

BAB III

RESPONS PETANI TERHADAP PEMBIAYAAN *ISTIṢNA* ' PADA BANK SYARIAH MANDIRI DI KECAMATAN SUMBERREJO

A. Gambaran Umum Kecamatan Sumberrejo

1. Kondisi Kecamatan Sumberrejo

Kecamatan Sumberrejo adalah salah satu kecamatan yang terdapat di Kabupaten Bojonegoro, Propinsi Jawa Timur. Kecamatan Sumberrejo terdiri dari 26 desa dan terletak di sebelah Timur Pusat Pemerintahan Kabupaten Bojonegoro.¹

Batas wilayah kecamatan Sumberrejo secara Administrasi adalah sebagai berikut: sebelah utara berbatasan dengan kecamatan kanor, sebelah timur dengan Kecamatan Baureno, sebelah selatan dengan Kecamatan Kedung Adem dan di sebelah barat dengan Kecamatan Balen.

Kondisi iklim Kecamatan Sumberrejo ada dua yaitu musim penghujan dan musim kemarau. Musim penghujan terletak pada bulan oktober sampai dengan bulan april dan musim kemarau terletak pada bulan mei sampai dengan bulan September. Daratan rendah Kecamatan Sumberrejo terdiri dari : sawah, ladang, pertanian. Daratan tinggi terdiri dari : pemukiman, industri, pertokoan. Dan sungai-sungai terdiri dari : sungai Mekuris, Afhur Tlogohaji, Afhur Deru, Afhur Pejambon dan Afhur Talun.

¹Badan Pusat Statistik Kabupaten Bojonegoro, *Kecamatan Sumberrejo dalam angka 2012*, 1.

Luas wilayah Kecamatan Sumberrejo 26,58 Km² terdiri dari daratan rendah dan daratan tinggi. Kecamatan Sumberrejo dihuni oleh 18.102 kepala keluarga dan berpenduduk 73.686 jiwa terdiri dari:²

- Laki-laki : 35.654 Jiwa
- Perempuan : 37.434 Jiwa.

Tingkat kepadatan penduduk dalam wilayah Kecamatan Sumberrejo pada akhir tahun 2012 sebanyak jiwa per Km².

Tingkat perekonomian kecamatan sumberrejo bisa dikatakan relatif baik karena disana banyak sarana penunjang masyarakat untuk meningkatkan ekonomi masyarakat. Kecamatan Sumberrejo mempunyai pasar yang cukup besar dikawasan daerah Kabupaten Bojonegoro. Disana banyak pedagang dari beberapa desa, kecamatan dan kota lain yang juga berdagang di pasar tersebut. Jadi disamping untuk peningkatan pendapatan masyarakat juga dapat meningkatkan pendapatan kas kecamatan.

2. Lokasi Responden penelitian

Dari 26 Desa yang terdapat di Kecamatan Sumberrejo, desa yang terpilih sebagai lokasi penelitian adalah Desa Ngampal dan Desa Sumberrejo. Desa Ngampal

Desa Ngampal memiliki luas wilayah 650.000 Ha yang terdiri atas lahan pertanian 480 Ha dan lahan pemukiman 66.205 Ha. Batas wilayah Desa Ngampal berturut-turut adalah sebelah utara berbatasan dengan Desa Deru

²Ibid., 1

dan Desa Sendangagung, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Tlogohaji dan Desa Penganten, sebelah barat berbatasan dengan Desa Penganten Kecamatan Balen dan sebelah timur berbatasan dengan Desa Kedungrejo.³

Kondisi geografis Desa Ngampal memiliki luas kemiringan lahan dengan topografi (datar = 327,00 Ha, Gelombang = 0 dan Curam = 0) dan rata-rata dalam ketinggian di atas permukaan laut. Banyaknya curah hujan pertahun 2000/3000mm dan suhu udara rata-rata 31°C. Jarak dari pusat pemerintahan Desa Ngampal ke Kecamatan sejauh 5 km, jarak dari Pusat Pemerintahan Kabupaten 17 KM.

Petani di Desa Ngampal 3.507 dari jumlah penduduk yang berjumlah 3.875 Jiwa. Kondisi perekonomian Desa Ngampal dari tahun terus meningkat dikarenakan banyak dari lembaga keuangan yang membantu akan usahatani yang dijalakannya. Seperti biaya dari pemerintah yang dikelola dan pembagian pupuk dan kedelai untuk usahatani bagi para petani.⁴

Desa Sumberrejo merupakan desa tempat perbankan syariah berada. Desa Sumberrejo memiliki luas wilayah 22,709 Ha yang terdiri dari: lahan sawah, tegal, perumahan/pemukiman, bangunan umum, jalan, kuburan dll. Desa Sumberrejo sebelah timur berbatasan dengan Desa Talun, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Bogangin, sebelah barat berbatasan dengan Desa Sumuragung. Secara geografis Desa Sumberrejo merupakan daratan

³ Pemerintah Desa Ngampal, *Data Monografi Desa Ngampal Kecamatan Sumberrejo Kabupaten Bojonegoro*, 2013, 5.

⁴ Mamudji. *Wawancara*, Sumberrejo, 12 Mei 2014.

rendah yang terletak pada ketinggian kurang lebih 16 M di atas permukaan air laut.⁵

Kondisi ekonomi satu masyarakat kan tercermin dari tingkat kesejahteraan dan kemampuan atau daya beli masyarakat. Sementara masyarakat Desa Sumberrejo sudah mulai bergeser dari masyarakat pertanian menuju masyarakat industri perdagangan.

B. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri

1. Sejarah Bank Syariah Mandiri

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) dari awal berdirinya.

Pada awal berdirinya Bank Syariah Mandiri terbentuk dari salah satu bank konvensional yaitu PT Bank Susilo Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT Bank Negara, dan PT Mahkota Prestasi yang terkena dampak krisis sejak Juli 1997. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya menggabungkan dengan bank-bank lain dan mengundang investor asing.⁶

Kehadiran BSM dari tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter pada tahun 1997 sampai

⁵ Pemerintah Desa Sumberrejo. *Data Monografi Desa Sumberrejo Kecamatan Sumberrejo Kabupaten Bojonegoro*, 2013, 5.

⁶ Mini Profil, *Menemukan Kembali Konsep Perbankan Modern*, (Jakarta: Bank Syariah Mandiri, edisi Juni 2001), 4.

1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk dipangung politik nasional, telah menciptakan dampak negatif yang sangat buruk terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi seperti itu industri perbankan nasional yang didominasi perbankan konvensional mengalami krisis yang sangat hebat. Akhirnya pemerintah mengambil langkah dengan merestrukturisasi dan mengelompokkan sebagian bank-bank yang ada di Indonesia.

Pada saat itu pemerintah melakukan penggabungan empat bank yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo) telah menjadi bank baru bernama PT Bank Mandiri (persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan bank tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (persero) sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut atas keputusan penggabungan tersebut, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim pengembangan perbankan syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respons atas berlakunya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang Bank Umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim pengembangan perbankan syariah melihat bahwa pemberlakuan UU tersebut tersebut melakukan momentum yang tepat untuk melakukan

konversi PT Bank Susilo Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karena itu, tim pengembangan perbankan syariah segera menyiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi dengan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi Bank Umum Syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP-BI/1999, pada tanggal 24 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP-DGS/1999, BI telah menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri resmi beroperasi sejak senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

Bank Syariah Mandiri KCP Sumberrejo merupakan bank syariah satu-satunya yang berada di Kecamatan Sumberrejo yang berdiri pada tanggal 19

Agustus 2011. Tempat Bank Syariah Mandiri sangat strategis, karena bertempat di depan pasar Sumberrejo dan banyak pedangan yang berjualan disekitarnya. Pada awal berdirinya bank syariah mandiri, hanya ada 5 pegawai yang bekerja di bank syariah mandiri KCP Sumberrejo tersebut. kelima pegawai tersebut yaitu Ketua Pimpinan, satu Costumer Servise, satu Teller, satu Back Office, dan satu Marketing.⁷ Banyaknya petani yang mengharapkan kehadiran suatu Lembaga Keuangan untuk meningkatkan usaha mereka maka hadir lah Bank Syariah Mandiri di Kecamatan Sumberrejo.

PT Bank Syariah Mandiri menempatkan diri sebagai bank yang mengkombinasikan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi operasinya. Dari idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan dari PT Bank Syariah Mandiri sebagai alternative jasa perbankan di Indonesia.

2. Visi dan Misi

Adapun Visi dan Misi dari Bank Syariah Mandiri antara lain:⁸

Visi : Memimpin peradaban ekonomi yang mulia.

Misi :

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.

⁷ Arif, *Wawancara*. Sumberrejo, 12 Mei 2014.

⁸ Mandiri Syariah. *Untuk Peradaban Mulia* (<http://www.syariahmandiri.co.id/category/info-perusahaan/visi-dan-misi/>)

2. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaliran pembiayaan pada segmen UMKM.
3. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
4. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.
5. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.

3. Budaya Perusahaan

Bank Syariah Mandiri (BSM) yang beroperasi atas dasar prinsip syariah islam menetapkan budaya perusahaan yang mengacu kepada sikap *akhlaqul karimah* (budi pekerti yang mulia). Yang tergabung dalam lima sikap dasar yang disebut sifat, antara lain:

a. *Siddiq*

Menjaga martabat dengan integritas. Awali dengan niat dan hati yang tulus, berpikir jernih, berbicara benar sikap terpuji dan perilaku teladan.

b. *Istiqomah*

Konsisten adalah kunci menuju sukses. Pegang teguh komitmen, sikap optimis, pantang menyerah, kesabaran dan percaya diri.

c. *Fathonah*

Professional adalah gaya kerja kami. Semangat belajar berkelanjutan, cerdas, inovatif, terampil dan adil.

d. *Amanah*

Terpercaya karena penuh tanggung jawab. Menjadi dipercaya, cepat tanggap, obyektif, akurat dan disiplin.

e. *Tabligh*

Kepemimpinan berlandaskan kasih sayang, selalu transparan, membimbing, visioner, komunikatif dan memberdayakan.⁹

4. Prinsip Operasional

Dalam operasionalnya, BSM berada dalam koridor prinsip-prinsip sebagai berikut:¹⁰

a. Keadilan

BSM memberikan bagi hasil, transfer prestasi dari mitra usaha sesuai dengan kerjanya masing-masing dalam proporsi yang adil. Aplikasi prinsip keadilan tersebut adalah pembagian keuntungan antara bank dengan pengusaha atas dasar volume penjualan *riil*. Besarnya pembagian keuntungan tergantung pada besarnya kontribusi modal masing-masing serta posisi resiko disepakati. Semakin banyak hasil usaha yang dimiliki yang diperoleh pengusaha maka semakin banyak pula dana yang diperoleh pemilik dana. Dalam menjalankan usaha pembiayaan semuanya berlandaskan keadilan dalam berbagi laba sesuai kontribusi dan resiko. Penghargaan akan factor upaya dari skill, pemikiran, kerja keras, dan waktu mendapatkan tempat yang sepadan dengan faktor kontribusi dan resiko.

⁹ Bank Syariah Mandiri, *Gambaran Umum dan Visi dan Misi*, diakses pada 07 Januari 2010 dari [http://www.syariahmandiri.co.id.com/2010/01/gambaran umum dan visi dan misi. Html](http://www.syariahmandiri.co.id.com/2010/01/gambaran%20umum%20dan%20visi%20dan%20misi.html)

¹⁰ Mini Profil, *Menemukan Kembali Konsep Perbankan Modern, Loc. Cit*

b. Kemitraan

Posisi nasabah investor, pengguna dan bank berada dalam hubungan yang sejajar sebagai mitra usaha yang saling bersinergi untuk memperoleh keuntungan bersama yang menguntungkan dan bertanggung jawab.

c. Transparansi (keterbukaan)

Faktor *inherent* yang melekat menjadi bagian dalam sistem perbankan syariah. melalui laporan keuangan yang terbuka secara berkesinambungan, nasabah pemilik dana dapat segera mengetahui tingkat keamanan dana, situasi dunia usaha, kondisi perekonomian serta manajemen bank.

d. Universal

Dalam kemitraan BSM harus menjadi alat yang ampuh untuk mendukung perkembangan usaha tanpa membedakan suku, agama, ras, dan golongan dalam masyarakat sesuai dengan prinsip islam sebagai *rahmatan lil 'alamiin*.

e. Struktur Organisasi

Struktur organisasi BSM terdiri dari Dewan Komisaris, Dewan Pengawas Syariah, Dewan Direksi, Penasehat Direksi, Devisi dan Kantor Cabang.

Pada struktur organisasi bank syariah terdapat Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi jalannya operasional sehari-hari agar selalu sesuai

dengan ketentuan-ketentuan syariah, meneliti serta merekomendasi produk baru dari bank yang diawasinya.¹¹

Adapun Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Periode 2014 adalah sebagai berikut:

Dewan Pengurus

1. Presiden Direktur Utama : Agus Sudiarto
2. Direktur Resiko : Achmad Syamsuddin
3. Direktur : Agus Dwi Handaya
4. Direktur : Putu Rahwidhyasa
5. Direktur : Fahmi Ridho

Dewan Komisaris

1. Presiden Komisaris : Ventje Raharjo
2. Komisaris Independen : Zulkifli Djaelani
3. Komisaris Independen : Bambang Widiyanto, Phd
4. Komisaris : Agus Fuad
5. Komisaris : Ramzi A. Zuhdi

Dewan Pengawas Syariah

1. Ketua : Prof. DR. Komaruddin Hidayat
2. Anggota : Dr. Muhammad Syafi'i Antonio, MEc
3. Anggota : Drs. H. Mohammad Hidayat, MBA

¹¹ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktiknya* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 32.

Adapun struktur organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Sumberrejo Kab.Bojonegoro.

Dewan Pengurus

1. Kepala KCP Sumberrejo : Bapak Ridwan Arif Saripudin
2. Account Officer : -
3. Marketing : Bapak Kholis dan Bapak Fajar
4. Operational Officer : Bapak Arif Rahman Hakim
5. Back Office : Bapak Adit
6. Customer Service : Ibu Devi
7. Teller : Ibu Febriyanti

C. Minat Petani terhadap Pembiayaan *Istisna'*

Minat merupakan suatu kecenderungan untuk memberi perhatian dan bertindak terhadap sesuatu, aktivitas atau situasi yang menjadi obyek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.¹²Minat sangat penting bagi kehidupan, karena dengan minat mereka bisa memilih mana yang baik untuk keperluan dan kehidupannya.

Minat pada dasarnya merupakan penerimaan akan suatu hubungan yang ada dalam diri sendiri dengan suatu hal yang ada di luar dirinya. Seperti pengajuan pembiayaan *istisna'* yang dilakukan oleh calon nasabah pembiayaan *istisna'*. BSM ketika menarik minat petani mengadakan

¹²Winkel, *Psikologi Pendidikan dan Evaluasi Belajar* (Jakarta: Gramedia, 1983), 38.

kegiatan untuk bersosialisasi. Sosialisasi tersebut dilaksanakan dengan cara bekerjasama dengan koperasi yang ada di daerah sekitar.

Seperti yang dikatakan oleh *marketing* BSM bahwa dalam bersosialisasi untuk lebih dikenal oleh petani, pihak bank melakukan kerjasama dengan KUB Rosad dan beberapa perusahaan. KUB Rosad merupakan Koperasi Usaha Bersama yang membawahi koperasi-koperasi yang ada di desa. Koperasi tersebut membawahi kelompok tani, dan kemudian pihak bank meminta kepada kelompok tani agar bersosialisasi kepada petani tentang pembiayaan *istisna'* dengan disertai panduan dari pihak bank. Pihak perusahaan tersebut memposisikan tempatnya sebagai pembeli, yang akan membeli hasil usahatani para nasabah petani, seperti tanaman padi dijual ke perusahaan beras dan tanaman tebu dijual ke perusahaan gula.¹³

Dalam sosialisasi tersebut, minat petani muncul karena adanya manfaat yang banyak dihasilkan dari pembiayaan *istisna'*. Dari kerjasama yang dijalin, petani mulai percaya kepada pihak BSM. Rasa kepercayaan meningkat ketika petani sudah menjadi nasabah pembiayaan *istisna'* dan memperoleh keuntungan dari usaha taninya.

Minat juga dapat diukur dari seringnya bertransaksi yang dilakukan oleh calon nasabah pembiayaan *istisna'*. Seperti yang telah dijelaskan *marketing* BSM bahwa petani yang mengajukan pembiayaan *istisna'* sangat banyak. Nasabah pembiayaan *istisna'* di BSM sudah menembus angka ribuan, mereka merasa puas dengan adanya pembiayaan *istisna'* tersebut. Hal itu

¹³Rendi, *Wawancara*, Surabaya, 02 Juni 2014.

dapat dilihat dari hasil transaksi yang diajukan oleh para nasabah petani. Ketika kontrak mereka sudah berakhir dengan hasil dan keuntungan sudah dibagi, banyak dari nasabah yang mengajukan pembiayaan *istiṣna'* lagi, sebab mereka merasakan kenyamanan, kepercayaan yang diberikan oleh BSM dalam pembiayaan *istiṣna'*.¹⁴

Dari pemaparan di atas dapat dikatakan bahwa minat petani terhadap pembiayaan *istiṣna'* sangat baik. Akan tetapi ada juga yang sama sekali belum berminat, mereka adalah petani yang belum mengenal tentang perbankan syariah dan produk-produk di dalamnya, yang termasuk pembiayaan *istiṣna'*.

Minat petani di Kecamatan Sumberrejo yang belum mengetahui tentang pembiayaan *istiṣna'* di BSM masih sangat rendah, mereka belum mengerti keberadaan bank syariah dan produk-produk di bank syariah yang termasuk produk pembiayaan *istiṣna'*. Begitu pula tentang manfaat yang akan mereka peroleh nantinya.¹⁵

Di Kecamatan Sumberrejo petani banyak yang menjadi nasabah pembiayaan di BSM, namun dari nasabah petani tersebut banyak yang menjadi nasabah pembiayaan haji/umroh dan pembiayaan *murābahah* untuk perdagangan. Karena di lokasi tempat BSM yang ada di Kecamatan Sumberrejo banyak yang menjadi pedagang.¹⁶ Minat yang dimiliki nasabah

¹⁴Rendi, *Wawancara*, Surabaya, 02 Juni 2014.

¹⁵Saringah, *Wawancara*, Sumberrejo, 12 Mei 2014.

¹⁶Arif, *Wawancara*, Sumberrejo, 12 Mei 2014.

pembiayaan *istisna'* di BSM sangat tinggi dan minat yang dimiliki petani yang belum mengetahui pembiayaan *istisna'* masih sangat rendah.

D. Karakteristik Nasabah Pembiayaan *Istisna'*

Beberapa karakteristik yang mempengaruhi pemberian pembiayaan *istisna'* bagi nasabah petani di BSM adalah karakteristik yang berkenaan dengan karakter (akhak) nasabah, kemampuan manajerial nasabah dan jaminan yang diberikan nasabah untuk memperoleh pembiayaan, yang dapat diketahui berdasarkan pemaparan dari bagian *marketing* yang mengatakan bahwa:

Bagi semua nasabah yang mengajukan pembiayaan secara keseluruhan, syarat yang harus dipenuhi sama. Pembiayaan tersebut termasuk pembiayaan *istisna'* yang diajukan oleh para petani untuk modal kerjanya. Syarat pembiayaan yang paling utama adalah syarat *bankable*. Jika para calon nasabah pembiayaan *istisna'* tidak memenuhi syarat tersebut, maka mereka belum berhak mengajukan pembiayaan *istisna'* di BSM.¹⁷

Bankable merupakan syarat penilaian pembiayaan yang sering dilakukan oleh pihak perbankan syariah yaitu dengan analisis 5 C. Syarat pemberian pembiayaan kepada nasabah dengan analisis 5 C, pembiayaan dapat dijelaskan sebagai berikut:

Pertama adalah *character* yang berarti akhlak atau watak calon nasabah yang merupakan bagian terpenting dari analisis pembiayaan. Karakter yang baik akan meminimalkan kerugian bahkan memberikan keuntungan bank

¹⁷ Rendi, *Wawancara*, Surabaya, 02 Juni 2014.

(yang dimaksud BSM) dan karakter yang tidak baik akan menimbulkan kerugian yang sangat besar bagi bank. Karakter nasabah yang dimaksud antara lain di lihat dari segi: kejujuran, tanggung jawab dan dapat dipercaya. Dari segi kejujuran BSM menilai dari segi wawancara dengan nasabah dan dari hasil formulir yang telah diisi oleh calon nasabah. Selain itu, nasabah juga harus dipastikan memiliki rasa tanggung jawab. Sikap dalam bertanggung jawab merupakan sikap yang berpengaruh terhadap penilaian karakter nasabah, karena yang dimaksud nasabah bertanggung jawab ialah perwujudan kesadaran akan kewajiban nasabah. Begitu pula dengan sikap dapat dipercaya merupakan perkataan nasabah yang dapat diadipenuhi. Sangat penting bagi bank memastikan nasabah dapat dipercaya karena kepercayaan juga dapat dikatakan modal non materi dalam pembiayaan.

Kedua adalah kemampuan manajerial, kemampuan manajerial ini dapat dilihat dari laporan usaha calon nasabah. Berdasarkan laporan tersebut, bank dapat mengetahui dan menilai bagaimana kemampuan manajerial yang dimiliki oleh para calon nasabah dalam melakukan kewajiban-kewajibannya. Selain data dari laporan usaha calon nasabah BSM juga dapat menilai kemampuan manajerial dari data penjualan, data pembelian, data persediaan, data piutang, data pengeluaran dan data dari Bank Indonesia yang berkenaan dengan kemampuan manajerial dalam membayar kewajibannya di bank.

Ketiga adalah modal, calon nasabah pembiayaan harus mampu mengatur dan mengelola keuangannya dengan baik. Seorang pengusaha harus dapat menyisihkan uangnya dengan baik dan sebagian keuntungan yang mereka

peroleh dapat digunakan sebagai modal dalam meningkatkan usahanya dimasa yang akan datang. Apabila calon nasabah tidak mampu mengatur keuangannya dengan baik maka dapat di khawatirkan usaha itu akan mengalami kerugian. Modal yang digunakan harus milik calon nasabah sendiri, sebab jika modal itu tidak milik nasabah sendiri dikhawatirkan suatu saat dapat menyebabkan kerawanan dalam pembiayaan.

Keempat adalah jaminan atau agunan atas pembiayaan yang mereka ajukan. Jaminan pembiayaan ialah jaminan yang didasarkan atas kepercayaan bank terhadap karakter, kemampuan nasabah pembiayaan dalam melunasi pembiayaannya dengan dana yang berasal dari hasil usaha yang dibiayai oleh faktor jaminan atau agunan. Jaminan atau agunan atas pembiayaan dapat berupa tanah, surat-surat berharga seperti akta tanah, BPKB ataupun surat berharga kepemilikan yang lain. Jaminan yang diberikan oleh nasabah adalah jaminan yang mempunyai nilai legalitasnya baik, likuiditasnya sehingga nilai dari jaminan tersebut dapat mengcover plafon yang diberikan oleh bank. Jaminan atau agunan digunakan sebagai pengganti pelunasan apabila nasabah sudah tidak lagi mampu membayar atas pembiayaannya dan apabila nasabah melakukan tindakan wanprestasi.

Lain halnya dengan nasabah yang sebelumnya sudah menjadi nasabah pembiayaan *istiṣna'* di BSM. Nasabah lama yang berulang-ulang mengajukan pembiayaan *istiṣna'* di BSM mendapatkan perlakuan khusus. Disini dapat disimpulkan bahwa timbul adanya kepercayaan antara pihak bank dengan

nasabah, sehingga analisis terhadap karakteristik seperti karakter (watak) nasabah, kemampuan manajerial nasabah dan jaminan dapat diminimalisir.

Nasabah pembiayaan *istisna'* yang mengajukan pembiayaan di BSM ialah nasabah yang dapat dikatakan sebagai pemilik lahan dengan menunjukkan surat izin usaha atau NPWP atas usahatannya tersebut.¹⁸ BSM tidak memberikan pembiayaan *istisna'* bagi petani yang belum mempunyai lahan sendiri. Dalam keputusan hanya memberikan pembiayaan kepada calon nasabah yang mempunyai lahan, tentunya bank tidak menginginkan suatu saat kedepannya terjadi sesuatu hal yang tidak diinginkannya dan menyebabkan pembiayaan bermasalah.

Seseorang yang menjadi nasabah pembiayaan *istisna'* mayoritas mempunyai pekerjaan sebagai petani, karena dengan fokus dalam pekerjaan sebagai petani nasabah pembiayaan *istisna'* sudah memperoleh banyak pengalaman dari usaha tani yang mereka kelola sebelumnya, sehingga mereka dapat mengelola usaha taninya dengan baik.¹⁹ Dari pengalaman yang diperolehnya, mereka dapat mengelola usaha tani kedepannya. Seberapa lama pengalaman yang mereka peroleh, mereka bisa membuat strategi untuk lebih meningkatkan usaha taninya, sebab pertanian sebagai sumber pendapatan yang mereka peroleh, seperti bercocok tanam seperti tanaman tebu, padi, tembakau dan tanaman palawija.

Tingkat pendidikan sangat penting bagi petani dalam mengelola usaha taninya. Petani dalam tingkat pendidikannya lebih baik dapat menerima

¹⁸ Ibid.,

¹⁹ Ibid.,

pengetahuan secara tertulis dan mempunyai hubungan yang baik terhadap tingkat penerimaan suatu teknologi. Petani yang mempunyai pendidikan tinggi dapat memudahkan mereka dalam memahami dan menggunakan teknologi dan hal-hal baru dalam kegiatan usahatannya, sehingga produktivitas serta usahatannya dapat meningkat.

Seperti yang telah dikatakan oleh *marketing* BSM bahwa nasabah petani yang mengajukan pembiayaan *istisna'* banyak yang lulusan SD, SMP dan SMA.²⁰ Ketika seseorang menjalankan usaha yang dikelolanya, pengalaman adalah sesuatu yang sangat penting, karena dengan pengalaman tersebut usaha yang mereka kelola dapat lebih berkembang, sebab pengalaman dan ketelatenan yang mereka peroleh sudah sangat banyak.

Mayoritas nasabah pembiayaan *istisna'* bertempat tinggal tidak jauh dengan lahan yang mereka garap sebagai usahatannya. Seperti yang dikatakan oleh *marketing* BSM bahwa banyak lahan yang digunakan petani sebagai tempat usaha tani letaknya dekat dengan daerah tempat tinggal mereka, sebab nasabah pembiayaan *istisna'* kebanyakan dari daerah pertanian. Disamping dapat mengawasi dengan mudah, mereka juga bisa merawat usahatannya agar hasil usahatannya dapat lebih meningkat. Selain itu, ada dari nasabah pembiayaan *istisna'* yang lahan usaha tani dan tempat tinggalnya sangat jauh, namun mereka dapat menyewa seseorang untuk mengawasi dan merawatnya.²¹

²⁰Rendi, *Wawancara*, Surabaya, 02 Juni 2014.

²¹Ibid..

Kelas sosial juga dapat mempengaruhi karakteristik nasabah petani. Seperti yang dikatakan oleh bapak Rendi selaku *marketing* BSM bahwa petani yang menjadi nasabah pembiayaan *istisna'* rata-rata tergolong masyarakat yang mempunyai status sosial ekonomi menengah keatas, hal itu diukur dari lahan untuk usaha tani yang mereka miliki. Jadi jika petani itu ekonominya menengah kebawah mereka belum tentu dapat membeli lahan untuk usaha taninya.²²

Jenis Kelamin juga mempengaruhi dalam menjalankan usahatani yang dikelola petani karena menurut bapak Rendi selaku *marketing* di BSM bahwa petani yang mengajukan pembiayaan *istisna'* hampir rata-rata berjenis kelamin laki-laki. Karena orang laki-laki itu mempunyai kemampuan dan tenaga yang lebih di bandingkan dengan orang perempuan.

Usia yang produktif juga dapat mempengaruhi perkembangan dan peningkatan usahatani yang dikelola petani seperti menurut *marketing* BSM mayoritas petani yang menjadi nasabah pembiayaan *istisna'* mempunyai usia yang cukup produktif, sebab dalam memesan barang nasabah dapat sebagai pembeli/penggarap dan nasabah juga dapat menyewa penggarap untuk usaha taninya.²³

Nasabah yang dapat mengajukan pembiayaan *istisna'* di BSM adalah semua petani dengan kriteria persyaratan di atas dan nasabah pembiayaan

²²Rendi, *Wawancara*, Surabaya, 02 Juni 2014.

²³Ibid.,

istisna' yang mengelola usahatani merupakan nasabah yang bergerak dalam bidang pertanian.

Produk pembiayaan *istisna'* di BSM dialokasikan pada salah satu sektor ekonomi yaitu sektor pertanian. Sektor ini menjadi tempat untuk mengembangkan usaha pertanian di BSM, karena sektor ini sangat memungkinkan dan membutuhkan modal lebih untuk perputaran usahanya. Hal tersebut sesuai dengan wawancara yang dilakukan bersama bagian *marketing* yang mengatakan bahwa pembiayaan *istisna'* artinya memesan barang. Jadi ketika nasabah memesan barang untuk usaha tani seperti padi, tembakau, tanaman palawija dan tebu, dari pihak BSM membiayai semua apa yang dipesan oleh nasabah. Misalnya calon nasabah membutuhkan uang 100 juta untuk usaha taninya sedangkan calon nasabah tersebut baru mempunyai uang 70 juta, maka ia dapat mengajukan pembiayaan *istisna'* guna melengkapi dana yang kurang.²⁴

Selain itu beliau juga menjelaskan bahwa jumlah pendanaan yang diberikan kepada nasabah pembiayaan *istisna'* yang mengajukan pembiayaan ini berkesar antara 2 juta sampai dengan 100 juta rupiah, dengan jangka waktu pembiayaan selama 1 tahun. Dalam memberikan dana pembiayaan *istisna'*, BSM akan menilai rincian keuangan calon nasabah pembiayaan *istisna'* dahulu, karena dari rincian keuangan tersebut dapat diketahui berapa kebutuhan nasabah pembiayaan *istisna'* tersebut.

²⁴Rendi, *Wawancara*, Surabaya, 02 Juni 2014.

BSM mengaplikasikan produk pembiayaan *istisna'* sebagai pemilik dana yang memberikan dananya kepada nasabah pembiayaan *istisna'* untuk usahatani yang dikelolanya. Prinsip bagi hasil yang digunakan dalam akad pembiayaan *istisna'* ini adalah prinsip bagi hasil *revenue sharing* atau bagi pendapatan. Keuntungan yang dihasilkan dari pengelolaan dana tersebut dibagi berdasarkan kesepakatan yang telah disetujui di awal antara nasabah pembiayaan *istisna'* dan pihak BSM, seperti yang tertuang dalam lembar syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan umum pembiayaan *istisna'* di BSM. Keuntungan yang diterima bank dan nasabah tergantung pada jumlah keuntungan nasabah pembiayaan *istisna'* pada waktu panen.

E. Respons Petani di Kecamatan Sumberrejo terhadap Pembiayaan *Istisna'* di Bank Syariah Mandiri

Ketika melihat persepsi dan sikap petani di Kecamatan Sumberrejo banyak petani yang menjadi nasabah lembaga keuangan yang ada di Kecamatan Sumberrejo. Seperti yang telah dijelaskan oleh sekretaris desa ngampal bahwa petani banyak yang mengajukan pembiayaan di lembaga keuangan untuk modal usahatannya. Petani tersebut mengajukan pembiayaan dengan pembayaran kembali di waktu panen atau musiman.²⁵

Petani di Kecamatan Sumberrejo banyak yang menggunakan jasa pembiayaan dari bank untuk modal usahatannya. Mereka tidak keberatan atas bunga dan syarat-syarat yang ditentukan oleh bank, karena bagi mereka bunga dijadikan sebagai keuntungan bank yang telah membantu mereka

²⁵ Mamudji, *Wawancara*, Sumberrejo, 12 Mei 2014.

dalam mendanai usaha tani mereka. Petani di Kecamatan Sumberrejo sedikit yang menggunakan jasa dari lembaga perorangan (pembiayaan tidak formal) karena mereka tahu bahwa pembayaran bunganya sangat tinggi. Maka dari itu petani banyak yang menggunakan pembiayaan dari lembaga keuangan formal.

Salah satu petani Desa Sumberrejo mengatakan bahwa keuntungan yang diperoleh bank dalam mendanai nasabah pembiayaan usaha tani wajar-wajar saja. Sama seperti yang diungkapkan oleh petani lainnya bahwa mereka juga tidak keberatan dengan adanya sistem bagi hasil dan syarat-syarat yang menjadi ketentuan di bank syariah, asal syarat-syarat tersebut tidak memberatkan bagi petani.²⁶

Petani di Kecamatan Sumberrejo sudah mengenal banyak bank, hal itu dikarenakan banyak dari beberapa bank yang ada di Kecamatan Sumberrejo melakukan sosialisasi dengan menawarkan produk beserta manfaat dari produk tersebut. Sosialisasi tersebut diterima dengan ramah oleh masyarakat khususnya di Kecamatan Sumberrejo.

Persepsi petani yang sudah mengetahui pembiayaan *istiṣna'* dan petani yang belum mengetahui tentang pembiayaan *istiṣna'* jelas berbeda. Hal ini dikarenakan banyak dari petani yang belum mengetahui adanya perbankan syariah. Tentunya mereka juga belum mengetahui tentang keberadaan pembiayaan *istiṣna'* dan produk-produk lainnya. Persepsi petani yang sudah

²⁶ Amisah, *Wawancara*, Sumberrejo, 12 Mei 2014.

mengetahui tentang adanya produk pembiayaan *istisna'* di BSM sangatlah bagus.

Menurut *marketing* BSM bahwa petani yang mengetahui pembiayaan *istisna'* tentunya mereka sudah mengerti manfaat dari pembiayaan *istisna'* tersebut, begitupun manfaat produk-produk yang ada di BSM lainnya. Bagi mereka produk-produk tersebut sangat menguntungkan untuk biaya yang akan mereka gunakan nantinya.²⁷

Sikap yang dimiliki nasabah petani pembiayaan *istisna'* dengan sikap yang dimiliki petani yang belum mengetahui pembiayaan *istisna'* jelas berbeda, petani atau nasabah petani yang sudah mengetahui tentang aplikasi dan prosedur pembiayaan *istisna'* mereka sangat senang. Hal ini dapat diukur dari minatnya dalam mengajukan pembiayaan *istisna'* secara berulang-ulang.

Petani yang belum mengetahui pembiayaan *istisna'* di BSM sikapnya biasa saja bahkan belum tahu. Seperti yang dikatakan oleh salah satu masyarakat di Kecamatan Sumberrejo bahwa sikap yang ia miliki biasa saja karena menurut mereka bank syariah dengan bank konvensional sama saja. Mereka mengira bagi hasil yang diminta oleh pihak bank sangat tinggi, prosedurnya sulit dan banyak dari petani di Kecamatan Sumberrejo yang belum mengetahui kalau BSM juga menyediakan pembiayaan musiman.²⁸

Banyak petani di Kecamatan Sumberrejo juga mempunyai harapan untuk perbankan syariah. Harapan tersebut nantinya akan mempengaruhi

²⁷Rendi, *Wawancara*, Surabaya, 02 Juni 2014.

²⁸ Kholifah, *Wawancara*, Sumberrejo, 13 Mei 2014.

perkembangan dari perbankan syariah, seperti yang dikatakan oleh bapak Kasiyan bahwa bank syariah dapat meningkatkan sosialisasinya agar petani di Kecamatan Sumberrejo banyak yang mengetahui dan dapat bekerjasama dengan bank syariah.²⁹ Ada pula keinginan petani terhadap perbankan syariah agar perbankan syariah bisa menjadi pilihan petani adalah menjadi lembaga keuangan yang prosedur pembiayaannya tidak sulit.

F. Upaya Yang Sudah Dilakukan Bank Untuk Meningkatkan Respons Petani terhadap Pembiayaan *Istisna'*

1. Bentuk sosialisasi yang dilakukan bank

Sosialisasi yang sudah dilakukan oleh BSM dalam memberikan informasi kepada masyarakat sudah baik, namun sosialisasi yang dilakukan di Kecamatan Sumberrejo masih sangat minim. Hal tersebut diketahui ketika dalam melakukan penelitian, petani di Kecamatan Sumberrejo yang mengetahui bank syariah masih sangat kecil. Bentuk sosialisasi yang dilakukan bank seperti:³⁰

- a. Sosialisasi yang bertujuan menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik perhatian calon nasabah baru.
- b. Membuat iklan tentang produk-produk yang dimiliki bank seperti membuat brosur, surat kabar dan majalah, papan reklame dan media lainnya.

²⁹Kasiyan. *Wawancara*. Sumberrejo, 12 Mei 2014.

³⁰Rendi, *Wawancara*, Surabaya, 02 Juni 2014.

- c. Promosi penjualan yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah.
 - d. Penjualan pribadi yang biasanya digunakan oleh para pejabat bank ketika bersosialisasi. Dalam penjualan pribadi ini pegawai bank dapat bertemu langsung dengan nasabah dan calon nasabah.
 - e. Publisitas yang bertujuan untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, sponsorship kegiatan serta penggalangan dana untuk acara amal.
- 2. Strategi yang digunakan BSM untuk Mendorong Petani agar Menggunakan Produk Pembiayaan *Istisna'***

Strategi yang digunakan BSM agar dapat mendorong petani menggunakan pembiayaan *istisna'* ialah dengan mengukur karakteristik petani di daerah-daerah dengan kriteria syarat yang ditentukan dalam pembiayaan *istisna'*. Dengan karakteristik tersebut, maka BSM dapat lebih meningkatkan sosialisasi dan bekerjasama antara pihak-pihak yang terkait dalam prosedur pembiayaan *istisna'*.³¹

³¹Rendi, *Wawancara*, Surabaya, 02 Juni 2014.