

I. KERANGKA PENDEKATAN TEORI

A. Tinjauan Pustaka

1. BMT Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Lembaga keuangan mikro merupakan lembaga yang menjadi penyalur kredit mikro (Ashari,2006). Menurut Asian Development Bank dalam Ashari (2006) mendeskripsikan Lembaga keuangan Mikro (LKM) sebagai lembaga keuangan yang menyediakan jasa penyimpanan, kredit, pembayaran berbagai jasa yang diperuntukan bagi masyarakat kecil. Berdasarkan hal tersebut LKM dapat menjadi lembaga yang memberikan berbagai jasa keuangan yang dapat digunakan oleh menggunakan kredit mikro.

Menurut Direktorat pembiayaan (2004) LKM dikembangkan berdasarkan semangat untuk membantu memfasilitasi masyarakat miskin baik itu untuk kebutuhan konsumtif ataupun produktif. Dengan begitu fungsi LKM memiliki ragam yang luas baik dalam bentuk peminjaman, kredit ataupun pembiayaan. Keuangan mikro sendiri diartikan sebagai kegiatan sektor penghimpunan dana dan pemberian pinjaman dalam skala mikro dengan prosedur yang sederhana kepada masyarakat miskin. Kredit mikro juga diartikan sebagai pembiayaan yang mencakup berbagai layanan pembiayaan yang diperuntukan bagi pemilik usaha menengah kebawah yang sebelumnya belum pernah berhubungan dengan perbankan.

Menurut Krishnamurti (2005), walaupun terdapat banyak definisi lembaga keuangan mikro, namun secara umum terdapat tiga elemen penting dari berbagai

definisi tersebut. *Pertama*, menyediakan beragam jenis pelayanan keuangan. Keuangan mikro dalam pengalaman masyarakat tradisional Indonesia seperti lumbung desa, lumbung pitih nagari dan sebagainya menyediakan pelayanan keuangan yang beragam seperti tabungan, pinjaman, pembayaran, deposito maupun asuransi. *Kedua* melayani rakyat miskin keuangan mikro hidup dan berkembang pada awalnya memang untuk melayani rakyat yang terpinggirkan oleh sistem keuangan formal yang ada sehingga memiliki karakteristik konstituen yang khas. *Ketiga* menggunakan prosedur dan mekanisme yang kontekstual dan fleksibel. Hal ini merupakan konsekuensi dari kelompok masyarakat yang dilayani, sehingga prosedur dan mekanisme yang dikembangkan untuk keuangan mikro akan selalu kontekstual dan fleksibel.

Menurut Usman dkk (2004) LKM terbagi menjadi 4 bagian yaitu, i) LKM formal seperti bank maupun non-bank; ii) LKM non-formal baik berbadan hokum ataupun tidak; iii) LKM yang dibentuk berdasarkan program pemerintah; iv) LKM informal seperti rentenir dan arisan. Bank Indonesia membagi LKM menjadi dua yaitu lembaga Bank dan Non- Bank. Pembagian karakteristik tersebut didasarkan pada prosedur operasional masing-masing LKM. Berdasarkan prosedur dan juga cara kerjanya LKM terbagi menjadi LKM konvensional dan juga LKM syariah. LKM syariah merupakan lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah dengan sistem bagi hasil bergerak untuk masyarakat miskin.

Lembaga keuangan syari'ah mikro diantaranya; i) lembaga pengelola zakat (BAZ Atau LAZ), lembaga ini diharapkan agar harta zakat umat islam bias

terkonsentrasi pada sebuah lembaga resmi dan dapat disalurkan secara optimal; ii) lembaga pengelola wakaf sebagai lembaga independen untuk mengembangkan perwakafan selain bertujuan menyediakan berbagai sarana ibadah dan social, tetapi juga memiliki kekuatan ekonomi yang berpotensi antara lain memajukan kesejahteraan umum; iii) BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang berpotensi berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah, dengan kegiatan usaha mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi oenngusaha kecil dengan mendorong kegiatan menebunng dan menunjang pembiayaan.

Menurut Huda dan Haykal (2010), Baitul Maal Wattamwil (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah yaitu baitulmaal dan baitul tamwil. Baitulmaal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dana yang nonprofit, seperti; zakat, infaq, dan sedekah. Adapun baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dan komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT. Menurut Soemitro (2009) BMT adalah kependekan dari usaha modal mandiri atau baitul maal wattamwil yaitu lembaga keuangan LKM yang beroperasi dengan prinsip syariah.

Menurut Huda dan Haykal (2010), BMT memiliki beberapa fungsi yaitu.

- a. Penghimpun dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT.
- b. Penciptaan dan pemberian likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yag mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/perorangan.

- c. Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan pada para pegawainya.
- d. Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
- e. Sebagai suatu lembaga keuangan mikro islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi dengan tidak meminta jaminan dan memberatkan UMKM.

Menurut Izza (2002) BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama, yaitu *Baitul Tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil antar lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. *Baitul Maal* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

BMT didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah, yang tidak mampu atau tidak terjangkau oleh Bank syariah atau BPRS. Menurut Ridwan (2004) pembiayaan yang diberikan BMT bertujuan sebagai berikut. **Upaya memaksimalkan laba**, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup. **Upaya meminimalkan resiko**, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus

mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber daya ekonomi.

Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.

Menurut Hudan dan Haykal (2010) BMT didirikan dengan berasaskan pada masyarakat yang *salaam*, yaitu penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan, prinsip dasar BMT sebagai berikut.

- a. *Ahsan* (mutu hasil kerja terbaik), *thayyibah* (terindah), *ahsanu'amala* (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai *salaam*.
- b. *Barakah*, artinya berdaya guna, berhasil guna, adanya penguatan jaringanm transparan (keterbukaan), dan bertanggung jawabsepenuhnya kepada masyarakat.
- c. *Spritual communication* (penguatan nilai ruhiyyah)
- d. Demokratis, partisipatif, dan inklusif

- e. Keadilan social dan kesetaraan gender, non-diskirminatif
- f. Ramah lingkungan.
- g. Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal, serta keanekaragaman budaya.
- d. Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat local.

2. Jenis Pembiayaan oleh BMT

Menurut KBBI pembiayaan merupakan bahasa yang digunakan oleh bank syariah atau lembaga keuangan syariah sebagai pengganti kata kredit. Pembiayaan berasal dari kata biaya yang berarti uang untuk menggunakan sesuatu. Sedangkan pembiayaan ialah segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya. UU .No.21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 1 ayat 2 mendefinisikan pembiayaan sebagai penyediaan dana tau tagihan yang dipersamakan dengan transaksi bagi hasil atau *musyarakah* dan *mudharabah*, transaksi sewa menyewa atau *ijarah*, transaksi jual beli dalam bentuk piutang (*Murabahah*, *salam*, dan *isti'na*), dan transaksi pinjam meminjam atau *qardh*.

Menurut Hidayat (2011) BMT mengembangkan diversifikasi pembiayaan dengan sinkronisasi produk pembiayaan. Selain itu menerapkan sinkronisasi bidang peternakan dan pertanian sehingga mengurangi resiko kerugian dan pengembangan kelompok dengan kondisi grafis untuk meningkatkan pembiayaan.

Menurut Sumiyanto (2008) dalam pembiayaan produktif, baik yang diperuntukkan sebagai modal kerja maupun investasi, masyarakat dapat memilih

empat model pembiayaan BMT. Pola pembiayaan ini merupakan kontrak yang mendasari berbagai produk layanan masyarakat BMT dalam usahanya. Dan secara umum pembiayaan BMT tersebut dapat diklasifikasikan kepada empat kategori umum, yaitu prinsip bagi hasil, jual beli, sewa dan jasa sebagai berikut.

a. Prinsip bagi hasil (*syirkah*)

Syirkah dalam bahasa Arab berarti pencampuran atau interaksi atau membagi sesuatu antara dua orang atau lebih menurut hukum kebiasaan yang ada. Prinsip *syirkah* untuk produk pembiayaan BMT dapat dioperasikan dengan pola-pola sebagai berikut :

Musyarakah. merupakan kerjasama dalam usaha oleh dua pihak. Ketentuan umum dalam akad *musyarakah* adalah sebagai berikut : Semua modal disatukan untuk menjadi modal proyek musyarakah dan dikelola bersama-sama. Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana usaha. Pemilik modal dipercaya untuk menjalankan proyek musyarakah dengan tidak boleh melakukan tindakan seperti; seperti menggabungkan dana proyek dengan dana pribadi, menjalankan proyek dengan pihak lain tanpa seizing pemilik modal lainnya, memberi pinjaman kepada pihak lain. Setiap pemilik modal dapat mengalihkan penyertaan atau digantikan oleh pihak lain. Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerjasama bila; menarik diri dari perserikatan, meninggal dunia, menjadi tidak cakap hukum. Biaya yang timbul dari pelaksanaan proyek jangka waktu proyek harus diketahui bersama dan proyek yang dijalankan harus disebutkan dalam akad *musyarakah*

Mudharabah yaitu kerjasama di mana *shahibul maal* memberikan dana 100% kepada *mudharib* yang adalah jumlah modal yang diserahkan kepada anggota selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila uang diserahkan secara bertahap, harus jelas ahapannya dan disepakati bersama. Hasil dari pengelolaan pembiayaan *mudharabah* dapat diperhitungkan dengan dua cara yaitu, pertama hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada bulan atau waktu yang ditentukan. BMT selaku pemilik modal menanggung seluruh kegiatan kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihak pengusaha. Kedua, BMT berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan anggota. Jika anggota cidera janji dengan sengaja misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda kewajiban, maka dapat dikenakan sanksi administrasi.

b. Prinsip jual beli (*tijarah*)

Jual beli secara etimologi berarti menukar harta dengan harta, sedangkan secara terminologis artinya adalah transaksi penukaran selain fasilitas dan kenikmatan. Sedangkan prinsip jual beli dapat dikembangkan menjadi bentuk-bentuk pembiayaan sebagai berikut.

Pembiayaan ***murabahah*** menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas. Dalam penerapannya BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal tertentu yang dibutuhkan anggota. Besarnya keuntungan yang diambil oleh BMT atas transaksi *murabahah* bersifat konstan.

Keadaan ini berlangsung sampai akhir pelunasan utang oleh anggota kepada BMT.

Bai' As Salam, akad pembelian barang yang mana barang yang dibeli diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tunai di Pembayaran muka. Dalam transaksi ini ada kepastian tentang kualitas, kuantitas, harga dan waktu penyerahan.

Bai'i Al Istishna' merupakan kontak penjualan antara pembeli dan BMT. Dalam kontak ini, BMT menerima pesanan dari pembeli kemudian berusaha melalui orang lain untuk mengadakan barang sesuai dengan pesanan. kedua belah pihak BMT dan pemesan bersepakat atas harga serta sistem pembayaran seperti pembayaran dilakukan di muka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai waktu pada masa yang akan datang. *Bai' al istishna'* merupakan suatu jenis khusus dari akad *bai' as salam*, sehingga ketentuan *bai' al istishna'* mengikuti ketentuan *bai' assalam*.

c. Prinsip sewa (*ijarah*)

Traksaksi *ijarah* dilandasi adanya pemindahan manfaat. Objek transaksi dalam *ijarah* adalah jasa. Pada akhir masa sewa, BMT dapat saja menjual barang yang disewakan kepada anggota. Karena dalam kaidah Syariah dikenal dengan nama *ijarah mutahiyah bit tamlik* (sewa yang diikuti dengan perpindahan kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

d. Prinsip jasa

Pembiayaan ini disebut jasa karena pada prinsipnya dasar akadnya adalah *ta'awuni* atau tolong-menolong. Berbagai pengembangan dalam akad ini meliputi.

Al Wakalah berarti BMT menerima amanah dari investor yang akan menanam modalnya kepada anggota, investor menjadi percaya kepada anggota karena adanya BMT yang akan mewakilinya dalam penanaman investasi. Atas jasa ini, BMT dapat menerapkan *management fee* yang besarnya tergantung kesepakatan para pihak.

Kafalah berarti pengalihan tanggung jawab seseorang yang dijamin kepada orang lain yang menjamin. BMT dapat berperan sebagai penjamin atas transaksi bisnis yang dijalankan oleh anggotanya. Rekan bisnis anggota dapat semakin yakin atas kemampuan anggota BMT dalam memenuhi atau membayar sejumlah dana yang terhutang. Atas jasa ini, BMT dapat menerapkan *management fee* sesuai kesepakatan.

Hiwalah atau *hiwalah* berarti pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung. *Rahn* adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang ditahan adalah barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang ditetapkan. Dalam sistem ini orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenai bunga tetapi BMT dapat menetapkan sejumlah *fee* atau biaya atas pemeliharaan, penyimpanan dan administrasi. Besarnya *fee* sangat dipengaruhi oleh banyak faktor diantaranya masa gadai dan jenis barangnya.

Menurut Sadewa (2016) petani setuju menggunakan pembiayaan di BMT atau lembaga keuangan syariah terbangun atau terbentuk setelah memperoleh informasi dan pengetahuan yang cukup mengenai manfaat dan produk-produk pembiayaan. Kepercayaan juga juga membentuk preferensi petani untuk

menggunakan pembiayaan yang ada di BMT serta meingkatkan keterterikan petani pada produk pembiayaan.

3. Aksesibilitas

Aksesibilitas didefinisikan sebagai kemampuan yang dapat menghasilkan keuntungan baik untuk perorangan, material ataupun symbol. Fokus pada aksesibilita tidak pada kepemilikan namun pada kemampuan mencakup hubungan yang mencakup wilayah yang luas (Paulus dan Ribot,2003). Menurut Fitriana (2016) aksesibilitas didefinisikan sebagai kemudahan petani untuk memanfaatkan pembiayaan yang dimiliki oleh BMT.

Menurut Dzadzel dkk (2012) petani kecil untuk mengakses kredit formal di Abura-Asebu-Kwakmekese akses kredit formal dipengaruhi oleh tingkat pendidikan, jaringan yang dimiliki oleh petani, kelompok tani dan jaminan atau agunan yang dimiliki. Jaminan yang dimiliki petani untuk mengkses kredit merupakan hal yang penting.

Menurut Anang dkk (2015) akses petani kecil dalam LKM di bagian selatan Ghana yaitu dapat dilihat dari gender, pendapatan, modal usaha, teknologi yang digunakan, perpanjangan waktu, lokasi usaha tani, dan kepedulian dari LKM. Jenis kelamin, luas lahan, modal usaha, kepemilikan lahan, dan pemahaman teknologi memiliki hasil terhadap besarnya peminjaman.Selanjutnya penelitian melihat wanita lebih relevan dan mengangkses pembiayaan LKM, dan pria lebih mudah mendapatkan pembiayaan yang lebih besar. Penelitian selanjutnya kepemilikan lahan sendiri lebih penting dalam menentukan akses untuk pembiayaan di bidang pertanian di selatan Ghana.

Menurut Nouman dkk (2013) dampak dari karakteristik sosial-ekonomi petani dalam mengakses kredit di Pakistan khususnya distrik Swabi Khuber Provinsi Pakhtunkhwa. Adanya hubungan yang sangat kuat antara kredit usaha tani dengan karakteristik sosial-ekonomi dalam pembiayaan. Pembiayaan usaha tani dapat diakses oleh petani dipengaruhi oleh faktor status pernikahan, tingkat pendidikan, luas usaha, status kepemilikan lahan. Berdasarkan uji chi-square value dan *the ordinal logit model* menunjukkan signifikansi pengaruh karakteristik sosial-ekonomi petani dengan akses kredit. Karenanya kesimpulan dari penelitian ini karakteristik petani memiliki pengaruh untuk pembiayaan. Ada beberapa lembaga keuangan yang membuat spesifikasi untuk perancah dan program dengan menargetkan karakteristik individu nasabah secara pribadi.

Fitriana (2016) mengukur aksesibilitas petani terhadap pembiayaan BMT menggunakan indikator sebagai berikut.

- a. Akses informasi mencakup informasi tentang pembiayaan serta prosedur pengajuan terhadap BMT terkait. Pengukuran menggunakan indikator yang digunakan.
- b. Akses terhadap prosedur pinjaman, merupakan akses dimana para petani dapat mengakses atau dapat memenuhi persyaratan-persyaratan yang diajukan oleh BMT. Seperti pembuatan proposal untuk pembiayaan yang akan diajukan.
- c. Akses volume pagu pinjam, volume pagu merupakan pembiayaan yang akan disetujui oleh BMT untuk memenuhi kebutuhan usaha tani yang dilakukan.

- d. Akses waktu pencairan dana, merupakan tenggat waktu dana yang dicairkan oleh BMT setelah pengajuan proposal. Biasanya jika BMT sudah menyetujui pendanaan tidak membutuhkan waktu yang lama untuk mencairkan dana tersebut disesuaikan sesuai musim tanam. Akses waktu pencairan berjalan baik dan tidak melakukan waktu yang lama. Waktu pencairan berkisar 1 minggu setelah *idle time*.
- e. Akses pengembalian yang dilakukan biasanya setelah musim panen dan disesuaikan dengan umur panen tanaman. Berdasarkan penelitian BMT melakukan proses pengembalian sesuai dengan musim panen. Selain itu BMT memiliki pemilihan waktu pengembalian harian, mingguan dan bulanan. Sebagian besar petani memilih untuk melakukan pengembalian bulanan karena dirasa efisien sehingga tidak perlu bolak-balik ke BMT.
- f. Akses terhadap pendampingan merupakan pengawasan terhadap petani oleh BMT. Mengawasi penggunaan dana yang telah dicairkan. Proses monitoring dilakukan dengan baik. Biasanya petugas monitoring berasal dari kelurahan setempat sehingga monitoring dilakukan secara kekeluargaan. Namun hal tersebut dapat menimbulkan petugas terjebak dan dapat menimbulkan pembiayaan bermasalah.

Menurut Rahayu (2015) penilaian petani untuk mengakses pembiayaan LKM dilihat dari: i) *Realibility* yaitu kemampuan LKM dalam memberikan layanan jasa pembiayaan/ kredit seperti produk yang ditawarkan, persyaratannya dan prosedur, administrasi pembiayaan atau bagi hasil yang tidak memberatkan; ii) *Responsive* atau ketanggapan LKM dalam melayani nasabah seperti pelayanan

secepat mungkin ketika nasabah datang, teller menyelesaikan transaksi secepat mungkin dan waktu pencairan; iii) *Assurance* atau jaminan jasa dan kepercayaan nasabah terhadap LKM; iv) *Emphaty* atau perhatian lembaga keuangan mikro terhadap nasabah seperti memberikan suasana yang nyaman saat pelayanan. Tengibels yaitu kondisi fisik LKM, seperti kesediaan alat yang memadai, pengisian dan penggunaan formulir yang mudah, adanya brosur yang jelas.

4. Keputusan Pemanfaatan Pembiayaan

Menurut Schiffman dan Kanuk (2004) perilaku konsumen merupakan perilaku yang diperlihatkan konsumen dalam mencari membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka. Menurut Mowen dan Minor (2005) perilaku konsumen ialah studi tentang unit pembelian dan proses pertukaran yang melibatkan perolehan konsumsi dan pembuangan barang, jasa dan pengalaman serta ide-ide.

Dalam perilaku konsumen perbankan, nilai perbankan merupakan sebuah rasio dari manfaat yang didapat oleh nasabah dengan melakukan pengorbanan. Perwujudan pengorbanan yang dilakukan oleh pelanggan sejalan dengan proses penukaran adalah biaya transaksi, dan resiko untuk mendapatkan produk perbankan yang ditawarkan. Nilai pelanggan merupakan salah satu konsep pemasaran dalam membantu suatu produk untuk selangkah lebih maju. Oleh karena itu perusahaan diharapkan mampu mempelajari nilai pelanggan yang nantinya akan digunakan untuk mengatsai masalah dengan cepat dan tepat (Simamora, 2007). Perusahaan perbankan diharapkan dapat menanamkan nilai-

nilai kepercayaan terhadap nasabah sehingga memiliki cara dan persepsi positif terhadap perusahaan.

Menurut Kotler (2002) proses pengambilan keputusan konsumen dibagi menjadi lima tahapan yang dilalui konsumen dalam memutuskan untuk melakukan pembelian. Model ini menekankan bahwa proses pengambilan keputusan yang dilalui sebelum pembelian dan dampak setelah pembelian dilakukan. Tahapan dalam proses pembelian yaitu sebagai berikut.

- a. Identifikasi kebutuhan, awal dari proses pengambilan keputusan adalah kesadaran konsumen akan adanya kebutuhan dan keinginan yang belum terpenuhi dan terpuaskan. Konsumen menganali suatu masalah atau kebutuhan. Konsumen menyadari keadaan nyata dan keadaan yang diinginkan.
- b. Pencarian informasi, setelah konsumen mempelajari dan menyadi kebutuhan dan keinginan yang harus dipenuh, maka ia akan mencari informasi mengenai produk dan organisasi yang dikonsumsi sesuai dengan kebutuhan. Sumber informasi tersebut dapat berasal dari sumber pribadi seperti keluarga. Sumber komersil seperti iklan, waraniaga, dealer ataukemasan. Sumber public seperti media massa atau organisasi penilaian pelanggan. Sumber pengalaman yaitu memeriksa, dan sudah pernah menggunakan produk.
- c. Evaluasi informasi, setelah konsumen memperoleh informasi yang diinginkan mengenai organisasai dan produk yang dinginkan konsumen akan mulai menyaring informasi tersebut. Konsumen dalam hal ini dapat mempertimbangkan inti produk, kualitas yang didapatkan. Disini konsumen akan meminimalkan resiko yang akan dihadapi. Konsep-konsep dasar yang

membantu evaluasi yaitu. Konsumen melihat produk sebagai satu atribut produk. Konsumen akan memberikan tingkat kepentingan yang berbeda pada setiap atribut berdasarkan tingkat kebutuhan dan keinginan. Mengembangkan satu susunan keyakinan brand tertentu sesuai posisi dengan atribut kebutuhan. Harapan akan kepuasan pada produk akan bervariasi sesuai dengan atribut kebutuhan. Memiliki sikap yang berbeda terhadap suatu brand melalui evaluasi.

- d. Keputusan pembelian, dalam tahapan ini, konsumen sudah membentuk preferensi mereka atas merek dalam alternatif yang didapatkan. Disini konsumen cenderung akan meminimalkan resiko berdasarkan kualitas jasa yang diperoleh sehingga nantinya akan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen tersebut.
- e. Perilaku pasca beli, setelah konsumen melakukan pembelian seorang konsumen akan menilai apakah produk yang diterimanya sesuai dengan harapannya. Apabila produk tersebut sesuai dengan harapan dan kebutuhannya maka konsumen akan melakukan pembelian ulang. Namun sebaliknya apabila konsumen mengalami ketidakpuasan maka konsumen akan kembali ke tahapan pengumpulan informasi kembali.

Menurut Amirullah (2002) pengambilan keputusan merupakan suatu proses penilaian dan pemilihan dari berbagai alternatif sesuai dengan kepentingan-kepentingan tertentu dan menetapkan keputusan berdasarkan yang paling menguntungkan. Perilaku konsumen akan menentukan proses pengambilan keputusan mereka dalam pembelian. Ada tiga tingkatan pengambilan keputusan

konsumen yaitu *extensive problem solving*, *limited problem solving*, *Routinezed response behavior*.

Extensive problem solving pada tingkat ini konsumen sangat membutuhkan banyak informasi untuk lebih meyakinkan keputusan yang akan diambil. Pengambilan keputusan ini melibatkan multi pilihan dan serta perilaku yang cukup besar. *Limited problem solving* pada tingkat ini konsumen memerlukan banyak informasi dan perlu mencari informasi sebanyak mungkin. Pada tingkat ini konsumen akan membanding antara satu barang dengan barang yang lain atau antara satu produk ke produk yang lain namun alternatif yang dimiliki sedikit. *Routinezed response behavior* pada tingkatan ini konsumen telah memiliki banyak pengalaman dalam melakukan pembelian maka informasi yang diperlukan tidak terlalu banyak. Hanya perlu membandingkan saja, pembelian rutin memiliki sangat sedikit kapasitas dasar.

Menurut Wijayanti dan Sumekar (2009) keputusan anggota BMT dalam menentukan keputusan pembelian dan loyalita dapat dilihat dari rasa cocok menggunakan layanan dan dipengaruhi oleh bauran pemasara. Untuk memenuhi kebutuhan dilihat menggunakan bauran pemasaran dilihat dari produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Tidak hanyak produk yang sesuai dengan kebutuhan, mutu produk juga menjadi pengaruh untuk menentukan keputusan konsumen.

Menurut Wahab (2012) keputusan konsumen dalam melakukan keputusan menggunakan jasa BMT dilihat karena lembaga keuangan sesuai dengan syariah islam dan margin yang rendah. Keputusan tersebut dipengaruhi oleh motivasi

untuk memenuhi kebutuhan. Belajar, kemampuan individu untuk belajar akan memberikan pengalaman dalam memenehu kebutuhan dan menentukan keputusan. Sikap karena akan sangat menentukan keputusan terhadap pelayanan dari BMT. Persepsi nasabah terhadap BMT dan citra yang dimiliki BMT akan mempengaruhi keputusan. Tingkat keuntungan yang diperoleh cukup tinggi karena biasanya keuntungan akan dicari oleh setiap nasabah.

Menurut Sari (2015) Proses keputusan nasabah BMT Dinar Amanu memilih pembiayaan Bai'Bitsaman Ajil melalu proses pengemabilan keputusan. Proses tersebut merupakain pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi informasi, keputusan dan perilaku purna beli. Pengambilan keputusan tersebut dapat dipengaruhi oleh etika pegawai dan kebijakan lembaga. Etika pegawai dan kebijakan lembaga secara bersama-sama mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan. Besar kecilnya etika pegawai dan kebijakan lembaga dapat mempengaruhi meingkat atau tidaknya keputusan nasabah.

Menurut Sari (2016) keputusan pengambilan kredit dengan refernce group melalui proses. Proses tersebut yaitu persepsi melihat kinerja karyawan, keputusan akan kredit yang ditawarkan, penyediaan informasi pada saat diminta, kepercayaan terhadap kelompok acuan, pertimbangan pelayanan. Hal tersebut dipengaruhi oleh kualitas layanan, prosedur kredit dan *refference of Group*. Hal tersebut berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih kredit. Namun, reffrence group tidak memperkuat pengaruh kualitas layanan dan prosedut kredit. Hal ini disebabkan kebutuhan nasabah yang lebih mendesak dibanding harus mendengarkan saran keluarga, teman, atau tetangga.

Menurut Dendawijaya (2001) berdasarkan kriteria pengembalian, kredit dikelompokkan menjadi empat kategori yaitu Kredit lancar, yaitu kredit yang tidak mengalami penundaan dalam pembayaran pokok pinjaman dan bunga. Kredit kurang lancar, merupakan kredit yang pembayaran pokok pinjaman dan bunganya telah mengalami penundaan selama tiga bulan dari waktu yang ditentukan. Kredit diragukan, kredit yang pembayaran pokok pinjaman dan bunganya telah mengalami penundaan selama enam bulan atau dua kali dari jadwal yang telah ditentukan. Kredit macet, yaitu kredit yang pembayaran pokok pinjaman dan bunganya telah mengalami penundaan lebih dari satu tahun sejak jatuh tempo.

Menurut Lubis dan Rachmania (2011) kriteria pengembalian kredit lancar yaitu debitur yang mengembalikan pinjaman sesuai dengan tanggal jatuh tempo atau lewat dari tanggal taori masih dalam bulan wajib bayar. Dalam Perhatian Khusus (DPK) Dalam perhatian khusus, Pengembalian apabila debitur melakukan pembayaran melebihi 9 hari tunggakan (7 hari kerja) atau 60 hari yang ditentukan. Kurang lancar, Pembayaran kredit oleh nasabah mulai mengalami kemacetan yang biasanya dialami karena usaha yang dijalankan mengalami kesulitan juga. Pembayaran melebihi 60 hari sampai 90 hari. Diragukan, Pembayaran kredit diragukan apabila mengalami kemacetan kredit dikarenakan kemerosotan usaha yang dilakukan. Pembayaran melebihi 90 sampai 120 hari. Diragukan, Pembayaran kredit diragukan apabila mengalami kemacetan kredit dikarenakan kemerosotan usaha yang dilakukan. Pembayaran melebihi 90 sampai 120 hari.

Saraswati dkk (2014) pengaruh struktur pengendalian intern terhadap kelancaran produk pembiayaan. Pengendalian kredit intern dipengaruhi oleh variabel lingkungan pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, aktivitas pengendalian, dan pemantauan yang diuji menggunakan regresi linear berganda. Dengan hasil yang menunjukkan variabel tersebut berpengaruh secara signifikan terhadap kelancaran pengembalian kredit pada koperasi simpan pinjam. Variabel lingkungan pengendalian, informasi dan komunikasi berpengaruh secara parsial dan positif terhadap kelancaran pengendalian. Variabel penilaian resiko, aktivitas pengendalian, dan pemantauan tidak berpengaruh.

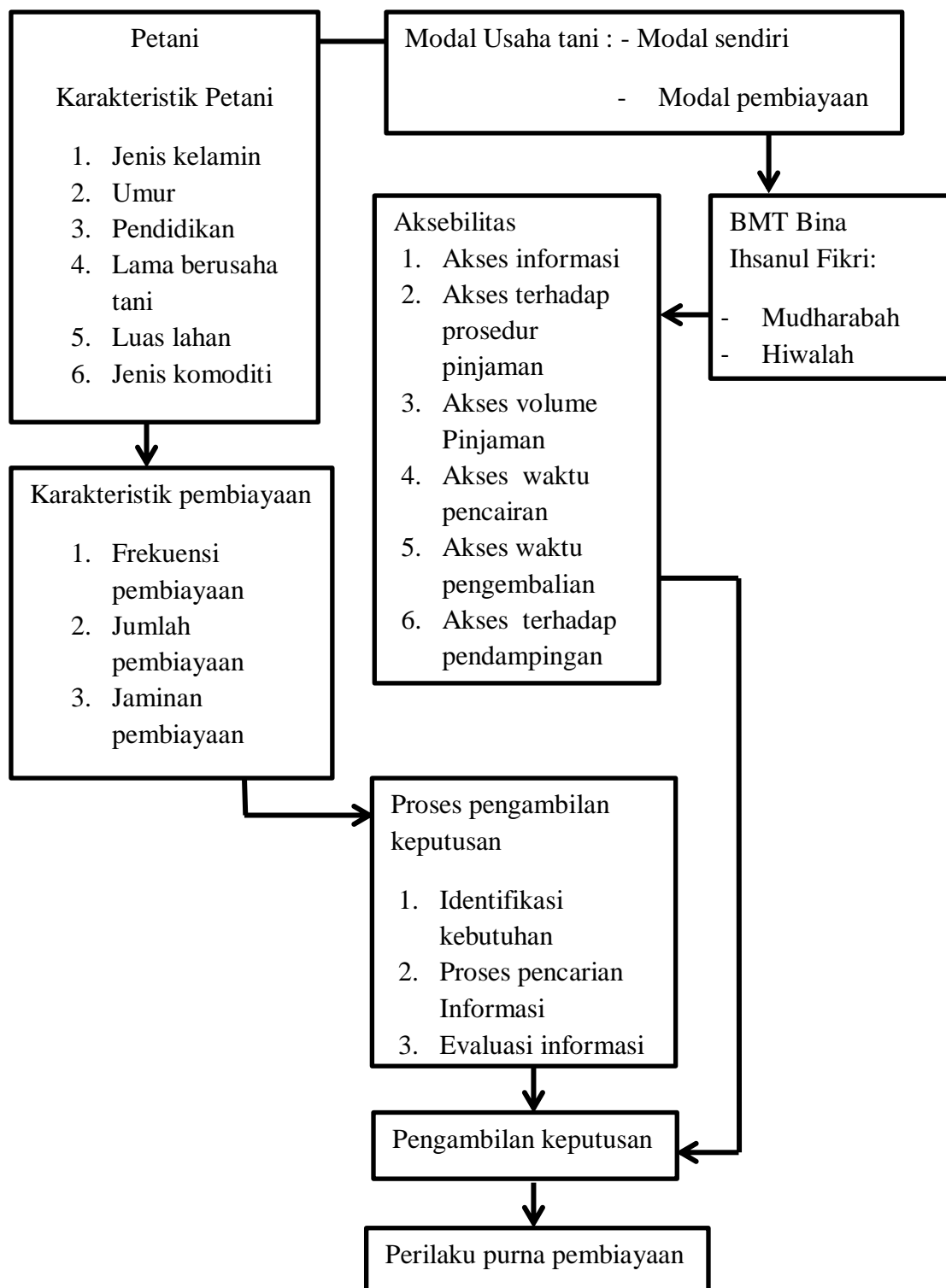
B. Kerangka Pemikiran

Dalam melakukan usaha tani modal diyakini sebagai hal yang berpengaruh. Petani memerlukan modal untuk melakukan pengembangan usahanya. Modal yang diperoleh oleh petani diperoleh dari 2 yaitu modal sendiri dan modal dari luar atau kredit. Modal dari luar atau kredit dapat diperoleh petani dari peminjaman dari lembaga keuangan. Salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang menyediakan pembiayaan dan memiliki 11 cabang yang tersebar di Yogyakarta yaitu BMT Bina Iksanul Fikri. Untuk memperoleh pembiayaan sebagai tambahan modal dari BMT BIF petani harus memiliki aksesibilitas yang baik. Aksesibilitas petani terdiri dari akses informasi, akses prosedur, akses volume pembiayaan, akses waktu pencairan, akses pengembalian, dan akses pendampingan.

Setelah petani memiliki aksesibilitas terhadap pembiayaan yang disediakan oleh BMT BIF, petani akan melakukan proses pengambilan keputusan untuk

memutuskan akan melakukan pemanfaatan pembiayaan. Proses yang dilakukan untuk memutuskan memanfaatkan pembiayaan yaitu perlu melakukan identifikasi kebutuhan, mencari informasi pembiayaan yang tersedia di BMT BIF, melakukan evaluasi terhadap informasi yang diperoleh, melakukan perbandingan alternatif yang ada, hingga melakukan pengambilan keputusan dan melakukan perilaku purna pembiayaan.

Hubungan aksesibilitas dengan pengambilan keputusan yang dilakukan oleh nasabah petani. Aksesibilitas yang dimiliki petani akan mempengaruhi pengambilan keputusan yang akan dilakukan petani. Aksesibilitas akan menjadi pertimbangan petani dalam mengambil keputusan untuk melakukan pembiayaan di BMT BIF.



Gambar 1. Kerangka pemikiran