

BAB IV

PROFIL LEMBAGA

A. Deskripsi Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BMT Sahara

Baitul Mall Tanwil atau yang biasa disingkat dengan BMT merupakan suatu Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan memperdayakan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa pengembangan usaha yang mengoprasikan dengan system yang sesuai dengan syariat islam khususnya. BMT merupakan institusi yang menjalankan dua kegiatan secara terpadu, yaitu Baitul Mall dan Baitul Tanwil. Sehingga kegiatan BMT mengembangkan usaha usaha produktif dengan mendorong kegiatan menabung dan menyalurkan pembiayaan produktif, juga melaksanakan kegiatan sosial dengan menggalang titipan dana social seperti zakat, infaq dan shodaqoh serta mendistribusikannya dengan prinsip pemberdayaan masyarakat sesuai dengan prinsip pemberdayaan masyarakat sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

Kopseyah BMT Sahara adalah Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang berperan sebagai penggerak dan media penghubung antara aghnia' (pihak yang berlebihan dana) dan dhuafa (pihak yang kekurangan dana) dengan menerapkan prinsip muamalah islam. Hal ini bertujuan untuk membantu beban

ekonomi masyarakat yang sering kali terperosok dengan tangan tangan renternir yang mencekoki bunga yang tinggi dan hanya bertujuan profit oriented.

BMT Sahara berdiri pada tanggal 10 Maret 1999 yang beroperasi secara legal dengan sertifikat operasi yang dikeluarkan pada Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) Nomor ; 10115/SO/Pinbuk/III/1999 sebagai kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) BMT binaan PINBUK berdasarkan naskah kerja sama antara Bank Indonesia dengan PINBUK Nomor: 003/MOU/PH.BK.PINBUK/IX-95 tanggal 27 september 1995. Kemudian BMT Sahara diperkuat dengan badan hukum dari Kementrian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah yang disahkan oleh kantor Koperasi dan UKM melalui SK Nomor ; 1a88.2/164/BH/XVI.29/304/XII/2006.¹

2. Visi, Misi, Tujuan dan Moto BMT Sahara

a. Visi

Visi merupakan hal untuk mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota, sehingga mampu berperaan sebagai wakil pengabdian Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Visi BMT Sahara adalah :

“Terwujudnya BMT yang terdepan, tangguh dan professional dalam membangun ekonomi umat.”

¹ Dokumen BMT Sahara, *RAT KOPSYAH BMT SAHARA* (Tulungagung, 2018),hal.12.

b. Misi

Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil bermakmuran berkemajuan, serta makmur maju berkeadilan berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT . Berikut adalah misi BMT Sahara:

- a. Memberikan layanan yang prima kepada seluruh anggota, mitra dan masyarakat Luas.
- b. Mendorong anggota, mitra dan masyarakat luas dalam kegiatan menabung dan investasi.
- c. Menyediakan permodalan dan melakukan pendampingan usaha bagi anggota, mitra dan masyarakat.
- d. Memperkuat permodalan sendiri dalam rangka memperluas jaringan serta menambah produk dan fasilitas jasa layanan.
- e. Mencapai pertumbuhan dan hasil usaha BMT yang layak serta proporsional dan berkelanjutan.
- f. Turut serta dalam gerakan pengembangan ekonomi syariah.

c. Tujuan : Meningkatkan kesejahteraan bersama memulai kegiatan ekonomi yang mengaruh perhatian pada nilai-nilai kaidah-kaidah muamalah yang teguh keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian.

d. Motto : “ *Menjalin ukhuwah menuju kebangkitan ekonomi ummah*”²

² Ibid,hal. 9-10.

3. Produk BMT Sahara

1. SIMASIS (Simpanan Masyarakat Islam) merupakan simpanan anggota yang berdasarkan akad *Wadiah Yad Dhomanah* dan *Mudharabah*. Atas seizin penitip dana yang disimpan pada rekening simasis maka dana tersebut dapat dimanfaatkan. Penarikan maupun penyetoran dari produk simasis dapat dilakukan pemegang rekening pada saat/sewaktu-waktu.
2. SIMASIS Berjangka (Deposito) adalah jenis simpanan anggota yang ingin menyimpan dananya dalam jangka waktu yang relatif lama dengan prinsip syariah. Produk ini didasari pada akad *Wadiah Yad Dhomanah* dan *Mudharabah*.
3. Produk Pinjaman Modal / Pembiayaan dengan sektor pertanian, perdagangan, perternakan, konsuntif, sektor jasa/investasi, sektor industri kecil, konveksi dan sektor lain. Dan dalam pembiayaan ini digunakan akad sebagai berikut;
 - a. Mudharabah adalah akad antara dua orang pihak dimana anggota sebagai *Mudharib* (pengelola usaha) dan yang lain sebagai *Shohibul Maal* (penyedia modal), atas kerjasama ini berlaku sistem bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.
 - b. Musyarakah adalah akad kerja sama yang dilakukan dengan dua orang atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak saling memberikan kontribusi dengan kesepakatan bahwa baik keuntungan, kerugian dan tanggung jawab akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan bersama.
 - c. Murabahah adalah suatu pembiayaan melalui sistem pengadaan barang dan didalamnya terdapat kesepakatan besarnya kesepakatan besarnya

pemberian *mark up* dan pelunasannya dapat diangsur ataupun jatuh tempo sesuai dengan kesepakatan (akad).

- d. Qardul Hasan, adalah pembiayaan dengan tujuan kebijakan yang diperuntukkan bagi anggota dengan pertimbangan sosial dan tidak diambil keuntungan dari padanya, anggota hanya diwajibkan mengembalikan pokok pinjaman saja.³

4. Struktur Organisasi⁴

a. Susunan Pengawas Kopsyah BMT Sahara

No	Nama	Alamat	Jabatan
1	K.H Hadi Mahfudz	Bolorejo Kauman Tulungagung	Ketua
2	H. Nyadin, MAP	Bago Tulungagung	Pengawas Manajemen
3	H. Rohmad Shidiq	Suruhan Kidul Bandung	Pengawas Keuangan

b. Susunan Pengurus Kopsyah BMT Sahara

No	Nama	Alamat	Jabatan
1	H. Moch Suchan	Batangsaren Kauman Tulungagung	Ketua
2	H. Abdul Aziz Purwanto	ketanon Kedungwaru Tulungagung	Wakil Ketua
3	Drs. Zulkomen Ahmad	Mangunsari Kedungwaru Tulungagung	Sekretaris
4	Bambang El Faruq	Mangunsari Kedungwaru Tulungagung	Bendahara

c. Pengelola Karyawan BMT Sahara

³ Brosur BMT Sahara.

⁴ Dokumen BMT Sahara, *RAT KOPSYAH BMT SAHARA*...hal.13.

No	Nama	Alamat	Jabatan
1	H. Mustofa, SE, MM	Plosokandang Kedungwaru Tulungagung	Manajer
2	Mamik Muyanti, SP	Tretek Tuluungagung	Kasir/ZIS
3	Rifa Kuswoyo	Tawangari Kedungwaru Tulungagung	Pembiayaan
4	Vidha Ariani, S.Sos	Tiudan Gondang Tulungagung	Pembukuan/Teller
5	Erni Susanti, S.Pd	Bendungan Gondang Tulungagung	Tabungan/Teller
6	Ropingi	Rejosari Gondang Tulungagung	Pembiayaan
7	Saiful Anwar,SE	Wates Sumbergempol Tulungagung	Pembiayaan
8	Susilo, A. Ma	Bantengan Bandung Tulungagung	Manajer Cabang
9	Mohammad Ailifi, SE	Pucanglaban Tulungagung	Administrasi
10	Nunuk Mahanani, S.Kom	Melis Gandusari Trenggalek	Kasir kancab
11	Gresia Novasari	Suruhan Kidul Bandung Tulungagung	Pembukuan Cabang
12	Ramadhan	Penjor Pagerwojo Tulungagung	Collector
13	Ahmad Rifqy Syafi'I, SEI	Suruhankidul Bndung Tulungagung	Pembiayaan
14	M.Ivan Wahyudi, S.Pdi	Karangrejo Boyolangu Tulungagung	Pembiayaan

B. Paparan Data

Paparan data dari hasil penelitian ini bertujuan untuk mempermudah peneliti dalam hal menjelaskan hasil dari penelitian yang telah diteliti. Dalam hal ini penulis akan memaparkan suatu temuan yang berkaitan dengan focus penelitian agar tidak melebar dan membahas hal diluar penelitian ini. Focus penelitian yang ada dalam skripsi ini membahas 2(dua) poin yaitu:

1. Paparan Tentang Penerapan Kelayakan 5c untuk Meningkatkan Ekonomi Bagi Nasabah di BMT Sahara Kauman Tulungagung.

Penelitian ini dilakukan di Baitul Mall Wa Tanwill (BMT) Sahara Kauman Tulungagung. Dari hasil penelitian, peneliti mendapatkan beberapa temuan yang berkaitan dengan penerapan kelayakan 5c dalam pembiayaan musyarakah untuk meningkatkan perekonomian masyarakat, khususnya nasabah yang menggunakan jasa baitul mall wa tanwil yang menggunakan akad pembiayaan musyarakah tersebut.

Dalam hal pembiayaan musyarakah, penerapan kelayakan penting untuk dilakukan, karena penerapan kelayakan point utama dalam kelayakan pembiayaan musyarakah. Dengan melakukan penerapan yang dilakukan, maka lembaga bisa membimbing, mengarahkan dan memberi informasi banyak tentang pembiayaan yang ada di BMT Sahara Kauman Tulungagung sesuai dengan kebutuhan tertentu khususnya tentang pembiayaan musyarakah tersebut. Hal tersebut telah disampaikan oleh pihak Manajer BMT Sahara Kauman Tulungagung dalam penerapan yang dilakukan untuk pembiayaan musyarakah. Berikut adalah wawancara peneliti dengan pihak Menejer Baitul Maal Wa Tamwil (BMT):

“Ya metodenya (penerapan) semua itu sudah ada SOP (standart operasional prosedur) nya, jadi metodenya seperti halnya prosedur yang ada di bmt bahwa yang bersangkutan itu sebelum menjadi nasabah atau sebelum kita realisasikan pembiayaan yang bersangkutan nasabah harus memahami syem-syem syariah yang ada di BMT, polanya seperti apa dan kita berikan penjelasan, setelah yang bersangkutan paham kita berikan formulir untuk mengajukan. Tujuannya apa pihak yang bersangkutan paham itu biar sistem syariah di bmt ini dipahami yang bersangkutan, karna sistem syariah kan berbeda dengan sistem yang secara umum dengan pola konvensional itu. Kemudian bagaimana ini bisa trealisasi dengan baik maka dilakukan komunikasi antara pihak bmt dengan pihak nasabah. Bagaimana pengamanannya mana kala sudah dicairkan pola peminannya yang harus dilaksanakan secara kontinuitas atau berkesinambungan ini yang harus menjadi kontinuitas atau metode yang harus dilaksanakan. Dan untuk usaha

yang seperti saya sampaikan polanya itu adalah pola kerja sama semacam ini dan hal lain sebagainya disesuaikan, jadi nasabah kita berikan pemahaman metode atau sistem yang ada di bmt dan pihak bersangkutan bisa memilih pola yang ini, yang ini atau yang ini, kalau kemudian yang bersangkutan memilih yang musyarakah dengan pola yang itu yang saya sampaikan tadi sesuai gak dengan lapangan, jadi menyesuaikan dari apa yang diinginkan nasabah, kemudian disesuaikan dengan jenis usahanya, kemudian yang kedua pola kerjanya seperti apa. kalau prakteknya kita berupaya untuk melaksanakan, untuk menjalankan sesuai dengan teori sesuai dengan syariah yang diajarkan tetapi kami memang secara gentel mengatakan prakteknya terkadang terjadi kekurangan karena memang kitakan proses untuk melakukan perbaikan tapi kita komitmen untuk bisa melakukan penerapan itu sesuai dengan ketentuan yang ada secara syariah ataupun secara teori.”⁵

Pada umumnya pembiayaan musyarakah merupakan suatu pembiayaan yang jarang dipakai oleh lembaga dengan alasan pembiayaan musyarakah termasuk pembiayaan tinggi resiko (hight risk), hal ini dikarenakan banyaknya faktor yang menjadikan BMT enggan untuk memberikan pembiayaan sebelum mendapatkan informasi yang menjamin dan pihak nasabah bertanggung jawab untuk selalu membayar pembiayaan tersebut. Sehingga BMT Sahara memiliki cara terbaik dalam menanggulangi kredit macet seperti halnya melakukan penilaian dengan sistem 5c. Sebelum penilaian 5c berlangsung, dan sebelum pembiayaan diberikan kepada nasabah, nasabah perlu memahami sistem yang diberikan berbeda dengan konvensional yaitu menggunakan sistem syariah, dan setelah itu nasabah diberi kebebasan untuk memilih akad musyarakah yang ingin dipergunakan untuk melakukan kerja sama antara pihak BMT Sahara dan nasabah tersebut. Setelah nasabah memahami yang terdapat di BMT Sahara dan mengajukan pembiayaan, maka BMT Sahara perlu melakukan analisis dengan sistem 5c dahulu untuk dapat diberikan pembiayaan. Hal ini dimaksudkan untuk melihat latar belakang nasabah

⁵ Wawancara Bapak H. Mustofa, (*Manajer BMT Sahara Kauman*), Tanggal 23 Mei 2018, jam 16.14 WIB, di Kantor BMT Sahara Kauman Tulungagung

dan kesanggupan nasabah untuk bertanggung jawab dalam pembiayaan tersebut.

Berikut ini adalah hasil wawancara dengan pihak Manajer BMT Sahara Kauman

Tulungagung:

“Jadi sampean sendiri yang jelas sebelum saya berikan gambaran untuk 5c sendiri sudah paham kan dalamnya? Baik, yang pertama adalah karakter, yang kedua collateral, capacity, capital dan condition. Sebenarnya itu kalau dijelaskan itu panjang tetapi hal hal prinsip saja yang akan saya jelaskan. Mungkin bisa saya beri gambaran, jadi yang pertama kaitannya dengan karakter, bagaimana karakter nasabah tersebut, untuk mengetahui 5c tersebut perlu namanya survai, jadi sebelum pembiayaan dicairkan mereka datang ke kantor untuk mengisi permohonan. Setelah mengisi permohonan maka kita melakukan wawancara awal dan diisi permohonannya. Dari isi permohonan itu kita cek survai kerumah untuk mengetahui 5c tersebut. Yang *pertama karakter*, bagaimana karakter nasabah melalui tetangganya kanan kirinya kesesuaian apa yang dituliskan dengan informasi awal yang di dapatkan di kantor saat mengisi pembiayaan dengan menanyakan tetangga sebelah kanan dan kirinya, kemudian bagaimana kebiasaan yang bersangkutan apakah mempunyai sifat kalau pinjam suka lama, apakah pinjam tertib dalam angsuran, apakah selama berinteraksi dengan tetangga kanan kiri punya masalah, bagaimana hubungan keterkaitannya dengan ibadahnya dan lain sebagainya itu untuk mengetahui karakternya dengan membandingkan apa yang diperbincangkan dengan fakta di lingkungan, itu yang karakternya. Yang *kedua* adalah *collateral*, jaminan di bmt ini menjadi unsur kesekiannya (belakang) yang penting bagaimana usaha, karakter kemudian kapasitasnya, kemudian usahanya itu prospektif karakter ini menjadi pertimbangan yang kesekian, namun tetap menjadi pertimbangan. Yang *ketiga* adalah *kapasitas*, kapasitas merupakan yang bersangkutan didalam usahanya, apakah trekout usahanya itu bagaimana ,proyeksi keuntungannya bagaimana, proyeksi pendapatannya bagaimana, kemampuan untuk menjalankan usahanya bagaimana, kalau yang bersangkutan mempunyai kapasitas yang bagus itu menjadi point tersendiri untuk menjadi pertimbangan nasabah untuk nanti untuk dibicara iya atau tidaknya. Yang *keempat* yaitu *Capital* (modal) jadi modal yang dimiliki nasabah (calon nasabah), apakah dia menjalankan usaha ini susah mempunyai modal baik bersifatnya harta, berupa dana, atau modal yang lain. Kalau yang yang bersangkutan modalnya banyak sementara modalnya tidak berada di tempat atau mungkin lagi diinvestasikan di bank atau ditabungkan di bank atau diinvestasikan dalam bentuk property , sesuatu yang relative aman, beda kalau yang bersangkutan itu tidak mempunyai capital, atau pendaang dan posisi lagi ngekos, atau ngontrak itu menjadi sebuah pertimbangan juga. Yang *kelima* *Condition*, yaitu condition secara makro, misalnya yang bersangkutan nasabah untuk usaha, usaha apa, misal usahanya produksi es tapi pembiayaan disaat musim hujan, kan tidak relefan, jualan es biaya tertunda itukan yang bahaya, misal usaha ternak, misalkan saat ini harga telur atau daging lagi jatuh dan cuaca kurang bagus

yang bersangkutan pinjam usaha ternak tentu tidak bisa kita pinjamkan, beda kalau misal hari ini musim tanam, kemudian yang bersangkutan membutuhkan modal untuk keperluan pupuk untuk keperluan tanaman yang baru saja ditanam kemudian yang bersangkutan sesuai dengan cuaca dan pembiayaan lancar, ini semua relevan jadi keadaan situasi dan kondisi makro semacam ini menjadi sebuah pertimbangan. Jadi itu merupakan gambaran-gambarannya. Kalau misalkan 5c ini yang bersangkutan layak nanti bisa di realisasikan atau disetujui, Kalau semuanya tidak layak maka tidak bisa realisasi, atau misal ada $\frac{3}{4}$ dan yang satu tidak bagus maka bisa dipertimbangkan.”⁶

Dari hasil wawancara dengan Bapak Manajer H. Mustofa diatas dapat dipahami bahwa, sistem 5c merupakan suatu hal yang penting dalam memberikan pembiayaan, karena dengan mengetahui prinsip 5c tersebut, pihak manajer akan memberikan penilaian tentang usaha tersebut, sehingga pembiayaan bisa dikatakan layak atau tidaknya untuk diberikan. Walaupun pada dasarnya tidak semua sistem 5c tersebut harus terpenuhi, tetapi hasil dari karakter, modal, usaha, dan capital menjamin usaha tersebut berjalan lancar, maka jaminan sendiri menjadi sebuah pertimbangan selanjutnya, tergantung bagaimana hasil survei yang dilakukan oleh pihak BMT Sahara tersebut. Sama halnya dengan hasil wawancara dengan Bapak Saiful Anwar mengenai pembiayaan dengan melakukan sistem 5c tersebut. Berikut adalah hasil wawancaranya:

“Kalau *karakter* itu yang dilihat dari orangnya yang dituju untuk jadi nasabah itu yang pertama dilingkungan, yang mana tanggapan masyarakat lingkungan sekitarnya, itu bisa diketahui melalui tetangga. Tetangga ditanya bagaimana keperibadiannya, orangnya tersebut pernah punya masalah atau tidak, terus sering terlibat utang piutang, kemudian terlihat sering ditagih atau bagaimana, itu bisa dilihat dari tetangga sekitar. Kalau dari orangnya itu kemungkinan kalau kita tanya langsung kan ndak mungkin orang anda baikkannya pasti bilang baik, kalau kebanyakan ya kita lihat juga orangnya nanti, kalau dari orangnya ya kita ya seperti itu tadi, ndak bisa kalau untuk memastikan, tapi kalau kita dari keterangan tetangga ya

⁶ Wawancara Bapak H. Mustofa, (*Manajer BMT Sahara Kauman*), Tanggal 23 Mei 2018, jam 16.14 WIB, di Kantor BMT Sahara Kauman Tulungagung

mungkin sering terlibat utang piutang, atau terlibat kredit macet, ya itu kita hindari tidak kita luluskan. Kalau *jaminannya* ya kita ada aturan 50% nilai totalnya, jadi nilai jaminannya itu 50% kalau total pinjaman maksimal 50% dari nilai pinjaman. Kalau harga misal katakan tanah dan rumah harganya 100.000.000 maksimal dia mendapatkan pembiayaan itu 50.000.000. *Capasitasnya* kita lihat usahanya ya, kalau kita pembiayaan itu kita lihat juga bagaimana dia kemampuan mengembalikan, kalau dia orang dilihat dari usahanya sudah tidak jalan, atau mungkin dia bilang usaha saya jalan tapi keadaan kita lihat rumahnya kok biasa saja, kalau pendapatnya tinggi kok pendapatannya biasa saja, asetnya, motornya, itu biasa saja atau tidak sesuai lah keterangannya ya itu kita pertimbangkan juga. Ya *conditionnya* bagaimana itu nanti kalau dilihat dari usaha misalnya ayam itu dibiayai bagaimana sekarang prospeknya kan gitu, kek sekarang telur ayam lagi murah makannya mahal, kan itu juga perlu pertimbangan juga. . *capitalnya* ya itu dari asset-aset itu”.⁷

Setelah mendapatkan hasil wawancara dengan Bapak Saiful Anwar selaku pembiayaan di BMT Sahara Tulungagung, hasil yang didapatkan sama halnya dengan hasil wawancara Bapak Manajer H.Mustofa. Penilaian 5c merupakan suatu penilaian yang penting dalam pembiayaan, sehingga pembiayaan tersebut bisa dikatakan layak atau tidaknya setelah mendapatkan berbagai informasi yang didapatkan dilapangan. Dari hasil wawancara dengan Bapak H.Mustofa selaku manajer memberikan penjelasan tentang jaminan yang diberikan kepada nasabah dari penilaian 5c tersebut akan menjadi suatu pertimbangan setelah melihat hasil usaha diperoleh yang memungkinkan usaha tersebut bisa dikatakan layak. Dan sama halnya dengan Bapak Saiful Anwar selaku pembiayaan yang memberikan pernyataan, jaminan menjadi hal pertimbangan jika usaha yang dijalankan tersebut sesuai dengan hasil survei yang telah didapatkan di lapangan. Dan apabila 5c tersebut layak maka pembiayaan yang akan diberikan yaitu setengah dari yang dibutuhkan tersebut. Tetapi apabila dari hasil survei tidak sesuai dengan

⁷ Wawancara Bapak Saiful Anwar ,(Pembiayaan BMT Sahara) ,BMT Sahara Tulungagung, Tanggal 13 November 2018 jam 09.44 WIB.

pengamatan dari segi kehidupan nasabah tersebut, maka pembiayaan tidak dapat diberikan kepada nasabah tersebut.

Selain dari pada itu, adapun hasil wawancara dengan Bapak H. Mustofa selaku manajer BMT Sahara Tulungagung yang berkaitan dengan penilaian kelayakan untuk mendapatkan pembiayaan dengan sistem 5c tersebut. Berikut adalah hasil wawancara yang telah didapatkan:

“Ya factor kelayakannya yang penting dari karakter, misalkan yang bersangkutan karakternya bagus, kemudian trekrekout dilapangan, dirumah tetangganya juga bagus tidak suka bertengkar itu termasuk point, kemudian kadar collateral/jaminan, jaminannya cukup artinya yang dijaminan di bmt ada meskipun itu nomer yang kesekian, kemudian kapasitasnya juga memenuhi kemudian sesuai dengan capitalnya juga seperti yang saya sampaikan tadi misalkan cukup, ya semacam hal hal yang seperti itu, kalau yang 5c masing masing masuk criteria maka itu akan bisa memenuhi factor tersebut.”⁸

Hal yang harus terpenuhi dalam kelayakan tentu dengan melihat sifat 5c tersebut yaitu berupa character, capital, capacity, collateral dan condition. Walaupun pada awal wawancara yang didapatkan jaminan menjadi point terakhir tetapi apabila point yang lainnya dapat terpenuhi maka masi bisa dipertimbangkan sesuai dengan melihat nasabah tersebut dan lebih baik lagi penilaian 5c tersebut dapat terpenuhi oleh nasabah. Dan hal tersebut sama halnya yang diungkapkan oleh Bapak Saiful Anwar tentang penilaian kelayakan, berikut ini adalah hasil wawancaranya:

“Kalau yang layak ya itu dari semuanya dari kita lihat usaha ,usahanya jelas, katakana usahanya ayam, ayamnya telur nya berapa, misalnya 10.000 dalam satu bulan menghasilkan berapa? bersih dipotong biaya biaya operasional dan katakana menghasilkan 5000.000 itu bersih katakan, nah itu disitu terus nanti pembiayaannya itu dia nilainya angsurannya nanti, jangan sampek lewat dari 5000.000 atau jangan sampek lewat dari 2500.000 karna

⁸ Wawancara Bapak H. Mustofa, (*Manajer BMT Sahara Kauman*), Tanggal 23 Mei 2018, jam 16.14 WIB, di Kantor BMT Sahara Kauman Tulungagung.

apa, ada potongan lagi untuk biaya hidupnya, jadi kalau kita hitung kakulasi kalau sudah sesuai kakulasinya pas, dan kita juga survai kedepannya juga sudah baik itu kita loloskan”.⁹

Pertimbangan dalam pengangsuran modal pembiayaan merupakan bentuk keringanan nasabah dalam melunasi pembiayaan, tentunya dengan memperkirakan sejauh mana pembiayaan tersebut dapat berlangsung. Dalam hal ini untuk terjadinya kredit macet atau hal yang tidak ada kaitannya dengan pembiayaan dapat teranggulangi. Dan keringanan dalam angsuran menjadi hal keuntungan sendiri bagi nasabah pula sehingga kesejahteraan dan peningkatan ekonomi masyarakat menjadi meningkat. Seperti halnya hasil wawancara dengan Bapak H.Mustofa dalam pembiayaan musyarakah. Berikut hasil wawancaranya;

“Sama jadi bagaimana kemampuan angsur dari nasabah itu dari seberapa, misalkan kemampuannya didalam mengumpulkan dana mengangsur itu adalah satu juta, sedangkan pinjamannya adalah 10 jt, maka kemudian jadi dia paling sedikit waktunya 10 bulan, kalau nanti diberi waktu hanya 5 bulan, jadi paling tidak angsurannya kan 2 juta, jelas kita memberatkan kesian juga kan yang ada nanti keredit bermasalah atau kredit macet. Bisa jadi nanti dibuat 12 bulan atau 15 bulan tetapi jangan juga kepanjangan, kalau kepanjangan nanti bisa jadi dana yang diinvestasikan itu menjadi disalah gunakan sehausnya bisa diangsurkan tetapi bisa jadi nanti untuk keperluan pribadi, bisa menjadi penyimpangan.”¹⁰

Walaupun banyak kemudahan telah ditawarkan kepada pihak nasabah ataupun anggota dalam hal kelancaran pembiayaan. Namun, resiko yang muncul akibat pembiayaan masih tetap ada yakni umumnya yang berhubungan proses pembayaran kewajiban BMT. Untuk itu pihak BMT Sahara sendiri akan memberikan tugas lapangan untuk mendatangi setiap rumah-rumah nasabah yang terkadang masi tidak tertib untuk membayar kewajiban mereka dalam pembiayaan.

⁹ Wawancara Bapak Saiful Anwar (*Pembiayaan BMT Sahara*) BMT Sahara Tulungagung, Tanggal 13 November 2018 jam 09.44 WIB.

¹⁰ Wawancara Bapak H. Mustofa, (Manajer BMT Sahara Kauman), Tanggal 23 Mei 2018, jam 16.14 WIB, di Kantor BMT Sahara Kauman Tulungagung

2. Paparan Tentang Faktor Pendukung dan Penghambat dalam Penerapan Kelayakan 5c untuk Meningkatkan Ekonomi Bagi Nasabah di BMT Sahara Kauman Tulungagung.

Penelitian di BMT Sahara Kauman Tulungagung yang telah kami dapatkan, kami mendapatkan faktor pendukung dan penghambat dalam penerapan kelayakan 5c untuk meningkatkan ekonomi masyarakat untuk pembiayaan musyarakah di BMT Sahara Kauman Tulungagung. Temuan tersebut mengenai data-data seperti wawancara, observasi dan data-data dokumen BMT Sahara Kauman Tulungagung.

Temuan ini disajikan oleh peneliti sesuai dengan focus penelitian yang membahas tentang faktor pendorong dan faktor penghambat penerapan 5c untuk meningkatkan ekonomi masyarakat di BMT Sahara Kauman Tulungagung.

Factor pendukung penerapan 5c dalam pembiayaan adalah jenis usaha yang telah dijalankan seimbang sesuai dengan keadaan pasar dan keinginan konsumen dalam suatu barang tersebut. Dan faktor penghambat ataupun bisa disebut dengan kendala merupakan hal yang tidak bisa dihindari, ini terletak pada keadaan nasabah itu sendiri dan keadaan usaha yang tidak dapat dimungkinkan untuk memberikan suatu pembiayaan. Inilah yang menjadi pertimbangan berat dalam mengatasi kendala pembiayaan tersebut.

Berikut hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti kepada pihak Manajer BMT Sahara Kauman Tulungagung tentang faktor pendukung dalam pembiayaan musyarakah guna untuk mensejahterakan masyarakat:

“Jadi untuk itu kita akan hadir ditengah masyarakat ini kita sebagai bagian dari mereka, kita hadir sebagai bagian masyarakat, kita hadir untuk menjadi lembaga alternatif bagi masyarakat kita yang anti terhadap bank terhadap bunga bank dan juga hadir sebagai solusi bagi masyarakat khususnya

masyarakat yang islam atau beragama islam. Caranya bagaimana? Tentu kita hadir bisa membina bisa komunikasi dengan mereka, kita sebelum melakukan komunikasi ataupun hadir kepada mereka secara internal, kita menggunakan *awae dewe* (menggunakan diri kita) untuk bisa meyakinkan diri kita sendiri sebelum kita meminta untuk meyakinkan masyarakat, kita harus bisa membawakan diri kita sebagai tenaga-tenaga yang professional yang layak untuk di percaya. Kemudian yang kedua kita juga harus bisa menunjukkan kepada masyarakat bahwa kita ini memang lembaga yang professional yang bisa dipercaya oleh masyarakat untuk mengembangkan, untuk dititipi dana serta menyalurkannya kepada masyarakat. Artinya kita harus bisa membuktikan bahwa kita adalah orang-orang yang amanah, kita adalah lembaga yang amanah, professional dan bisa dipertanggung jawabkan. Selain dari pada itu, secara profit atau keuntungan kita meskipun orientasinya orinet yang syariat kita tetap juga mempertimbangkan juga yang namanya keuntungan. Jadi keuntungan menjadi sebuah pertimbangan juga jadi untuk bisa memberikan kontribusi kepada masyarakat kita harus menghasilkan maka kemudian hasil yang didapatkan oleh bmt kemudian sebagian didistribusikan kepada mereka yang berinvestasi mereka yang nabung mereka yang usaha maka kemudian hasilnya bisa dirasakan oleh mereka ketika mereka penanam-penanam, penabung-penabung, investor-investor tertarik kepada kita tentu kan menjadi sebuah kepercayaan ini bagian dari usaha yang dilakukan oleh BMT.”¹¹

Dapat dipahami bahwa BMT Sahara Kauman Tulungagung merupakan lembaga yang bukan hanya dapat memberikan pembiayaan sesuai dengan penilaian 5c tersebut, melainkan BMT Sahara memberikan kepercayaan dan membaur ke masyarakat untuk ikut serta dalam melakukan kegiatan sehingga masyarakat nyaman dengan BMT Sahara Itu sendiri. Adapun hal pendukung yang dapat disimpulkan melalui hasil wawancara diatas adalah, hal *Pertama* yaitu banyaknya masyarakat yang telah mengetahui tentang pembiayaan ataupun transaksi yang dilakukan yang berbasis syariah, dengan demikian pihak lembaga tidak mengalami kesulitan dalam hal penjelasan tentang perbandingan pembiayaan ataupun transaksi yang dilakukan dengan berbasis konvensional. Yang *Kedua* anggota BMT Sahara Kauman Tulungagung merupakan anggota

¹¹ Wawancara Bapak Manajer H.Mustofa...ibid

yang tidak hanya sekedar antara nasabah dan karyawan BMT Sahara semata melainkan terciptanya kekeluargaan dan terciptanya keakraban, hal demikian dikarenakan pihak anggota BMT Sahara Kauman Tulungagung selalu melakukan pembauran kepada masyarakat baik secara internal maupun secara luas, dan memberikan solusi bagi mereka yang membutuhkan transaksi ataupun pembiayaan dengan memperkenalkan tentang BMT Sahara tersebut dan menyakinkan masyarakat bahwa lembaga BMT Sahara Kauman Tulungagung merupakan lembaga yang layak dan dapat dipercaya dalam hal penyaluran dana maupun penyimpanan dana. Yang *Ketiga* dalam hal keuntungan, walaupun BMT Sahara Kauman Tulungagung merupakan suatu lembaga yang berbasis syariah, BMT Sahara juga mempertimbangkan masalah keuntungan yang nantinya juga akan digunakan nasabah dalam hal penyaluran ataupun transaksi yang dilakukan, dengan demikian yang dilakukan oleh nasabah itu sendiri baik penyaluran dana atau transaksi yang dilakukan, dapat dipergunakan kembali pula kepada nasabah untuk hal lainnya seperti pembiayaan ataupun transaksi yang dilakukan, hal demikianlah yang dilakukan sehingga nasabah dapat mempercayai BMT Sahara Kauman Tulungagung menjadi sebuah alternatif dalam hal penyaluran dana maupun transaksi yang dilakukan seperti pada umumnya. Selain hal pendukung dalam pembiayaan, adapun faktor penghambat berikut hasil wawancaranya Bapak Manajer H. Mustofa di BMT Sahara Kauman Tulungagung:

“Untuk praktek pembiayaan Musyarakah kami berupaya untuk melaksanakan, dan menjalankan sesuai dengan teori sesuai dan syariat yang diajarkan tetapi kami memang secara gentel mengatakan prakteknya terkadang terjadi kekurangan karena memang kitakan proses untuk melakukan perbaikan, tapi kita komitmen untuk bisa melakukan penerapan itu sesuai dengan ketentuan yang ada secara syariah ataupun secara teori. Ada kalanya mungkin karakternya bagus, tapi disisi lain usahanya tidak prospektif, ada kalanya orangnya bagus, usahanya prospektif, tapi disisi lain

misalkan kondisinya tidak memungkinkan dan hal sebagainya, ini menjadi kontra produktif antara c satu dengan c yang lain, jadi ada kalanya terkait dengan kendala ya seperti itu. ya, yang namanya pembiayaan ya macem-macam, ada kalanya lancar (ada kalanya tidak), tapi rata-rata mayoritas ya lancar meskipun ada terjadi pembiayaan yang bermasalah juga tetapi sejauh ini, masih batas dalam kewajaran.”¹²

Implementasi pembiayaan musyarakah di BMT Sahara Kauman Tulungagung terhadap nasabah yang mengajukan pembiayaan tergantung lancar atau tidaknya angsuran anggota yang telah melakukan pembiayaan. Hal itu banyak faktor penghambat yang menjadikan pembiayaan kurang terlaksana dengan tertip untuk pembayaran. Hal tersebut dikarenakan susah untuk menggunakan sistem prinsip syariah. Selain itu pembiayaan akan mengalami kemacetan dalam pembayaran dan mengalami kendala yang memang tidak dimungkinkan, tapi kebanyakan pembiayaan yang dilakukan nasabah untuk pembayaran di BMT Sahara Kauman Tulungagung banyak kelancaran walaupun pembiayaan kredit macet tersebut tidak dapat dihindari.

Pembiayaan musyarakah yang ada di BMT Sahara Kauman Tulungagung tidak terlalu berfokus ke jaminan yang mengharuskan nasabah memberikan jaminan yang telah ditetapkan oleh BMT Sahara Tulungagung tersebut, melainkan melihat bagaimana kegiatan usaha yang menjamin pembiayaan akan dijalankan sesuai dengan prinsip 5c tersebut berjalan dengan lancar. Dan pada pembiayaan yang ditetapkan pada BMT Sahara Kauman Tulungagung lebih mengacu kepada sistem pola angsuran yang telah ditetapkan oleh pihak BMT Sahara Kauman Tulungagung dengan melihat sejauh mana kesanggupan nasabah dalam

¹² Wawancara Bapak Manajer H. Mustofa... ibid

mengangsur, hal tersebut agar mempermudah nasabah dalam pembayaran dan pengangsuran pembiayaan.

C. Analisa Data

1. Analisis Tentang Penerapan Kelayakan 5c Untuk Meningkatkan Ekonomi Bagi Nasabah di BMT Sahara Kauman Tulungagung

Konsep penerapan kelayakan di BMT Sahara yaitu tidak hanya berfokus dengan keharusan ataupun kelengkapan dengan penerapan 5c tersebut, tetapi penerapan yang dilakukan adalah dengan memilah dan memilih serta memperbanyak pertimbangan lagi guna mempermudah dan membantu nasabah dalam membangun perekonomian menjadi lebih baik lagi tetapi alangkah lebih baiknya lagi apabila prinsip 5c memenuhi dengan standar ataupun memenuhi segala prasyarat kelayakan 5c tersebut. Dan penerapan musyarakah dilakukan sesuai dengan cara teori dan tuntunan syariah dan musyarakah ini sendiri masih perlu perbaikan keseluruhan untuk meningkatkan produk musyarakah itu tersebut menjadi lebih baik lagi kedepannya. Karena dalam produk musyarakah, pihak BMT Sahara kesulitan dalam menerapkan sistem dan ajaran syariah maka pihak BMT melakukan sistem dengan cara pola kerja sama yang tentunya dengan berbasis tuntunan dan syariah islam yang telah ditetapkan tersebut. Selain dari pada itu pencairan dana yang didapatkan tergolong lambat, beda dengan bank konvensional yang mudah dalam mendapatkan pencairan dana.

Selain dari pada itu, factor keharusan dalam peningkatan ekonomi masyarakat yang harus memenuhi dengan sistem 5c yaitu yang meliputi character, capital, capacity, collateral dan condition, tetapi tidak semua harus dipenuhi dalam

artian seperti collateral sendiri akan menjadi pertimbangan setelah melihat sejauh mana penilaian 5c tersebut layak. Dan usaha yang dijalankan memungkinkan untuk diberi kepercayaan dalam pembiayaan musyarakah dengan melihat kondisi pasar ataupun yang menjamin hal demikian bisa menjadi keberhasilan dikemudian hari.

Dan setelah itu factor keharusan sebelum melakukan pembiayaan adalah tentunya nasabah harus paham tentang produk produk yang telah disajikan di bmt yang berkaitan dengan produk-produk syariah yang telah ada. Kemudian pihak nasabah bebas memilih produk yang telah disediakan di BMT tersebut sesuai dengan jenis dan situasi usaha yang lagi dijalanka.setelah itu barulah kemuadian dilakukan kesepakatan secara bersama-sama sesuai dengan ketentuan yang telah ada.

2. Analisis Tentang Faktor Pendukung dan Penghambat dalam Penerapan Kelayakan 5c Untuk Meningkatkan Ekonomi Bagi Nasabah di BMT Sahara Kauman Tulungagung.

Faktor pendukung dalam pembiayaan musyarakah tersebut adalah banyaknya nasabah yang telah mengetahui sistem syariah khususnya masyarakat yang beragama islam dan pembiayaan yang dilakukan mempunyai/memenuhi karakter 5c tersebut, baik secara keadaan pasar ataupun keadaan pembiayaan yang telah dilakukan oleh nasabah yang telah mengajukan pembiyaan, sehingga hal demikian dapat dipercayakan baik pihak lembaga ataupun bank yang memberikan pembiayaan tersebut.

Kendala dalam kelayakan pembiayaan musyarakah yaitu penyeimbangan antara sistem 5c tidak saling memenuhi, seperti halnya karakter nasabah bagus, tapi disisi lain usahanya tidak prospektif, dan adapun caracter nasabah bagus, tapi usahanya prospektif, tapi disisi lain kondisinya tidak memungkinkan hal demikianlah yang menjadi pertimbangan dalam memberikan pembiayaan khususnya pembiayaan musyarakah. Dan kendala selanjutnya adalah pembiayaan bermasalah yang memungkinkan kurangnya disiplin dalam hal membayar.