

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data

1. Sejarah Koperasi Sidogiri

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “BMT UGT Sidogiri mulai beroperasi pada tanggal 5 robiul awal 1421 H atau 6 juni 2000 M. Di surabaya 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 2000.¹ Koperasi BMT UGT Sidogiri ini sudah berbadan hukum maka dapat diakui oleh negara.

BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam suatu kegiatan urusan guru tugas pondok pesantren sidogiri (Utusan 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.

Dalam setiap tahun BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. Alhamdulillah, pada saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 17 tahun dan sudah memiliki 440 unit layanan baitul maal wat tamwil/ jasa keungan syariah dan 1 unit pelayanan transfer.

¹Sejarah Bmt Ugt Sidogiri, Dalam, [Http://Bmtugtsidogiri.Co.Id](http://Bmtugtsidogiri.Co.Id), Diakses 03 Januari 2016, Jam 15.03 WIB

Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Untuk menunjang hal tersebut maka anggota koperasi dan penerima amanat perlu memiliki karakter STAF, yaitu Shiddiq (jujur), Tabligh (Transparan), Amanah (dapat dipercaya) dan fathanah (profesional).

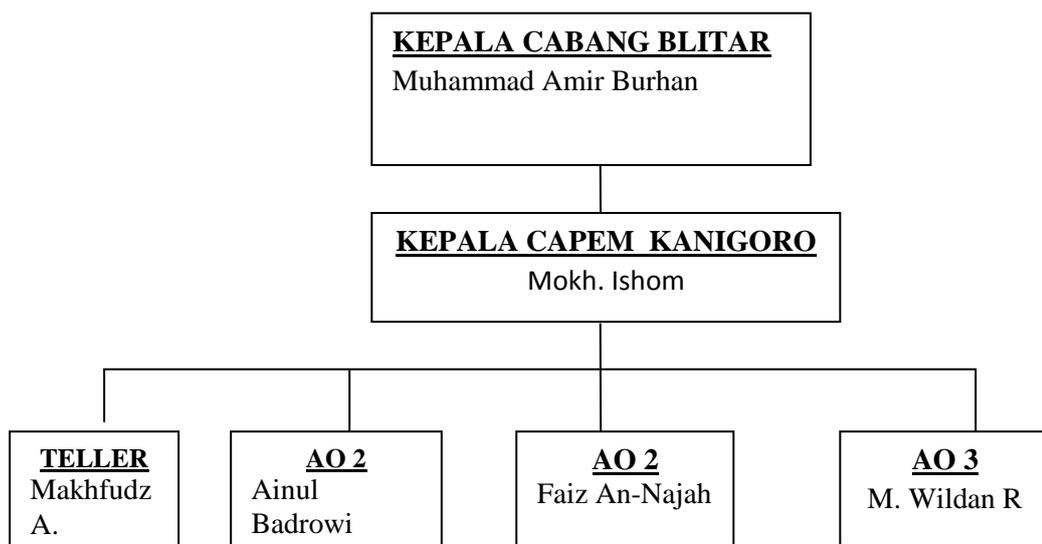
Sistem yang digunakan oleh BMT Sidogiri adalah sistem jemput bola, jadi setiap *Account officer* setiap hari mendatangi anggota BMT Sidogiri yang hendak melakukan transaksi dan BMT Sidogiri juga memiliki sebuah alat yang digunakan untuk transaksi penyetoran atau penarikan dana yang bekerja sama dengan MegaCom yang mana alat tersebut digunakan oleh *Account Officer* untuk mencatat transaksi, dan data transaksi tersebut akan secara otomatis masuk ke dalam komputer teller sehingga akan mempermudah nasabah untuk melakukan transaksi dan *Account Officer* juga tidak perlu mendata kembali anggota yang melakukan transaksi.

2. Lokasi penelitian

Lokasi penelitian yaitu di BMT UGT Sidogiri kantor cabang Blitar alamat Jl. Irian No. 25 RT/RW 06/04 kel. Kanigoro kec. Kanigoro kab. Blitar. Lokasi ini dipilih dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

- a. Di BMT UGT Sidogiri kantor cabang Blitar belum pernah dilakukan penelitian tentang produk Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah
 - b. BMT UGT Sidogiri memiliki fasilitas ATM dan Megacom yang belum dimiliki oleh BMT yang lain.
 - c. BMT UGT Sidogiri adalah BMT terbesar di Jawa Timur.
3. Stuktur Organisasi Kantor Cabang Pembantu Kanigoro Blitar Periode 2016

Gambar 4.1



4. Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri

Visi BMT UGT Sidogiri

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

Misi BMT UGT Sidogiri

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

5. Bidang usaha BMT UGT Sidogiri

BMT UGT sidogiri cabang Blitar merupakan Lembaga keuangan syariah yang berbentuk koperasi syariah dan berbadan Hukum. Dan BMT UGT sidogiri cabang Blitar juga memiliki produk-produk pembiayaan yang layak dijual kepada nasabah diantaranya adalah UGT Produk Multiguna Tanpa Agunan, UGT Modal Usaha Barokah, UGT Pembelian Barang Elektronik, UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji), UGT Gadai Emas Syariah dan sebagainya. Selain beberapa produk yang ditawarkan tersebut BMT Sidogiri juga menyediakan fasilitas pembayaran lain seperti pembayaran listrik pra bayar dan pasca bayar.

BMT UGT Sidogiri memiliki banyak keunggulan diantaranya BMT UGT sidogiri memberikan fasilitas ATM bagi nasabah yang membutuhkan, selain itu BMT Sidogiri juga memiliki keunggulan di bidang IT, yaitu suatu suatu alat yang digunakan untuk transaksi dan bekerja sama dengan Megacom sehingga transaksi bisa dilakukan

melalui HandPhone sehingga nasabah tidak perlu datang ke kantor untuk melakukan transaksi karena BMT UGT Sidogiri menggunakan sistem jemput bola.

BMT UGT Sidogiri berniat untuk membantu mengurangi angka kemiskinan dan meningkatkan ekonomi mereka adapun kegiatan yang dilakukan oleh BMT Sidogiri diantaranya adalah dengan menawarkan:

1. Produk tabungan

Adapun jenis produk-produk pembiayaan di BMT UGT Sidogiri cabang blitar diantaranya adalah:

- a. Tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Produk ini adalah produk yang sering diminati oleh pedagang-pedagang dan orang disekitar BMT UGT Sidogiri.

Akad : Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT

- b. Tabungan Haji

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Akad : Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 50% Anggota : 50% BMT

- c. Tabungan Umrah

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Akad : Tabungan diakad berdasarkan

prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 40%

Anggota : 60% BMT

d. Tabungan Hari Raya Idul Fitri

Tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi

kebutuhan hari raya idul fitri. Akad : Tabungan diakad berdasarkan

prinsip syariah *mudharabah musytarakah*. dengan nisbah 40%

Anggota : 60% BMT.

e. Tabungan Pendidikan

Tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga

pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Akad

:Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah*

musytarakah. dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT

f. Tabungan Kurban

Tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan

anggota dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah. Akad

:Tabunganb berdasarkan prinsip syariah *mudharabah*

musytarakah. dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT

g. Tabungan Tarbiyah

Yaitu tabungan umum berjangka untuk keperluan pendidikan anak

dengan jumlah setoran bulanan tetap dan dilengkapi dengan

asuransi. Akad yang digunakan yaitu *mudhorobah musyarakah*,

dengan nisbah 25% anggota dan 75 BMT.

h. Tabungan Berjangka

Yaitu tabungan yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu, dengan nisbah sebagai berikut:

- a. Jangka waktu 1 bulan Nisbah 50% Anggota : 50% BMT
- b. Jangka waktu 3 bulan Nisbah 52% Anggota : 48% BMT
- c. Jangka waktu 6 bulan Nisbah 55% Anggota : 45% BMT
- d. Jangka waktu 3 bulan Nisbah 70% Anggota : 30% BMT

2. Produk Pembiayaan

a) UGT GES (Gadai Emas Syariah)

Adalah Fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah.

Akad yang digunakan adalah Akad *Rahn Bil Ujrah*.

b) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (*Mudharabah/Musyarakah*) atau jual beli (*Murabahah*), *Murobahah bil wakalah* dan *kafalah*.

c) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

Adalah Fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*, *Murobahah Bil Wakalah*, *Kafalah*).

d) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

Adalah fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik. Jenis barang elektronik yang bisa diajukan adalah: Barang elektronik yang dijual secara legal (Baru atau bekas), Bergaransi (Pabrik atau Toko), Barangnya marketable seperti Laptop, Komputer, TV, Audio, Kulkas, dan lain-lain. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau akad Ijarah Muntahiyah Bittamlik.

B. Temuan penelitian

Temuan hasil penelitian ini disajikan oleh penulis sesuai dengan fokus penelitian :

1. Penerapan produk multiguna tanpa agunan dan modal usaha barokah di BMT UGT Sidogiri Blitar.

Hasil wawancara mengenai upaya yang dilakukan BMT Sidogiri cabang blitar dalam mengenalkan produk pembiayaan MTA dan MUB kepada Masyarakat adalah :

“Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan adalah produk Pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat tanpa menggunakan jaminan dengan batas pembiayaan 1.000.000,- dan Modal Usaha Barokah merupakan Produk pembiayaan tambahan modal kerja bagi anggota yang memiliki usaha dengan menggunakan jaminan, dan pembiayaan yang paling diminati oleh masyarakat adalah pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan”²

Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan Adalah suatu produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT UGT Sidogiri untuk untuk

²Bapak Mokh.Ishom, Hasil Wawancara Dengan Kepala Cabang Pembantu Bmt Ugt Sidogiri Cabang Kanigoro, Tanggal 05 Maret 2016

memenuhi kebutuhan anggota dengan plafond maksimal Rp. 1.000.000,- sedangkan Modal usaha barokah adalah suatu pembiayaan modal kerja bagi anggota yang memiliki usaha mikro dan kecil dan produk pembiayaan Multiguna tanpa agunan yang paling diminati oleh masyarakat karena proses yang cepat dan tidak adanya agunan untuk mendapatkan pembiayaan.

Untuk pemasaran atau pengenalan produk Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah kepada masyarakat BMT UGT Sidogiri menggunakan berbagai macam cara diantaranya adalah:

*“Berbicara tentang sosialisasi atau pengenalan produk Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah kepada masyarakat yang pertama menjadi sasaran BMT UGT Sidogiri adalah pasar, Setiap Outlet BMT UGT Sidogiri pasti didirikan didekat pasar, karena pasar sendiri merupakan tempat perputaran uang, orang yang pinjam dan yang menabung itu relatif banyak, yang kedua lewat ibu-ibu jama'ah yasinan atau jama'ah muslimin dan muslimat, biasanya ke sekolah-sekolahan, dan yang ketiga adalah dari mulut ke mulut dan Brosur, kita juga menangani keluhan masyarakat yang mengalami penurunan usaha kita memberikan solusi dan saran bagi anggota untuk menarik simpati masyarakat”.*³

Pemasaran yang dilakukan oleh suatu lembaga keuangan tentunya berharap agar produk-produknya dikenal oleh masyarakat sekitar, tentunya diharapkan setelah kegiatan pemasaran tersebut dilakukan banyak menarik minat, berbagai macam upaya untuk melakukan memasarkan produk Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah seperti *Personal Selling*, melalui jama'ah muslimin, mendatangi

³Bapak Mokh.Ishom, Hasil Wawancara Dengan Kepala Cabang Pembantu Bmt Ugt Sidogiri Cabang Kanigoro, Tanggal 05 Maret 2016

sekolah, melalui brosur, karnaval, dan ke pasar. Semua Upaya pemasaran dilakukan oleh karyawan BMT UGT Sidogiri guna untuk menarik minat nasabah.

Hasil wawancara Prosedur dan Syarat-syarat pengajuan pembiayaan MTA dan MUB di BMT Sidogiri adalah :

Prosedur yang dijalankan dan Syarat – syarat yang dibutuhkan atau untuk mengajukan atau membuka rekening pembiayaan di BMT UGT Sidogiri terbilang mudah diantaranya adalah :

“Untuk prosedur pengajuan pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah itu sama yaitu harus mengisi formulir pengajuan pembiayaan, dan menandatangani Form persetujuan suami-istri setelah pembiayaan itu dicairkan karena dengan adanya tanda tangan tersebut sebagai saksi atas pembiayaan yang dilakukan oleh anggota dan Syarat-syarat pengajuan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri sangatlah mudah diantaranya adalah fotokopi KTP, Fotokopi Kartu Keluarga, Fotokopi surat nikah, dan khusus pengajuan pembiayaan modal usaha barokah harus menyertakan fotokopi sertifikat jaminan .”⁴

Beberapa prosedur ini yang harus dilakukan atau dipatuhi oleh calon anggota, dari awal pembukaan yaitu harus mengisi formulir pengajuan pembiayaan, dan menandatangani Form persetujuan suami-istri, dan harus membawa saksi baik itu keluarga, istri, anak atau orang tua dan saksi harus menanda tangani surat persetujuan suami/istri. Dan untuk syarat- syarat yang harus dipenuhi oleh calon anggota juga terbilang mudah terutama untuk pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan calon anggota harus menyerahkan fotokopi KTP, Kartu Keluarga, dan

⁴Bapak Mokh.Ishom, Hasil Wawancara Dengan Kepala Cabang Pembantu Bmt Ugt Sidogiri Cabang Kanigoro, Tanggal 05 Maret 2016

fotokopi surat nikah, menuliskan nomor Telephone dan untuk pembiayaan Modal Usaha Barokah persyaratannya sama dengan Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan hanya saja calon anggota harus menyertakan fotokopi jaminan.

Setelah pengajuan pembiayaan diajukan, yang dilakukan oleh BMT adalah menganalisis anggota yang mengajukan pembiayaan MTA dan MUB adalah:

Upaya yang dilakukan BMT UGT dalam menganalisis pengajuan pembiayaan adalah melakukan analisis karakter, sifat, dan usaha calon nasabah, kami berpedoman pada analisis 5C dari calon anggota, bukan hanya sampai disitu kami juga melakukan survey 2 kali yang pertama dilakukan oleh Account Officer dan yang kedua saya melakukan survey juga, hanya untuk memastikan saja sebagai wujud kehati-hatian kami. Setelah survey upaya selanjutnya adalah mengisi logika pembiayaan calon debitur berupa questioner, yang jawaban dari questioner tersebut didapat dari hasil survey dan wawancara jika nilainya lebih dari 70 maka layak di cairkan dan tergantung juga dari kebijakan setiap kantor setempat.⁵

Setelah pengajuan pembiayaan maka langkah selanjutnya adalah tugas *Account Officer* yaitu mensurvey anggota yang mengajukan pembiayaan tersebut, apakah yang diajukan itu sesuai dengan yang ada dilapangan, baik dari segi usahanya, pihak BMT pun melakukan survey tidak hanya 1 kali, survey itu dilakukan oleh pihak AO dan juga kepala cabang pembantu, setelah melakukan survey petugas lapangan harus mengisi logika pembiayaan calon debitur (*Questioner*) berupa pertanyaan-pertanyaan yang jawaban tersebut di dapat dari hasil survey,

⁵⁵Bapak Mokh.Ishom, Hasil Wawancara Dengan Kepala Cabang Pembantu Bmt Ugt Sidogiri Cabang Kanigoro, Tanggal 05 Maret 2016

wawancara dan kroscek dilapangan dengan menggunakan analisis 5 C, dan menganalisis keuangan calon debitur, Setelah AO mengisi questioner tersebut maka tugas AO adalah menghitung nilai kelayakan pengajuan pembiayaan, ketika nilainya lebih dari 70-100 maka cukup layak hingga sangat layak untuk dicairkan.

Survey yang telah dilakukan oleh suatu lembaga tentunya berharap agar pembiayaan yang akan disalurkan itu tepat sasaran dan terhindar dari resiko gagal bayar yang dilakukan oleh nasabah.

Hasil wawancara Hal-hal apa saja yang menjadikan Pembiayaan yang di ajukan tersebut diterima/ditolakk.

*“Kami melakukan survey dua kali yang pertama dilakukan oleh Account Officer dan yang kedua survey dilakukan oleh kepala capem, Ketika Hasil survey tidak sesuai dengan dengan dokumen pengajuan pembiayaan, dan Menurut informasi dari orang lain bahwa calon nasabah tersebut memiliki karakter yang kurang baik, atau memiliki hutang dimana-mana dan tidak sanggup untuk melunasi hutangnya dan ketika hasil questioner yang diisi oleh AO setelah menunjukkan nilai kurang dari 69 maka pengajuan pembiayaan tersebut akan ditolak”.*⁶

Ketika survey yang telah dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri tidak sesuai dengan data-data yang telah diajukan maka pengajuan pembiayaan tidak akan dicairkan atau ditolak, setelah melakukan survey dan mendapatkan informasi dari orang lain tentang karakter calon anggota yang kurang baik, tidak sanggup memenuhi kewajibannya, dimana-mana memiliki hutang, dan hasil perhitungan questioner

⁶Bapak Mokh.Ishom, Hasil Wawancara Dengan Kepala Cabang Pembantu Bmt Ugt Sidogiri Cabang Kanigoro, Tanggal 05 Maret 2016

menghasilkan nilai kurang dari 69 dan berdasarkan kebijakan kantor masing-masing maka pembiayaan tersebut akan ditolak.

2. Kondisi Usaha pedagang (Anggota) Setelah Mendapatkan pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dan modal Usaha barokah di BMT UGT Sidogiri Cabang Blitar

Hasil wawancara Bagaimanakah kondisi anda (anggota) sebelum, saat dan sesudah mendapatkan pembiayaan MTA/MUB adalah:

“Kondisi saya sebelum mendapatkan pembiayaan multiguna tanpa agunan yang ditawarkan oleh BMT UGT Sidogiri ini saya belum mempunyai usaha sama sekali setelah saya dikenalkan oleh teman saya yang kebetulan dia juga nasabah pembiayaan di BMT UGT Sidogiri saya tertarik dan mulai mencoba mengajukan pembiayaan Tanpa agunan di BMT UGT Sidogiri. Kondisi saya saat mendapatkan pembiayaan tersebut saya gunakan untuk persiapan pembukaan warung tahu tek saya gunakan untuk membeli bahan-bahan dan beberapa peralatan yang belum saya miliki. Keadaan saya saat setelah mendapatkan pembiayaan multiguna tanpa agunan ini sangat membantu saya, yang awalnya saya tidak memiliki usaha apa-apa kini saya memiliki usaha warung tahu tek kecil-kecilan, saya sudah menjadi nasabah BMT UGT Sidogiri selama 3 tahun dan saya mengajukan pembiayaan disana sebanyak 3 kali, dari pembiayaan tersebut kini saya mendapatkan penghasilan kotor kira-kira sebesar Rp. 500.000,- dan untuk pendapatan bersihnya sekitar Rp.200.000,- alhamdulillah pada pembiayaan yang kedua ini usaha tahu tek saya kini semakin meningkat dan alhamdulillah kini semakin laris dan BMT Sidogiri sangat membantu untuk meningkatkan usaha saya”.⁷

Sebelum Mendapatkan Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan Ibu elok Anjarwati belum memiliki usaha sama sekali, Setelah di perkenalkan oleh temannya yang termasuk salah satu anggota di BMT

⁷Hasil Wawancara Dengan Ibu Elok Anjarwati (Nasabah MTA), 06 Maret 2016

UGT Sidogiri, Ibu Elok Anjarwati merasa tertarik dan mencoba mengajukan pembiayaan, setelah mengajukan pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan ibu elok anjarwati sekarang memiliki usaha, disamping karena pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan beliau memiliki usaha beliau juga mengaku bahwa dalam 2 tahun terakhir ini usahanya semakin meningkat dari sebelumnya, kini setelah mendapatkan pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan yang kedua usaha tahu tek milik Ibu Elok semakin besar dan banyak diminati pelanggan. Setelah melakukan wawancara dengan ibu elok saya melakukan wawancara dengan seorang nasabah selanjutnya Bernama Ibu Tuminah:

“Saya merupakan nasabah pembiayaan modal usaha barokah dan saya mengajukan pembiayaan sebesar 2 juta dengan jaminan BPKB motor, modal awal usaha saya sekitar 10 juta dan sudah 5 tahun saya mendirikan usaha toko bahan-bahan pokok ini mbk, dan keuntungan saya sebelum mendapatkan bantuan modal dari BMT Sidogiri itu kadang-kadang sekitar kurang 50.000,- per hari. Saat pembiayaan di BMT Sidogiri dicairkan uang yang saya dapat saya gunakan untuk membayar arisan setiap hari 20.000,- dan uangnya juga saya gunakan untuk menambah membeli bahan-bahan pokok yang habis di warung saya. Alhamdulillah setelah saya mendapat tambahan modal dari BMT UGT Sidogiri kini pendapatan saya berkisar Rp. 700.000,- sampai Rp. 1.000.00,- dan sekarang dagangan saya alhamdulillah semakin besar. “⁸

BMT Sidogiri memberikan kemudahan bagi masyarakat yang membutuhkan suntikan dana, dengan adanya pembiayaan Modal Usaha Barokah ini nasabah bisa menggunakan tambahan modal tersebut untuk membeli atau melengkapi barang dagangan yang belum ada dan menambah jumlah dagangan yang akan diperjual belikan dan

⁸Hasil Wawancara Dengan Ibu Tuminah (Nasabah Pembiayaan Mub), Minggu 06 Maret 2016

meningkatkan pendapatan nasabah seperti yang telah dirasakan oleh Ibu Tuminah, kini toko nya semakin besar dan barang dagangannya juga semakin banyak. Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan ibu Imroatus Sa'diyah:

“Saya adalah nasabah pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan, saya mengajukan pembiayaan dengan plafond 1.000.000,- saya sudah menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri sekitar 4 tahun, sebelum saya mendapatkan tambahan modal di BMT UGT saya hanya mampu membuat kue sekitar 200 kue dalam sehari karena biayanya juga kurang dan untuk tenaga kerja juga saya sendiri. Saat pembiayaan saya di cairkan, saya gunakan untuk membeli bahan-bahan yang saya butuhkan, gula tepung, pewarna santan, dan menambah jumlah produksi kue. Dan karena permintaan terhadap kue yang saya buat semakin tinggi maka suami saya, saya suruh mengajukan pembiayaan Multiguna tanpa Agunan juga agar tambahan modal untuk produksi lebih besar untuk memenuhi permintaan yang tinggi, uang tersebut saya gunakan untuk membiayai karyawan saja walaupun hanya satu orang untuk membantu saya membuat kue, karena saya merasa kewalahan jika sendirian. Setelah mendapatkan tambah modal dari BMT Sidogiri kini saya mampu memproduksi kue lebih dari 400 kue dalam sehari karena permintaan tinggi, dan pelanggan saya juga semakin banyak, dari pesanan untuk acara pernikahan, syukuran, rumah sakit, warung-warung dll.”⁹

Dari hasil wawancara dengan Ibu Imroatus Sa'diyah (pedagang kue), beliau menyebutkan bahwasanya dengan adanya pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan ini beliau mampu memproduksi lebih dari 400 kue dalam sehari, dan mampu memberi gaji karyawan serta pelanggannya pun semakin banyak hingga Ibu Imroatus Sa'diyah merasa kewalahan untuk memenuhi permintaan yang ada. Setelah melakukan wawancara dengan Ibu Imro'atus Sa'diyah, untuk memastikan lagi peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Hatikah:

⁹Hasil Wawancara Dengan Ibu Imroatus Sa'diyah (Nasabab MTA), 07 Maret 2016

“Saya nasabah pertama di daerah teloga, saya mengajukan pembiayaan sebesar Rp.17.000.000,- saya gunakan untuk menambah barang-barang dagangan saya, saya merasa terbantu dengan adanya pembiayaan ini dan kini toko saya semakin lebih besar, dan saya juga mencoba menjual buah-buahan di toko saya, karna mendapatkan tambahan modal dari BMT UGT Sidogiri, saya juga berterimakasih telah membantu perkembangan toko saya dan semoga uang yang saya gunakan untuk dagangan saya membawakan berkah”¹⁰

Dari hasil Wawancara yang dipeneliti peroleh, Ibu Hatikah (nasabah MUB) Beliau meyakini bahwa tokonya kini semakin besar dan kini beliau bukan hanya menjual bahan-bahan pokok atau peralatan kebutuhan rumah tangga, kini beliau juga mencoba untuk menjual buah-buahan ditokonya. Beliau juga berharap agar BMT UGT Sidogiri mau mencairkan pembiayaannya yang lebih besar. Pembiayaan yang Ibu Hatikah terima kini mampu mengembangkan usaha beliau dari pada sebelum mendapatkan pembiayaan modal kerja dari BMT UGT Sidogiri. Terbukti dengan modal yang barang dagangan yang sebelumnya sedikit kini menjadi lebih banyak dan berkembang. Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Imam Tamami:

“Saya mengajukan pembiayaan disini baru 2 kali dengan nominal 10.000.000,- dengan menggunakan jaminan BPKB, usaha saya perikanan, disana saya menjual belikan ikan diawal membuka usaha ini saya membutuhkan modal sekitar 20.000.000,- karena untuk membuat kolam dan juga untuk membeli benih ikan per 1000kg 1.800.000,-, awal ketika saya membeli benih 24.000kg pertiga bulan sekali saya memanen ikan, dan saya gagal panen pada waktu itu sekitar 16.000kg ikan saya sekarat, setelah itu saya membeli benih sebanyak 24.000 Kg benih ikan kemudian ikan ikan tersebut saya jual ke pasar. Ketika uang dari pembiayaan itu dicairkan saya gunakan untuk memperbaiki kolam-kolam dan untuk menambah beli benih, Setelah saya melakukan pembiayaan disini

¹⁰Hasil Wawancara Dengan Ibu Hatikah (Nasabah MUB), 06 Maret 2016

saya merasa sangat terbantu mbk, karena dengan adanya tambahan modal tersebut saya mampu menambah jumlah benih ikan saya, sekarang saya bisa membeli 46.000 Kg benih ikan pertiga bulan sekali, dan sekarang saya juga memiliki kolam ikan di kanigoro dan di wlingi juga, untuk ikan yang di konsumsi saya jual tergantung harga pasar tapi biasanya saya jual dengan harga Rp. 29.000- Rp.40.000,- perKg, sekarang saya juga mulai belajar mengembang biakkan telur ikan (nener) yang harganya lebih murah sekitar Rp.50 nanti saya jual dengan harga Rp.175” keuntungan yang saya peroleh sekitar 70% dari hasil jual ikan di pasar.¹¹

Dari pembiayaan yang diperoleh oleh Bapak Imam Tamami ini memberikan keuntungan yang cukup besar bagi beliau, dari 24.000 Kg Benih kini beliau mampu membeli benih benih sekitar 46.000 Kg ikan karena mendapat bantuan modal usaha dari BMT UGT Sidogiri, bukan hanya disitu saja Bapak Imam Tamami kini mengembangkan usahanya untuk memelihara nener (telur ikan) yang harganya relatif lebih murah dibandingkan benih ikan, kemudian menjual ikan-ikan tersebut dipasar.

Bukan hanya pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan yang mampu membantu para pedagang meningkatkan usahanya akan tetapi pembiayaan Modal Usaha Barokah sebagian besar telah mengembangkan usaha, karena setelah mendapatkan tambahan modal untuk menambah pembelian barang yang akan di jual.

Dari hasil wawancara diatas sebagian besar nasabah yang telah mendapatkan pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah yang diberikan oleh BMT UGT Sidogiri kanigoro blitar merasa

¹¹Hasil Wawancara Dengan Bapak Imam Tamami (Nasabah MUB) Kanigoro,06 Maret 2016

bahwa BMT UGT Sidogiri memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam memperoleh modal dan cukup membantu meningkatkan usaha mereka, karena sebagian besar pembiayaan yang digunakan oleh nasabah adalah pembiayaan tersebut untuk meningkatkan usahanya.

3. Kendala dalam pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha barokah di BMT UGT Sidogiri Cabang Blitar

Hasil wawancara Kendala apa saja yang dihadapi oleh anggota dan pihak BMT saat pembiayaan MTA dan MUB di aplikasikan adalah:

*“Tidak ada kendala sama sekali saat saya melakukan pengajuan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri baik itu dari segi persyaratan karena persyaratannya mudah hanya menyetorkan fotokopi KTP, Kartu keluarga, Surat nikah, untuk pelayanannya juga bagus, cepat dan karyawan yang sopan santun dan ramah, bagi saya tidak ada permasalahan atau kendala apapun saat saya mengajukan pembiayaan di sana”.*¹²

Para anggota merasa puas dengan segala pelayanan dan persyaratan yang telah ditentukan terbukti dan pengajuan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri juga tidak rumit hanya menyetorkan KTP, KK, Surat nikah, seperti yang dipaparkan diatas bahwa Tidak ada kendala atau permasalahan apapun yang dihadapi oleh ibu anjarwati saat mengajukan pembiayaan. Selanjutnya wawancara dengan ibu tuminah:

“Tidak ada kendala atau permasalahan sama sekali saat saya mengajukan pembiayaan disana, semuanya lancar mbak, baik dari proses pengajuannya juga sangat mudah, karyawannya juga sangat ramah dan pelayanannya juga cepat jadi tidak ada yang saya

¹²Hasil Wawancara Dengan Ibu Elok Anjarwati (Nasabah MTA), 06 Maret 2016

*keluhkan saat mengajukan pembiayaan MUB di BMT UGT Sidogiri”.*¹³

Pelayanan dan persyaratan yang diberikan oleh BMT UGT Sidogiri bukan menjadi masalah, seperti pelayanan dengan sistem jemput bola sangat memberikan pengaruh besar bagi anggota BMT UGT Sidogiri, masyarakat merasa puas akan segala bentuk pelayanan dan tidak merasa terberatkan untuk mengikuti peraturan prosedur yang telah di tentukan oleh BMT UGT Sidogiri.

“Menurut saya tidak ada kendala saat saya mengajukan pembiayaan disana, saya memilih mengajukan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri karena Bagi hasilnya ringan juga tidak begitu kekang, pelayanannya juga bagus sekali, setiap hari saya didatangi oleh Account Officer untuk melakukan setoran ataupun membayar angsuran, malah saya ingin mengajukan pembiayaan yang lebih besar jika diperbolehkan”

Dari penelitian yang peneliti peroleh bahwa Ibu Hatika tidak merasakan adanya permasalahan atau kendala saat mengajukan pembiayaan, Ibu Hatikah merasa sangat senang dan puas dengan pelayanan sistem jemput bola yang diterapkan di BMT UGT Sidogiri.

*“Menurut saya tidak ada kendala sama sekali malah justru saya bersyukur dengan adaya pembiayaan di BMT Sidogiri ini bisa membantu mengembangkan usaha saya yang sekarang ini saya memang membutuhkan tambahan modal”*¹⁴

¹³Hasil Wawancara Dengan Ibu Tuminah (Nasabah Pembiayaan MUB), Minggu 06 Maret 2016

¹⁴Hasil Wawancara dengan Bapak Imam Tamami (Nasabah MUB), 05 maret 2016

Tambahan modal usaha merupakan hal yang penting dalam melakukan suatu usaha, tanpa adanya tambahan modal usaha yang kita jalankan hanya akan berjalan ditempat, dengan adanya modal yang cukup besar maka jumlah output yang akan dijual juga semakin besar.

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan, tidak ada kendala ataupun permasalahan yang dihadapi oleh nasabah saat mengajukan pembiayaan di BMT Sidogiri, baik itu syarat-syarat pengajuan pembiayaan, bagi hasil ataupun pelayanannya semua terbilang cukup mudah dan tidak ada permasalahan yang dikeluhkan oleh para nasabah MTA atau MUB.

Kendala yang dihadapi BMT saat menerapkan produk Multiguna tanpa agunan dan modal usaha barokah diantaranya:

“Untuk kendala yang di hadapi BMT saat menawarkan produk ini adalah tidak semua orang itu mau diberikan pembiayaan dan masyarakat itu belum mengenal kita dan kita dianggap sama seperti lembaga keuangan lainya yang tingkat bunganya tinggi dan cara menagihnya sangat menekan kepada nasabah biasanya yang memberikan pinjaman kecil kan para rentenir-rentenir sehingga kita dianggap sama seperti rentenir-rentenir. Dan juga sedikit ada kendala dari segi penampilan atau pakaian para karyawan BMT yaitu baju kokoh, sarung dan kopyah, karena ketika kita memasarkan produk BMT Sidogiri di pasar atau di rumah- rumah warga mereka sering menolak kami dianggapnya kami itu orang- orang yang mau meminta sumbangan padahal kami kesana ingin menawarkan produk”¹⁵

Kurangnya Pemahaman masyarakat tentang BMT, sehingga masyarakat masih menganggap bahwasanya BMT itu sama dengan rentenir-rentenir yaitu memberikan pinjaman kecil bunga yang mencekik dan cara

¹⁵Bapak Amir Burhan, Hasil Wawancara Dengan Kepala Cabang Blitar Bmt Ugt Sidogiri, Tanggal 06 Maret 2016

penagihan yang mengekang, dan penampilan yang identik dengan sarung baju kokoh dan kopyah menjadikan para karyawan BMT di tolak karena dianggap orang yang meminta sumbangan.

*“Masalah yang dihadapi oleh BMT Sidogiri adalah kurangnya Pengetahuan Account Officer dalam menganalisis pengajuan pembiayaan sehingga mengakibatkan NPF tinggi karena banyaknya pembiayaan bermasalah di BMT Sidogiri sekitar 9.75%”.*¹⁶

Salah satu permasalahan yang timbul berasal dari dalam yaitu kurangnya pengetahuan dan sumberdaya insani bisa berakibat pada ketidakpuasan anggota sehingga jika pelayanan kurang di khawatirkan anggota akan lari ke lembaga keuangan yang lebih memberikan kenyamanan tersendiri. Dalam melakukan analisis pembiayaan diperlukan analisis yang matang, tidak sembarang orang bisa diberikan pembiayaan, jika analisis pembiayaan tidak dilakukan dengan matang maka akan mengakibatkan pembiayaan bermasalah.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Ishom di atas dan Bapak Amir Burhan, ditemukan bahwa dalam menjalankan suatu usaha pasti ada beberapa kendala atau permasalahan yang akan muncul, hal tersebut sebenarnya merupakan suatu tantangan atau pelajaran bagi suatu lembaga keuangan agar ketika menghadapi suatu permasalahan yang nanti lembaga tersebut mampu menyelesaikan masalahnya dengan baik, dengan

¹⁶Bapak Mokh.Ishom, Hasil Wawancara Dengan Kepala Cabang Pembantu Bmt Ugt Sidogiri Cabang Kanigoro, Tanggal 05 Maret 2016apak Ishom

menggunakan strategi atau upaya antisipasi agar tidak terulang kembali hal yang sama.

Beberapa upaya yang dilakukan oleh BMT Sidogiri dalam mengantisipasi kendala-kendala diatas adalah:

*“Antisipasinya tetap memberikan sosialisasi kepada masyarakat tentang BMT dengan cara pelan-pelan kalau kita memberikan pemahaman kepada masyarakat, jika secara langsung tanpa adanya pendekatan maka masyarakat sendiri akan lari dari kita”.*¹⁷

Dalam mengatasi suatu permasalahan diatas BMT UGT Sidogiri melakukan pendekatan sedikit demi sedikit dan selalu memberikan pengarahan kepada masyarakat tentang keunggulan produk-produk BMT UGT Sidogiri supaya masyarakat mengenal dan tertarik untuk menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri. Dan menjelaskan perbedaan antara BMT Sidogiri dengan Rentenir-rentenir yang ada.

*“Antisipasi yang kami lakukan adalah melakukan survey 2 kali dengan orang yang berbeda, pertama dilakukan oleh accoun officer dan yang kedua dilakukan oleh kepala capem sebagai wujud antisipasi dan kehati-hatian kami dalam mencairkan pembiayaan, kami melakukan analisis 5C untuk mengetahui bagaimana karakter calon nasabah”*¹⁸

Setelah survey ke lapangan itu dilakukan oleh AO dan sebagai kepala cabang pembantu di kanigoro saya melakukan survey ulang untuk

¹⁷Bapak Mokh.Ishom, Hasil Wawancara Dengan Kepala Cabang Pembantu Bmt Ugt Sidogiri Cabang Kanigoro, Tanggal 05 Maret 2016

¹⁸Bapak Mokh.Ishom, Hasil Wawancara Dengan Kepala Cabang Pembantu Bmt Ugt Sidogiri Cabang Kanigoro, Tanggal 05 Maret 2016

memastikan kembali kesesuaian antara wawancara dikantor dengan yang ada di lapangan apakah usaha yang dimiliki calon anggota itu benar-benar ada atau tidak, dan mencari tau tentang menggunakan analisis 5C, melakukan survey dengan menanyai tetangga sekitarnya, bagaimanakah kesehariannya apakah dia orang yang jujur, apakah dia mempunyai pinjaman di lembaga keuangan lainnya dll.

Ketika beberapa upaya antisipasi telah dilakukan akan tetapi tidak mampu menghambat permasalahan yang timbul maka upaya selanjutnya adalah memberikan solusi diantaranya adalah:

“Solusinya kalau masyarakatnya kita lihat itu baik tapi masyarakatnya masih belum mau untuk bergabung maka kita biarkan dulu dengan interval 1-2 minggu baru kita datang lagi kita lakukan pendekatan lagi supaya mereka tidak bosan kalau kita tiap hari mendatangi tempat usaha nasabah. Untuk masalah dari baju atau seragam BMT bagi kami itu tidak begitu menjadi masalah bagi kami karena justru dengan pakai seperti itu malah menjadi Icon untuk BMT Sidogiri dan BMT Sidogiri juga sering dikenal oleh masyarakat dengan istilah Bank Sarung”¹⁹

BMT Sidogiri selalu melakukan sosialisasi dan pengarahan pendekatan secara terus menerus dengan memberikan interval 1-2 minggu baru kita lakukan pendekatan lagi agar masyarakat tidak merasa dengan kehadiran kita. Dan Memiliki suatu keunikan yang menjadikan pembeda antara lembaga keuangan satu dengan keuangan lain adalah suatu hal yang diperlukan, dengan adanya suatu ciri khas dari suatu lembaga masyarakat akan lebih mudah mengenal dan mengingat lembaga tersebut.

¹⁹Hasil Wawancara dengan Bapak Amir Burhan (Kepala Cabang), 06 Maret 2016

“Ketika sudah terjadi pembiayaan bermasalah maka solusinya diantaranya dengan cara diberikan perpanjangan waktu pembayaran, bisa dilakukan pembayaran bagi hasil terlebih dahulu baru pembiayaan pokok, mendatangi rumah anggota pembiayaan bermasalah tersebut setiap hari dan solusi terakhir ketika pembiayaan bermasalah tersebut tidak dapat diatasi maka yang menanggung adalah Karyawan mendapatkan potongan gaji dari pusat akan tetapi tidak akan menurunkan tingkat NPF, upaya lain yang dilakukan oleh karyawan adalah mengumpulkan iuran setiap bulan untuk dijadikan penutupan pembiayaan bermasalah”²⁰

Dari Berbagai kendala yang ada setiap lembaga keuangan pasti memiliki strategi tersendiri dalam menyelesaikan kendala yang dihadapinya, seperti dalam hal kurangnya pengetahuan karyawan diperlukan suatu pelatihan atau training, arahan dan motivasi bagi karyawan tersebut agar dalam melaksanakan pekerjaan bisa dijalankan dengan baik dan menimbulkan rasa loyal terhadap lembaga. Apabila sudah terjadi yang namanya pembiayaan bermasalah akibat dari kelalaian karyawan maka upaya selanjutnya adalah mengontrol (controlling) dan mendatangi anggota dan menanyakan apa keluhannya kenapa angsuran pembiayaan tidak lancar.

Apabila cara tersebut belum mampu menyelesaikan pembiayaan bermasalah, upaya selanjutnya adalah dengan memberikan perpanjangan waktu pembayaran (*rescheduling*) agar angsuran tiap bulan lebih sedikit, bila hal tersebut tidak memberikan hasil dan anggota benar tidak mampu melunasi kewajibanya, upaya selanjutnya memberikan keringanan bagi anggota minimal mampu mengembalikan pembiayaan pokok tanpa adanya bagi hasil, jika

²⁰Bapak Budi Hidayat Kepala Capem Bmt Sidogiri Cabang Kesamben , 07 Maret 2016

upaya tersebut tidak cepat diatasi akan menyebabkan NPF tinggi, ketika berbagai upaya telah dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri tapi tidak memberikan hasil apapun solusi terakhir adalah Potongan gaji secara otomatis yang dilakukan oleh kantor pusat yang mulai berlaku tahun 2016 ini.

Tabel 4.1

Tabel Nasabah Yang Menggunakan Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan Untuk Usaha Dagang²¹

No	Nama Nasabah	Jenis Pembiayaan	Plafond	Jangka Waktu
1	Siti Masfufah	MTA	1.000.000	10 Bulan
2	Siti Latifatul	MTA	650.000	12 Bulan
3	Yuliani	MTA	1.000.000	10 Bulan
4	Hamida	MTA	600.000	6 Bulan
5	Hermin	MTA	1.000.000	12 Bulan
6	Kasiati	MTA	1.000.000	10 Bulan
7	Mukarom	MTA	1.000.000	10 Bulan
8	Elok Anjarwati	MTA	1.000.000	10 Bulan
9	Fatimatus Sadia	MTA	1.000.000	10 Bulan
10	Siti Mariyah	MTA	1.000.000	6 Bulan

²¹ Laporan Pencairan Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan di BMT UGT Sidogiri Cabang Kanigoro Blitar Tanggal 01-02-2016 Sampai 29-02-2016

Tabel 4.2

Tabel Nasabah pembiayaan Modal Usaha Barokah²²

No	Nama Nasabah	J.Pembiayaan	Plafond	Jangka Waktu	Jaminan
1	Moh. Dailami	MUB	60.000.000	36 Bulan	Kendaraan Bermotor
2	Nurfaida	MUB	20.000.000	4 Bulan	Kendaraan Bermotor
3	Irawan	MUB	11.000.000	4 Bulan	Kendaraan Bermotor
4	Hatikah	MUB	9.724.000	12 Bulan	Tanah Dan Bangunan
5	Endang Purwan	MUB	10.000.000	12 Bulan	Tanah Dan Bangunan
6	Rochani	MUB	5.000.000	24 Bulan	Kendaraan Bermotor
7	Purwanti	MUB	6.000.000	24 Bulan	Kendaraan Bermotor
8	Moh Fatul Lati	MUB	5.000.000	12 Bulan	Kendaraan Bermotor
9	Moch Mujitoha	MUB	5.000.000	18 Bulan	Kendaraan Bermotor
10	Sunarmi	MUB	50.000.000	6 Bulan	Tanah Dan Bangunan

C. Analisis Data

Peneliti melakukan wawancara dengan 6 nasabah dan 4 karyawan BMT UGT Sidogiri. Peneliti memilih nasabah yang berumur lebih dari 35 tahun, dari data yang peneliti peroleh masyarakat sangat terbantu dengan adanya bantuan modal dari BMT Sidogiri bukan hanya meningkatkan kesejahteraan masyarakat akan tetapi meningkatkan usaha dan pendapatan

²² Laporan Pencairan Pembiayaan Modal Usaha Barokah di BMT UGT Sidogiri Cabang Kanigoro Blitar Tanggal 01-02-2016 Sampai 29-02-2016

anggotanya dan memberikan kepuasan tersendiri bagi nasabahnya yakni untuk mendapatkan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri baik itu Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah tidak dipersulit, jadi akan dipermudah asalkan memenuhi syarat dan menjalankan usaha yang halal.

Dari hasil penelitian yang peroleh tidak ada kendala yang dihadapi masyarakat saat mengajukan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri, masyarakat merasa bahwa persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah tidaklah sulit, dan pelayanannya juga memuaskan. Akan tetapi ada beberapa kendala yang dihadapi oleh BMT UGT Sidogiri saat menerapkan produk diantaranya adalah masyarakat beranggapan bahwasanya BMT dan lembaga keuangan konven itu sama tidak ada bedanya, dan kurangnya Sumberdaya Insani *Account Officer* karena rata-rata karyawan yang bekerja disana hanya lulusan SMA sederajat, dan juga kurangnya Telitinya *Account Officer* dalam melakukan analisis pembiayaan sehingga berakibat pada pembiayaan bermasalah.

Dalam mengatasi hal-hal tersebut BMT Sidogiri selalu memberikan arahan dan selalu memperkenalkan produk-produk di BMT UGT Sidogiri kepada masyarakat sedikit demi sedikit melalui perkumpulan jama'ah yasinan, tahlilan, atau sekolahan dan personal selling. Untuk masalah kurang Telitinya *Account Officer* dalam melakukan analisis pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah, Kepala Capem selalu memberikan arahan, saran dan dari pusat pun terkadang memberikan

training kepada karyawan-karyawannya agar lebih selektif dan berhati-hati dalam mencairkan pembiayaan terutama pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan karna produk tersebut sangat beresiko buruk terhadap lembaga.

Dari Berbagai kendala yang ada setiap lembaga keuangan pasti memiliki strategi tersendiri dalam menyelesaikan kendala yang dihadapinya, seperti dalam hal kurangnya telitinya karyawan dan Sumber daya Insani diperlukan suatu pelatihan atau training, arahan dan motivasi bagi karyawan tersebut agar dalam melaksanakan pekerjaan bisa dijalankan dengan baik dan menimbulkan rasa loyal terhadap lembaga. Apabila sudah terjadi yang namanya pembiayaan bermasalah akibat dari ketidak telitian karyawan maka upaya selanjutnya adalah mengontrol (*controlling*) dan mendatangi anggota dan menanyakan apa keluhannya kenapa angsuran pembiayaan tidak lancar.

Apabila cara tersebut belum mampu menyelesaikan pembiayaan bermasalah, upaya selanjutnya adalah dengan memberikan perpanjangan waktu pembayaran (*rescheduling*) agar angsuran tiap bulan lebih sedikit, bila hal tersebut tidak memberikan hasil dan anggota benar tidak mampu melunasi kewajibanya, upaya selanjutnya memberikan keringanan bagi anggota minimal mampu mengembalikan pembiayaan pokok tanpa adanya bagi hasil, jika upaya tersebut tidak cepat diatasi akan menyebabkan NPF tinggi, ketika berbagai upaya telah dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri tapi tidak memberikan hasil apapun dampaknya adalah Potongan gaji secara

otomatis yang dilakukan oleh kantor pusat yang mulai berlaku mulai tahun 2016 ini.