

BAB V

PEMBAHASAN

Setelah melakukan observasi pengamatan kegiatan-kegiatan operasional yang berlangsung di kantor BMT UGT Sidogiri cabang kanigoro blitar, Proses pencairan dimulai dari pengajuan pembiayaan, menganalisis atau survey pembiayaan, melakukan akad perjanjian hingga proses realisasi dan pencairan, kemudian peneliti melakukan wawancara dengan kepala cabang blitar dan kepala capem kanigoro blitar dan salah satu karyawan BMT UGT Sidogiri dan para nasabah baik itu nasabah pembiayaan Multiguna tanpa agunan dan Modal Usaha Barokah.

Dari Hasil penelitian di BMT UGT Sidogiri, Para Anggota merasa cukup terbantu dalam meningkatkan usahanya setelah mendapatkan Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah. Para Anggota BMT tidak merasakan adanya kendala atau permasalahan saat mengajukan pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah, akan tetapi ada beberapa kendala yang dihadapi oleh BMT UGT Sidogiri saat menerapkan produk tersebut.

Dengan poin pembahasan sebagai berikut:

1) Implementasi produk multiguna tanpa agunan di BMT UGT Sidogiri

Implementasi pembiayaan UGT Multiguna Tanpa Agunan (MTA) ataupun UGT Modal Usaha Barokah (MUB) di BMT UGT Sidogiri, dalam bentuk akad pembiayaan, sosialisasi kepada masyarakat, survey dan wawancara.

Produk Multiguna Tanpa Agunan mempunyai fungsi yang hampir sama dengan Qordul hasan yaitu produk pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif atau produktif dan pembiayaan yang memiliki tujuan sosial untuk mengembangkan usaha kecil anggota yang kekurangan dana, tanpa membebani anggota dengan jaminan, sehingga anggota lebih suka dengan pembiayaan ini, disamping prosedur dan syarat pengajuannya mudah, pembiayaan ini juga digunakan untuk membiayai kebutuhan anggota baik kebutuhan yang sangat mendesak jangka pendek ataupun jangka panjang, jangka waktu yang digunakan biasanya berkisar dari 4, 6,10, 12 bulan dengan menggunakan akad *murobahah bil wakalah*.

Kesamaan tujuan antara Qordul hasan dan Multiguna Tanpa Agunan ini sesuai dengan pendapat Muhammad Ridwan dalam bukunya yang berjudul Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil bahwa Al-Qord dikembangkan seiring dengan upaya untuk mengembangkan BMT, dan atas dasar akad ini BMT tidak diperbolehkan untuk menetapkan sejumlah imbalan dalam bentuk apapun, namun anggota sangat disarankan untuk memberikan imbalan tanpa adanya perjanjian antara BMT dengan Anggotanya. Dana ini diperuntukkan dalam pengembangan usaha anggota yang tergolong dari delapan *asnaf*.¹ Dan sesuai juga dengan pendapat karnaen dalam bukunya yang berjudul Apa Dan Bagaimana Bank Islam, bahwasannya pinjaman qord hasan diberikan kepada orang-orang yang yang memerlukan pinjaman konsumtif jangka pendek, dan

¹Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wat Tamwil* (Yogyakarta, Uii Press,2014),Hal.,175

para pengusaha kecil yang kekurangan dana akan tetapi memiliki prospek yang baik.²

Perbedaan antara Multiguna tanpa Agunan dan qord adalah akad yang digunakan, dalam pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan akad yang digunakan adalah akad murobahah bil wakalah sehingga BMT mendapatkan keuntungan dari akad jual beli tersebut sedangkan dalam akad qord tidak diperkenankan untuk meminta imbalan yang ditentukan oleh pihak BMT.

Berdasarkan hasil penelitian penerapan akad dalam produk Multiguna Tanpa Agunan dengan menggunakan akad murabahah bil wakalah di BMT UGT Sidogiri adalah: Pertama akad yang digunakan adalah akad wakalah, dimana pihak BMT meminta kepada pihak anggota untuk mewakilkan membeli barang yang telah ditentukan, barang yang dibeli oleh anggota secara otomatis adalah milik BMT (tidak adanya barang pada saat akad diperbolehkan di BMT UGT Sidogiri), setelah itu dilanjutkan akad yang kedua yaitu murabahah, pihak BMT menjual barang tersebut dengan harga jual (harga beli + margin) kepada anggota, dan proses pengangsuran dilakukan sesuai dengan batas waktu dan jumlah angsuran dan margin yang telah ditentukan oleh kedua pihak.

Keberadaan barang (ada/tidaknya) pada waktu akad murobahah bil wakalah menurut pendapat ulama Hanafiyyah diperbolehkan, dengan syarat saat pembeli melihat barangnya, dia diperbolehkan khiyar

² Karnaen, *Apa Dan Bagaimana Bank Islam*, (yogyakarta, Dana Bhakti Wakaf, 1992), hlm.,34

(memilih/pilihan), sedangkan Menurut Ulama Malikiyah: Jual beli komoditi dengan menyebutkan spesifikasinya hukumnya boleh dengan syarat barang yang dijual tidak mudah berubah (rusak).³

Akan tetapi dalam hal ini berbeda dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional yang menyatakan bahwa pada waktu akad wakalah barang harus ada, barang yang dibeli oleh wakil (nasabah) harus diserahkan kepada muwakkil (BMT) sehingga secara prinsip barang tersebut menjadi milik Muwakkil (BMT) dan diketahui juga harga pembelian, setelah itu akad murabahah dilakukan dimana BMT Sebagai penjual dan Anggota Sebagai Pembeli, dengan harga jual (harga Beli + Margin sesuai dengan kesepakatan).

Hal ini sesuai dengan fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000, yaitu jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang ada, secara prinsip, menjadi milik bank. Selalu terjadi akad wakalah dulu sebelum akad *murabahah* karena akad *wakalah* akan berakhir pada saat nasabah menyerahkan barang yang dibeli pada bank dan mempercepat proses pencairan dan memudahkan nasabah, sehingga setelah barang diterima oleh bank maka terjadilah akad *murabahah*.⁴

³Dokumen Bmt Ugt Sidogiri Tentang Pedoman Akad – Akad Syariah

⁴Kurneawati, *Analisis Perlakuan Akuntansi Piutang Murabahah Pada PT. Bank BRI Syariah KCI Gubeng Surabaya*, (Surabaya: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2011), hal. 5

2). Penerapan produk Modal Usaha Barokah di BMT UGT Sidogiri

Pembiayaan Modal usaha barokah adalah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja anggota yang memiliki usaha mikro kecil. Pembiayaan modal kerja ini juga mempunyai tujuan yang sama dengan produk Multiguna Tanpa Agunan yaitu mengembangkan usaha anggota akan tetapi memiliki sedikit perbedaan dalam segi pengikatan jaminan, dalam produk Multiguna Tanpa Agunan anggota tidak dibebankan agunan sedangkan dalam Produk Modal Usaha Barokah diikat dengan adanya jaminan, produk ini plafonnya adalah diatas Rp.1.000.000,-, karena dalam pembiayaan ini anggota harus memiliki suatu usaha maka BMT Sidogiri Selalu mempertimbangkan jenis kebutuhan dan rencana pemanfaatannya, karena dalam suatu lembaga keuangan syariah tidak diperkenankan untuk membiayai suatu usaha yang dilarang oleh syariah, dan hal ini juga akan menentukan akad apa yang akan digunakan.

BMT Harus mempertimbangkan pemanfaatan modal yang telah diberikan kepada anggota, hal ini sesuai dengan pendapat dari Muhammad Ridwan, dalam bukunya yang berjudul Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil bahwasanya pengelolaan dalam LKS tidak diperkenankan menjeneralisasi kebutuhan modal kerja anggota. Mereka harus melakukan analisis yang mendalam sehingga dapat diketahui secara pasti penggunaan dananya.⁵

Akad yang digunakan dalam produk Modal Usaha Barokah adalah akad *murobahah bil wakalah*, *kafalah* dan juga akad *musyarakah*. Untuk proses

⁵Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil....Hal.,167*

dari akad musyarakah dagang di BMT UGT Sidogiri biasanya untuk pembelian dan penjualan mesin dan komoditas. Jadi BMT dan anggota sama-sama memberikan modal akan tetapi yang menjalankan usahanya adalah Anggota, bank hanya membiayai dan mengontrol usaha anggota melalui catatan terakhir dari laporan-laporan kemajuan dan juga melayani transaksi yang berhubungan dengan lembaga keuangan jika diperlukan. Biasanya BMT Sidogiri memberikan modal dan anggota pun memberikan kontribusi modal dan untuk kesepakatan bagi hasil ditentukan pada saat pengakadan pembiayaan. Dalam Akad *musyarakah* ini nasabah dimintai jaminan sebagai pengikat atas pembiayaan yang diperoleh anggota. Meskipun seharusnya dalam akad musyarakah adalah akad berdasarkan kepercayaan akan tetapi BMT Sidogiri tetap meminta jaminan atas pembiayaan yang telah dicairkan.

Hal ini sesuai dengan pendapat dari Abdullah Saeed dalam bukunya yang berjudul *Menyoal Bank Syariah Kritik Atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis* menyebutkan bahwa meskipun madzhab-madzhab fiqih tidak ada yang memperbolehkan permintaan jaminan kepada seorang mitra karena ia adalah orang yang dipercaya, namun beberapa bank islam mempersyaratkan bagi mitranya untuk memberikan jaminan untuk mengamnakan kepentingan bank dalam musyarakah.⁶

BMT Sidogiri melakukan Sosialisasi kepada masyarakat melalui kegiatan ibu-ibu jama'ah yasinan atau jama'ah muslimin dan muslimat, ke sekolahan-

⁶Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah Kritik Atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis* (Jakarta, Paramadina,2004),Hal., 98

sekolahan, para karyawan mempromosikan berbagai macam produk dan kelebihan dari BMT UGT Sidogiri, menyebarkan Brosur, membuat spanduk dan benner di berbagai acara. Setiap lembaga keuangan pasti memiliki strategi yang berbeda-beda dalam memasarkan produknya, salah satunya dengan mengunggulkan dari segi 4P (*Price, Promotion, Place, Product*) tak lain adalah untuk menarik minat nasabah agar permintaan terhadap suatu produk itu tinggi. Hal ini sesuai dengan pendapat Suad Husnan dan Suwarsono Muhammad dalam bukunya yang berjudul *Studi Kelayakan Proyek* bahwa *Marketing Mix* adalah upaya untuk mempengaruhi suatu permintaan.⁷

BMT sidogiri juga menangani keluhan anggota, seperti anggota yang menyampaikan keluhannya dengan penuh emosi dan penuh dengan kemarahan. Seperti anggota yang jarang didatangi oleh *Account Officer* hingga beberapa kali tidak melakukan setoran maupun angsuran, pembiayaan tidak segera dicairkan, usahanya mengalami penurunan sehingga saat ke kantor datang dengan keadaan sedih dll. Maka dalam menanggapi nasabah yang seperti ini karyawan BMT sidogiri selalu bersikap empati agar persoalan tidak semakin runyam, dengan demikian permasalahan akan jelas dan pemecahan yang diharapkan dapat diupayakan bersama. Dan Kecepatan dalam memberikan pelayanan terhadap keluhan anggota sangat diutamakan, pada umumnya anggota menyampaikan keluhan mendesak untuk dilayani dengan secepatnya.

⁷Suad Husnan Dan Suwarsono Muhammad, *Studi Kelayakan Proyek Edisi Keempat*, (Yogyakarta, Uup Stim Ykpn, 2000), Hal.,90

Hal ini sesuai dengan pendapat Purwanto dalam bukunya yang berjudul *Marketing Strategic Meningkatkan Pangsa Pasar & Daya Saing* bahwa dalam strategi kepuasan pelanggan memerlukan hubungan personal yang baik antara pemberi pelayanan dengan pelanggannya. Ada beberapa aspek dalam penanganan pelanggan diantaranya adalah empati terhadap pelanggan yang marah, kecepatan menangani keluhan, kewajaran dan keadilan dalam memecahkan keluhan dan kemudahan konsumen dalam menghubungi kantor.⁸

Sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan maka bank harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian pembiayaan tersebut disalurkan. Penilaian kredit oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabah, seperti melalui prosedur penilaian yang benar dan sungguh-sungguh.

Seperti yang telah dijelaskan oleh Bapak Mokh. Ishom diatas, dalam praktiknya BMT UGT Sidogiri cabang kanigoro blitar dalam menganalisis pengajuan pembiayaan baik itu pembiayaan UGT Multiguna Tanpa Agunan (MTA) ataupun UGT Modal Usaha Barokah (MUB) mengacu pada prinsip 5C diantaranya adalah:

⁸Purwanto, *Marketing Strategic Meningkatkan Pangsa Pasar & Daya Saing*, (Platinum, 2012), Hal.93

1. *Character*

Adalah sifat atau karakter anggota yang mengajukan pembiayaan. Hal ini yang perlu ditekankan pada nasabah di lembaga keuangan bagaimana sifat amanah, kejujuran, kepercayaan seorang nasabah. Sehingga diperlukannya survey untuk mengetahui karakter dan sifat calon nasabah tersebut, survey itu tidak cukup dilakukan pada calon debitur saja, akan tetapi sangat diperlukan juga survey kepada warga disekitar rumah atau tempat usaha calon debitur, minimal kita melakukan survey itu kepada 3 sampai 5 orang.

Prosesnya melalui wawancara langsung dengan calon anggota dan melakukan wawancara dengan warga sekitar tempat usaha calon atau rumah nasabah untuk meneliti riwayat hidup, reputasi dan mencari informasi tentang calon anggota. Kegunaan penelitian karakter ini untuk mengetahui sejauh mana kemauan nasabah untuk memenuhi kewajiban sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

2. *Capital*

Adalah jumlah dana sendiri yang dimiliki oleh calon mudhorib, makin besar modal *mudhorib* maka makin tinggi kesungguhan calon mudhorib menjalankan usahanya dan bank akan lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat bagi usahanya tatkala ada guncangan dari luar.

Dalam melakukan survey lapangan *account officer* melihat kegiatan usaha dari calon *mudhorib*, penilaian dilakukan terhadap modal

usaha yang selama ini digunakan, yang paling penting adalah komoditi dari usahanya harus halal.

3. *Capacity*

Adalah kemampuan yang dimiliki calon *mudhorib* dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. *Account Officer* menilai Kemampuan calon *mudhorib* dalam mengelola usahanya dilihat dari pendidikannya, pengalaman dalam mengelola usahanya, sejarah usaha yang dijalankannya pernah mengalami kesulitan atau tidak, dan bagaimana cara dalam mengatasi kesulitan tersebut. Penilaian dilapangan tidak hanya dilakukan oleh *account officer*, penilaian juga dilakukan oleh Kepala capem.⁹

4. *Collateral*

Adalah jaminan yang ditahan atau disita oleh BMT Sidogiri apabila anggota benar-benar tidak mampu memenuhi kewajibannya. Jaminan bisa berupa BPKB, Sertifikat tanah, kendaraan bermotor dll dan Penilaian terhadap *collateral* meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. Dalam pembiayaan Multiguna Tanpa agunan (MTA) tidak diperlukan adanya jaminan, sehingga dalam hal ini analisis jaminan tidak diperlukan.

5. *Condition of economy*

Adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian. Jadi *account officer* melihat

⁹Hasil Wawancara Dengan Bapak Ishom (Kepala Capem BMT UGT Sidogiri) 05 Maret 2016

usaha calon *mudhorib* dan keadaan lingkungannya, penilaian dilakukan terhadap usahanya apakah sesuai dengan keadaan perekonomian masyarakat sekitar.¹⁰

Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi BMT Sidogiri karena dalam menyetujui atau menolak pengajuan pembiayaan diperlukan kehati-hatian dalam menganalisis pembiayaan, analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat karena apabila dalam melakukan analisis kurang baik akan berakibat pada pembiayaan bermasalah.

Hal ini sesuai dengan pendapat dari kasmir dalam bukunya yang berjudul Dasar-dasar perbankan tentang penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan pembiayaan, dilakukan analisis 5C.¹¹

Persetujuan atas permohonan pembiayaan adalah keputusan BMT untuk mengabulkan sebagian ataupun seluruh permohonan pembiayaan dari calon anggota ataupun anggota. Dan untuk melindungi kepentingan BMT dalam pelaksanaan keputusan tersebut, maka biasanya ditegaskan lebih dahulu syarat-syarat fasilitas pembiayaan dan prosedur yang harus ditempuh oleh anggota dan calon anggota.

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh anggota baik untuk pembiayaan MTA ataupun MUB sama sebelum mengajukan pembiayaan harus

¹⁰Asiyah Binti Nur, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta, Teras, 2014), Hal., 84

¹¹Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta, Pt Rajagrafindo Persada, 2002), Hal., 117

melampirkan fotokopi KTP, KK, Surat nikah dan nomer telfon, perbedaannya jika pembiayaan MUB harus menyertakan fotokopi jaminan.

Setelah persyaratan lengkap Langkah-langkah yang harus dilakukan mematuhi prosedur BMT Sidogiri dengan mengisi beberapa poin dibawah ini antara lain: 1). surat permohonan pembiayaan kepada BMT Sidogiri, didalamnya menyantumkan identitas calon anggota, pendapatn, jaminan, tujuan, jumlah permohonan, jangka waktu, keterangan pinjaman ke pihak lain, dan saksi. 2). Surat persetujuan suami istri, didalamnya terdapat tanda tangan pemohon dan suami/istri atau wali dari pemohon. 3). Surat persetujuan komite, baik dari komite pembiayaan pusat, cabang, dan capem. 4). Akad perjanjian, didalamnya terdapat pasal-pasal yang menjelaskan tentang syarat-syarat dan ketentuan mengenai akad pembiayaan yang disetujui, dan terdapat tanda tangan dari kepala cabang, pemohon, dan saksi.

Hal ini sesuai dengan pendapat muhammad ridwan dalam bukunya yang berjudul Sistem dan Prosedur Pendirian BMT tentang dokumen-dokumen penting yang menyangkut pembiayaan.¹²

Penolakan permohonan pembiayaan terjadi karena anggota tidak melengkapi persyaratan yang telah ditentukan oleh BMT atau dari hasil analisis 6C menunjukkan bahwa adanya kekurangan dari calon anggota tersebut. Hal ini sesuai dengan pendapat muhammad ridwan dalam buku sistem dan prosedur BMT bahwa penolakan terjadi karena anggota tidak

¹²Muhammad Ridwan, *Sistem Dan Prosedur Bmt.....* Hal.76

memenuhi syarat yang telah ditentukan oleh BMT, Semua penolakan harus disampaikan secara tertulis kepada calon nasabah pembiayaan dengan disertai alasan penolakan permohonan. Namun demikian, BMT dapat tidak memberikan alasan penolakan, jika dirasakan lebih baik.¹³

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

Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah ini merupakan suatu produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT UGT Sidogiri guna untuk membantu meningkatkan ekonomi usaha masyarakat sekitar BMT. Seperti halnya tujuan koperasi yang tercantum dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomer 25 tahun 1992 bahwasannya koperasi memiliki tujuan untuk memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat pada umumnya dan ikut serta dalam membangun tatanan perekonomian nasional.

Dari hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwasanya Produk ini sangat membantu masyarakat terutama masyarakat yang berprofesi sebagai pedagang yang kekurangan modal karena sasaran utama dalam pemasaran produk BMT UGT Sidogiri adalah Pasar, mayoritas pengguna produk multiguna tanpa agunan dan modal usaha barokah adalah orang-orang yang memiliki usaha. Dan terbukti bahwasanya usaha yang dijalankan oleh ibu

¹³Muhammad, *Sistim & Prosedur Pendirian Bmt* (Yogyakarta, Citra Media, 2006),Hal.,85

Tuminah semakin berkembang dan sangat terbantu atas pembiayaan yang di berikan BMT UGT Sidogiri.¹⁴

Kemiskinan terjadi karena adanya perekonomian yang melemah, banyak masyarakat yang mengeluhkan biaya modal usaha dengan bunga yang tinggi dan kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat menjadikan masyarakat merasa kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Sejak BMT Menawarkan produk Multiguna Tanpa Agunan dengan plafond maksimal 1.000.000,- tanpa adanya jaminan sangat membantu masyarakat disamping syarat yang ajukan itu mudah proses pencairan terbilang cepat.

Dengan adanya pembiayaan yang ditawarkan BMT UGT Sidogiri ini sebagian mampu memberikan lapangan usaha dan juga meningkatkan usaha bagi nasabahnya, seperti yang dialami oleh Ibu Elok Anjarwati, beliau adalah seorang ibu rumah tangga yang tidak memiliki usaha apa-apa setelah beliau diajak oleh temannya untuk menjadi anggota di BMT UGT Sidogiri, kini beliau mempunyai usaha tahu tek dipasar, bukan hanya sampai disitu terbukti selama 3 tahun terakhir ini usahanya pun kini semakin meningkat.¹⁵

Dari salah satu data nasabah yang peneliti peroleh, Bapak Imam Tamami merupakan salah satu nasabah pembiayaan Modal Usaha Barokahbeliau merupakan pedagang ikan , beliau memiliki beberapa kolam ikan yang kemudian beliau jual ke pasar, ketika awal membuat kolam ikan tersebut beliau membutuhkan biaya sampai 20.000.000,- , dulu hanya mampu membeli sebanyak 24.000 Kg benih ikan, terbukti setelah

¹⁴Hasil Wawancara Dengan Ibu Tuminah (Karangsono), 06 Maret 2016

¹⁵Hasil Wawancara Dengan Ibu Anjar (Kanigoro), 06 Maret 2016

mengajukan pembiayaan Modal Usaha Barokah dengan plafond 10.000.000,- kini beliau mampu membeli benih ikan sebanyak 46.000Kg benih ikan, bukan hanya sampai disitu kini beliau mencoba untuk mengembang biakkan nener (telur ikan) yang harganya jauh lebih murah dibandingkan dengan benih telur. Dan kini terbukti Kolam ikannya pun semakin banyak dan permintaan pasar terhadap ikan gurame, nila, koi juga semakin tinggi.¹⁶

Dari hasil penelitian yang diperoleh bahwasanya Ibu Hatikah merasakan adanya perubahan dalam usahanya, kini usaha beliau bukan hanya menjual kebutuhan pokok saja, beliau juga menambah barang dagangannya seperti buah-buahan, perkakas rumah tangga, dan barang dagangan beliau juga semakin banyak dan komplit.

Sebagaimana dengan penelitian terdahulu yang ditulis Imam Fuadi bahwa pembiayaan yang diberikan BMT UGT Sidogiri kepada para nasabah dipergunakan untuk usaha dan menambah modal. Pada akhirnya mengembangkan usaha dan menambah pendapatannya.

- 2) Kendala dalam pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha barokah di BMT UGT Sidogiri Cabang Blitar

Dari hasil penelitian dengan nasabah pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah yang dilakukan oleh peneliti, mendapatkan hasil bahwa tidak ada sama sekali kendala yang dihadapi oleh anggota saat mengajukan pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan atau Modal

¹⁶Hasil Wawancara Dengan Pak Imam Tamami (Kanigoro), 05 Maret 2016

Usaha Barokah di BMT UGT Sidogiri, baik itu dari segi persyaratan, pelayanan, atau bagi hasilnya. Justru penawaran produk yang dilakukan oleh BMT Sidogiri sangat membantu nasabah terutama nasabah pedagang yang membutuhkan tambahan modal usaha.

Justru ada beberapa kendala yang harus dihadapi BMT Sidogiri dalam menerapkan atau memasarkan produk Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah diantaranya adalah minimnya pengetahuan masyarakat tentang BMT, masyarakat menganggap bahwa BMT UGT Sidogiri itu sama dengan rentenir-rentenir yang memberikan pinjaman sedikit dengan bunga tinggi dan cara penagihan yang sangat menekan.

Permasalahan yang kedua adalah dari segi penampilan atau seragam yang dikenakan oleh para karyawan BMT UGT Sidogiri yaitu identik dengan baju kokoh, songkok dan sarung sehingga ketika melakukan penawaran kepada masyarakat, masyarakat selalu menolak karena dianggapnya karyawan BMT UGT Sidogiri adalah orang-orang yang meminta sumbangan.

Kendala yang ketiga adalah kurangnya SDM dan kurang telitinya pihak BMT sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak diprediksi sebelumnya, akan tetapi sebaik mungkin analisis pembiayaan itu dilakukan setiap pemberian pembiayaan, kemungkinan kredit bermasalah itu pasti ada walaupun sedikit.

Kendala keempat yaitu Pembiayaan bermasalah, hal itu bisa disebabkan karena kurang ketelitian BMT dalam melakukan analisis dan macet karena

akibat kesengajaan yang dilakukan oleh nasabah baik ada atau tidaknya unsur kesengajaan, artinya anggota mau membayar tetapi tidak mampu karena usahanya mengalami musibah. Dalam hal ini pendapat ini sesuai dengan pendapat dari kasmir dalam bukunya yang berjudul Dasar- dasar Perbankan bahwa penyebab pembiayaan bermasalah karena 2 hal yaitu dari segi Perbankan yaitu ketidak telitian bank dan karena unsur ada atau tidaknya unsur kesengajaan nasabah dalam membayar kewajibanya.¹⁷ Ketika ada suatu kendala atau permasalahan yang harus suatu lembaga lakukan adalah bagaimana melakukan antisipasi agar hal tersebut tidak terjadi, beberapa antisipasi yang dilakukan di BMT UGT Sidogiri adalah:

Antisipasi yang pertama dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri adalah tetap memberikan sosialisasi kepada masyarakat tentang produk-produk BMT dengan cara pelan-pelan dalam memberikan pemahaman kepada masyarakat, tidak memaksa.¹⁸

Untuk permasalahan atau kendala yang kedua tidak diberikan antisipasi atau solusi karena BMT menganggap penolakan adalah hal yang biasa dihadapi oleh setiap marketing dan penampilan fisik dari para karyawan BMT Sidogiri justru akan menjadi ciri khas dari BMT UGT Sidogiri dibandingkan koperasi syariah lainnya.

Antisipasi ketiga yang lakukan atas kurang ketelitian dari karyawan saat melakukan analisis anggota yaitu survey dilakukan oleh 2 orang yang berbeda, survey dilakukan oleh *Account Officer* kepala capem. untuk

¹⁷Kasmir, Dasar-Dasar Perbankan, (Jakarta, PT RajaGrafindo Persada,2002),Hlm.,128

¹⁸Hasil Wawancara Dengan Pak Amir Burhan (Kepala Cabang BMT UGT Sidogiri) 06 Maret 2016

mengantisipasi hal yang tidak diinginkan sebagai kepala cabang pembantu di kanigoro melakukan survey ulang untuk 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 karakter, reputasi, historis dan karakter dari calon nasabah tersebut dengan menanyai tetangga sekitarnya dengan melakukan analisis 6C. Hal ini sesuai dengan pendapat dari Binti Nur Asiyah dalam bukunya yang berjudul manajemen pembiayaan bank syariah bahwa setiap pejabat pembiayaan harus memperhatikan pedoman pedoman dalam menganalisis pembiayaan.¹⁹

Apabila dengan melakukan antisipasi belum bisa menghambat adanya kendala atau permasalahan maka langkah selanjutnya memberikan solusi. Solusinya ketika masyarakat belum mau bergabung maka sebaiknya biarkan dulu dengan interval 1-2 minggu , baru kita melakukan pendekatan lagi supaya masyarakat tidak bosan apabila setiap hari harus didatangi oleh pihak BMT UGT Sidogiri. Untuk masalah dari baju atau seragam BMT tidak begitu menjadi masalah bagi BMT Sidogiri karena justru dengan pakai seperti itu malah menjadi Icon untuk BMT Sidogiri dan BMT Sidogiri juga sering dikenal oleh masyarakat dengan istilah Bank Sarung.

Dari Berbagai kendala yang ada setiap lembaga keuangan pasti memiliki strategi tersendiri dalam menyelesaikan kendala yang dihadapinya, seperti dalam hal kurangnya ketelitian karyawan maka diperlukan suatu

¹⁹Binti Nur Asiyah , *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta, Teras, 2014), Hal.,80

pengembangan karyawan seperti pelatihan atau *training*, selalu memberikan motivasi, pendampingan kepada karyawan, harus ada komunikasi yang baik antar karyawan agar dalam melaksanakan pekerjaan bisa dijalankan dengan baik dan optimalisasi kinerja akan menimbulkan rasa loyal terhadap lembaga.

Hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang ditulis oleh Saputri Muflikhati yang berjudul Analisis Pengembangan Karyawan Dalam Meningkatkan Kualitas Kerja Pada BMT Taruna Sejahtera menyatakan bahwa untuk dapat meningkatkan *performance quality* (kualitas kerja) ada beberapa cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan yaitu dengan memberikan pelatihan atau training, memberikan insentive atau bonus dan mengaplikasikan atau menerapkan teknologi yang dapat membantu meningkatkan efisiensi dan efektifitas kerja.²⁰

Pembiayaan bermasalah terjadi akibat dari kelalaian bank atau dari anggota, untuk mengatasi pembiayaan bermasalah adalah mengontrol (*controlling*) dengan mendatangi anggota dan menanyakan apa permasalahannya, 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 ringan. Dalam hal ini sesuai dengan pendapat kasmir dalam bukunya yang berjudul dasar-dasar bank syariah bahwasanya upaya untuk mengatasi pembiayaan bermasalah adalah

²⁰ Saputri Muflikhati, *Analisis Pengembangan Karyawan Dalam Meningkatkan Kualitas Kerja Pada BMT Taruna Sejahtera* Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Salatiga 2015, Hlm.,48

dengan cara *rescheduling* yaitu suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit atau jangka waktu angsuran.²¹

Bila hal tersebut tidak memberikan hasil dan anggota benar-benar tidak mampu melunasi kewajibannya, upaya selanjutnya memberikan keringanan bagi anggotanya, minimal mampu mengembalikan pembiayaan pokok tanpa adanya bagi hasil, dan berbagai upaya telah dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri tapi tidak memberikan hasil apapun, mungkin karena anggota sengaja tidak membayar kewajibannya maka karyawan BMT Sidogiri mendapatkan hukuman dari kantor pusat berupa potongan gaji karena dianggap tidak mampu menyelesaikan pembiayaan bermasalah, hal ini berlaku mulai awal tahun 2016 ini.

Penyelesaian pembiayaan yang tidak dapat ditagih yang diterapkan di BMT UGT Sidogiri berbeda dengan pendapat Veithzal Rivai, pendapat Veithzal Rivai dalam menyelesaikan pembiayaan yang tidak dapat ditagih diantaranya adalah dengan membentuk : Satuan kerja mengusulkan cara-cara penyelesaian pembiayaan yang sudah tidak dapat ditagih kepada direksi, Satuan kerja melaksanakan penyelesaian pembiayaan yang tidak dapat ditagih sesuai dengan cara penyelesaian yang disetujui direksi, Daftar pembiayaan yang tidak dapat ditagih. Cara dan pelaksanaan penyelesaiannya wajib segera dilaporkan secara tertulis kepada direksi dan komisaris untuk kemungkinan dibawa ke RUPS.²²

²¹ Kasmir, *Dasar-Dasar Bank Syariah*, (PT. RajaGrafindo; Jakarta, 2002), Hal.128

²² Veithzal Rivai Dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta, PT RajaGrfindo Persada), Hal., 206

