

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Bank Syariah Mandiri (BSM)

a. Sejarah dan Perkembangan PT. Bank Syariah Mandiri

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB. Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, 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 respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan 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, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai 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.

b. Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri

1) Visi

Bank Syariah Terdepan dan Modern

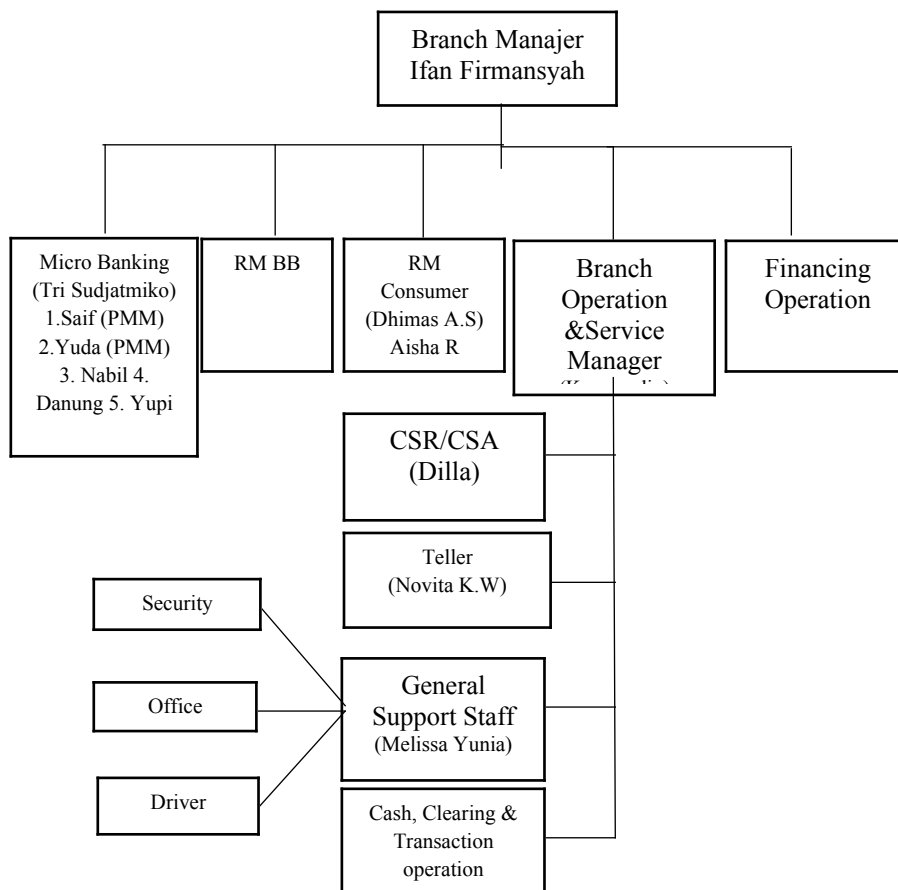
2) Misi

- a) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b) Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- c) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.⁷¹

⁷¹www.syariahamandiri.co.id, diakses tanggal 14 Februari 2018 pukul 20:02 WIB

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Tulungagung



Sumber : Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung

c. Produk Pembiayaan

- 1) Pembiayaan Konsumer, terdiri dari beragam jenis pembiayaan:⁷²
 - a) BSM Implan merupakan produk pembiayaan consumer dalam valuta rupiah yang diberikan kepada karyawan tetap sebuah perusahaan yang pengajuannya sendiri dilakukan secara berkelompok / massal.
 - b) Pembiayaan Peralatan Kedokteran merupakan pemberian fasilitas dalam bentuk pembiayaan kepada para professional di bidang kedokteran / kesehatan untuk melakukan pembelian peralatan kedokteran.
 - c) Pembiayaan Edukasi BSM merupakan jenis pembiayaan untuk jangka pendek dan menengah yang dapat digunakan guna memenuhi kebutuhan uang mask sekolah maupun perguruan tinggi atau lembaga pendidikan lainnya ataupun uang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran / semester baru berikutnya dengan menggunakan akad ijarah.
 - d) Pembiayaan Kepada Pensiunan merupakan sebuah fasilitasn penyaluran pembiayaan untuk consumer (termasuk di dalamnya jenis pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan menggunakan pembayaran angsuran yang dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh pihak

⁷²*Ibid*

bank setiap bulannya (pensiun bulanan). Untuk jenis akadnya sendiri menggunakan akad murabahah atau ijarah.

- e) Pembiayaan Kepada Koperasi Karyawan untuk Para Anggotanya merupakan jenis penyaluran pembiayaan kepada / melalui koperasi karyawan guna memenuhi kebutuhan para anggotanya (kolektif) yang mengajukan sebuah pembiayaan melalui koperasi karyawan.
 - f) Pembiayaan Griya BSM merupakan jenis pembiayaan untuk jangka pendek, menengah, maupun jangka panjang guna pembiayaan untuk pembelian rumah tinggal (consumer), baik dalam kondisi baru maupun bekas, dilingkungan *developer* dengan sistem pembiayaan *murabahah*.
 - g) Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi, merupakan jenis pembiayaan pemilikan rumah sederhana sehat (RS Sehat/RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dari pemerintahan.
 - h) Pembiayaan kendaraan Bermotor, merupakan jenis pembiayaan untuk nasabah yang ingin memiliki kendaraan beruoa motor dengan menggunakan sistem murabahah.
- 2) Small Banking, terdiri dari beragam jenis pembiayaan:⁷³
- a) Pembiayaan usaha kecil, merupakan jenis pembiayaan untuk perorangan guna mengembangkan jenis usaha produktif.

⁷³ *Ibid*

- b) KUR Linkage, merupakan jenis pembiayaan usaha rakyat dengan jenis pembiayaan *linkage*
 - c) KUR Retail, merupakan kredit usaha rakyat guna memenuhi kebutuhan pembiayaan retail nasabah
 - d) Pembiayaan Linkage, merupakan produk pembiayaan *linkage*.
- 3) Corporate, terdiri dari beragam jenis pembiayaan:
- a) Kredit Modal Kerja, merupakan jenis pembiayaan untuk modal kerja nasabah. Ada 4 jenis pembiayaan melalui kredit modal kerja ini, diantaranya Musyarakah, Pembiayaan Dana Berputar, Mudharabah, dan Pembiayaan Resi Gudang.
 - b) Kredit Investasi, merupakan jenis pembiayaan untuk nasabah yang ingin melakukan investasi. Ada 3 jenis pembiayaan untuk kredit yang satu ini, diantaranya murabahah, mudharabah, dan musyarakah.
- 4) Micro Banking, terdiri dari beragam jenis pembiayaan:
- a) Pembiayaan Warung Mikro merupakan jenis pembiayaan yang memiliki limit pinjaman sampai dengan Rp. 100 juta guna memenuhi kebutuhan untuk pembiayaan usaha mikro.
 - b) KUR Mikro merupakan sebuah pembiayaan BSM yang ditujukan kepada seseorang dan badan usaha guna memenuhi kebutuhan produktif dengan jumlah plafond pembiayaan sampai dengan Rp. 20 juta, untuk marginnya sendiri setara dengan 22% dengan

jangka waktu untuk modal kerjanya sampai dengan 36 bulan dan untuk investasi adalah 60 bulan.⁷⁴

2. Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Capem Sukorejo Blitar

a. Sejarah dan Perkembangan Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000. BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur. Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. Pada saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 13 tahun dan sudah memiliki 277 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah.⁷⁵

⁷⁴*Ibid*

⁷⁵www.bmtugtsidogiri.co.id, diakses tanggal 14 Februari 2018 pukul 20:20 WIB

Dengan memanfaatkan jaringan alumni dan guru Ponpes Sidogiri, maka para personil ponpes tersebut lantas membentuk Usaha Gabungan Terpadu (UGT) di Surabaya pada tahun 2002. Menurut Manajer BMT UGT Sidogiri, Abdul Majid Umar, pendirian BMT UGT Sidogiri dimaksudkan memperluas jaringan BMT Sidogiri ke luar wilayah Pasuruan. Berdasarkan ijin yang diberikan Dinas Koperasi Kabupaten Pasuruan, wilayah kerja BMT MMU hanya sebatas Pasuruan. Agar lebih leluasa, kami mengajukan ijin mendirikan sejumlah BMT UGT ke Dinas Koperasi & UKM Jatim supaya dapat beroperasi di semua wilayah di Jatim, paparnya. Sambutan masyarakat terhadap kehadiran BMT UGT di Surabaya disebutkan cukup positif, dan kini berhasil menjaring 1.300 orang penabung dengan perputaran dana 4 milyar rupiah perbulan. Sebagian besar nasabahnya adalah pedagang besi rongsokan.

KSPS BMT UGT Sidogiri memiliki produk pembiayaan simpan pinjam pola syariah dengan menerapkan lima akad meliputi: *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *bai' bitsaman ajil* dan *qordh*. Produk lainnya adalah tabungan yakni *mudharabah* umum, pendidikan, Idul Fitri, qurban, walimah, ziarah, dan *mudharabah* berjangka atau deposito. Produk lain yang diandalkan KSPS BMT UGT Sidogiri adalah jasa layanan transfer yakni layanan pengiriman uang bagi masyarakat penabung maupun bukan penabung melalui kantor cabang KSPS BMT UGT setempat.

Menurut Abdul Majid, kini KSPS BMT UGT telah memiliki 39 unit layanan di seluruh kabupaten/kota Jawa Timur dan pada tahun 2010, dan ditargetkan bertambah menjadi 100 cabang. Omsetnya pun terus mengalami peningkatan dari tahun ketahun, dimana pada tahun 2005 senilai 43 miliar rupiah naik menjadi 89 miliar rupiah pada tahun 2006 dan tahun lalu tercapai 180 miliar rupiah lebih. Peningkatan omset diikuti peningkatan asset yang tercatat 13 miliar rupiah pada 2005 dan naik menjadi 30 miliar rupiah pada Tahun 2006 dan 2007 mencapai 51 miliar rupiah. Selain itu didukung jaringan alumni ponpes Sidogiri sebanyak 30.000 orang lebih, hingga akhir 2007 koperasi tersebut memiliki anggota 216 orang anggota biasa dan luar biasa ditambah 28.987 orang berstatus calon anggota. Manajemen yang digunakan adalah manajemen Rasul, hal ini seperti di katakan oleh Mahmud, bahwa perkembangan BMT UGT dan BMT MMU dalam proses operasionalnya menerapkan manajemen rasul yakni *siddiq/jujur*, *amanah/dapat dipercaya*, dan *fatonah/professional*.⁷⁶

Dengan berkembangnya kiprah BMT UGT Sidogiri di dunia lembaga keuangan syariah, kemudian terus melebarkan sayapnya yaitu dengan membuka kantor cabang baru di Kabupaten Blitar, yang terletak di Jl. Mastrip No. 11 Kalipang-Sutojayan-Blitar, atau tepatnya sebelah timur pasar Lodoyo, karena target utama dari KSPS BMT Sidogiri adalah orang pasar. Setelah mendapat izin dari pihak-pihak terkait,

⁷⁶www.bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami-6.html, Diakses 22 februari 2018 pukul 20.32 WIB.

kantor KSPS BMT UGT Sidogiri cabang Blitar ini diresmikan pada September 2013. Selain di Lodoyo juga membuka kantor cabang pembantu yang tersebar di seluruh kota mapun kabupaten Blitar. Kantor cabang pembantu tersebut terletak di Kanigoro, Kesamben, dan Sukorejo. Semua kantor berdiri dekat dengan pasar.

b. Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri

1) Visi

- a) Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.
- b) Terwujudnya budaya *ta'awun* dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

2) Misi

- a) Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.
- b) Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan maslahah.
- c) Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.
- d) Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF (Shiddiq/Jujur, Tabligh/Komunikatif, Amanah/Dipercaya, Fatonah/Profesional).⁷⁷

c. Bidang Kelembagaan

⁷⁷Ibid

1) Organisasi

Koperasi Simpan Pinjam Syari'ah (KSPS) BMT UGT Sidogiri Indonesia telah berbadan Hukum dengan Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tanggal 22 Juli 2000 yang dikeluarkan oleh Kepala Kantor Wilayah Dinas Koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah Provinsi Jawa Timur ke Nasional dengan Badan Hukum 199/PAD/M.KUMK.2/H/2015 dengan nama Koperasi Simpan Pinjam Syariah Baitul maal Wattamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Indonesia yang disingkat menjadi KSPS BMT UGT Sidogiri Indonesia.

2) Anggota

- a) Keanggotaan KSPS BMT UGT Sidogiri Indonesia telah tersebar di sepuluh provinsi dan sebagian kecil provinsi lainnya.
- b) Pada tanggal 5 s.d. 25 Januari 2016 telah dibuka penambahan dan penarikan simpanan anggota lama, sedangkan untuk pendaftaran anggota baru dibuka mulai tanggal 27 Januari s.d. 15 Februari 2016.
- c) Keadaan anggota sampai dengan 31 Desember 2016 sebagai berikut:

Tabel 4.1

Keadaan anggota sampai dengan 31 Desember 2016

Anggota 2015	Anggota Keluar	Anggota Baru	Anggota 2016
--------------	----------------	--------------	--------------

12.901	262	3.371	16.01
--------	-----	-------	-------

Sumber: Rapat Anggota Tahunan KSPS BMT UGT Sidogiri
Indonesia Tahun Buku 2016

3) Susunan Pengurus Pusat Periode 2016-2019⁷⁸

a) Pengurus

- (1) Ketua : H. Mahmud Ali Zain
- (2) Wakil Ketua I : H. Abdullah Rahman
- (3) Wakil Ketua II : HA. Saifulloh Naji
- (4) Sekretaris : A. Thoha Putra
- (5) Bendahara : A. Saifulloh
Muhyidin

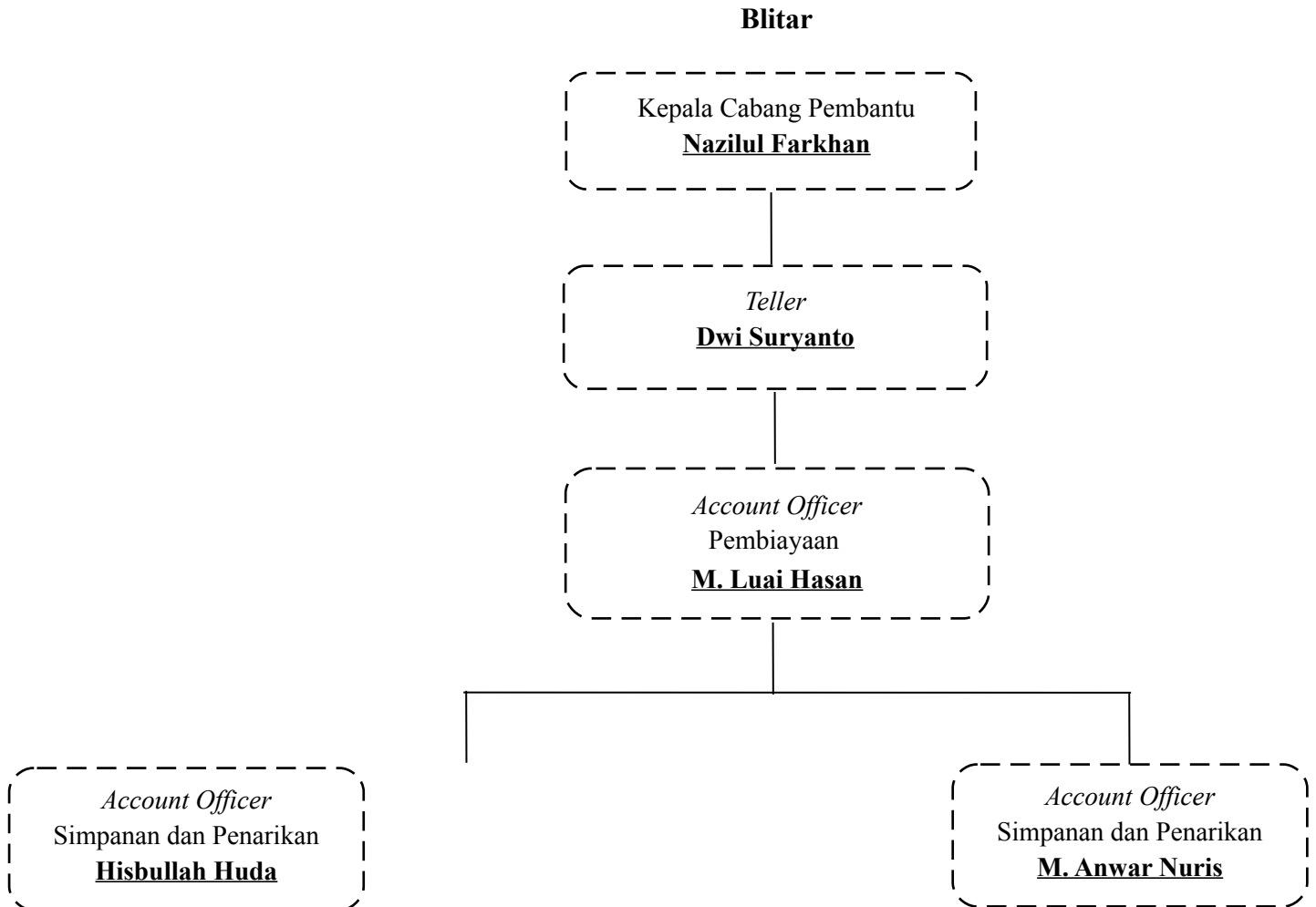
b) Susunan Direksi

- (1) Direktur Utama : HM. Sholeh Wafi
- (2) Direktur Bisnis : Abd. Rokhim
- (3) Direktur SDI : Abd. Majid Umar
- (4) Direktur Keuangan (PLT) : Johan Meinard
- (5) Jumlah karyawan pusat selain direksi (kepala divisi, staff, dan karyawan) berjumlah 69 orang.
- (6) Karyawan Cabang/Capem berjumlah 1.472 orang. Jumlah seluruh karyawan pusat dan cabang/capem termasuk direksi dan kepala divisi sebanyak 1.541 orang.

Gambar 4.2

⁷⁸*Ibid*

Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo



Sumber : Dokumentasi BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar

d. Produk-Produk Pembiayaan BMT UGT Sidogiri Blitar

1) UGT GES (Gadai Emas Syariah)

Gadai Emas Syariah adalah fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Akad yang digunakan dalam Gadai Emas

Syariahadalah akad *Rahn bil Ujrah*. Keuntungan dan manfaat dari akad ini proses yang cepat dan mudah dan pembiayaan langsung cair tanpa survei terlebih dahulu.

2) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Modal Usaha Barokah adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad berbasis bagi hasil (*mudharabah/musyarakah*) atau jual beli (*murabahah*). Manfaat dari Modal Usaha Barokah adalah pembiayaan usaha komersial mikro dan kecil.

3) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

Multi Guna Tanpa Agunan adalah fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah berbasis jual beli (*murabahah*), atau berbasis sewa (*ijarah&kafalah*). Biasanya dalam produk ini dalam penggunaan modal usaha, biaya pendidikan dan biaya rumah sakit. Keuntungan dari Multi Guna Tanpa Agunan yaitu untuk membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat dan anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang di letakkan di BMT. Ketentuan dalam produk ini maksimal plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 1.000.000,-.

4) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

Kendaraan Bermotor Barokah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad jual beli (*murabahah*). Manfaat dari produk ini yaitu membantu anggota dalam memiliki kendaraan bermotor dengan mudah dan barokah.

5) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

Fasilitas pembiayaan yang di tunjukan untuk pembelian barang elektronik seperti laptop, komputer, TV, kulkas dsb. Akad yang digunakan adalah akad berbasis jual beli (*murabahah*) atau akad *ijarah muntahiyah bittamlik*. Manfaat dari produk ini yaitu bisa memilih barang elektronik sesuai keinginan. Maksimal plafon pembiayaan sampai 10 juta. Jaminan bisa berupa barang yang diajukan atau jaminan berharga yang lain seperti BPKB dan sertifikat tanah.

6) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal. Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh kementerian agama untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. Akad yang digunakan adalah akad *Kafalah bil Ujrah* dan *Wakalah bil Ujrah*.

7) UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

UGT MJB adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fixed asset* atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori di haramkan syariah islam. Plafon pembiayaan mulai Rp. 1.000.000 sampai Rp. 500.000.000.

8) UGT MGB (Multi Griya Barokah)

MGB adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (nasabah), baik baru maupun bekas. Akad yang digunakan adalah akad berbasis jual beli atau multi akad (*murabahah* paralel).

9) UGT MPB (Modal Pertanian Barokah)

UGT MPB adalah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jualbeli (*murabahah*) atau akad multi (*murabahah* dan *ijarah parallel* atau *bai' al wafa* dan *ijarah*).⁷⁹

B. Temuan Peneliti

Temuan penelitian ini disajikan oleh penulis sesuai dengan fokus penelitian yakni prosedur pembiayaan mikro PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung dan BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar.

⁷⁹Ust. H Sholeh Romli dkk, *Buku Pedoman Akad Syariah BMT UGT: 'Ala Madzahib Al Arba'ah Antara Teori dan Praktik dalam Produk Pembiayaan*, (Buku Panduan: Tidak Diterbitkan), hal. 10.

1. Prosedur Pembiayaan Mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung

Prosedur pemberian pembiayaan mencakup tentang ketentuan, syarat-syarat atau petunjuk tindakan-tindakan yang harus dilakukan sejak diajukan permohonan nasabah sampai dengan lunasnya suatu pembiayaan yang diberikan oleh bank. Penyajian konteksnya dalam bentuk urutan langkah-langkah yang lazim dalam prosedur pembiayaan yang harus ditangani oleh bank. Adapun bentuk pelaksanaan prosedur pemberian pembiayaan pinjaman pada Bank Syariah Mandiri, yang difokuskan dalam pembiayaan produktif usaha mikro dimana di Bank Syariah Mandiri terdiri dari produk pembiayaan *small banking*, *corporate*, dan *micro banking*.

Disini peneliti melakukan penelitian difokuskan kepada pembiayaan mikro, dimana agar dapat dilihat perbandingannya dengan pembiayaan di BMT yang sama-sama melayani pembiayaan plafon dibawah 100 Juta. Dalam prosedur pembiayaan yang sifatnya produktif Bank Syariah Mandiri memiliki beberapa produk yang secara garis besar dibagi 2 yakni untuk usaha mikro dengan plafond maksimum 200 Juta dan usaha menengah dengan plafond diatas 200 Juta. Adapun keduanya memiliki prosedur yang berbeda dimana untuk usaha mikro lebih sederhana. Sebagaimana penjelasan dari Bapak Ifan selaku Branch Manajer di Bank Syariah Mandiri Tulungagung.

Untuk masalah prosedur pembiayaan yang dilakukan oleh BSM terhadap calon nasabah mikro dan makro pasti berbeda karena

resikonya pun jauh berbeda sehingga usaha makro jauh lebih ribet dibandingkan mikro⁸⁰

Hal ini juga sesuai dengan penjelasan dari nasabah pembiayaan bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung Bapak H. Rukhan beliau merupakan pengusaha toko bangunan dengan plafond pembiayaan sebesar Rp 50.000.000,-.

Iya mas, waktu pengajuan pembiayaan sampai pada tahapan pencairan dana sangatlah ketat bahkan tidak hanya sekali duakali pihak bank melakukan survey, mereka juga melakukan wawancara kepada karyawan toko saya.⁸¹

Tahapan-tahapan prosedur pembiayaan tersebut yaitu:⁸²

a. Tahap Investigasi

Calon nasabah akan diwawancarai langsung oleh PPM untuk memperoleh informasi apa saja kebutuhan tentang nasabah yang memperoleh gambaran umum mengenai kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan. Dimana calon nasabah mengajukan proposal pembiayaan beserta dokumen persyaratan pembiayaan berupa Foto Copy KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah, NPWP, Surat Izin Tempat Usaha.

Setelah melakukan analisa dokumen dan wawancara, maka dilanjutkan dengan observasi langsung kelapangan, melakukan wawancara pada pihak lain yang terkait dengan calon mitra untuk

⁸⁰ Wawancara dengan Bapak Ifan selaku Branch Manager PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung, tanggal 19 Maret 2018

⁸¹ Wawancara dengan Bapak H. Rukhan beliau merupakan nasabah pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung, tanggal 21 April 2018

⁸² Dokumentasi proposal pembiayaan mikro BSM Tahun 2015

memperoleh *second opinion*, *bank checking*, *market checking*, serta menganalisa keseluruhan yang akan dicantumkan kedalam Nota Analisa Pembiayaan (NAP), dan Surat Keterangan Domisili Usaha yang akan diberikan kepada PPM.

b. Tahap Analisa

Proposal yang diajukan oleh calon nasabah akan dianalisis oleh PPM untuk mendapatkan penilaian layak atau tidaknya pembiayaan yang diajukan oleh calon mitra. Konsep 5C merupakan konsep yang digunakan PPM dalam menganalisis kelayakan calon nasabah pembiayaan. yaitu:

- 1) *Character* (karakter)
 - a) Reputasi calon nasabah pembiayaan
 - b) Profesionalisme
 - c) *Trade checking supplier* dan *buyer* (bagi nasabah yang usahanya berjualan)
 - d) Bersifat terbuka atau tertutup
 - e) Jika nasabah terbukti memiliki modal atau *collateral* tetapi tidak mau menyerahkan untuk usahanya tentu hal lain dapat dijadikan salah satu kriteria penilaiannya.

Di BSM dalam menilai karakter calon nasabah yang dilihat adalah calon nasabah itu sendiri dan suami/istri dari calon nasabah, serta penilaian dari rekanan kerja dari calon nasabah.

Sebagaimana yang dijelaskan oleh Pak Danung, marketing mikro BSM :

Ya untuk menilai karakter beda beda mas caranya, kadang kalau kita sudah kenal nasabah malah enak, tidak perlu mencari *second opinion* dari orang lain, untuk *second opinion* sendiri tidak ada patokan harus berapa orang gitu nggak mas, ya kita liat dilapangan gimananya, malah enakan gitu.⁸³

2) *Capacity* (kemampuan)

- a) Struktur modal
- b) *Debt to Equity Ratio*
- c) *Asset Liabilities*

3) *Capital* (modal)

- a) Kemampuan manajerial
- b) Kemampuan teknis, seperti produksi dan pemasaran
- c) Kemampuan usaha dalam membayar kembali pembiayaannya (aspek keuangan)

4) *Condition* (kondisi ekonomi)

Adalah kondisi ekonomi yang dapat mempengaruhi perusahaan atau usaha itu sendiri. Selain itu juga yang termasuk disini adalah peraturan-peraturan atau ketentuan-ketentuan yang datang dari pemerintah, asosiasi atau kelompok, dan lain-lain.

5) *Collateral* (jaminan).

- a) *First way out* (usaha itu sendiri)
- b) *Second way out* (agunan atau aset lain diluar usaha)

⁸³ Bapak Langgeng, wawancara bersama marketing mikro (PPM) BSM KCP Tulungagung, pada tanggal 6 Juni 2018.

Selain itu Bank juga menilai beberapa aspek lain yakni:⁸⁴

a) Aspek Yuridis

Aspek yuridis berkaitan dengan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan data nasabah maupun data usaha nasabah. BSM sendiri memiliki ketentuan dokumen yakni foto kopi KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah, NPWP, Surat Izin Tempat Usaha.

b) Aspek Pasar

Dalam menilai aspek ini BSM melakukan wawancara mengenai seberapa besar pendapatan dari nasabah.

c) Aspek Keuangan

Dalam menilai aspek ini BSM melihat pemasukan dan pengeluaran serta analisa yang dipakai menggunakan metode DSR.

d) Aspek Teknis

Dalam menilai aspek ini BSM melihat dari Sarana pendukung usaha serta layout atau operasional usaha.

e) Aspek Manajemen

Dalam menilai aspek ini BSM melihat dari struktur organisasi perusahaan, riwayat/ perkembangan usaha.

f) Aspek Sosial

⁸⁴ *Ibid.*

BSM menilai seberapa besar pengaruh usaha yang dilakukan oleh calon nasabah terhadap masyarakat sekitar usaha.

g) Aspek Agunan/ *Marketable*.

c. Tahap Keputusan

Bila calon mitra sudah memenuhi kelayakan serta ketentuan, maka akan ditindaklanjuti kebagian komite pembiayaan untuk meminta persetujuan pembiayaan. Berkas permohonan calon nasabah yang telah lulus NAP, kemudian PPM memberikan formulir fasilitas pembiayaan murabahah kepada mitra beserta dokumen pendukung atas jaminan yang menjadi agunan, dan diserahkan kebagian administrasi pembiayaan. Hal ini bertujuan untuk melakukan pengecekan atas kebenaran agunan yang telah diserahkan oleh mitra. Bagian administrasi memberikan hasil *crosscheck* dokumen jaminan mitra kepada PPM untuk melakukan suatu perjanjian (akad) yang akan ditandatangani oleh pimpinan cabang, sebagai penanggungjawab penuh atas pemberian pembiayaan pada calon nasabah.

d. Tahap Pencairan

Calon nasabah diminta untuk membuat permohonan pencairan pembiayaan secara tertulis disertai dengan syarat-syarat yang tercantum dalam akad yang akan diserahkan pada PPM. Bagian

administrasi melakukan pengecekan kesesuaian surat dan dokumen persyaratan yang akan diserahkan, hasil persyaratan akan dicantumkan kedalam kolom rekomendasi berupa Dokumen Pengecekan Realisasi Pembiayaan (DPRP). PPM akan menerima DPRP tersebut dan menyerahkan kepada mitra untuk dibuatkan customer

Bagian administrasi pembiayaan lalu menugaskan *customer service* untuk melakukan entry data guna membuka fasilitas dan pencairannya. Administrasi pembiayaan akan mengecek kesesuaian data, kemudian kepala unit administrasi pembiayaan akan melakukan persetujuan terhadap hasil entry data sebagai bukti bahwa data telah sesuai. Pencairan dana akan diberikan sesuai dengan jumlah yang telah disetujui dalam memorandum analisa pembiayaan murabahah dan akan ditransfer langsung ke rekening nasabah yang ada di bank syariah mandiri. Adapun syarat-syarat pencairan pembiayaan di BSM yakni:

- 1) Nasabah telah menandatangani akad perjanjian pembiayaan dan pengikatan jaminan sesuai ketentuan bank.
- 2) Nasabah telah membuka rekening di BSM.
- 3) Nasabah telah menyetor biaya-biaya ke rekening a.n nasabah di bank.
- 4) Nasabah telah menutup asuransi dengan syarat *Banker's clause* kepada bank.

- 5) Nasabah telah menyerahkan surat kuasa pendebitan kepada bank untuk melakukan pendebitan rekening untuk transaksi pembayaran biaya administrasi pembiayaan, biaya asuransi, angsuran setiap bulan, biaya keterlambatan pembayaran angsuran, biaya materai, dan biaya-biaya yang timbul akibat transaksi pembiayaan ini.
- 6) Nasabah telah menandatangani tanda terima uang dan promes.
- 7) Nasabah bersedia menandatangani:
 - a) Surat kuasa jual jaminan secara sukarela kepada bank oleh nasabah/dan atau sekaligus pemilik jaminan.
 - b) Surat kuasa pengosongan jaminan apabila terjadi pembiayaan macet.⁸⁵
- 8) Seluruh persyaratan pada syarat penandatanganan akad pembiayaan telah dipenuhi dan diserahkan seluruhnya kepada bank.

e. Tahap Monitoring

Pada tahapan monitoring Bank Syariah Mandiri menggunakan 2 cara yakni:

- 1) Monitoring aktif, yaitu mengunjungi nasabah secara reguler dan memberikan laporan kunjungan atau *call report* kepada komite pembiayaan.
- 2) Monitoring pasif, yaitu memonitoring pembiayaan kewajiban nasabah kepada bank setiap akhir bulan.

⁸⁵*Ibid*

2. **Prosedur Pembiayaan Mikro pada BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar**

Adapun pelaksanaan prosedur pembiayaan produktif yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri sesuai penjelasan dari bapak Nazilul Farkhan selaku Pimpinan BMT Sidogiri Capem Sukorejo, dimana produk pembiayaan produktif yang dimiliki oleh BMT UGT Sidogiri yakni UGT GES (Gadai Emas Syariah), UGT MUB (Modal Usaha Barokah), UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan), sesuai dengan hasil olahan wawancara peneliti, yaitu:⁸⁶

- a. Ketika calon nasabah pembiayaan pertama kali datang, maka pihak BMT langsung melakukan wawancara mengenai tujuan penggunaan pembiayaan, besar pembiayaan, serta jaminan yang akan dipakai oleh nasabah. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Nazilul Farkhan selaku pimpinan BMT, beliau juga bertugas melakukan wawancara kepada calon nasabah yang datang.

Pertama ketika nasabah pembiayaan datang maka harus memiliki tujuan untuk apa pembiayaannya, kemudian kita tanya persyaratan yang sudah dibawa oleh nasabah, jika digunakan untuk usaha atau tambah modal, maka usaha tersebut harus jelas apa dan tempatnya dimana guna keesokan harinya akan disurvei oleh AO pembiayaan yakni Pak Lua'i, kemudian kita perlu juga tau jaminan apa yang dipakai guna melihat seberapa besar BMT mampu memberikan pembiayaan dilihat dari jaminan tersebut.

⁸⁶Bapak Nazilul Farkhan, wawancara pimpinan BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar, Tanggal 21 Februari 2018

- b. Jika calon nasabah pembiayaan telah memenuhi syarat sementara maka pihak BMT melakukan proses administrasi.
- c. Nasabah mengisi formulir pembiayaan.
- d. *Account Officer* Pembiayaan melakukan survey ke rumah calon nasabah mengenai layak atau tidaknya calon nasabah diberikan pembiayaan dilihat dari usaha calon nasabah, tanggungan keluarga, sumber pengembalian pembiayaan lain.

Ketika survey yang kita lihat dan tanyakan sesuai dengan checklist yang sudah menjadi patokan pembiayaan di bmt sidogiri mas, baik dilihat dari usaha nasabah, pendapatan dan pengeluaran, jumlah tanggungan keluarga, dan lainnya di lembar survey.⁸⁷

- e. Pihak *Account Officer* memberikan data hasil survey kepada pihak pimpinan BMT dan melakukan perundingan mengenai calon nasabah.
- f. Jika calon nasabah memenuhi persyaratan maka pihak BMT menghubungi calon nasabah untuk melakukan pengecekan barang jaminan.
- g. Tahap pencairan, pada tahapan ini nasabah terlebih dahulu melakukan pembukaan buku tabungan di BMT, hal ini karena BMT merupakan badan usaha berbentuk koperasi maka syarat mendapatkan pembiayaan ialah harus menjadi anggota BMT sehingga nasabah di haruskan memiliki tabungan di BMT yakni minimal RP 10.000,-. Buku tabungan inilah yang suatu saat dipakai

⁸⁷Bapak Lu'ai Hasan, wawancara dengan Account Officer Pembiayaan BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar, tanggal 18 Pebruari 2018

oleh pihak bmt dalam mengambil margin dari pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah, jika nasabah aktif menabung maka setiap bulannya otomatis pihak BMT melakukan pemotongan sebesar margin yang menjadi kewajiban bagi nasabah.

- h. Sebelum nasabah memperoleh uang tunai yang diserahkan oleh BMT maka nasabah mendapatkan informasi mengenai besaran pembiayaan yang mampu dicairkan melihat dari survey dan perhitungan dari nilai jaminan, serta besaran biaya administrasi baik untuk pembuatan buku tabungan, pengurusan notaris, dll. ⁸⁸
- i. Tahapan monitoring dilakukan oleh BMT dengan cara mengunjungi nasabah pembiayaan yang mayoritas adalah pedagang di pasar sehingga hal ini memberikan keuntungan bagi BMT selain BMT melakukan penagihan tabungan setiap hari mereka juga melakukan monitoring usaha nasabah.

3. Perbandingan Prosedur Pemberian Pembiayaan Mikro antara Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung dan BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar.

Berdasarkan hasil temuan peneliti ketika melakukan wawancara kepada pihak-pihak yang berhubungan langsung dalam proses pembiayaan baik dari Bank Syariah Mandiri maupun BMT UGT Sidogiri sukorejo, terlihat beberapa perbedaan antara keduanya, baik dari segi produk yang ditawarkan, maupun prosedur pada tahapan-tahapan antara kedua lembaga

⁸⁸Bapak Nazilul Farkhan, wawancara pimpinan BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar, Tanggal 21 Februari 2018

tersebut. Akan tetapi tahapan-tahapan yang dilalui calon nasabah pembiayaan antara keduanya sama yakni, tahapan pengajuan, investigasi, analisa, pemberian keputusan, serta pencairan pembiayaan. Untuk mempermudah melihat perbedaan yang ada didalam prosedur pemberian pembiayaan produktif antara Bank Syariah Mandiri dan BMT UGT Sidogiri maka bisa dilihat pada tabel 4.2 dibawah ini;

Tabel 4.2

Perbedaan Aspek Prosedur Pemberian Pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri
KCP Tulungagung dan BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo-Blitar

No		Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung	BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo
1	Produk Pembiayaan	<p>Kriteria untuk pembiayaan segmen UMKM pada Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut :</p> <p>a. Mikro merupakan pembiayaan produktif dengan plafond maksimum Rp 200 juta.</p> <p>b. Kecil merupakan pembiayaan produktif dengan plafond lebih besar dari Rp 100 juta s/d Rp 500 juta.</p> <p>c. Menengah merupakan pembiayaan produktif dengan plafond lebih besar Rp 500 juta sd Rp 1,5 milyar. Untuk produk pembiayaan UMKM, bank syariah Mandiri Kriteria untuk pembiayaan segmen UMKM pada Bank Mandiri, terbagi dua yaitu : 1). Kredit Mikro merupakan kredit dengan plafond maksimum Rp 100 juta. 2). Kredit Kecil dan Menengah</p>	<p>kriteria pembiayaan produktif di BMT UGT Sidogiri sebagai berikut:</p> <p>a. Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha komersial mikro dan kecil</p> <p>b. Peruntukan pembiayaan adalah perorangan atau badan usaha</p> <p>c. Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan</p> <p>d. Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 100 juta.</p> <p>Produknya terdiri dari:</p> <p>1) UGT MUB (Modal Usaha Barokah) Modal Usaha Barokah adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad berbasis bagi hasil (<i>mudharabah/musyarakah</i>) atau jual beli (<i>murabahah</i>). Manfaat dari Modal Usaha Barokah adalah pembiayaan usaha komersial mikro dan kecil.</p> <p>2) UGT MTA (Multi Guna Tanpa</p>

		merupakan kredit dengan plafond lebih besar dari Rp 100 juta s/d Rp 5 milyar.	Agunan) Multi GunaTanpa Agunan adalah fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah berbasis jual beli (<i>murabahah</i>), atau berbasis sewa (<i>ijarah&kafalah</i>). Biasanya dalam produk ini dalam penggunaan modal usaha, biaya pendidikan dan biaya rumah sakit. Keuntungan dari Multi Guna Tanpa Agunan yaitu untuk membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat dan anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang di letakkan di BMT. Ketentuan dalam produk ini maksimal plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 1.000.000,-.
2	Persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> a. Usaha minimal telah berjalan 2 tahun b. Memiliki dokumen identitas dan legalitas/ Ijin Usaha c. Tidak termasuk ke dalam daftar hitam Bank Indonesia dan apabila memiliki fasilitas di bank lain harus dalam keadaan/ kondisi lancar d. Memiliki jaminan minimal 30% dari total pembiayaan yang diminta e. Bukan termasuk ke dalam jenis usaha yang dilarang oleh syariat islam dan atau dilarang oleh BI 	<ul style="list-style-type: none"> a. Anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus untuk akad yang berbasis bagi hasil). b. Usaha sudah berjalan minimal 1 tahun. c. Menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir. d. Menyerahkan Dokumen yang diperlukan: <ul style="list-style-type: none"> 1) Fotokopi rekening Tabungan 3 bulan terakhir. 2) Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir. 3) Fotokopi Agunan (SHM/SHGB/BPKB. 4) Fotokopi legalitas Usaha ; NPWP, TDP dan SIUP (untuk badan usaha
3	Prosedur Pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> a. Tahapan investigasi melihat dari sifat, karakter, struktur, dan pengalaman usaha calon nasabah. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Penyerahan dokumen, berupa dokumen pribadi maupun surat-surat yang berkaitan dengan agunan. b. Proses analisa yang dilakukan

		<ul style="list-style-type: none"> b. Tahap analisa: melihat dari 5c dan aspek-aspek usaha nasabah. c. Tahap persetujuan: komite pembiayaan menyerahkan berkas kepada administrasi guna mendapatkan persetujuan pimpinan cabang. d. Tahap pencairan e. Tahap monitoring: aktif dan pasif. 	<p>oleh <i>account officer</i> dengan melakukan survey.</p> <ul style="list-style-type: none"> c. Analisa yang dilakukan oleh kepala cabang dengan cara melihat kondisi barang agunan. d. Proses pencairan dan pengikatan dimana nasabah diharuskan membuka tabungan di BMT. e. monitoring: BMT Sidogiri menerapkan monitoring aktif.
4	Hambatan yang dihadapi dalam proses penyaluran pembiayaan.	<ul style="list-style-type: none"> a. Legalitas nasabah masih kurang baik b. Laporan keuangan sangat terbatas c. Banyak nasabah UMKM merupakan nasabah yang baru mengenal perbankan d. Masih bercampurnya keuangan usaha dan pribadi e. Kesulitan untuk mensosialisasikan pembiayaan syariah berbasis bagi hasil (Mudharabah dan Musyarakah) f. Dibutuhkan jumlah tenaga kerja yang banyak dalam mengelola portofolio nasabah UMKM 	<ul style="list-style-type: none"> a. Nasabah yang datang dari kalangan usaha kecil yakni pedagang kurang memahami laporan keuangan. b. Kurangnya informasi terhadap persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah c. Kesulitan dalam mensosialisasikan konsep pembiayaan yang berbasis syariah d. Belum memiliki sistem prosedur yang standar dan baik e. Manajemen keuangan usaha nasabah yang masih minim sehingga banyak menimbulkan usaha nasabah macet dan berdampak <i>Non Performing Finance</i> (NPF) bagi pihak BMT.