang sesuai bagi kebutuhan mereka.

Kabupaten Batang mengalami banyak perubahan khususnya di bagian wilayah Batang selatan. Salah satunya dengan banyaknya objek wisata yang dikembangkan, seperti objek wisata Pagilaran, Kembang Langit, Kolam Renang Pajang, dan sebagainya. Pengembangan tersebut dapat memberikan peluang usaha baru bagi masyarakat. Tetapi untuk dapat mengembangkan usaha diperlukan modal. Modal didapatkan dari lembaga keuangan syariah. Kurangnya sosialisasi yang diberikan membuat pengetahuan masyarakat rendah. BMT syariah perlu memberikan edukasi dan informasi akses yang cepat dan tepat bagi masyarakat khususnya para petani.

D. Hasil Penelitian

Pembahasan

a. Pandangan Masyarakat Petani Terhadap Baitulmal Wattamwil (BMT)

Pembahasan tentang pendapat dan pandangan masyarakat petani terhadap Baitulmal Wattamwil (BMT) dan pandangan BMT pada literasi nasabahnya. Pendapat masyarakat tentang lembaga syariah dapat mempengaruhi keputusan dalam menggunakan jasa dan produk Baitulmal Wattamwil (BMT) atau tidak. Pendapat tentang lembaga syariah berbeda-beda, ada yang menyamakannya dengan bank konvensional, ada juga yang berpendapat bahwa keduanya mempunyai perbedaan.

Pertama wawancara dilakukan dengan Informan 1 dari BMT An-Nisa Cokro. Menurut informan, strategi yang dilakukan oleh BMT yang sudah berjalan untuk mengurangi ketidaktahuan nasabah. Informan menegaskan bahwa pihak BMT berusaha mengikuti acara seperti tahlil keliling dan pengajian yang diselenggarakan oleh masyarakat. Kemudian pada saat bertemu secara langsung pihak BMT menyempatkan memberikan penjelasan tentang BMT dan hukum syariahnya.

“kami berusaha masuk pada setiap pengajian dan tahlil keliling untuk memberikan arahan dan penjelasan tentang hukum syariah. Pada setiap akhir bulan pada saat pembagian Lazizmu kami juga menyempatkan memberikan penjelasan tentang BMT dan hukum syariahnya. Kami melakukan pengarahan dan penjelasan di setiap calon nasabah yang melakukan transaksi baik berupa pembukaan tabungan maupun pinjaman seperti pada saat proses pengisian formulir permohonan menjadi anggota BMT An-Nisa” (Wawancara 31 Mei 2019 dengan Informan 1).

Sementara itu Kantor Cabang Bawang menurut informan 2 menjelaskan nasabahnya sebagian besar petani dan produk tabungan adalah yang paling diminati. Meskipun di daerah bawang merupakan kota religius pada kenyataannya masyarakat masih sangat awam tentang lembaga syariah. Dari semua nasabah yang menggunakan jasa BMT An-Nisa daerah Bawang hampir sebagian besar berpendidikan rendah.

“Para anggota nasabah tidak memahami BMT khususnya tentang syariah hal ini dikarenakan pendidikan yang rendah. Kami pada saat melakukan penarikan di desa-desa mayoritas adalah petani kurang lebih hanya menempuh pendidikan SD. Meskipun wilayah Bawang merupakan wilayah yang religius keagamaannya tinggi pada kenyataannya masyarakat cenderung tidak mengetahui syariah” (Wawancara 31 Mei 2019 Informan 2).

dari pandangan dua informan tentang literasi nasabah BMT An-Nisa berdasarkan pengalaman informan dalam bertemu dengan nasabahnya. Sebagian besar nasabah mempunyai kriteria pekerjaan pertanian dan perdagangan. Pihak BMT telah banyak melakukan kegiatan dan usaha untuk meningkatkan literasi masyarakat. Namun demikian masih banyak masyarakat yang tidak tahu tentang lembaga keuangan syariah. Nasabah mengalami kebingungan ketika dijelaskan produk dan akad yang ada di BMT. Kebingungan tersebut dikarenakan nasabah tidak memahami penjelasan yang diberikan oleh informan pada saat proses pengajuan nasabah. Kemudian pihak BMT berpendapat untuk bias ikut serta mengikuti kegiatan tahlil keliling.

Berbeda halnya dengan BMT An-Nisa, BMT Muamalat Limpung mengungkapkan bahwa Nasabahnya relatif tahu produk dan akad syariah.

Pada saat dijelaskan ketika pembukaan rekening calon nasabah memahami ketika dijelaskan. Lebih lanjut informan menjelaskan masyarakat selalu mengikuti perkembangan zaman dari bank konvensional secara bertahap beralih ke lembaga syariah.

“Masyarakat selalu mengikuti jaman, dulu pada saat masa konvensional masyarakat berpindah pada lembaga konvensional sekarang mulai berpindah pada syariah, hal ini dikarenakan perubahan seseorang dan ilmu yang didapat mengalami peningkatan dari semula tidak tahu syariah menjadi tahu. Masyarakat di Limpung setiap tahunnya mengalami peningkatan dengan kepercayaan kepada BMT muamalat bertambah” (Wawancara 27 Juni 2019 Informan 3).

Sebagian besar nasabah bermata pencaharian petani dan pedagang. Informan menjelaskan keadaan sekarang di masyarakat baik itu petani, pedagang, dan pelaku usaha lainnya mengalami peningkatan pengetahuan. Hal ini dikarenakan kemudahan untuk mendapatkan akses informasi dengan adanya sarana dan prasarana yang ada. Oleh karena itu, para anggota BMT Muamalat Limpung setidaknya memahami produk-produk lembaga keuangan syariah termasuk simpanan dan pembiayaan syariah.

“Masyarakat itu bisa memahami BMT yaitu masyarakat yang aktif dalam bersosialisasi, kadang masyarakat sering tidak mengikuti kegiatan bermasyarakat sehingga mereka tidak mengetahui informasi. Sekarang semakin meningkat pengetahuannya beda jauh pada masa lalu karena sulitnya akses informasi sedangkan sekarang mudah terdapat sarana dan prasarana yang terpenuhi” (Wawancara 27 Juni 2019 Informan 3).

Nasabah petani masih belum memahami tentang BMT dan produk pembiayaannya. Untuk mengatasi hal tersebut BMT Muamalat melakukan kerja sama dengan masyarakat untuk ikut serta dalam *event* resmi maupun non resmi. *Marketing* menyempatkan memberikan penjelasan kepada

masyarakat ketika bertemu di jalan atau tempat lainnya. BMT senantiasa ikut serta mengisi acara pengajian sebagai sarana memberikan arahan dan pengertian mengenai pentingnya lembaga keuangan syariah, sehingga dapat mampu membuka wawasan masyarakat.

“Didekati diajak untuk lebih aktif mencari dan menambah informasi. Misalnya pada saat orang berkumpul pengelola menyempatkan memberikan penjelasan baik itu forum resmi maupun tidak resmi, malahan kebanyakan yang tepat sasaran melakukan pendekatan yang tidak resmi yaitu pada saat pengambilan angsuran *marketing* menjelaskan kepada masyarakat ketika bertemu di jalan atau tempat lainnya, berbeda halnya dengan mengikuti pengajian dan forum resmi lainnya” (Wawancara 27 Juni 2019 Informan 3).

Banyak faktor yang menyebabkan minimnya literasi masyarakat tentang BMT dan produknya, menurut informan kebanyakan berada pada permasalahan kepribadian seseorang yang menutup diri pada lingkungan dan keingin tahuannya. Terutama ketika ada sebuah acara mengenai lembaga syariah yang diselenggarakan masyarakat tidak berpartisipasi ikut serta dalam acara yang diadakan. Oleh karena itu dengan tidak mengikuti acara tersebut berdampak pada pengetahuan masyarakat mengenai lembaga syariah.

“Masyarakat terlalu pasif ya kurangnya bermasyarakat faktor ini memang pribadi sedangkan lingkungannya itu selalu ada kegiatan namun orangnya tidak mau ikut, untuk faktor pendidikan bisa diatasi dengan pengajian, kumpulan, itu tidak memandang pendidikan malahan kebanyakan orang yang pendidikannya tinggi tidak memahami syariah. Biasanya di pengajian diterangkan syariah dan di lingkungan ada sosialisai” (Wawancara 27 Juni 2019 Informan 3).

Lebih lanjut informan menjelaskan BMT Muamalat berusaha meningkatkan strategi yang dilakukan untuk meningkatkan wawasan pada

nasabahnya. Dengan cara bertemu langsung merupakan strategi yang paling efektif akan lebih mudah menjelaskan secara tatap muka pada calon nasabah. Bagi para nasabah kebanyakan produk simpanan yang paling diminati, tidak dapat dipungkiri bahwa strategi pemasaran dengan meningkatkan produk simpanan menjadi produk unggulan di BMT Muamalat.

Sementara itu, pada BMT Muamalat Cabang Tersono. Informan 4 selaku pimpinan cabang menegaskan bahwa pihak BMT menawarkan produk tabungan siraya, sirela dan tabungan kurban ke setiap calon nasabah setelah bertemu, kemudian dapat secara langsung memberikan penjelasan tentang akad yang digunakan.

“Menawarkan produk tabungan sirela, siraya dan tabungan kurban kesetiap calon nasabah” (Wawancara 27 Juni 2019 Informan 4).

dua informan dari BMT Muamalat berdasarkan pengalaman informan dalam bertemu dengan nasabahnya. Pada nasabah BMT Muamalat relatif tahu tentang produk dan akad yang ada di BMT. Nasabah memahami penjelasan yang diberikan dikarenakan masyarakat telah mengikuti perkembangan di era perbankan syariah. Peningkatan pengetahuan di masyarakat terjadi karena kemudahan mencari informasi dari sarana dan prasarana yang sebelumnya tidak ada. Namun bagi petani dengan pendidikan yang rendah masih tidak bisa mengakses sarana tersebut.

Sebenarnya masyarakat petani sudah mengenal dan mengetahui keberadaan Baitulmal Wattamwil (BMT). Akan tetapi keberadaan bank

konvensional menjadi alternatif lain bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan mereka, seperti menabung, melakukan pembiayaan modal usaha, transaksi pembayaran, dan memanfaatkan pelayanan jasa yang diberikan oleh Baitulmal Wattamwil (BMT).

Tabel 2 Pengertian BMT atau lembaga keuangan syariah

Informan	Penjelasan	Pendidikan terakhir	Tahu/Tidak Tahu
IR 5	BMT merupakan lembaga keuangan yang menganut prinsip syariah sesuai dengan ajaran agama Islam	SD	Tahu
IR 6	Bank yang memiliki sistem keuangan syariah	SMP	Tidak Tahu
IR 7	Tempat meminjam uang sama dengan bank BRI	SD	Tidak Tahu
IR 8	Bank Islam	SMP	Tidak Tahu
IR 9	Koperasi dengan unsur Islam	SMP	Tahu
IR 10	Tempat untuk meminjam uang dengan bagi hasil	SD	Tidak Tahu
IR 11	Koperasi dengan sistem Islam	SMP	Tidak Tahu
IR 12	Lembaga Islam	SMP	Tidak Tahu

Sumber: Hasil wawancara, diolah

Kemudian dari sisi nasabah, informan yang pertama adalah nasabah dari BMT Muamalat Limpung. Menurut informan BMT merupakan lembaga keuangan yang menganut prinsip syariah sesuai dengan ajaran agama Islam.

“ya, lembaga keuangan yang menganut prinsip syariah sesuai dengan ajaran agama Islam” (Wawancara 8 Juli 2019 Informan 5).

Sama halnya informan yang pertama, Informan 6 juga merupakan nasabah dari BMT Muamalat Limpung menjelaskan bahwa BMT adalah Bank yang memiliki sistem keuangan syariah yang menangani simpan pinjam. Tertarik menggunakan jasa BMT karena nasabah merasa aman dan ada unsur syariahnya. Dengan adanya BMT dirasakan sangat membantu dalam pengadaan modal usaha yang sesuai syariah. Informan

berpendapat pemberian modal pinjaman masih kurang besar jadi belum sesuai yang diharapkan.

“Bank yang memiliki sistem keuangan syariah yang menangani simpan pinjam” (Wawancara 8 Juli 2019 Informan 6).

Dua informan mengatakan lembaga keuangan syariah sama halnya dengan bank konvensional. Dalam hal ini bagi hasil yang ada pada BMT diartikan sama sebagai bunga bank konvensional. Kedua lembaga keuangan tersebut secara bersama-sama menggunakan bunga namun istilahnya saja yang berbeda, BMT menyebutnya dengan istilah bagi hasil sedangkan bank konvensional memakai istilah bunga.

Berdasarkan analisis di atas dapat dijelaskan bahwa pandangan masyarakat petani tentang lembaga keuangan syariah khususnya Baitulmal Wattamwil (BMT) masih belum tepat, faktor pendidikan juga menjadi pengaruh pemahaman masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah yaitu tingkat pendidikan informan adalah SD dan SMP. Dilihat dari pemahamannya tentang lembaga BMT, masyarakat juga masih menyamakan BMT dengan bank konvensional padahal sistem operasional BMT dan bank konvensional jelas berbeda. Alasan tersebut menjadi faktor kurang berkembangnya bank syariah (Antonio, 2001:224).

b. Literasi Tentang Lembaga Syariah

Literasi yang dimaksud dalam pembahasan di sini adalah pemahaman masyarakat atau nasabah tentang lembaga BMT dan produk serta akad yang digunakan di lembaga tersebut. Selain itu di sini juga akan dilihat darimana informan mendapatkan informasi tentang Baitulmal Wattamwil (BMT). Berikut adalah sumber nasabah dalam memperoleh informasi:

Tabel 3 Sumber Nasabah memperoleh Informasi

Informan	Informasi dari
IR 5	Marketing
IR 6	Teman
IR 7	Saudara
IR 8	Pengajian
IR 9	Saudara
IR 10	Marketing
IR 11	Tetangga
IR 12	Pengajian

Sumber : Hasil Wawancara, diolah

Masyarakat petani belum sepenuhnya mengetahui lembaga keuangan syariah seperti BMT dan produk serta akad yang digunakan. Sumber informasi yang ada untuk dapat mengetahui BMT adalah para anggota keluarga, tetangga, teman, *marketing*, acara pengajian, dan acara tahlil keliling yang dilakukan di daerah sekitar pengelola BMT.

Pada awalnya informan 5 mengetahui keberadaan BMT dari sosialisasi yang dilakukan oleh pihak marketing. Ada kegiatan yang dilakukan oleh BMT Muamalat Limpung membagikan kotak amal, infak, dan sedekah yang dapat digunakan oleh masyarakat. Setelah beberapa bulan biasanya pihak BMT mengambil isi dari kotak amal tersebut untuk

dapat disalurkan pada yang membutuhkan. Jadi pada saat kegiatan tersebut informan mendapat pengetahuan tentang lembaga keuangan syariah.

“Saya pernah pada saat mengikuti sosialisasi yang dilakukan oleh *marketing*, itu loh mas pengambilan dan pembagian kotak infak kerumah-rumah” (Wawancara 24 Juni 2019 Informan 5).

Informasi yang didapatkan oleh Informan 6 adalah dari teman. Teman yang kebetulan adalah manager BMT Muamalat Limpung Bapak Wibowo pada saat bertemu menawarkan produk tabungan. Tabungan yang ditawarkan BMT tersebut adalah tabungan bebas bunga. Jadi ketika nasabah menabung uang sebesar satu juta maka uang tersebut masih tetap satu juta tanpa ada pengurangan maupun penambahan dalam tabungan.

Kantor BMT Muamalat Limpung terletak cukup jauh dari rumah narasumber. Pada saat narasumber ingin menabungkan uangnya, narasumber tidak perlu repot-repot mengantarkan uangnya ke kantor yang letaknya cukup jauh tersebut. Setelah menjadi nasabah di BMT pihak *marketing* akan datang ke rumah narasumber setiap harinya.

“Pertama kali tahu itu dari pak Bowo, yang menawarkan tabungan bebas bunga ya saya akhirnya tahu lembaga syariah dari situ” ” (Wawancara 8 Juli 2019 Informan 6).

Sementara Informan 7 dan Informan 11 sama-sama mendapatkan informasi tentang BMT dari tetangga. Awalnya ketika ada acara tahlil keliling dan mas Nurohman datang main ke rumah narasumber menawarkan tabungan dan pinjaman yang ada di BMT Muamalat. Tetangga tersebut merupakan *marketing* dari BMT Muamalat Tersono.

Tabungan maupun pinjaman yang ditawarkan dijelaskan secara menyeluruh baik syarat dan cara pengajuannya.

“Dari tetangga saya mas nurohman yang ngajakin nabung di BMT pas waktu ada tahlilan di rumah saya ditawarkan nabung di BMT aman” (Wawancara 25 Juni 2019 Informan 11).

Kemudian Informan 9 dan Informan 10 sama-sama mendapat informasi dari *marketing*. Kebetulan pihak *marketing* kenal dengan narasumber dan pihak BMT sedang membutuhkan nasabah. Pada saat *marketing* datang bertemu narasumber menawarkan produknya dan narasumber menyetujuinya .

“Ya pas ketemu aja gak sengaja dari marketing nawarin tabungan mudah” (Wawancara 7 Juli 2019 Informan 10).

Berbeda halnya Informan 8 dan Informan 12 keduanya mendapatkan informasi dari acara kegiatan pengajian yang dilakukan di masjid. Pada saat acara pengajian tersebut narasumber mendengarkan dakwah yang kebetulan adalah tentang lembaga syariah. Bagi orang yang beragama Islam tentunya mengutamakan kemaslahatan umat yang bebas dari unsur bunga bank.

“Pertama kali tahu itu pas saya ikut pengajian di Masjid Limpung kebetulan tentang seputar syariah setelah mendengarnya saya merasa tertarik” (Wawancara 25 Juni 2019 Informan 12).

Berikut adalah pengetahuan nasabah petani tentang akad *wadiah* dan *mudharabah* yang ada di BMT:

Tabel 4 Pengetahuan produk dan akad *wadiah dan mudharabah*

Informan	Penjelasan	Pendidikan terakhir	Tahu/Tidak Tahu
IR 5	Wadiah tidak mengalami perubahan	SD	Tidak Tahu
IR 6	Karena tidak dikenakan potongan	SMP	Tidak Tahu
IR 7	Tidak tahu	SD	Tidak Tahu
IR 8	Tabungan uang	SMP	Tidak Tahu
IR 9	Karena uangnya tidak berkurang	SMP	Tidak Tahu
IR 10	Tidak tahu	SD	Tidak Tahu
IR 11	Tidak tahu	SMP	Tidak Tahu
IR 12	Tidak tahu	SMP	Tidak Tahu

Sumber : Hasil wawancara, diolah

Kemudian berkaitan dengan produk dan akad yang ada di BMT informan pertama tidak banyak mengetahui. Pihak BMT tidak menjelaskan akad apa yang digunakan dan bagaimana prosesnya hanya diwajibkan untuk mengisi formulir yang diberikan, informan sendiri tidak menanyakan hal tersebut lebih lanjut.

“tahu *wadiah* dan *mudharabah* ya tahune cuma itu” (Wawancara 8 Juli 2019 Informan 5).

Produk dan akad tersebut berbeda dengan tabungan dari bank lain seperti Bank BRI. Produk tabungan *wadiah* merupakan tabungan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat seperti penitipan barang. Syarat pengajuan adalah kartu data pribadi atau e-KTP sebagai syarat untuk membuka tabungan. Prosesnya sama dengan bank lainnya yaitu mengisi formulir yang sudah disediakan oleh pihak BMT.

“Tabungan uang atau barang yang disimpan oleh pengelola yang tidak boleh dikelola kembali hingga tabungan tersebut diambil, seperti sistem penitipan barang” ” (Wawancara 8 Juli 2019 Informan 5).

Pada awalnya nasabah hanya diberi penjelasan singkat tentang produk dan akad dari pihak BMT. Jadi informan hanya dapat menjelaskan

secara sederhana tentang pengetahuan produk dan akad lembaga syariah. Lebih lanjut peneliti menegaskan apa yang dimaksud produk *wadiah*. Informan menjelaskan *wadiah* yaitu dalam saldo tetap tanpa ada potongan selebihnya tidak tahu, baik itu *mudharabah* dan lainnya. Hal ini dikarenakan pihak BMT hanya memberikan penjelasan yang sederhana.

“Karena pihak BMT hanya memberikan penjelasan bila menabung di BMT tidak dikenakan potongan tambahan biaya” (Wawancara 8 Juli 2019 Informan 6).

Dilanjutkan dengan informan Informan 11 dari nasabah BMT Muamalat Tersono mengakui kekurangannya dalam mengetahui produk dan akad syariah. Kemudian Informan 7 mengungkapkan bahwa lembaga BMT disamakan dengan lembaga keuangan Konvensional yang pada dasarnya kedua lembaga tersebut mempunyai perbedaan jelas. Lebih lanjut informan merasa bingung dan tidak tahu ketika peneliti menanyakan tentang akad *wadiah* dan *mudharabah*.

Sementara itu pada informan 9 dari daerah Bawang merasa tertarik dengan adanya BMT yang sesuai syariat Islam. Informan menyadari kekurangannya dalam memahami semua aspek yang terkait dengan lembaga syariah. Pentingnya sosialisasi pada masyarakat terlebih terhadap petani menjadi masalah yang harus dilakukan oleh pihak terkait. Informan tidak tahu sama sekali terkait dengan akad maupun produk syariah seperti *wadiah* dan *mudharabah*.

“Wah gak ngerti mas, tahunya ya tabungan sama kalo butuh dana ya minjam” (Wawancara 24 Juni 2019 Informan 9).

Tiga informan juga berpendapat bahwa tidak mengetahui produk penghimpun dana (simpanan) dan akad yang ada di BMT. Akad tabungan yang ada pada lembaga keuangan syariah adalah akad *wadiah* dan akad *mudharabah*. Pada Praktiknya informan hanya menyegerakan tujuan mendapatkan apa yang dibutuhkannya tanpa memahami proses dan akad yang digunakan.

Produk penghimpun dana meliputi *wadiah* dan *mudharabah*. Produk tersebut dijalankan berdasarkan prinsip syariah dengan landasan hukum fatwa DSN-MUI. Pada kajian pustaka bab dua telah dijelaskan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*.

Pengetahuan yang berkaitan dengan produk dan akad syariah masih sangat awam dan belum tahu sama sekali akad yang ada di dalam BMT. Ketika peneliti menanyakan apa yang dimaksud *wadiah* dan *mudharabah* ke delapan narasumber menjawab dengan ragu-ragu dan tidak tepat, dengan kata lain narasumber tidak mengetahui tentang akad *wadiah* dan *mudharabah* yang ada di BMT. Hal ini menjelaskan bahwa para narasumber tidak mengetahui akad syariah.

Akad *wadiah* dalam penggunaannya di dalam lembaga keuangan syariah adalah akad *wadiah yad dhamanah* yang sering dijumpai pada produk tabungan. *Wadiah yad dhamanah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja kepada si penitip, pemberi titipan dapat menerima bonus dari penerima

titipan secara sukarela. Jadi pada awal perjanjian tidak ditetapkan pemberian bonus (Ascarya, 2015:44).

Produk penghimpun dana *Mudharabah* merupakan bentuk kerjasama antara penyimpan dana sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola dana) berdasarkan nisbah yang sudah disepakati yaitu keuntungan akan dibagi sesuai kesepakatan dan kerugian akan ditanggung pemilik dana. (Ascarya, 2015:117).

Seperti produk penghimpun dana, produk penyaluran dana pada umumnya meliputi prinsip bagi hasil yang terdiri dari *Mudharabah* dan *musyarakah*. Kemudian prinsip jual beli meliputi *murabahah*, *salam*, *istishna*. Dan yang terakhir prinsip sewa meliputi *ijarah* dan *ijarah muntahiyah bitamlik* (IMBT). Semua akad tersebut dapat dilihat pada landasan teori bab dua.

Perbedaan bagi hasil dan bunga antara Baitulmal Wattamwil (BMT) dan lembaga keuangan konvensional pada dasarnya berbeda. Bagi hasil yang digambarkan dalam buku fikih diasumsikan bahwa pihak yang bekerjasama bermaksud untuk memulai atau mendirikan suatu usaha patungan (*joint venture*) semua mitra usaha turut berpartisipasi sejak awal beroperasi dan tetap menjadi mitra usaha sampai usahanya berakhir pada waktu semua aset dilikuidasi. Akad bagi hasil dibedakan lagi menjadi dua macam yaitu akad *musyarakah* dan *mudharabah* seperti yang sudah dijelaskan di landasan teori bab dua.

Sedangkan bunga adalah balas jasa yang diberikan oleh bank kepada nasabah saat menjual produknya. Pada umumnya bunga tersebut digunakan oleh bank konvensional. Bunga bank dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayarkan kepada nasabah atau harga yang harus dibayarkan nasabah ke bank (Kasmir, 2014:114).

Ada beberapa informan yang berpendapat bahwa lembaga keuangan syariah itu sama dengan lembaga keuangan konvensional, karena akad bagi hasil diartikan sama dengan konsep bunga pada bank konvensional. Perbedaan keduanya sebenarnya terletak pada sistem yang digunakan. Seperti tabungan *wadiah* dan *mudharabah* yang sudah dijelaskan sebelumnya. Tabungan yang menggunakan akad tersebut tidak akan mendapatkan imbalan melainkan mendapatkan bonus, jika pihak bank hendak memberikan bonus kepada nasabah.

Sebenarnya informan tidak perlu ragu dan bingung dengan produk dan akad yang ditawarkan oleh Baitulmal Wattamwil (BMT). Karena BMT sudah mempunyai dewan yang dibentuk khusus untuk mengawasi proses kegiatan lembaga syariah sesuai dengan prinsip *muamalah* dalam Islam. Seperti yang sudah dijelaskan pada landasan teori bab dua Dewan Pengawas Syariah (DPS) berwenang memberikan pengarahan dalam penyaluran dana dan melakukan perbaikan jika kegiatannya bertentangan dengan syariah.

Pendapat masyarakat tersebut, menunjukkan bahwa masyarakat belum mengenal dengan baik lembaga Baitulmal Wattamwil (BMT).

Tingkat Literasi tentang lembaga keuangan syariah masih rendah. Dilihat dari tingkat pendidikan terakhir yang dimiliki informan membuktikan bahwa faktor pendidikan juga menjadi salah satu penyebab kurangnya pengetahuan produk dan akad oleh masyarakat. Selain dari pendidikan, pengetahuan pandangan juga dipengaruhi oleh pengalaman informan dalam menggunakan produk dan jasa lembaga keuangan syariah khususnya Baitulmal Wattamwil (BMT).

Pengetahuan informan tentang produk dan akad masih rendah dengan wawasan yang belum luas. literasi di sini berhubungan dengan pengertian BMT, produk serta akad yang digunakan nasabah. Padahal dengan mengetahui kelebihan-kelebihan yang dimiliki lembaga keuangan syariah seperti BMT nasabah dapat menentukan produk syariah yang sesuai dengan kebutuhannya.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan hasil penelitian ini selaras dengan penelitian Achmad Badri Andry Sahrizal pada tahun 2017, bahwa persepsi masyarakat Bulusidokare terhadap bank syariah adalah kurangnya pengetahuan masyarakat, sosialisasi dan promosi dari pihak bank yang belum maksimal. Dan masyarakat masih beranggapan bank syariah sama dengan bank konvensional.

Berdasarkan analisis yang dilakukan dari pendapat informan hampir sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Tri Suparmi pada tahun 2018, dijelaskan bahwa masyarakat kecamatan Ngemplak Boyolali pengetahuannya masih awam. Pengertian bank syariah maupun produk

yang digunakan oleh masyarakat masih sangat terbatas. Masyarakat belum merasa yakin dengan bank syariah yang bebas bunga. Dikatakan kurangnya sosialisasi dan edukasi menjadi sebab kurangnya pemahaman tentang bank syariah di masyarakat.

Informan hanya mengetahui Baitulmal Wattamwil (BMT) sebagai suatu lembaga keuangan yang beroperasi menggunakan sistem syariah. Baik produk dan akad yang digunakan informan kurang begitu memahaminya. Informan tidak mengetahui secara detail produk dan akad yang mereka gunakan di BMT. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Oktavia tahun 2018, menyatakan persepsi nasabah tentang keberadaan bank syariah masuk dalam kategori sedang yaitu belum mengerti betul mengenai bank syariah itu apa tetapi hanya sekadar tahu saja.

Selain dari produk penghimpun dana dan penyaluran dana yang tidak diketahui informan. Lebih lanjut pemahaman tentang akad yang digunakan dalam Baitulmal Wattamwil (BMT) informan tidak mengetahui sama sekali. Akad yang digunakan pada lembaga keuangan syariah dapat dilihat pada bab dua landasan teori.

Informan mengetahui informasi tentang Baitulmal Wattamwil (BMT) berasal dari teman, tetangga, pengajian, dan *marketing* yang menawarkan produk mereka. Informasi yang mereka dapatkan pada dasarnya sangat sedikit. Pada saat proses pengisian formulir informan tidak membaca secara detail tentang perjanjian yang tertera di awal akad,

padahal jika informan teliti akan ada manfaat yang didapatkan informan. Informan juga tidak begitu mempertanyakan hal tersebut kepada petugas Baitulmal Wattamwil (BMT), ada juga informan yang mengatakan bahwa petugas BMT tidak menjelaskan produk dan akad tersebut.

Pihak BMT seharusnya memberikan pembekalan terhadap para karyawannya terutama yang bekerja sebagai *customer service* dan *marketing*. *Marketing* sendiri seharusnya dapat memberikan penjelasan produk dan akad yang digunakan kepada nasabah. Akan tetapi *marketing* harus bisa menghindari penggunaan kata bunga dalam memberikan penjelasannya kepada masyarakat misalnya diproduk tabungan nanti nasabah akan mendapatkan bunga sekian, kata bunga tersebut harus dirubah dan dibiasakan menjadi bonus atau bagi hasil. Dengan demikian literasi masyarakat tentang produk dan akad yang digunakan pada BMT akan bertambah luas.

Penelitian ini juga sejalan dengan hasil penelitian Muhammad Tho'in pada tahun 2016 dengan judul Kompetensi Sumber Daya Manusia Bank Syariah Berdasarkan Prinsip-Prinsip Syariah Islam (Studi Kasus Pada BNI Syariah Surakarta) menjelaskan bahwa kompetensi sumber daya manusia berdasarkan prinsip syariah dapat meningkatkan pertumbuhan pangsa pasar bank syariah.

Kemudian mengenai pengalaman informan dalam menggunakan produk dan jasa lembaga keuangan syariah, sebagian besar informan mempunyai pengalaman yang hampir sama. Ada salah satu informan yang

tidak mengetahui sama sekali BMT. Informan malah menyamakan lembaga tersebut sama halnya bank konvensional. Baik dari segi operasionalnya maupun produk dan akad yang ada di dalamnya.

“BMT yo tempat meminjam uang ya sama halnya bank BRI mas”
(Wawancara 20 Juni 2018 Informan 7)

Dari data di atas bahwa masih ada informan yang belum bisa membedakan lembaga keuangan. Masyarakat harus dapat membedakan mana yang lembaga syariah dan mana yang konvensional. Sebenarnya kedua lembaga berbeda yang menjadi persamaan adalah keduanya sama-sama menghimpun dana masyarakat baik tabungan maupun penyaluran dana. BMT dijalankan dengan prinsip syariah sedangkan bank BRI menggunakan prinsip konvensional. Produk yang ditawarkan hampir sama yaitu ada giro, tabungan, dan deposito akan tetapi dalam BMT mempunyai akad yang harus digunakan sesuai syariah.

Hasil penelitian di atas hampir sama dengan hasil penelitian Chairul Anam pada tahun 2016 dengan judul Pengaruh Komitmen Beragama, Pengetahuan Agama, Dan Orientasi Agama Terhadap Preferensi Masyarakat Pada Bank Syariah di Surabaya Menyatakan bahwa komitmen beragama, pengetahuan agama, dan orientasi agama mempengaruhi preferensi masyarakat dalam menggunakan bank syariah. Adapun faktor lainnya meliputi, kondisi sosial ekonomi, pendidikan, lingkungan budaya, afiliasi keagamaan.

Penelitian juga sejalan dengan penelitian Rijal Assidiq Mulyana pada tahun 2018, menyatakan bahwa kualitas pelayanan bank dan kinerja

bank adalah faktor dominan dalam memengaruhi persepsi konsumen untuk menjadi nasabah perbankan Islam di Malaysia. Sehingga persepsi konsumen merupakan pengukuran yang paling mudah untuk menentukan strategi pengembangan *market share* di perbankan Islam. Jadi pelayanan lembaga dan promosinya dapat mempengaruhi masyarakat dalam memilih lembaga keuangan.

c. Sosialisasi dan Edukasi

Tabel 5 Sosialisasi dan edukasi BMT

Informan	Sosialisasi dan edukasi BMT
IR 5	Belum
IR 6	Belum
IR 7	Belum
IR 8	Belum
IR 9	Belum
IR 10	Belum
IR 11	Belum
IR 12	Belum

Sumber: Hasil Wawancara, dioalah

Hampir semua informan mengaku belum pernah sama sekali mengikuti sosialisasi dan edukasi yang diadakan oleh pihak BMT maupun lembaga keuangan syariah lainnya. Sosialisasi dan edukasi merupakan hal penting untuk meningkatkan literasi tentang perbankan syariah khususnya Baitulmal Wattamwil (BMT). Dengan adanya sosialisasi tersebut diharapkan semakin bertambah minat masyarakat dalam menggunakan produk lembaga keuangan syariah.

Informan mendapatkan informasi tentang lembaga keuangan syariah atau BMT rata-rata dari teman, tetangga, pengajian, dan *marketing* yang menawarkan produknya ke rumah-rumah masyarakat. Sikap informan yang juga pasif tidak memperhatikan produk syariah yang

mereka gunakan. Mereka cenderung pokoknya yang penting mendapatkan apa yang mereka butuhkan. Padahal dengan mengetahui produk dan jasa yang ditawarkan lembaga keuangan syariah seperti BMT akan ada banyak manfaat yang dapat digunakan oleh masyarakat.

Sebagian besar informan belum mendapatkan sosialisasi dan edukasi tentang lembaga keuangan syariah. Seperti dua informan Informan 6 dan Suwariyah. Mereka mengetahui dari teman dan tetangga yang menggunakan produk dan jasa Baitulmal Wattamwil (BMT). Sebagai pengguna jasa dan produk dari lembaga tersebut mereka tidak menanyakan produk dan akad yang digunakan. Jadi dapat diartikan mereka kurang mencari tahu tentang produk yang digunakan.

“Saya tidak pernah dapat sosialisasi dari manapun, ya tahunya dari teman saya pak Bowo” (Wawancara 8 Juli 2019 Informan 6).

Hal yang berbeda juga disampaikan dari informan lain seperti Informan 5 dan informan 8 yang sempat mendapatkan sosialisasi dan edukasi, Informan hanya secara kebetulan mendengar tentang lembaga keuangan syariah dari ceramah dalam acara pengajian yang diadakan di masjid sekitar tempat tinggalnya.

“Kayaknya pernah cuma denger pada saat mengikuti acara pengajian “(Wawancara 17 Juni 2019 Informan 8).

Meskipun ada yang pernah mendapatkan sosialisasi dan edukasi, banyak informan menyatakan belum pernah mengikuti kegiatan sosialisasi dan edukasi yang diadakan pihak lembaga keuangan syariah. Bagi masyarakat yang mengaku pernah mendapatkan sosialisasi dan edukasi

sebenarnya mereka menanyakan dan hanya secara kebetulan mendengar lembaga keuangan syariah dari pihak lain seperti ceramah pengajian yang bertema syariah.

Sebenarnya BMT sudah melakukan strategi untuk meningkatkan literasi masyarakat tentang produk dan akad syariah. Kegiatan sosialisasi tersebut tidak hanya dilakukan oleh BMT, pihak OJK dan Bank Indonesia sudah melakukan banyak program kepada masyarakat. Berbagai lembaga juga mengadakan kerjasama mengadakan *event* untuk menyosialisasikan lembaga keuangan syariah di berbagai wilayah Indonesia.

Bank Indonesia (BI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama lembaga keuangan lainnya terus melakukan edukasi dan literasi keuangan kepada masyarakat. Acara tersebut digelar pada hari minggu 7 April 2019 di antaranya mengadakan sosialisasi di sekolah, pasar modal, dan mengajak masyarakat untuk memulai melakukan pembayaran non tunai. OJK juga telah mengaktifkan kontak OJK 157 yang siap menampung dan meneruskan keluhan masyarakat pengguna layanan jasa keuangan (Otoritas Jasa Keuangan, 2019).

Potensi wilayah Kabupaten Batang saat ini mengalami perkembangan bagus. Banyak peluang usaha yang muncul, adanya proyek pembangunan PLTU yang sampai saat ini belum selesai, menurut wakil direktur Adaro Dharma Djojonegoro kemajuan proyek PLTU Batang saat ini sudah mencapai 65 persen (Wicaksono, 2019). Salah satu BUMN yang bergerak di bidang pengembangan industri PT Kawasan Industri Wijaya

Kusuma (KIW) persero memilih Kabupaten Batang untuk mengembangkan industri karena akses kawasan kian mudah dilewati jalan Tol Trans Jawa (Nurdin, 2018).

Pada wilayah Batang selatan tidak terdapat proyek jalan tol maupun dekat dengan pembangunan PLTU tetapi banyak objek wisata yang baru didirikan seperti Agrowisata Pagilaran, Telaga Dringo Batang, Curug Genting dan sebagainya. Pada sektor pertanian potensi hortikultura di Kabupaten Batang dinyatakan pihak Pemkab terus tumbuh (Susanto, 2018). Adapun yang menjadi daerah sentral pertanian adalah wilayah kecamatan Bawang, Reban, dan Blado. Jadi wilayah Batang selatan menjadi titik potensi perkembangan pertanian. Sektor pertanian tersebut memberikan peluang baru bagi masyarakat.

Maka di sinilah peran lembaga keuangan syariah khususnya BMT memberikan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat sekaligus menjadikan masyarakat petani sebagai mitra usaha untuk meningkatkan *market share*. Pihak OJK juga dapat bekerjasama dengan lembaga maupun elemen-elemen masyarakat, seperti tokoh agama, komunitas yang ada di masyarakat, para anggota perangkat desa dan lain-lainnya untuk memberikan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat.

Dengan adanya kegiatan sosialisasi dan edukasi tersebut diharapkan masyarakat dapat memahami tentang lembaga keuangan syariah baik dari produk dan akad yang ada di dalamnya. Tidak hanya mengetahui produk dan akadnya saja melainkan masyarakat dapat

menentukan produk dan jasa sesuai kebutuhannya. Dengan demikian literasi dan pandangan masyarakat tentang lembaga keuangan syariah seperti BMT dapat berubah menjadi lebih baik.

Pada saat ini literasi informan tentang Baitulmal Wattamwil (BMT) hanya sebatas tahu saja. Informan belum dapat menjelaskan informasi yang mereka peroleh menggunakan kalimatnya sendiri. Mereka hanya sekadar tahu dan baru mengingat apa yang pernah informan dapatkan. Jadi dapat diartikan bahwa informan belum sepenuhnya memahami tentang Baitulmal Wattamwil (BMT). Maka perlu sosialisasi dan edukasi tentang lembaga keuangan syariah khususnya BMT untuk masyarakat.

Sosialisasi dan edukasi tidak hanya dilakukan dengan memperkenalkan keberadaan lembaganya saja. Tetapi harus memberikan sosialisasi tentang produk dan jasa syariah. Edukasi juga diharuskan memberikan informasi tentang akad syariah yang digunakan, sehingga masyarakat dapat memiliki pengetahuan yang lebih luas tentang BMT.

Masyarakat merupakan mitra terbesar lembaga keuangan. Dengan membangun hubungan kerjasama antara lembaga dan masyarakat menjadi salah satu cara untuk mengembangkan lembaga keuangan syariah. Melalui sosialisasi dan edukasi dari pihak terkait diharapkan masyarakat sadar akan lembaga syariah khususnya Baitulmal Wattamwil (BMT) dapat memahami produk dan akad yang ada di dalamnya.