

V. HASIL PENELITIAN

A. Profil Nasabah

Profil nasabah diperlukan dalam hal mengetahui gambaran umum atau latar belakang nasabah yang menjadi responden dalam penelitian ini. Kondisi latar belakang nasabah yang dibutuhkan dalam hal ini meliputi usia, jenis kelamin, pekerjaan, penghasilan, tingkat pendidikan, jenis usaha dan tingkat keberagamaan.

1. Usia

Usia adalah lama hidup responden sejak dilahirkan sampai penelitian ini dilaksanakan. Usia memiliki pengaruh dalam hal penilaian dan pengalaman seseorang terhadap suatu hal. Menurut Andespa (2017) semakin tinggi usia seorang nasabah, maka semakin tinggi pula penilaian dan harapan untuk dilayani dengan baik. Hal tersebut dipengaruhi oleh kondisi fisiknya yang mulai melemah dan tentu keinginannya tinggi untuk diperlakukan secara khusus. Berikut ialah profil responden berdasarkan usia :

Tabel 7. Usia Responden

Usia (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
22 - 34	3	14,29
35 - 47	8	38,10
48 - 60	6	28,57
>61	4	19,05
Jumlah	21	100,00

Berdasarkan tabel usia nasabah di atas bahwa masyarakat yang menjadi nasabah pembiayaan agribisnis terbanyak berada pada rentang usia 35-47, dengan persentase 38,10% atau berjumlah 8 orang. Kemudian tabel tersebut juga

menunjukkan perbedaan jumlah yang tidak terlalu signifikan antar kelompok usia. Dalam hal ini nasabah pembiayaan agribisnis yang paling muda berumur 22 tahun dan yang paling tua berumur 74 tahun. Menurut BPS usia produktif berada pada rentang usia 15 sampai dengan 65 tahun. Sehingga dalam hal ini mayoritas umur nasabah pembiayaan agribisnis masuk pada kategori produktif. Hal tersebut berarti nasabah pembiayaan agribisnis umumnya masih maksimal dalam melakukan aktivitas usahanya, dimana hal ini dalam usaha agribisnis.

2. Jenis Kelamin

Jenis kelamin merupakan perbedaan nasabah secara biologis, yakni terdiri dari laki-laki dan perempuan. Jenis kelamin bisa saja mempengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan untuk melakukan pembiayaan agribisnis. Wijaya (2007) menyebutkan gender berpengaruh terhadap minat seseorang berwirausaha. Hal tersebut tentu dipengaruhi perbedaan cara pandang laki-laki atau perempuan dalam memilih sebuah pekerjaan, dimana perempuan cenderung menganggap pekerjaan bukanlah hal penting sebab dipengaruhi tuntutan tradisional menjadi istri dan ibu rumah tangga lebih besar. Berikut adalah profil responden berdasarkan jenis kelamin :

Tabel 8. Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
Laki-Laki	10	47,62
Perempuan	11	52,38
Jumlah	21	100,00

Berdasarkan tabel diatas diketahui nasabah pembiayaan agribisnis di dominasi oleh perempuan sebanyak 52,38% atau 11 orang. Dan sisanya laki-laki 10 orang atau 47,62%. Mungkin hal ini disebabkan nasabah pembiayaan agribisnis yang mayoritas perempuan ini mempergunakan atau melakukan

pembiayaan untuk usaha agribisnis dalam bentuk usaha sampingan keluarganya dan dikelola sendiri oleh istri (perempuan). Sehingga hal ini membantah pernyataan bahwa perempuan berpikir lalu dalam hal berwirausaha. Menurut Afiyah (2009) dalam penelitiannya, menyebutkan bahwa lebih dari 50% pelaku ekonomi UMKM adalah perempuan dan keberhasilan UMKM di Indonesia tidak lepas dari peran perempuan. Tentu hal ini sesuai dengan fungsi dan peran BMT Artha Sejahtera dalam melakukan pembiayaan, yakni sebagai bentuk kepedulian akan usaha mikro. Dan kegiatan usaha mikro umumnya dilakukan oleh perempuan.

3. Pekerjaan

Pekerjaan merupakan sumber penghasilan pokok atau mata pencaharian utama nasabah pembiayaan agribisnis dalam kesehariannya. Jenis pekerjaan memiliki kaitan terhadap keputusan seseorang menjadi nasabah pembiayaan agribisnis. Sebab faktor pekerjaan menjadi jaminan terhadap kesanggupan nasabah dalam melunasi pinjamannya. Kotler dan Armstrong (2004) menyebutkan ada beberapa faktor utama bagi seseorang dalam keputusannya untuk membeli atau menginginkan sesuatu. Salah satunya adalah faktor pribadi dimana didalamnya termasuk jabatan dan keadaan ekonomi. Berikut adalah profil responden berdasarkan pekerjaan :

Tabel 9. Pekerjaan Pokok Responden

Pekerjaan	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
Petani	1	4,76
Pedagang	5	23,81
Peternak	4	19,05
Ibu Rumah Tangga	6	28,57
Buruh	1	4,76
Pegawai Swasta	1	4,76
PNS dan Pensiunan	3	9,52
Jumlah	21	100,00

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa pekerjaan sehari-hari nasabah pembiayaan agribisnis didominasi oleh ibu rumah tangga sebanyak 6 orang atau 28,57%, kemudian disusul pedagang dan peternak. Pekerjaan yang didominasi sebagai ibu rumah tangga ini, bisa saja keterlibatan mereka menjadi nasabah pembiayaan agribisnis untuk merintis usaha sampingan keluarga sebagai sumber tambahan penghasilan keluarga. Jenis usaha yang dijalankan oleh ibu rumah tangga ini, seperti ternak kambing, ternak lele, usaha tahu, dagang ayam, budidaya padi dan hortikultura. Kemudian pekerjaan pokok sebagai pedagang didominasi oleh perempuan, sedangkan peternak didominasi oleh laki-laki.

4. Penghasilan

Penghasilan ialah besaran penerimaan atau pemasukan nasabah pembiayaan agribisnis dalam setiap bulannya. Penghasilan tentu berkaitan langsung dengan pekerjaan seseorang. Sama halnya seperti pekerjaan penghasilan seseorang juga berpengaruh pada pengambilan keputusannya untuk membeli dan memilih sesuatu. Berikut adalah profil responden berdasarkan penghasilan :

Tabel 10. Penghasilan Keluarga Responden

Penghasilan (per bulan)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.000.000 - 2.900.000	17	80,95
3.000.000 - 4.900.000	3	14,29
>5.000.000	1	4,76
Jumlah	21	100,00

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa mayoritas penghasilan keluarga nasabah berada pada rentang Rp1.000.000-2.900.000 per bulan, yakni sebanyak 80,95% atau 17 orang. Kemudian 3 orang dikisaran Rp3.000.000-4.900.000 dan sisanya 1 orang berada pada penghasilan diatas Rp5.000.000. Hal ini menunjukkan bahwa penghasilan keluarga nasabah pembiayaan agribisnis berada pada golongan pendapatan sedang, karena jika dirata-rata penghasilannya berkisar Rp1.847.619,05 . Menurut BPS pendapatan dapat digolongkan menjadi 4 yakni golongan pendapatan sangat tinggi (>Rp5.000.000/bulan), pendapatan tinggi (Rp2.500.000-3.500.000), dan pendapatan sedang (Rp1.500.000-2.500.000) serta pendapatan rendah (<Rp1.500.000).

5. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan ialah pendidikan formal yang ditempuh nasabah pembiayaan agribisnis. Tingkat pendidikan seseorang berpengaruh pada cara berpikir dan cara pandang terhadap suatu informasi dan inovasi. Berikut adalah profil responden nasabah pembiayaan agribisnis berdasarkan tingkat pendidikan :

Tabel 11. Tingkat Pendidikan Respoden

Tingkat Pendidikan	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
SD	4	19,05
SMP	2	9,52
SMA	12	57,14
Sarjana	3	14,29
Jumlah	21	100,00

Berdasarkan tabel diatas disimpulkan bahwa nasabah pembiayaan agribisnis sebanyak 57,14% atau 12 orang menempuh tingkat pendidikan SMA. Dan kebanyakan adalah perempuan, yaitu terdiri dari 9 perempuan dan 3 laki-laki serta kegiatan usaha dari tingkat pendidikan SMA ini, umumnya sebagai peternak. Sedangkan Sisanya SD 4 orang, sarjana 3 orang dan SMP 2 orang. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas nasabah pembiayaan agribisnis sudah menempuh pendidikan formal dan jenjangnya didominasi tingkat pendidikan menengah. Sebab menurut Undang-Undang. Nomor. 20 Tahun 2003 menyebutkan bahwa pendidikan rendah meliputi SD dan SMP, pendidikan menengah meliputi SMA dan pendidikan tinggi meliputi sarjana.

6. Jenis Usaha

Jenis usaha dalam penelitian ini berarti sektor usaha yang menjadi alasan utama nasabah menggunakan BMT untuk melakukan pembiayaan agribisnis. Jenis usaha ini dibatasi hanya dalam lingkup usaha agribisnis. misalnya budidaya pertanian, peternakan, agroindustri dan perdagangan hasil pertanian. Berikut profil responden berdasarkan jenis usahanya :

Tabel 12. Jenis Usaha Responden

Jenis usaha	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
Pertanian	3	14,29
Peternakan	10	47,62
Agroindustri	3	14,29
Perdagangan	5	23,81
Jumlah	21	100,00

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa jenis usaha yang paling banyak diminati nasabah pembiayaan agribisnis adalah peternakan, yakni sebanyak 10 orang atau 47,62%. Usaha peternakan ini meliputi ternak kambing, ayam, bebek, lele dan ikan gurame. Kemudian usaha perdagangan hasil pertanian

sebanyak 23,81% atau 5 orang. Usaha perdagangan hasil pertanian ini meliputi dagang ayam, kelapa dan sayuran. Selanjutnya agroindustri dan budidaya pertanian masing-masing sebanyak 14,29% atau masing-masing 3 orang. Usaha agroindustri ini meliputi pembuatan tempe dan tahu, serta budidaya pertanian meliputi tanam padi dan hortikultura. Hal ini menunjukkan bahwa usaha peternakan dapat menjadi salah satu usaha sampingan yang tidak terlalu menyita banyak waktu bagi responden. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel 9 bahwa peternak sebagai pekerjaan pokok responden hanya terdapat 4 orang sehingga dalam hal ini terdapat 6 orang yang menjadikan peternakan sebagai usaha sampingan.

7. Tingkat Keberagamaan

Tingkat keberagamaan merupakan penilaian sejauh mana pemahaman nasabah pembiayaan agribisnis terhadap norma agama yang dianut serta sejauh mana implementasinya dalam kehidupan sehari-hari nasabah. Tingkat keberagamaan ini tentu berpengaruh terhadap pengambilan keputusan seseorang untuk menjadi nasabah di lembaga keuangan Islam atau Syariah. Hal ini sesuai dengan yang disebutkan Makmun & Ratnasari (2015) bahwa faktor religiusitas menjadi salah satu faktor yang menjadi alasan seseorang memilih BMT. Adapun hal-hal yang dilihat dari tingkat keberagamaan ini seperti keaktifan nasabah ke mesjid mengikuti kelompok pengajian, aktif organisasi keagamaan, selalu menggunakan jilbab bagi perempuan dan menjadi narasumber pengajian. Berikut profil responden berdasarkan tingkat keberagamaan :

Tabel 13. Tingkat Keberagamaan Responden

Tingkat Keberagamaan	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)*
Aktif ke masjid	14	66,67
Ikut kelompok pengajian	10	47,62
Aktif di organisasi keagamaan	6	28,57
Selalu mengenakan jilbab saat keluar rumah	9	81,82**
Menjadi narasumber/mengisi pengajian	0	0

*) Persentase terhadap total seluruh responden

***) Persentase terhadap total responden perempuan

Berdasarkan tabel diatas disimpulkan bahwa disimpulkan bahwa terdapat 14 orang yang aktif ke masjid, kemudian terdapat 10 orang yang aktif mengikuti pengajian serta yang mengikuti organisasi keagamaan hanya 6 orang. Sedangkan khusus untuk perempuan yang berjumlah 11 orang menyatakan selalu mengenakan jilbab saat keluar rumah sebanyak 9 orang. Hal ini menunjukkan mayoritas nasabah pembiayaan agribisnis memiliki ketaatan yang lumayan mumpuni terhadap ajaran agamanya. Jika dilihat dari aspek rutinitas beribadah dan keaktifan dalam mengikuti hal-hal bernuansa Islam.

8. Akses terhadap lembaga keuangan lain

Akses terhadap lembaga keuangan lain ini merupakan sejauhmana akses nasabah terhadap lembaga keuangan lain diluar BMT Artha Sejahtera. Tentu hal ini bisa menjadi faktor pertimbangan bagi responden untuk kedepannya dalam memilih lembaga keuangan yang sesuai dengan keinginannya. Sebab bisa jadi pengalaman menggunakan lembaga keuangan lain berpengaruh terhadap pemilihan seseorang dan bisa menjadi bahan pertimbangan sebelum menggunakan lembaga keuangan. Berdasarkan hasil wawancara hanya terdapat 8 orang nasabah pembiayaan agribisnis yang menggunakan lembaga keuangan konvensional di

luar menggunakan BMT Artha Sejahtera. Umumnya responden menggunakan lembaga keuangan konvensional adalah untuk menabung. Sedangkan hal lain seperti menggunakan BMT di luar BMT Artha sejahtera menyatakan tidak pernah.

B. Interaksi Nasabah dengan BMT Artha Sejahtera

Interaksi dalam penelitian ini untuk menilai dan melihat sejauh mana hubungan yang terjadi antara nasabah dengan BMT, yakni sejak pertama kali mengetahui dan menggunakan BMT Artha Sejahtera hingga sekarang.

Beberapa hal yang perlu diketahui dari interaksi ini seperti dari siapa pertama kali nasabah mengenal BMT, lalu telah berapa lama menggunakan BMT Artha Sejahtera, di BMT bertindak sebagai penabung atau pelaku pembiayaan, kemudian sejauh mana nasabah berinteraksi dengan BMT lain dan lembaga keuangan konvensional.

Tabel 14. Penggolongan Responden berdasarkan Sumber Informasi

Sumber Informasi	Jumlah (jiwa)
Keluarga	5
Teman	3
Tetangga	4
Papan Nama BMT	9
Jumlah	21

Berdasarkan penelitian yang dilakukan mengetahui dan mengenal pertama kali BMT Artha Sejahtera dari berbagai sumber. ada 4 sumber informasi bagi responden dalam mengetahui BMT Artha sejahtera yaitu karena diberitahu keluarga baik itu anak ataupun orang tua, lalu karena diberitahu tetangga yang telah menggunakan BMT Artha Sejahtera, selanjutnya karena ikut saran teman yang telah lebih dulu menggunakan BMT Artha Sejahtera, lalu karena melihat papan nama BMT saat lewat didepan kantor BMT Artha sejahtera. Sebab

lokasinya strategis dan mudah ditemukan serta karena letak BMT Artha sejahtera sangat dekat dengan rumah nasabah.

Selain itu diketahui pula tahun awal nasabah pembiayaan menggunakan BMT Artha Sejahtera sebagai sumber pembiayaan untuk usaha agribisnisnya. Berdasarkan wawancara yang dilakukan diperoleh tahun awal responden menggunakan BMT Artha Sejahtera dengan berbagai macam jawaban, yakni yang paling lama menggunakan sejak tahun 2012 dan yang terbaru menggunakan tahun 2019. Berikut adalah tabel proyeksi pertama kali responden menggunakan BMT Artha Sejahtera.

Tabel 15. Tahun Awal Responden Menggunakan BMT

Tahun Awal Menggunakan BMT (Tahun)	Jumlah (jiwa)
2012	3
2013	1
2014	3
2015	4
2016	3
2017	1
2018	3
2019	3
Jumlah	21

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa yang telah menggunakan BMT Artha sejahtera lebih dari 5 tahun terdapat 7 orang. Kemudian antara 3 sampai 4 tahun terdapat 7 orang dan 1 sampai 2 tahun terdapat 4 orang serta yang terbaru terdapat 3 orang. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah pembiayaan agribisnis di BMT Artha sejahtera cukup percaya dan nyaman menggunakan BMT Artha sejahtera jika dilihat dari tahun awal menggunakannya.

Tabel 16. Kategori Nasabah Pembiayaan BMT Artha Sejahtera

Kategori Nasabah Pembiayaan	Jumlah
Agribisnis	21
Agribisnis & Non Agribisnis	5
Agribisnis & Menabung	8

Selanjutnya responden dalam penelitian ini dideskripsikan berdasarkan kategorinya sebagai nasabah. Hal tersebut meliputi, responden bertindak sebagai penabung, sebagai pelaku pembiayaan agribisnis dan atau sebagai pelaku pembiayaan non agribisnis. Sebab bisa jadi seorang responden menggunakan tiga kategori tersebut sekaligus. Berdasarkan hasil wawancara, selain sebagai nasabah pembiayaan agribisnis terdapat 5 orang yang juga menggunakan pembiayaan non agribisnis. Jadi responden menyebutkan bahwa mereka terlebih dahulu menggunakan pembiayaan non agribisnis dari pada pembiayaan agribisnis. Pembiayaan non agribisnis ini meliputi pinjaman untuk pembelian sepeda motor dan bahan bangunan. Sedangkan responden yang juga bertindak sebagai penabung sekaligus, terdapat 8 orang. Salah satu alasan responden menabung di BMT Artha sejahtera adalah tidak adanya batasan minimal untuk menabung dan transaksinya lebih mudah.

C. Motivasi Nasabah Menggunakan BMT Artha Sejahtera

Motivasi merupakan hal yang mendorong seseorang melakukan dan menggunakan sesuatu. Tentunya setiap orang memiliki motivasi yang berbeda dan beragam dalam memilih dan menggunakan sesuatu. Sama halnya dengan masyarakat yang menggunakan dan menjadi nasabah pembiayaan agribisnis di BMT Artha Sejahtera. Masyarakat menggunakan BMT Artha Sejahtera untuk keperluan modal usaha agribisnisnya. Dalam penelitian ini terdapat 3 motivasi

yang menjadi tolak ukur penilaian motivasi seseorang, yakni motivasi biogenetis, sosiogenetis dan teogenetis.

Tabel 17. Tingkat Motivasi Nasabah Menggunakan BMT Artha Sejahtera

Motivasi	Kisaran Skor	Total Skor	Kategori
Biogenetis	8,00-40,00	31,90	Tinggi
Sosiogenetis	7,00-35,00	19,00	Sedang
Teogenetis	7,00-35,00	21,43	Sedang
Jumlah	22,00-110,00	72,33	Sedang

Berdasarkan penelitian yang dilakukan ditemukan bahwa motivasi masyarakat menggunakan BMT Artha Sejahtera secara keseluruhan masuk dalam kategori “Sedang”. Dan motivasi biogenetis sebagai motivasi yang paling dominan menjadi alasan nasabah memilih BMT Artha Sejahtera.

1. Motivasi Biogenetis

Motivasi biogenetis ialah motivasi yang berasal dari dalam diri seseorang untuk bertahan dan keberlangsungan hidupnya. Dalam penelitian ini motivasi biogenetis berarti hal-hal yang mendorong seseorang menggunakan BMT sebagai bentuk kebutuhan untuk bertahan hidup dengan meminjam modal demi keberlanjutan usaha agribisnisnya. Terdapat 8 indikator penilaian dalam motivasi biogenetis ini. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 18. Distribusi Responden dan Kategori Motivasi Biogenetis

No	Indikator	Distribusi Responden					Rata-Rata	Kategori
		STS	TS	RR	S	SS		
1	Memenuhi kebutuhan modal	0	0	0	0	21	5,00	Sangat Tinggi
2	Lokasi BMT yang strategis	0	0	0	18	3	4,14	Tinggi
3	Pencairan dana yang cepat	0	0	1	9	11	4,48	Sangat Tinggi
4	Persyaratan pengajuan mudah	0	0	0	10	11	4,52	Sangat Tinggi
5	Beban administrasi ringan	0	0	11	10	0	3,48	Tinggi
6	Tingkat margin tidak memberatkan	0	1	15	5	0	3,19	Sedang
7	Beban angsuran murah	1	1	14	4	1	3,14	Sedang
8	Dekat dengan tempat tinggal	0	2	5	6	8	3,95	Tinggi
Jumlah							31,90	Tinggi

Berdasarkan tabel diatas, motivasi biogenetis masyarakat menggunakan BMT secara keseluruhan masuk dalam kategori motivasi “Tinggi”, yakni dengan perolehan rata-rata skor 31,90. Hal ini berarti motivasi yang muncul dari dalam diri responden tinggi, dimana bermula dengan munculnya keinginan untuk membuka usaha agribisnis. Keinginan ini muncul dengan berbagai alasan, yang pasti untuk keberlanjutan hidup responden. Misalnya atas dasar desakan ekonomi dan ataupun menjangkau usaha agribisnis yang sedang tren.

Hal ini menunjukkan bahwa para responden menggunakan BMT Artha Sejahtera utamanya atas dasar desakan kebutuhan modal usaha agribisnisnya. Hal ini dapat dilihat dari skor indikator yang paling tinggi adalah “memenuhi kebutuhan modal usaha” dengan rata-rata skor 5,00. Itu artinya seluruh responden “Sangat Setuju” bahwa alasan utama menggunakan BMT Artha Sejahtera adalah untuk memenuhi keperluan modal mereka. Kemudian disusul indikator-indikator

lain yang keberadaannya semakin mempermudah responden melakukan pembiayaan agribisnis di BMT Artha Sejahtera.

Memenuhi kebutuhan modal usaha. Modal merupakan kebutuhan utama dalam menjalankan sebuah usaha agribisnis. Keberadaannya memiliki posisi penting bagi jalannya sebuah usaha. Dalam penelitian ini responden mengkases BMT Artha Sejahtera utamanya disebabkan untuk memenuhi kebutuhan modal usaha agribisnisnya. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa indikator “memenuhi kebutuhan modal usaha” memiliki kategori motivasi “Sangat Tinggi”, yakni dengan rata-rata skor 5,00.

Hal tersebut menunjukkan bahwa responden sangat setuju bahwa memenuhi kebutuhan modal sebagai salah satu alasan mereka memilih BMT Artha Sejahtera. Hal yang sama juga disebutkan oleh Liza (2017) berdasarkan hasil penelitiannya yang menyebutkan bahwa salah satu faktor internal, yaitu memenuhi kecukupan modal menjadi salah satu faktor nasabah memilih BMT Syariah Makmur Sukabumi Indah Bandar Lampung. Hal tersebut menunjukkan para responden beranggapan bahwa modal menjadi hal pokok bagi sebuah usaha. Tanpa modal, mustahil sebuah usaha dapat berlangsung. Responden menuturkan bahwa modal tersebut dipergunakan dalam merintis usaha agribisnis yang baru dan juga untuk mengembangkan usaha agribisnis yang selama ini digelutinya.

Lokasi BMT yang strategis merupakan suatu tempat atau lokasi yang memiliki pengaruh bagi berbagai kegiatan usaha, baik secara ekonomi maupun sosial. Sebab keberadaannya dapat memberikan dampak jangka panjang berupa keuntungan bagi jalannya sebuah usaha. Dalam penelitian ini, lokasi BMT yang

strategis menjadi salah satu alasan responden menggunakan BMT Artha Sejahtera. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diperoleh indikator “lokasi BMT yang strategis” memiliki kategori motivasi “Tinggi”, yakni dengan skor rata-rata 4,14.

Hal tersebut menunjukkan bahwa responden menjadikan letak BMT yang strategis sebagai salah satu daftar alasan mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Hanafi (2007) bahwa faktor kemudahan mendapatkan jasa, yang indikatornya lokasi yang strategis menjadi salah satu alasan nasabah menggunakan BMT Amratani Utama Yogyakarta. Pertimbangan lokasi BMT yang mudah dijangkau dan berada di jalan antar lintas Kabupaten telah menjadikan responden memilih BMT ini untuk keperluan usahanya. Selain itu, BMT Artha Sejahtera juga berada dekat dengan pusat kegiatan perekonomian, yakni pasar. Ini tentu memudahkan responden dalam hal ketepatan akses, dimana dalam satu waktu nasabah dapat menjangkau 2 tempat yang dibutuhkan, yaitu pasar dan BMT.

Pencairan dana yang cepat merupakan salah satu pelayanan dari kegiatan transaksi suatu lembaga keuangan. Setiap lembaga keuangan tentu memiliki lama pencairan dana yang berbeda. Dalam penelitian ini pencairan dana yang cepat menjadi salah satu pendorong bagi responden memilih menggunakan BMT Artha Sejahtera. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa indikator “pencairan dana yang cepat” memiliki kategori motivasi “Tinggi”, yakni dengan rata-rata skor 4,48.

Hal ini menunjukkan bahwa pencairan dana yang relatif cepat menjadi salah satu alasan responden menggunakan BMT Artha Sejahtera. Hal ini sama dengan

hasil penelitian Wijaksono (2018) bahwa salah satu faktor nasabah menggunakan BMT Nurul Jannah Petrokimia Gresik ialah faktor pelayanan, yang indikatornya pencairannya lebih cepat dibanding lembaga lain. Sehingga dalam hal ini pencairan dana yang cepat dapat membuat responden dengan segera menjalankan usaha agribisnisnya. Terutama untuk usaha berbasis budidaya, misalnya sudah tibanya waktu pemberian pupuk ataupun kebutuhan peralatan lain yang mendesak. Menurut responden pencairan dana oleh BMT Artha Sejahtera maksimal 1 minggu dilakukan setelah pengajuan.

Persyaratan pengajuan yang mudah merupakan suatu kemudahan yang diberlakukan lembaga keuangan bagi calon nasabah dalam pengajuan pembiayaan. Kemudahan persyaratan ini merupakan bentuk pelayanan yang diberikan sebuah lembaga keuangan. Tentu setiap lembaga keuangan memiliki prosedur atau SOP tersendiri dalam hal kemudahan persyaratan. Dalam penelitian ini salah satu alasan responden memilih BMT Artha Sejahtera ialah karena persyaratan pengajuan yang mudah. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diperoleh bahwa indikator “persyaratan pengajuan yang mudah” memiliki kategori motivasi “Sangat Tinggi”, yakni dengan rata-rata skor 4,52.

Hal ini menggambarkan bahwa kemudahan persyaratan saat pengajuan menjadi salah satu alasan responden menggunakan BMT Artha Sejahtera. Dalam penelitian lain Wijaksono (2018) menyebutkan hal yang sama, bahwa faktor persyaratan yang mudah menjadi salah satu alasan nasabah memilih BMT Nurul Jannah Petrokimia Gresik sebagai tempat pembiayaan. Kemudahan persyaratan ini meliputi dokumen-dokumen yang diminta tidak terlalu memberatkan, umumnya dokumen-dokumen tersebut dimiliki semua responden. Misalnya, KTP,

KK, Kartu Nikah, BPKB Motor atau Sertifikat Tanah. Menurut sebagian responden bahwa melakukan pembiayaan di BMT Artha Sejahtera lebih mudah dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional. Salah satu alasannya umur yang sudah melewati masa produktif tentu tidak akan diterima lagi di lembaga keuangan konvensional, sedangkan di BMT Artha Sejahtera masih diterima.

Beban administrasi yang ringan. Beban administrasi merupakan biaya yang dibebankan secara berkala oleh lembaga keuangan terhadap nasabahnya. Dalam ruang lingkup lembaga keuangan konvensional biaya ini lumrah ditemui hampir pada semua bank konvensional. Dimana disaat sewaktu-waktu dicek saldo tabungan, umumnya akan ditemui pengurangan saldo setiap bulannya, meskipun tidak terlalu besar. Pada dasarnya setiap lembaga keuangan memiliki tarif biaya administrasi yang berbeda-beda. Dalam penelitian ini beban administrasi yang ringan menjadi salah satu alasan responden menggunakan BMT Artha Sejahtera. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa indikator “beban administrasi yang ringan” memiliki kategori motivasi “Tinggi”, yakni dengan rata-rata skor 3,48.

Hal ini menunjukkan bahwa beban administrasi yang ditanggung ringan, menjadi salah satu alasan responden menggunakan BMT Artha Sejahtera. Aviza (2014) dalam hasil penelitiannya menyebutkan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih BMT Berkah Madani Cimanggis Depok adalah faktor kebutuhan, yang indikatornya beban administrasi yang ringan. Sebab menurut pengalaman responden bahwa beban administrasi yang dibebankan BMT Artha Sejahtera hanya sebatas biaya saat pertama kali melakukan pendaftaran atau pengajuan. Jadi hanya dibebankan satu kali, yakni

pada saat melakukan pengajuan. Beberapa hal yang termasuk dalam biaya administrasi ini yakni biaya administrasi pendaftaran, materai, biaya asuransi, biaya survei. Namun, biaya inipun tidak langsung dibayar langsung oleh nasabah, tetapi dilakukan pemotongan langsung dari nominal pengajuan dan setiap nasabah biayanya juga berbeda-beda.

Tingkat margin yang tidak memberatkan. Margin merupakan selisih antara nilai produksi dengan nilai jual suatu barang. Margin umumnya ditemukan dalam transaksi lembaga keuangan syariah, dimana pemberlakuan margin biasanya pada layanan pembiayaan jual-beli. Dalam penelitian ini tingkat margin yang tidak memberatkan menjadi salah satu pendorong bagi responden menggunakan BMT Artha Sejahtera. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diperoleh bahwa indikator “tingkat margin yang tidak memberatkan” memiliki kategori “Sedang”, yakni dengan rata-rata skor 3,19.

Hal ini berarti bahwa responden umumnya masih ragu-ragu dengan tingkat margin sebagai salah satu alasan mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera. Penelitian lain menyatakan bahwa variabel tingkat margin yang tidak memberatkan menjadi salah satu faktor nasabah memilih menggunakan pembiayaan di BMT Berkah Madani Cimanggis Depok (Aviza, 2014). Dalam hal ini menurut sebagian responden, menyatakan bahwa mereka kurang memahami betul tentang margin dan berapa persentase yang diberlakukan BMT. Yang terpenting bagi responden, mereka dapat melakukan peminjaman dengan mudah untuk kebutuhan modal usaha mereka. Sehingga perihal margin tidak terlalu menjadi penghambat bagi responden, asalkan mereka masih sanggup membayar angsuran setiap bulannya sesuai kondisi ekonomi mereka.

Beban angsuran yang murah. Beban angsuran merupakan biaya yang dibayarkan oleh nasabah setiap bulannya dalam bentuk cicilan hingga lunas dalam jangka waktu yang ditentukan. Beban angsuran tentunya berlaku bagi nasabah yang melakukan pembiayaan dalam bentuk pinjaman. Dalam penelitian ini, beban angsuran yang ditanggung murah, dapat menjadi salah satu motivasi responden menggunakan BMT Artha Sejahtera. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa indikator “beban angsuran yang murah” memiliki kategori motivasi “Sedang”, yakni dengan rata-rata skor 3,14.

Hal tersebut berarti responden masih menilai ragu-ragu indikator “beban angsuran yang murah” sebagai salah satu alasan mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera. Hasil penelitian Aviza (2014) menyatakan bahwa variabel beban angsuran yang murah menjadi salah satu faktor nasabah memilih menggunakan BMT Berkah Madani Cimanggis Depok. Sehingga dalam penelitian ini, hal tersebut tentu dipengaruhi oleh pandangan responden terhadap angsuran perbulan yang harus mereka bayar, belum termasuk kategori murah, tetapi masih berada pada batas kemampuan mereka dalam mambayarnya. Sebab menurut sebagian responden, angsuran yang dibebankan pada mereka tidak terlalu jauh berbeda dengan yang diberlakukan bank konvensional. Hanya saja salah satu alasan mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera adalah karena persyaratan pengajuan yang mudah dan tanpa bunga.

Dekat dengan tempat tinggal. Lokasi menjadi salah satu faktor penting dalam menjalankan sebuah usaha. Dekat dengan target konsumen akan menjadi nilai positif bagi keberlanjutan suatu usaha. Sama halnya dengan lembaga keuangan, target nasabah yang terdekat tentu menjadi pertimbangan utama

menjadikannya sebagai mitra. Dalam penelitian ini lokasi BMT yang dekat dengan tempat tinggal dapat menjadi salah satu alasan responden memilih menggunakan BMT Artha Sejahtera. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa indikator “dekat dengan tempat tinggal” memiliki kategori motivasi “Tinggi”, yakni dengan rata-rata skor 3,95.

Hal tersebut menggambarkan bahwa responden setuju dan menjadikan indikator “dekat dengan tempat tinggal” sebagai salah satu alasan mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera. Hanafi (2007) dalam hasil penelitiannya menyebutkan bahwa salah satu faktor nasabah menggunakan pembiayaan di BMT Amratani Utama Yogyakarta ialah sebab lokasi yang dekat dengan tempat tinggal. Sehingga dalam penelitian ini, umumnya tempat tinggal sebagian besar responden dekat dengan lokasi BMT Artha Sejahtera. Memilih menggunakan BMT Artha Sejahtera karena dekat dengan tempat tinggal, tentu memiliki keuntungan tersendiri bagi responden, yakni mereka tidak perlu lagi mengeluarkan biaya perjalanan atau ongkos angkutan ataupun biaya bensin, serta tidak perlu lagi mengeluarkan tenaga, karena perjalanan yang jauh. Menurut responden dengan memilih BMT Artha Sejahtera yang jaraknya lebih dekat, akan lebih memudahkan saat pembayaran angsuran, serta tidak menyita banyak waktu.

Namun terdapat beberapa responden yang tempat tinggalnya lumayan jauh dari BMT Artha Sejahtera. Mungkin dalam hal ini BMT dapat menggunakan system “jemput bola” untuk pengutipan angsuran, sehingga nasabah akan merasa lebih terbantu.

2. Motivasi Sosiogenetis

Motivasi sosiogenetis merupakan motivasi yang muncul dari lingkungan akibat adanya interaksi dengan lingkungan sosial. Dalam penelitian ini motivasi sosiogenetis berarti hal-hal yang mendorong responden menggunakan BMT Artha Sejahtera, akibat berinteraksi dengan lingkungan sekitar ataupun kebudayaan. Sehingga hal ini menyebabkan responden memiliki keinginan untuk mengaktualisasikan dirinya atau mungkin memenuhi kebutuhan untuk pengalaman diri. Beberapa indikator yang termasuk dalam motivasi ini sebagai tolak ukur penilaian, yakni sebagai berikut :

Tabel 19. Distribusi Responden dan Kategori Motivasi Sosiogenetis

No	Indikator	Distribusi Responden					Rata-Rata	Kategori
		STS	TS	RR	S	SS		
1	Saran dari teman	3	11	1	1	5	2,71	Sedang
2	Karyawannya anggota keluarga	4	17	0	0	0	1,81	Rendah
3	Dorongan dari keluarga	0	1	1	10	9	4,29	Sangat Tinggi
4	Ikut teman pengajian	3	18	0	0	0	1,86	Rendah
5	Pegawai tanggap melayani	1	4	2	13	1	3,43	Tinggi
6	Pernah mendapatkan sosialisasi	2	13	1	4	1	2,48	Rendah
7	Kenal dengan petugas BMT	2	15	0	1	3	2,43	Rendah
Jumlah							19,00	Sedang

Berdasarkan tabel tersebut ditemukan bahwa motivasi sosiogenetis memiliki kategori motivasi “Sedang” dengan rata-rata total skor 19,00. Hal ini menggambarkan bahwa responden memilih menggunakan BMT Artha Sejahtera, akibat pengaruh lingkungan, tidak sepenuhnya menjadi alasan mereka termotivasi menggunakan BMT Artha Sejahtera.

Hal tersebut dapat dilihat dari beberapa indikator yang disetujui responden, seperti dorongan dari keluarga dan karena ketanggapan pegawai dalam melayani, dengan masing-masing kategori “Sangat Tinggi” dan “Tinggi”. Namun indikator lain responden menyatakan “Tidak Setuju” dan “Ragu-Ragu”. Hal ini disebabkan, setiap responden dalam memilih menggunakan BMT Artha Sejahtera adalah untuk usaha agribisnisnya, sehingga urusan usahanya merupakan urusan pribadinya dan tidak terlalu dipengaruhi faktor lingkungannya.

Saran dari teman. Teman merupakan seseorang yang dekat dalam pergaulan sehari-hari. Teman dalam kehidupan sehari-hari bisa saja menjadi seseorang yang sarannya dipertimbangkan pada saat mengambil suatu keputusan atau dengan kata lain dapat mempengaruhi seseorang dalam memilih suatu hal. Dalam penelitian ini teman ialah seseorang yang mendorong atau menyarankan responden untuk menggunakan BMT Artha Sejahtera, dimana sudah terlebih dahulu menggunakan ataupun mengenal BMT Artha Sejahtera. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diperoleh indikator “saran dari teman” memiliki kategori motivasi “Sedang”, yakni dengan rata-rata skor 2,71.

Hal ini menunjukkan bahwa responden ragu-ragu menjadikan saran dari teman sebagai alasan mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera. Hal ini berbanding terbalik dengan hasil penelitian Aviza (2014) bahwa faktor referensi, yaitu saran dari teman/kenalan memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah memilih BMT Berkah Madani Cimanggis Depok. Hal tersebut tentu dipengaruhi oleh berbagai faktor, misalnya tidak terlalu paham saat dijelaskan atau diberitahu temannya. Atau karena ada pertimbangan lain yang dorongannya lebih kuat memotivasi responden. Dan juga sebagian responden menyatakan tidak pernah

mendapat saran dari teman dari teman yang terlebih dahulu menggunakan BMT Artha Sejahtera.

Salah satu karyawannya anggota keluarga. Karyawan merupakan seseorang yang bekerja dalam suatu lembaga. Dalam penelitian ini karyawan berarti seseorang yang bekerja di BMT Artha Sejahtera, sekaligus merupakan bagian dari anggota keluarga responden. Rochmah (2018) dalam hasil penelitiannya yang menyebutkan bahwa salah satu faktor sosial, yakni referensi dalam hal ini bentuk-bentuknya meliputi keluarga, teman dekat, mitra kerja dan lain-lain mempengaruhi perilaku nasabah memilih BMT Sahara Tulungagung. Dimana hal ini dapat berpengaruh karena melakukan interaksi dengan orang-orang terdekatnya setiap saat. Kemudian dalam penelitian ini, hal tersebut bisa saja menjadi faktor pendorong bagi seseorang untuk menggunakan BMT Artha Sejahtera, sebab percaya karena bagian dari keluarga dan pasti mendapatkan informasi lebih. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, ditemukan indikator “salah satu karyawannya adalah anggota keluarga” memiliki kategori motivasi “Rendah”, yakni dengan rata-rata skor 1,81.

Hal ini berarti responden tidak setuju bahwa indikator “salah satu karyawannya adalah anggota keluarga” sebagai salah satu alasan mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera. Sebab menurut seluruh responden, mereka tidak memiliki anggota keluarga yang bekerja di BMT Artha Sejahtera, sehingga hal ini tidak terlalu menjadi pendorong bagi motivasi responden.

Dorongan dari keluarga. Keluarga merupakan satuan kekerabatan yang sangat mendasar dalam masyarakat. Keluarga dapat menjadi salah satu faktor

pendorong bagi seseorang untuk melakukan sesuatu. Dalam penelitian ini peran keluarga berarti dapat mendorong responden memilih BMT Artha Sejahtera untuk keperluan usahanya. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa indikator “dorongan dari keluarga” memiliki kategori motivasi “Sangat Tinggi”, yakni dengan rata-rata skor 4,29. Indikator ini merupakan yang tertinggi nilai skornya diantara indikator motivasi sosiogenetis lain.

Hal ini mengartikan bahwa setiap responden dipengaruhi oleh keluarganya saat mengambil keputusan memilih BMT Artha Sejahtera. Kemudian dorongan dari keluarga menjadi pertimbangan bagi responden untuk setuju menggunakan BMT Artha Sejahtera. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Aviza (2014) yang menyatakan bahwa indikator dorongan dari keluarga memiliki pengaruh yang besar terhadap keputusan nasabah menggunakan BMT Berkah Madani Cimanggis Depok. Sehingga dalam penelitian ini, menurut responden umumnya mereka bermusyawarah terlebih dahulu dengan keluarganya sebelum memilih BMT Artha Sejahtera. Sebab menggunakan BMT adalah untuk keperluan usaha, dimana dengan menggunakannya, responden berusaha memenuhi dan memperbaiki ekonomi keluarga. Selain itu, bagi responden keluarga merupakan faktor pendorong bagi mereka dalam melakukan kegiatan apapun.

Ikut teman pengajian. Pengajian merupakan sesuatu yang tidak asing bagi orang awam, khususnya umat muslim. Pengajian ialah tempat seseorang belajar dan mendalami ilmu agama. Dalam penelitian ini, keberadaan teman-teman pengajian dapat menjadi salah satu pendorong bagi responden untuk memilih BMT Artha Sejahtera. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, indikator “ikut

teman pengajian” memiliki kategori motivasi “Rendah”, yakni dengan rata-rata skor 1,86.

Hal ini menandakan bahwa responden tidak setuju terhadap indikator “ikut teman pengajian” sebagai salah satu alasan mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera. Pernyataan tersebut berbeda dengan hasil penelitian Lazubta (2014) yang menyatakan bahwa selain faktor promosi terdapat faktor lain yang mempengaruhi minat siswa menabung di BMT Sinar Laut Gempolsewu, yaitu faktor ikut-ikutan teman. Sehingga dalam penelitian ini, hal tersebut disebabkan bahwa tidak semua teman pengajian menggunakan BMT Artha Sejahtera. Meskipun ada, namun tak menjadi faktor pendorong bagi responden. Selain itu, responden menuturkan bahwa tidak terlalu membahas tentang BMT di pengajian, sekalipun itu pengajian yang diadakan oleh BMT Artha Sejahtera, sebab pengajiannya bersifat umum dan terbuka untuk umum.

Petugas tanggap dalam melayani. Pelayanan yang baik dan tanggap dari petugas disebuah lembaga tentu berdampak positif bagi kepuasan pelanggan. Hal ini dapat menjadi tolak ukur bagi seorang pelanggan untuk bersikap loyal kedepannya. Dalam penelitian ini, ketanggapan petugas dalam melayani dapat menjadi salah satu pendorong responden untuk menggunakan BMT Artha Sejahtera. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa indikator “petugas tanggap dalam melayani” memiliki kategori motivasi “Tinggi”, yakni dengan rata-rata skor 3,43.

Hal ini menggambarkan bahwa indikator “petugas tanggap dalam melayani” menjadi salah satu alasan responden memilih BMT Artha Sejahtera. Dalam hasil penelitiannya Aviza (2014) juga menyatakan bahwa pelayanan yang baik dari

karyawan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi nasabah memilih BMT Berkah Madani Cimanggis Depok. Sehingga dalam penelitian ini, menurut sebagian responden, pelayanan yang baik dari petugas menjadi salah satu pertimbangan bagi mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera. Karena dengan itu responden akan merasa nyaman dan merasa dihargai. Paling tidak, menurut responden disaat pergi ke BMT, mereka disambut dengan budaya 3S (senyum, sapa dan salam) serta mendapatkan penjelasan atau pengarahan yang baik dari petugas. Selain itu, ada juga petugas yang dengan sukarela dititipkan uang cicilan, sehingga responden tidak perlu ke BMT. Biasanya ini khusus responden yang kebetulan bertetangga dengan petugas BMT. Kemudian responden lain menuturkan bahwa petugas BMT juga secara berkala datang meninjau lokasi usaha responden.

Pernah mendapatkan sosialisasi. Sosialisasi merupakan proses pengenalan suatu program oleh sebuah lembaga. Tujuannya adalah mengajak dan menawarkan suatu alternatif bagi seseorang. Dalam penelitian ini sosialisasi berarti proses pengenalan program pembiayaan syariah kepada masyarakat, sehingga masyarakat tertarik untuk menjadi nasabah pengguna. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, bahwa indikator “pernah mendapatkan sosialisasi” memiliki kategori motivasi “Rendah”, yakni dengan rata-rata skor 2,48.

Hal ini berarti responden tidak setuju bahwa indikator mendapatkan “pernah mendapatkan sosialisasi” menjadi salah satu faktor pendorong mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera. Hal ini berbeda dengan hasil penelitian Makmun & Ratnasari (2015) yang menyatakan bahwa salah satu alasan nasabah memilih BMT Mandiri Sejahtera Gresik ialah faktor strategi pemasaran, dimana

salah satunya yaitu didatangi karyawan atau manajer BMT untuk menawarkan jasa BMT. Sehingga dalam penelitian ini, hal tersebut disebabkan, responden menyatakan tidak pernah mendapatkan sosialisasi dan sepengetahuan responden BMT jarang melakukan sosialisasi. Meskipun beberapa responden menyatakan pernah didatangi petugas BMT, namun hal tersebut tidak menjadi faktor pendorong bagi responden. Hal ini disebabkan, bahwa mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera karena memang atas dasar kebutuhan, bukan karena adanya ajakan dari petugas BMT.

Dalam hal ini sebaiknya BMT Artha Sejahtera lebih intensif dalam melakukan sosialisasi, khususnya kepada nasabah yang menjadi anggota pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan nasabah tentang pembiayaan syariah.

Kenal dengan petugas BMT. Mengenali seseorang yang bertugas disebuah lembaga, tentu memberikan dampak positif bagi seseorang. Sebab paling tidak seseorang memperoleh informasi lebih dibanding yang tidak mengenali petugas. Dalam penelitian ini, indikator “kenal dengan petugas BMT”, berarti mengenali petugas BMT Artha Sejahtera secara dekat ataupun sebatas tetangga. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diperoleh bahwa indikator “kenal dengan petugas BMT” memiliki kategori motivasi “Rendah”, yakni dengan rata-rata skor 2,43.

Hal ini menunjukkan bahwa indikator “kenal dengan petugas BMT” bukan menjadi salah satu faktor pendorong bagi responden untuk memilih BMT Artha Sejahtera. Hal tersebut berbeda dengan hasil penelitian Maghfiroh (2018) menyatakan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung di BMT An-Nur Rewwin Sidoarjo adalah faktor relasi atau karena

kenal dengan salah satu petugas BMT. Sehingga dalam penelitian ini, menurut sebagian besar responden tidak terlalu mengenali petugas BMT, meskipun terdapat beberapa responden yang bertetangga dengan petugas BMT Artha Sejahtera. Namun hal itu tak menjadi alasan bagi responden untuk menggunakan BMT Artha Sejahtera, meskipun kenal secara dekat.

3. Motivasi Teogenetis

Motivasi teogenetis merupakan motivasi yang terjadi karena adanya interaksi antara manusia dengan Tuhannya. Dimana seseorang mencoba menerapkan aturan agama yang dianut dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini sebagai bentuk ibadah dan kesadaran akan tugasnya sebagai seorang hamba. Dalam penelitian ini, motivasi teogenetis berarti responden menggunakan BMT Artha Sejahtera untuk pembiayaan agribisnis sebagai bentuk ketaatan kepada hukum Islam. Dan juga mencoba menghindari dari perbuatan yang dilarang agama atau bersifat menyelisihi hukum Islam. Terdapat 7 indikator yang menjadi tolak ukur penilaian dalam motivasi teogenetis ini, yakni sebagai berikut :

Tabel 20. Distribusi Responden dan Kategori Motivasi Teogenetis

No	Indikator	Distribusi Responden					Rata-Rata	Kategori
		STS	TS	RR	S	SS		
1	Menghindari riba	0	0	1	17	3	4,10	Tinggi
2	Sistemnya sesuai hukum Islam	0	0	3	15	3	4,00	Tinggi
3	Transaksinya halal	0	0	4	13	4	4,00	Tinggi
4	Menggunakan sistem bagi hasil	0	2	16	1	2	3,14	Sedang
5	Meningkatkan keimanan	0	18	3	0	0	2,14	Rendah
6	BMT mengadakan pengajian	0	20	1	0	0	2,05	Rendah
7	Memperoleh ketenangan setelah menggunakan	1	19	1	0	0	2,00	Rendah
Jumlah							21,43	Sedang

Berdasarkan tabel diatas ditemukan bahwa motivasi teogenetis secara keseluruhan memiliki kategori motivasi “Sedang”. Hal tersebut menunjukkan bahwa tingkat motivasi responden menggunakan BMT Artha Sejahtera atas dasar mentaati norma agama yang dianut masih berada pada tingkat “Sedang”. Hal ini berarti bahwa responden masih ragu-ragu menjadikan faktor aturan agama sebagai alasan sepenuhnya menggunakan BMT Artha Sejahtera.

Hal ini tentu dipengaruhi oleh beberapa indikator yang disetujui oleh responden, seperti indikator “menghindari riba”, “sesuai dengan hukum islam” dan “transaksinya halal” dengan kategori “Tinggi”. Namun terdapat indikator lain yang responden tidak setuju dan ragu-ragu. Hal ini tentu disebabkan masih kurang mendalamnya pemahaman responden terhadap ajaran agama dalam hal *muamalah* atau dalam artian lain, responden hanya mengetahui hal-hal dasar tentang hukum tersebut.

Menghindari riba. Riba merupakan istilah yang tidak asing dalam lingkup lembaga keuangan. Riba berarti bunga yang ditetapkan melebihi jumlah pinjaman saat pengembalian dilakukan. Riba merupakan sesuatu yang dilarang dalam hukum Islam. Dalam penelitian ini, indikator “menghindari riba” berarti responden menggunakan BMT Artha Sejahtera, karena alasan untuk menghindari hal tersebut. Berdasarkan penelitian yang dilakukan indikator “menghindari riba” memiliki kategori motivasi “Tinggi”, yakni dengan rata-rata skor 4,10.

Hal tersebut menandakan bahwa responden setuju bahwa salah satu alasan mereka termotivasi menggunakan BMT Artha Sejahtera disebabkan untuk menghindari riba. Hal tersebut sesuai dengan hasil penelitian Aviza (2014) bahwa bebas riba merupakan salah satu faktor nasabah memilih BMT berkah Madani

Cimanggis Depok. Dalam penelitian ini, Bagi responden riba merupakan sesuatu yang dilarang oleh agama dan sangat merugikan masyarakat, karena adanya ketidakadilan dalam hal itu. Seluruh responden mengetahui bahwa riba adalah hal yang dilarang oleh agama, meskipun responden tidak sepenuhnya memahami dasar hukum yang melarangnya. Umumnya responden mengenali riba adalah sesuatu yang haram saat mengikuti pengajian, saat dibangku sekolah dan artikel di media sosial.

Sistemnya sesuai hukum Islam. Sistem merupakan rangkaian prosedur-prosedur dalam menjalankan sebuah lembaga, dimana dalam prakteknya semua elemen berkaitan satu sama lain. Dalam penelitian ini, indikator “sistem sesuai dengan hukum Islam” berarti responden menggunakan BMT Artha Sejahtera salah satunya adalah atas dasar prosedur dan praktek yang diterapkan sesuai dengan ketentuan hukum Islam. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa indikator “sistemnya sesuai hukum Islam” memiliki kategori motivasi tinggi, yakni dengan rata-rata skor 4,00.

Hal tersebut menggambarkan bahwa umumnya responden setuju bahwa mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera salah satunya karena mengetahui sistem yang digunakan BMT sesuai dengan hukum Islam. Liza (2017) dalam hasil penelitiannya juga menyatakan hal yang sama bahwa variabel sesuai dengan prinsip syariah sebagai salah satu alasan nasabah tertarik menggunakan BMT Syariah Makmur Sukabumi Indah Bandar Lampung. Sehingga dalam penelitian ini, menurut responden mereka percaya bahwa segala hal yang dilakukan BMT secara prosedur dan prakteknya sesuai dengan hukum Islam. Sebab dari labelnya saja ada kata Syariah, berarti BMT Artha Sejahtera menjadikan hukum Islam

sebagai landasan dalam menjalankannya. Meskipun pada dasarnya responden kurang memahami seperti apa ketentuan hukum agama dalam hal perbankan.

Transaksi pembiayaannya halal. Transaksi merupakan keterlibatan dua pihak atau lebih dalam sebuah persetujuan. Transaksi halal berarti segala keterlibatan dua pihak atau lebih dalam sebuah persetujuan yang berlandaskan hukum agama atau sesuai dengan yang dicontohkan Rasulullah SAW. Dalam penelitian ini indikator “transaksi pembiayaannya halal” berarti responden menggunakan BMT Artha Sejahtera salah satunya karena mempercayai bahwa transaksi yang diterapkan BMT bersifat halal. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa indikator transaksi pembiayaannya halal memiliki kategori motivasi tinggi, yakni dengan rata-rata skor 4,00.

Hal ini menunjukkan bahwa responden setuju dan menjadikan transaksi pembiayaannya halal sebagai salah satu yang mendorong mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera. Dalam hasil penelitiannya Aviza (2014) juga menyatakan hal yang sama bahwa salah satu yang mendorong nasabah memilih BMT Berkah Madani Cimanggis Depok ialah sebab transaksinya dilakukan secara halal. Seperti halnya indikator “menghindari riba” dan “sistemnya yang sesuai hukum Islam”, responden percaya bahwa transaksi yang dilakukan BMT sifatnya halal dan sesuai ketentuan Syariah. Sebab responden meyakini bahwa BMT bebas dari riba serta transaksi dilakukan secara transparan. Maksud transparan disini yakni petugas BMT menjelaskan secara keseluruhan tentang unsur pembiayaan yang akan dilakukan misalnya harga jual, harga beli, besarnya margin, biaya administrasi yang di tanggung. Dalam hal ini tidak ada yang ditutup-tutupi atau bersifat penipuan (*gharar*).

Menggunakan sistem bagi hasil. Bagi hasil merupakan sistem pembagian keuntungan dalam lembaga keuangan syariah yang berpedoman pada adanya kemungkinan untung rugi. Jadi didalam lembaga keuangan syariah menggunakan sistem bagi hasil sedangkan dalam lembaga keuangan konvensional menggunakan sistem bunga. Dalam penelitian ini indikator “menggunakan sistem bagi hasil” berarti responden menggunakan BMT Artha Sejahtera salah satunya karena alasan menggunakan sistem bagi hasil. Berdasarkan penelitian yang dilakukan indikator menggunakan sistem bagi hasil memiliki kategori motivasi “Sedang”, yakni dengan rata-rata skor 3,14.

Hal ini menunjukkan bahwa responden masih ragu-ragu menjadikan indikator “menggunakan sistem bagi hasil” menjadi salah satu alasan mereka memilih BMT Artha Sejahtera. Hal ini berbeda dengan hasil penelitian Pamungkas (2014) menyatakan bahwa variabel sistem bagi hasil mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan BMT Ahmad Dahlan Cawas. Sehingga dalam penelitian ini, hal tersebut disebabkan oleh kurangnya pemahaman responden terhadap bagi hasil itu sendiri. Menurut sebagian responden, mereka hanya mengetahui bahwa lembaga keuangan syariah menggunakan sistem bagi hasil sedangkan di lembaga keuangan konvensional dikenal dengan istilahnya bunga. Namun secara detail responden kurang mengetahui bagaimana penentuan sistem bagi hasil ataupun hal yang membedakannya dengan bunga.

Meningkatkan keimanan. Keimanan merupakan sebuah proses yang muncul akibat adanya ilmu dan pemahaman terhadap ajaran agama dan kemudian diimplementasikan didalam kehidupan seseorang. Dalam penelitian ini meningkatkan keimanan berarti responden menggunakan BMT Artha Sejahtera

atas dasar untuk meningkatkan keimanan atau pemahaman ilmu agamanya. Berdasarkan penelitian yang dilakukan indikator “meningkatkan keimanan” memiliki kategori motivasi “Rendah”, yakni dengan rata-rata skor 2,14.

Hal ini menggambarkan bahwa indikator meningkatkan keimanan bukan menjadi salah satu alasan responden menggunakan BMT Artha Sejahtera. Pernyataan ini berbeda dengan hasil penelitian Prastiwi (2018) menyebutkan bahwa komitmen agama berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menggunakan BMT Amanah Ummah Sukoharjo. Sehingga dalam penelitian ini, hal tersebut disebabkan bahwa tanggapan responden terhadap BMT hanyalah sebagai lembaga keuangan tempat mereka meminjam, meskipun difasilitasi dengan adanya pengajian. Menurut sebagian responden terkadang mereka juga tidak terlalu aktif mengikuti kajian dengan alasan sibuk dan tempatnya jauh dari rumah.

BMT mengadakan pengajian. Pengajian merupakan tempat belajar agama dan memperdalam ilmu agama bagi seseorang. Menurut Widyarini & Fitriana (2014) bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu faktor kebudayaan salah satunya adalah pengajian. Pengajian merupakan sub-budaya untuk belajar, silaturahmi serta membentuk kelompok pengajian. Melalui hal ini kesadaran beribadah dan meninggalkan larangan agama mulai dilaksanakan dan hal ini berdampak pada pemilihan masyarakat untuk menabung di BMT atau Bank syariah. Dalam penelitian ini indikator “BMT mengadakan pengajian” berarti responden memilih BMT Artha Sejahtera salah satunya karena BMT mengadakan pengajian. Berdasarkan penelitian yang dilakukan temukan

bahwa indikator “BMT mengadakan pengajian” memiliki kategori motivasi “Rendah” dengan rata-rata skor 2,05.

Hal ini menunjukkan bahwa responden tidak setuju dengan indikator “BMT mengadakan pengajian” sebagai salah satu faktor pendukung motivasi mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera. Menurut responden, meskipun BMT mengadakan pengajian namun hanya di beberapa tempat saja sehingga yang tempat tinggalnya jauh tidak bisa hadir mengikuti. Lagipula menurut responden, pengajian ini hanya sebagai ajang silaturahmi dan tidak terlalu berpengaruh pada motivasi mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera.

Memperoleh ketenangan. Ketenangan ialah keadaan damai pada diri seseorang. Menggunakan lembaga keuangan syariah bisa jadi membuat hati seseorang yang menjadi tenang. Karena sudah menerapkan prinsip syariah atau mematuhi peraturan yang ditetapkan agama. Dalam penelitian ini indikator “memperoleh ketenangan” berarti responden menggunakan BMT Artha Sejahtera salah satunya karena memperoleh ketenangan hati setelah menggunakannya. Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa indikator memperoleh ketenangan memiliki kategori motivasi “Rendah”, yakni dengan rata-rata skor 2,00.

Hal ini berarti responden tidak setuju indikator “memperoleh ketenangan” menjadi salah satu hal yang memotivasi mereka menggunakan BMT Artha Sejahtera. Pernyataan tersebut berbeda dengan hasil penelitian Makmun & Ratnasari (2015) yang menyatakan bahwa faktor religiusitas berpengaruh terhadap pembelian BMT Mandiri Sejahtera Gresik oleh nasabah, dimana salah satunya ialah memperoleh ketenangan setelah menggunakannya, sebab bebas dari riba. Sehingga dalam penelitian ini, hal tersebut disebabkan karena tujuan utama

responden awalnya hanya untuk memenuhi kebutuhan usahanya serta belum berorientasi pada ketenangan hati. Sebab hal ini dimungkinkan, oleh pemahaman dan pengetahuan responden yang masih kurang tentang manfaat menggunakan lembaga keuangan syariah.

D. Implementasi Akad

Implementasi akad merupakan kesesuaian realisasi yang dilakukan oleh BMT Artha sejahtera dengan fatwa DSN-MUI. Kesesuaian ini dapat dilihat di tingkat nasabah dan BMT. Misalnya ditingkat BMT tentang realisasi akad, kecepatan pencairan dana, jenis biaya administrasi dan margin yang digunakan. Selain itu di tingkat nasabah seperti kesesuaian akan dengan penggunaannya serta ketepatan pengembalian dana.

Sebelumnya, seluruh responden yang menjadi nasabah menyatakan bahwa akad pembiayaan yang mereka gunakan adalah *murabahah*. Kemudian setelah melakukan pengajuan, BMT akan melakukan wawancara terlebih dahulu dan jika telah terjadi kesepakatan, maka BMT akan melakukan survei lokasi usaha. Adapun besaran pengajuan yang dilakukan responden sangat beragam mulai dari Rp2.000.000 hingga Rp50.000.000. Dan pembayarannya dilakukan secara cicilan dalam jangka waktu yang disepakati kedua pihak.

1. Realisasi Akad di Tingkat BMT

Realisasi akad di tingkat BMT ialah kegiatan pembiayaan *murabahah* yang dilakukan diberikan dalam bentuk barang atau terdapat *wakalah* jika diberikan dalam bentuk bukan barang. *Wakalah* ini sebagai akad perwakilan atau BMT mewakilkan nasabah untuk melakukan pembelian barang. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa BMT memberikan dana dalam bentuk uang

atau menggunakan akad *wakalah* untuk mewakilkan pembelian barang. Hal ini pada dasarnya belum sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 40 Tahun 2000, Poin Pertama No. 9 menyebutkan :

“Jika Bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank”.

Meskipun akad *wakalah* diperbolehkan dalam Fatwa DSN-MUI No. 10 Tahun 2000 tentang Akad *Wakalah*. Namun seharusnya pihak BMT terlebih dahulu menjadi pemilik kuasa atas barang yang dibeli. Maksudnya bisa saja bank memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli suatu barang, dengan catatan akad *murabahah* belum dibuat pada saat pemberian kuasa tersebut. Atau akad *murabahah* dilakukan setelah barang tersebut terlihat bentuknya dan masih menjadi kuasa bank.

2. Kecepatan Pencairan Dana

Kecepatan pencairan dana ialah jangka waktu yang diperlukan BMT untuk mencairkan dana yang diajukan oleh responden. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, menurut responden bahwa pencairan dana oleh BMT Artha Sejahtera relatif cepat, yakni satu minggu setelah melakukan pengajuan. Meskipun hal ini tidak ada fatwa yang mengatur lama waktu pencairan dana, tetapi alangkah baiknya dilakukan dengan segera.

3. Jenis Biaya Administrasi

Jenis biaya administrasi adalah jenis biaya yang dibebankan oleh BMT Artha Sejahtera kepada nasabah saat pengajuan pembiayaan. Jenis biaya administrasi dapat dilihat dari kejelasan rincian biaya administrasi yang ditanggung nasabah. Berdasarkan penelitian yang dilakukan responden

menyatakan bahwa BMT menjelaskan secara rinci biaya-biaya yang ditanggung saat pengajuan. Misalnya biaya materai, notaris, asuransi, survei dan lain-lain.

Dan menurut responden, ini tidak langsung mereka bayar tetapi dipotong dari total nominal pembiayaan yang dilakukan. Kemudian besaran biaya administrasi yang diberlakukan tergantung besaran atau jumlah pembiayaan yang dilakukan serta ditambah biaya notaris atau asuransi jika diperlukan. Sedangkan besarnya berkisar 1-1,5% dari besaran pembiayaan. Penetapan biaya administrasi tidak menyalahi aturan dan diperbolehkan jika memang diperlukan. Hal ini sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 16 Tahun 2000 tentang Diskon dalam *Murabahah*, Poin Pertama No. 2, bahwa diperbolehkan adanya penambahan biaya lain-lain sesuai keperluan.

4. Penetapan Margin

Margin merupakan pembagian keuntungan atau bagian yang diterima oleh BMT Artha Sejahtera sebagai imbalan jasa atas pembiayaan yang dilakukan responden. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, responden menyebutkan bahwa penentuan margin dilakukan atas dasar kesepakatan bersama, yakni nasabah dapat memilih margin yang akan dipakai, sebab tergantung dengan jangka waktu pembiayaan. Adapun besaran margin yang diberlakukan yakni 2% (1 tahun), 1,9% (2 tahun), 1,8% (3 tahun), 1,7% (4 tahun) dan 1,6% (5 tahun). Hal ini sudah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 111 Tahun 2017 tentang Akad Jual Beli *Murabahah*, Poin Pertama No. 1, yakni :

“akad *bai al-murabahah* adalah akad jual beli suatu barang dengan menegaskan harga beli kepada pembeli dan pembelinya membayar dengan harga yang lebih sebagai laba”.

5. Realisasi Akad di Tingkat Nasabah

Kesesuaian akad di tingkat nasabah dapat dilihat dari penggunaan dana yang diterima responden, apakah digunakan sepenuhnya untuk modal usaha agribisnis atau tidak. Berdasarkan penelitian yang dilakukan sebagian besar responden menyatakan 100% dana yang mereka terima dipergunakan untuk usaha agribisnisnya. Sedangkan terdapat 2 responden yang mempergunakan sebagian dananya untuk keperluan lain, misalnya keperluan sekolah anak dan untuk keperluan dapur. Hal ini merupakan dampak dari pemberian dana dalam bentuk uang, sehingga pemberian dalam bentuk barang sebetulnya lebih baik, sebab minim akan penyelewengan penggunaan dana atas kesepakatan akad yang dilakukan di awal.

Dalam hal ini, sebaiknya BMT membuat persyaratan pengajuan tentang penggunaan dana oleh nasabah secara lebih jelas dan rinci, serta membuat suatu perjanjian bahwa dananya tersebut benar-benar dipergunakan sesuai tertera dalam akad. Adapun realisasi akad di tingkat nasabah dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 21. Realisasi Akad di Tingkat Nasabah

No	Jenis Usaha	Pembelian Barang dalam Akad	Realisasi
1	Perdagangan hasil pertanian	Ayam	Sesuai akad
2	Budidaya pertanian	Bibit & pupuk padi	Sesuai akad
3	Peternakan	Kambing	Sesuai akad
4	Agroindustri	Bahan baku tahu	Sesuai akad
5	Budidaya pertanian	Pupuk	Sesuai akad
6	Peternakan	Kolam, pakan & bibit lele	Sesuai akad
7	Peternakan	Bahan kandang ayam & bibit ayam	Sesuai akad
8	Peternakan	Bibit & pakan lele	Sesuai akad
9	Perdagangan hasil pertanian	Ayam	Sesuai akad
10	Peternakan	Pakan & bibit bebek	Sesuai akad
11	Perdagangan hasil pertanian	Kelapa	Sesuai akad
12	Peternakan	Kambing	Sesuai akad
13	Perdagangan hasil pertanian	Ayam	Sebagian untuk keperluan anak
14	Peternakan	Kambing	Sesuai akad
15	Peternakan	Ayam	Sesuai akad
16	Budidaya pertanian	Pupuk & benih melon	Sesuai akad
17	Agroindustri	Bahan baku tempe	Sesuai akad
18	Perdagangan hasil pertanian	Sayur	Sebagian untuk keperluan dapur
19	Peternakan	Kambing	Sesuai akad
20	Peternakan	Bibit ikan lele, gurame & pakan ikan	Sesuai akad
21	Agroindustri	Bahan baku tahu	Sesuai akad

6. Ketepatan Pengembalian Dana

Ketepatan pengembalian dana oleh nasabah ialah ketepatan pembayaran angsuran atau cicilan setiap bulannya, yang besaran dan jangka waktunya sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Menurut responden umumnya mereka membayar tepat waktu dan jika ada keterlambatan hingga berbulan-bulan akan ada surat

tagihan dari BMT sebagai peringatan. Hal tersebut sudah sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI No. 40 Tahun 2000 tentang *Murabahah* pada poin Pertama, No. 7, bahwa besaran dan jangka waktu pengembalian dana dilakukan atas dasar kesepakatan pihak Bank dan BMT.

Namun terdapat 1 responden yang menunggak pembayaran cicilan, disebabkan gagal panen dalam usaha budidaya melonnya. Hal ini menyebabkan responden mengalami kerugian yang besar, yang berakibat pada penunggakan cicilan. Dalam hal ini, BMT Artha Sejahtera mengambil tindakan untuk menunda tagihan utang, sampai responden tersebut sanggup melunasinya. Hal ini telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI, No. 40, Tahun 2000, tentang *Murabahah*, poin keenam, bahwa jika nasabah dinyatakan pailit dan gagal melunasi utangnya, maka bank dapat menunda penagihan sampai nasabah sanggup sesuai dengan kesepakatan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, secara umum, BMT belum sepenuhnya menjadikan fatwa DSN-MUI sebagai landasan dalam melakukan akad pembiayaan murabahah dan sesuai dengan kaidah yang ditetapkan DSN-MUI. Hal ini dapat dilihat dari masih terdapatnya beberapa kekeliruan ditingkat BMT, yakni penggunaan akad *wakalah*, yang belum tepat sebagai akibatnya nasabah yang mempergunakan sebagian dananya di luar ketentuan akad. Namun secara perlahan hal ini akan menjadi bahan koreksi dan pembelajaran untuk terus mengarah kepada pembiayaan syariah yang murni.