

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil Lembaga

1. Sejarah BMT UGT Sidogiri

Pesantren seperti sakarang ini tidak hanya ditujukan untuk mencetak generasi muslim yang berpendidikan dan berakhlak karim melainkan juga mencetak generasi yang mampu membangun perekonomian lebih baik dan mampu mensejahterakan santri dan masyarakat umum melalui lembaga perekonomian yang berlandaskan islam yaitu al-Qur'an dan hadist.

Setidaknya langkah tersebut telah diambil oleh pondok pesantren di Sidogiri Pasuruan. Pondok pesantren yang didirikan oleh Sayyid Sulaiman pada 264 tahun silam di desa Sidogiri Kec. Kraton Kab. Pasuruan merupakan salah satu ponpes yang mampu mengembangkan konsep ekonomi islam.

Satu pengurus Ponpes Sidogiri, Mahmud Ali Zain, menjelaskan kiprah ponpes tersebut dibidang ekonomi diawali dengan keinginan untuk mandiri/ tanpa mengharapkan benantuan pihak lain, dengan mendirikan koperasi pada 1981. Usaha pertama yang didirikan berupa kedai dan warung kelontong yang berada di dalam lingkungan pesantren untuk memenuhi kebutuhan para santri. Koperasi pondok pesantren Sidogiri menerapkan prinsip dari santri, untuk santri dan oleh santri. Artinya modal dari santri, yang dikelola oleh santri dan akan kembali untuk santri.

Dalam perkembangannya, pengurus kopontren sidogiri dan beberapa guru Madrasah Miftahul Umm pondok pesantren Sidogiri pada pertengahan 1997 menyelenggarakan kegiatan usaha dengan fokus simpan pinjam pola syari'ah bernama Baitul Mal wa Tamwil Maslahah Mursala lil Ummah (BMT MMU). Usaha

tersebut merespon masalah dari masyarakat sekitar pesantren yang mengatakan mulai terjerat oleh praktik ekonomi ribawi seperti dalam bentuk rentenir.

BMT MMU mengalami kemajuan secara signifikan dari aspek permodalan, asset maupun omsetnya. Saat ini omset bisnis syariah mencapai 42 Milyar per tahun dengan jumlah nasabahnya mencapai 12.000 orang di unit yang tersebar di berbagai kecamatan di pasuruan.

Dengan memanfaatkan jaringan dari alumni dan guru pondok pesantren Sidogiri, maka dibentuklah Usaha Gabungan Terpadu (UGT). Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. Di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 juli 2000.

BMT UGT Sidogiri memiliki produk pembiayaan simpan pinjam dengan pola syari’ah dengan menerapkan lima akad yaitu mudharabah, musyarakha, murabahah, ba’I bitsaman ‘ajil dan qord. Produk lainnya seperti tabungan haji, tabungan umrah, tabungan idul fitri, tabungan lembaga peduli siswa, tabungan qurban, tabungan mudharabah berjangka (deposito), dan juga asuransi jiwa syari’ah (mu’awanah).

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 13 tahun dan sudah memiliki 230 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah dan 1 Unit Pelayanan Transfer.

Manajemen yang digunakan adalah manajemen raasul, hal ini seperti di katakan oleh Mahmud. Beliau mengatakan perkembangan BMT UGT dan BMT MMU hingga memperoleh kepercayaan masyarakat disebabkan menerapkan

manajemen rasul yakni siddiq (jujur), amanah (dapat dipercaya), dan fathonah (professional).

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).

Dengan majunya kiprah BMT Sidogiri di dunia lembaga keuangan syari'ah dibuka kantor cabang pembantu BMT UGT Sidogiri yang terdapat di Jl Mastrip no 11 Kelurahan Kalipang Kecamatan Sutojayan Kab. Blitar. Dengan majunya kegiatan perekonomian syariah yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri yang berhasil membuka outlet di berbagai wilayah Indonesia dan juga mampu menjadikan dirinya sebagai salah satu koperasi yang cukup berpengaruh di Indonesia yang menggunakan prinsip syariah dalam setiap kegiatannya dan dengan sikap terbuka maka itu sangat ingi melakukan penelitian dan mengetahui bagaimana sistem manajemen di BMT diterapkan dalam pengelolaan dana dan bagaimana proses tersebut berpengaruh terhadap perkembangan profitabilitas.

2. BMT UGT Sidogiri memiliki beberapa visi dan misi, yaitu :

a. Visi

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

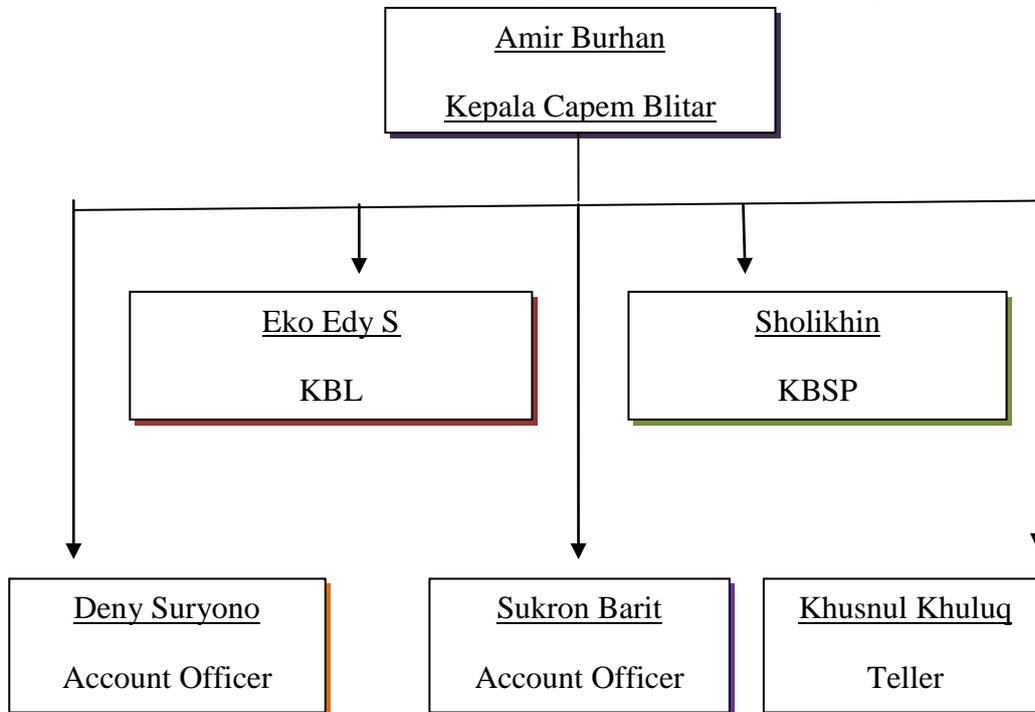
b. Misi

- 1) Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.

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

3. Keorganisasian BMT UGT Sidogiri Capem Lodoyo Blitar

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Lodoyo Blitar



Sumber : Diolah oleh peneliti

a. Nama : Amir Burhan

Jabatan : Kepala BMT UGT Sidogiri Capem Blitar

Deskripsi Kerja :

- 1) Memimpin dan mengontrol pelaksanaan operasional kantor cabang pembantu

- 2) Membina, memotivasi, mengawasi, mengontrol dan mengevaluasi kinerja bawahannya
- 3) Melaksanakan pemeriksaan, persetujuan dan akad pencairan pembiayaan sesuai dengan *plafond* yang ditentukan
- 4) Mengatur dan menjaga kestabilan likuiditas kantor cabang pembantu
- 5) Bertanggung jawab terhadap pencapaian target sesuai dengan proyeksi yang telah dibuat dan ditetapkan

b. Nama : Eko Edy Utomo

Jabatan : KBL (Kepala Bagian Legal dan Remedial)

Deskripsi Data :

- 1) Mengontrol, mengawasi kinerja karyawan yang bertanggung jawab di bagian pembiayaan dan AO dalam menyetujui pengajuan pembiayaan
- 2) Membina dan saling bertukar pikiran mengenai pembiayaan

c. Nama : Sholikhin

Jabatan : KBSP (Kepala bagian Simpanan dan Pembiayaan)

Deskripsi Data :

- 1) Bertanggung jawab terhadap pencairan pembiayaan
- 2) Melayani pengajuan pembiayaan

d. Nama : Deny Suryono

Sukron Barit

Jabatan : Account Officer

Deskripsi Data :

- 1) Memasarkan semua produk jasa keuangan yang dimiliki oleh koperasi
- 2) Melakukan survey pembiayaan

- 3) Memeriksa dan memastikan kondisi maupun kepemilikan dari setiap agunan serta menetapkan taksiran nilai nominal agunan
- 4) Bertanggung jawab terhadap penagihan pembiayaan dan mengawal kelancaran setoran tagihan angsuran pembiayaan dengan mengawasi calon anggota/anggota peminjam
- 5) Melayani penyeteroran dan penarikan produk simpanan umum
- 6) Melayani setoran angsuran pembiayaan

e. Nama : Khusnul Khuluq

Jabatan : Teller

Deskripsi Data:

- 1) Bertanggung jawab terhadap pencatatan keuangan
- 2) Melayani penyeteroran dan penarikan produk simpanan baik umum maupun simpanan berjangka
- 3) Melayani setoran angsuran pembiayaan.
- 4) Menyusun dan menyerahkan laporan keuangan kepada pemimpin.
- 5) Merapikan dan menertibkan pemberkasan serta administrasi kantor.
- 6) Menyusun laporan keuangan.

4. Produk-produk yang Ditawarkan BMT UGT Sidogiri Blitar

Di koperasi BMT UGT Sidogiri memiliki dua produk yang menjadi unggulan, diantaranya produk simpanan dan pembiayaan, antara lain :

a. Produk Simpanan

Produk simpanan yang tersedia di BMT UGT Sidogiri Blitar tersedia dalam beragam jumlah nominal penarikan harian, jumlah nominal setoran, cara perhitungan bagi hasil, serta jangka waktu penempatan dana simpanan.

Diantaranya terdapat beberapa simpanan yang terdapat di BMT UGT Sidogiri, yaitu :

1) Tabungan Umum Syariah

Merupakan tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai dengan kebutuhan anggota. Tabungan akad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mutasyarakah* dengan nisbah 30% bagi anggota dan 70% bagi koperasi.

2) Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Merupakan tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mutasyarakah* dengan nisbah 40% anggota dan 60% bagi koperasi.

3) Tabungan Mudharabah Berjangka

Merupakan tabungan berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mushtarakah* dengan nisbah berikut:

- a. Jangka waktu 1 bulan nisbah 50% untuk anggota dan 50% untuk koperasi
- b. Jangka waktu 3 bulan nisbah 52% untuk anggota dan 48% untuk koperasi
- c. Jangka waktu 6 bulan nisbah 55% untuk anggota dan 45% untuk koperasi
- d. Jangka waktu 9 bulan nisbah 57% untuk anggota dan 43% untuk koperasi
- e. Jangka waktu 12 bulan nisbah 60% untuk anggota dan 40% untuk koperasi
- f. Jangka waktu 24 bulan nisbah 70% untuk anggota dan 30% untuk koperasi

4) Tabungan MDA Berjangka

Merupakan tabungan berjangka dengan manfaat asuransi santunan rawat inap dan kematian. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mustasarakah* dengan nisbah 45% untuk anggota dan 55% untuk koperasi.

5) Tabungan Tarbiyah

Merupakan tabungan umum berjangka untuk keperluan pendidikan anak dengan jumlah setoran perbulan tetap dan dilengkapi dengan asuransi. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mustasarakah* dengan nisbah 30% bagi anggota dan 70% bagi koperasi.

6) Tabungan Haji al-Haromain

Merupakan tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mustasarakah* dengan nisbah 50% bagi anggota dan 50% bagi koperasi.

7) Tabungan Umrah al-Hasanah

Merupakan tabungan berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mustasarakah* dengan nisbah 40% bagi anggota dan 60% bagi koperasi.

8) Tabungan Idul Fitri

Merupakan tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri. Tabungan diakad berdasarkan prinsip

syariah *mudharabah mustasarakah* dengan nisbah 40% bagi anggota dan 60% bagi koperasi.

9) Tabungan Qurban

Merupakan tabungan umum berjangka untuk membantu dan mempermudah anggota dalam merencanakan ibadah qurban dan aqiqah. Tabungan diakad berdasarkan prinsip *mudharabah mustasarikah* dengan nisbah 40% bagi anggota dan 60% bagi koperasi.

b. Produk Pembiayaan

Produk simpanan di BMT UGT Sidogiri Blitar terbagi menjadi enam macam, yaitu :

1) UGT GES (Gadai Emas Syariah)

Merupakan fasilitas pembiayaan dengan dengan agunan berupa emas. Ini dianggap sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Dengan akad *Rahn* dan *Ijarah*.

2) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Merupakan fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (*Mudharabah/Musharakah*) atau jual beli (*Murabahah*).

3) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

Merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad berbasis jual beli (*Murabahah*).

4) UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan)

Merupakan fasilitas pembiayaan tanpa agunan atau jaminan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau berbasis sewa (*Ijarah, Kafalah, dan Hiwalah*) atau *Qard al-Hasan*.

5) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

Merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama untuk mendapatkan nomor *seat* porsi haji. Akad yang digunakan adalah akad *Kafalah bil Ujrah*.

6) UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

Merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa fixed asset atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan syariah islam. Akad yang digunakan adalah akad berbasis jual beli dan sewa (*ba'i al wafa* dan IMBT) atau berbasis sewa (*ijarah* atau *rahn tasjil*).

7) UGT MGB (Multi Griya Barokah)

Merupakan pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (consumer), baik baru maupun bekas, dilingkungan developer maupun non developer atau membengun rumah atau renovasi rumah. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah, ba'i Mausuf Fiddhimah* atau *istisna'*) atau Multi akad (*Murabahah* dan *ijarah parallel*).

B. Temuan Penelitian

Temuan penelitian di dalam penelitian ini bertujuan untuk memudahkan peneliti dalam menjelaskan permasalahan yang diambil. Dalam hal ini peneliti memaparkan suatu temuan yang berkaitan dengan faktor penelitian agar tidak meluas ke masalah lain. faktor penelitian yang ada dalam penulisan skripsi ini hanya membahas 2 poin, yaitu :

1. Temuan penelitian mengenai Analisis terhadap Manajemen dalam Pengelolaan Dana Nasabah untuk meningkatkan Profitabilitas BMT UGT Sidogiri Blitar

Dari penelitian di Koperasi BMT UGT Sidogiri Blitar yang telah dilakukan, kami mendapatkan beberapa temuan yang berkaitan dengan analisis manajemen dalam pengelolaan dana nasabah untuk meningkatkan profitabilitas BMT UGT Sidogiri Blitar. Temuan tersebut didapat melalui wawancara, observasi, dan data dari dokumen BMT UGT Sidogiri Blitar. Temuan tersebut mengenai prosedur pengelolaan dana, bagi hasil serta strategi dan upaya dalam meningkatkan profitabilitas BMT UGT Sidogiri Blitar.

Temuan ini disajikan oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian yang membahas tentang analisis manajemen dalam pengelolaan dana nasabah untuk meningkatkan profitabilitas BMT UGT Sidogiri Blitar.

Pengelolaan dana nasabah “anggota BMT” dibagi menjadi 2 produk yaitu produk simpanan dan pembiayaan. Produk simpanan di BMT UGT Sidogiri Blitar berbentuk tabungan dan juga titipan dengan akad *Mudharabah* dan *Wadiah*, sedangkan produk pembiayaan berupa modal kerja dan investasi dengan akad *mudharabah*, *musyarakah* dan *murabahah*. Kedua produk tersebut harus saling beriringan dalam pengaplikasiannya agar tidak ada dana yang menganggur atau tidak tersalurkan juga lebih besarnya peminat dalam pembiayaan karena akan mengakibatkan ketidakseimbangan keuangan di BMT. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Edy Eko S selaku KBL di BMT UGT Sidogiri, berikut :

“Di BMT kami memiliki beberapa produk penunjang dana atau yang lebih dikenal dana dari pihak ketiga, dana tersebut diperoleh dari dana simpanan yang ada di BMT antara lain tabungan umum syariah, tabungan peduli siswa, tabungan MDA berjangka, tabungan mudharabah, tabungan haji dan umrah, tabungan qurban dan tabungan idul fitri. Semua dana yang terkumpul itu merupakan dana dari pihak ketiga yang didapat dari dana simpanan atau tabungan, yang kemudian akan di distribusikan atau disalurkan untuk anggota pembiayaan untuk mendapatkan bagi hasil yang nantinya akan di bagi lagi kepada BMT dan nasabah penabung sebagai bagi hasil atas dana yang telah diberikan kepada BMT”.¹

Meskipun BMT UGT Sidogiri Blitar tergolong lembaga keuangan syariah yang baru, BMT mampu dengan cepat mendapatkan posisi yang menguntungkan di masyarakat. Dana yang didapat dari masyarakat atau anggota atau disebut juga dana simpanan secara umum juga menerapkan aturan murni mengenai pengelolaan dana dari hasil simpanan anggota yaitu anggota dapat meminta kepada pihak BMT untuk mengelola dana yang diberikan untuk disalurkan dalam pembiayaan atau modal usaha tertentu dan sebaliknya. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Khusnul Khuluq selaku Teller BMT UGT Sidogiri Blitar, berikut :

“Dalam sistem pengelolaan dana yang diperoleh BMT melalui simpanan yang diberikan oleh anggota. Mereka bisa mensyaratkan mengenai dana yang akan dikelola oleh BMT, tetapi seiring perkembangannya tidak ada nasabah yang mensyaratkan dana yang dikelola oleh BMT harus disalurkan untuk usaha tertentu saja. Mereka hanya menginginkan dana mereka tetap aman, dan juga bagi hasil yang akan mereka peroleh dari dana yang mereka salurkan”.²

Dengan salah satu kemudahan yang dimiliki oleh BMT membuat BMT tidak harus bingung dalam mencari pembiayaan mana yang cocok dengan keinginan anggota simpanan, oleh karena itu BMT sangat menjunjung tinggi kepercayaan yang diberikan oleh anggota selain untuk menjaga hubungan baik dengan anggota, sistem tersebut juga dapat membuat anggota lebih nyaman dalam mempercayakan dana mereka. Salah satu usaha yang dilakukan oleh BMT untuk menarik minat anggota

¹Hasil wawancara bapak Eko Edy S selaku KBL di BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret 2016

²Hasil wawancara bapak Khusnul Khuluq selaku Teller BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret

untuk bergabung dengan BMT, baik untuk menyimpan dana mereka atau untuk masyarakat yang memiliki masalah dalam keuangan. BMT juga memberikan fasilitas ekstra untuk para anggota BMT, demi memudahkan anggota sekaligus sarana pemasaran yang dimiliki oleh BMT, seperti yang dikatakan oleh Bapak Sholikhin selaku administrasi pembiayaan. Berikut :

“Banyaknya kemudahan dalam produk simpanan di BMT yang membuat masyarakat menjadi lebih bersemangat untuk menyimpan uang di BMT sekaligus mensukseskan tujuan BMT untuk menumbuhkan kesadaran menabung, yaitu dengan adanya program layanan di BMT yang hampir sama dengan Bank dan juga jumlah tabungan yang tidak ditentukan dan bisa dilakukan seperti permintaan anggota. Misalkan menginginkan AO “Account Officer” datang mengambil simpanan ataupun angsuran anggota kerumah setiap hari atau beberapa hari sekali”.³

Hal tersebut terbukti sangat ampuh dalam meraih minat masyarakat, masyarakat sangat menyukai sistem tersebut karena dianggap lebih mudah dan simple. Selain itu, tidak adanya persyaratan minimal maupun maksimal dari nominal tabungan yang harus dipenuhi setiap kali menabung.

Dari sekian banyak produk simpanan yang terdapat di BMT ada beberapa produk yang menjadi unggulan dan memiliki banyak peminat, seperti tabungan idul fitri. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Deny Suryono selaku Account Officer BMT UGT Sidogiri, berikut :

“Terdapat produk unggulan yang ada di BMT, disebut produk unggulan karena memiliki banyak sekali peminat. Produk simpanan tersebut antara lain produk tabungan idul fitri, produk simpanan yang satu ini memiliki kelebihan karena hanya bisa diambil menjelang hari raya idul fitri dan bisa diambil berupa sembako maupun uang tunai. Produk tabungan idul fitri memiliki nominal tabungan yang ringan yang dibatasi minimal Rp 2.000,00 perhari. Selain itu juga ada tabungan umum syariah, tabungan yang bisa di ambil sewaktu-waktu, tabungan ini banyak diminati oleh para pedagang”.⁴

³Hasil wawancara bapak Sholikhin selaku administrasi pembiayaan BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret 2016

⁴Hasil wawancara bapak Deny Suryono selaku Account Officer BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret 2016

Kedua produk tabungan ini memiliki sumbangsih besar dalam pemasukan dana di BMT. Produk tabungan idul fitri yang sangat diminati oleh para ibu-ibu rumah tangga dan produk tabungan idul fitri yang diminati masyarakat umum khususnya pedagang dan pengusaha karena kemudahannya dapat diambil sewaktu-waktu. Selain perbaikan dalam pelayanan dan juga inovasi dalam produk, terdapat bagi hasil dalam simpanan yang sangat diperhitungkan oleh BMT, seperti yang dikatakan oleh Bapak Sholikhin selaku KBSP di BMT UGT Sidogiri, berikut :

“Pembagian bagi hasil dalam produk simpanan berbeda dalam setiap produknya, misalkan tabungan umum syariah dengan persentase nisbah 30% anggota dan 70% BMT, tabungan idul fitri dengan nisbah 40% anggota dan 60% BMT. Terlihat bahwa tabungan idul fitri memiliki keuntungan yang lebih besar ini dikarenakan fungsi dari tabungan dan ketetapan yang terdapat didalamnya”.⁵

Perolehan keuntungan yang didapat oleh BMT yang terbesar adalah dari hasil pengelolaan dana baik dari dana nasabah maupun dari modal yang dimiliki. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Edy Eko S selaku KBL di BMT UGT Sidogiri, berikut:

“Produk pembiayaan yang terdapat di BMT UGT Sidogiri ada berbagai macam sesuai dengan kondisi masyarakat, diantaranya terdapat produk pembiayaan untuk usaha dengan akad mudarabah yaitu pembiayaan UGT MUB, jual beli dengan akad murabahah yaitu UGT KBB (pembelian kendaraan bermotor), dan UGT GES (gadai emas)”.⁶

Nisbah bagi hasil dalam pembiayaan cenderung *flat* yaitu 2,1-2,5%. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Sholikhin selaku administrasi pembiayaan BMT UGT Sidogiri, berikut :

“Dalam sistem bagi hasil di BMT sudah dilakukan secara otomatis dengan menggunakan aplikasi yang dimiliki oleh BMT dengan kecenderungan bagi hasil 2,1-2,5% dari modal yang diperoleh. Rata-rata dari mereka “masyarakat yang membutuhkan pembiayaan” akan datang ke BMT dan mengisi formulir

⁵Hasil wawancara bapak Sholikhin selaku KBSP di BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret 2016

⁶Hasil wawancara bapak Eko Edy S selaku KBL di BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret 2016

pengajuan pembiayaan, dengan jangka waktu jawaban dari BMT maksimal 1 bulan”.⁷

Besarnya bagi hasil dari pembiayaan yang disamaratakan yaitu 2,5% dari modal yang diperoleh tersebut berdasarkan ketentuan yang ada di sistem operasional manajemen yang dimiliki setiap kantor BMT UGT Sidogiri, dan selalu di evaluasi pada setiap tahunnya pada rapat anggota tahunan (RAT) BMT UGT Sidogiri.⁸ Jumlah bagi hasil setiap bulan yang dibayarkan oleh anggota tidak berdasarkan keuntungan yang dimiliki oleh anggota, melainkan berdasarkan persentase yang telah disepakati dalam pembiayaan. Dalam penanganan pembiayaan yang dilakukan, banyak sekali pembiayaan yang dialokasikan ke pembiayaan MUB atau modal usaha barokah, seperti yang dikatakan oleh Bapak Sholikhin selaku KBSP di BMT UGT Sidogiri, berikut :

“Pembiayaan di BMT rata-rata untuk memperoleh modal usaha dengan menjaminkan sepeda motor atau sertifikat tanah mereka, pembiayaan tersebut kemudian disalurkan pada akad pembiayaan UGT MUB atau modal usaha barokah, dengan bagi hasil 2,5% dari modal yang diperoleh. Pembiayaan MUB merupakan pembiayaan yang paling sering dipakai karena tingkat keuntungan yang relative tinggi dengan banyaknya permintaan modal”.⁹

Pembiayaan merupakan asset utama BMT atau lembaga keuangan dalam memperoleh keuntungan, di BMT kecenderungan dalam pembiayaan adalah dalam pembiayaan UGT MUB. Selain pembiayaan penting sebuah lembaga keuangan syariah mempublikasikan neraca dan perhitungan L/R akhir tahun. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Khusnul Khuluk selaku Teller BMT UGT Sidogiri, berikut :

“Hal terpenting dalam sebuah lembaga keuangan syariah adalah sikap terbuka yang harus dimiliki demi kelancaran operasional BMT, keterbukaan mengenai

⁷Hasil wawancara bapak Sholikhin selaku KBSP di BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret 2016

⁸Hasil wawancara bapak Sholikhin selaku KBSP di BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret 2016

⁹Hasil wawancara bapak Sholikhin selaku KBSP di BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret 2016

laporan keuangan yang diperoleh terutama kepada nasabah penabung sangat penting untuk mengetahui bagaimana kondisi sebenarnya BMT, dan mengetahui bagaimana mereka “BMT” mengelola dana yang dititipkan. Kemajuan suatu lembaga keuangan syariah sangat bergantung pada tingkat kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan atau BMT tersebut”.¹⁰

Dari wawancara diatas dapat dituliskan bahwa manajemen dalam pengelolaan dana khususnya dana dari pihak ketiga sangat membantu dalam proses peningkatan profitabilitas atau keuntungan BMT. Proses operasional yang terstruktur dan memperhatikan nilai-nilai yang ada menjadi kunci keberhasilan suatu lembaga keuangan dalam proses operasionalnya.

2. Faktor yang Mendorong dan Menghambat tingkat Profitabilitas BMT UGT Sidogiri Blitar

Kami mendapatkan beberapa temuan mengenai faktor yang mendorong dan menghambat tingkat profitabilitas BMT UGT Sidogiri Blitar. Temuan yang didapat dari wawancara, observasi, dan data dari dokumen BMT UGT Sidogiri Blitar.

Penanaman dana merupakan penyediaan dana/atau barang serta fasilitas lainnya kepada nasabah, yang tidak bertentangan dengan konsep syariah dan standart akuntansi islam yang berlaku.¹¹ Pembiayaan merupaka asset utama untuk mendapatkan keuntungan atau bagi hasil BMT dari dana yang diperoleh dari anggota simpanan yang dikelola.

Produk pembiayaan merupakan produk yang selalu ada dalam setiap lembaga keuangan karena merupakan salah satu cara BMT untuk memperoleh keuntungan. Setiap lembaga memiliki produk pembiayaan yang hampir sama, hanya cara pengelolaanya saja yang berbeda. Disetiap lembaga memiliki keunggulan dan

¹⁰Hasil wawancara bapak Khusnul Khuluq selaku administrasi pembiayaan BMT UGT Siodgiri Blitar pada 14 maret 2016

¹¹Trisadini p Usanti dan Abd Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), hal 97

kelemahan tersendiri dalam produk pembiayaan yang dimiliki. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Eko Edy S selaku KBL di BMT UGT Sidogiri, berikut:

“Produk pembiayaan yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Blitar ada 7, diantaranya adalah UGT GES (gadai emas), UGT MUB (modal usaha barokah), UGT MTA (multi guna tanpa agunan), UGT KBB (kendaraan bermotor barokah), UGT PBE (pembelian barang elektronik), UGT PKH (pembiayaan kafalah haji), UGT MJB (multi jasa barokah), dan UGT MGB (multi griya barokah), yang memiliki ketentuan yang berbeda-beda terutama pada plafon dalam setiap pembiayaan yang juga berpengaruh pada tingkat masalah yang mungkin terjadi pada pembiayaan tersebut”¹².

Dalam sebuah lembaga keuangan syariah perlunya analisis mendalam mengenai pembiayaan yang akan disetujui atau dibiayai merupakan hal yang sangat perlu diperhatikan, karena hal tersebut sangat berkaitan dengan kestabilan dana yang dimiliki oleh BMT. Selain itu juga sangat berpengaruh terhadap tingkat kembalinya dana tersebut, dan pengembalian dana kepada anggota penabung. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Deny Suryono selaku Account Officer BMT UGT Sidogiri, berikut:

“Demi menjaga keamanan dana yang telah diberikan kepada anggota pembiayaan, maka BMT mensyaratkan adanya jaminan atau fasilitas lainnya dalam sebuah pembiayaan. Selain itu juga agar anggota pembiayaan memiliki rasa tanggung jawab atas kewajiban yang telah diberikan, dan meminimalisir resiko yang mungkin terjadi dikemudian hari”¹³.

Sebuah lembaga keuangan merupakan lembaga intermediasi yang menjembatani kebutuhan masyarakat khususnya dalam masalah keuangan. Baik berupa simpanan maupun pembiayaan, meskipun pembiayaan merupakan cara BMT dalam memperoleh keuntungan lewat bagi hasil yang akan didapat tetapi selayaknya BMT juga harus berhati-hati dalam menerima sebuah pembiayaan dan jangan sampai

¹²Hasil wawancara bapak Eko Edy U selaku KBL di BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret 2016

¹³Hasil wawancara bapak Deny Suryono selaku Account Officer BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret 2016

menimbulkan masalah dikemudian hari. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Sholikin selaku KBSP di BMT UGT Sidogiri Lodoyo, berikut :

“Dengan banyak nya keuntungan yang didapat dari bagi hasil pembiayaan juga memperbesar tingkat resiko yang akan didapat oleh BMT, untuk itu BMT harus lebih selektif dalam menyetujui pembiayaan. BMT harus menghindari pembiayaan yang beresiko tinggi menimbulkan masalah, untuk itu diperlukan analisis menyeluruh mengenai pembiayaan yang sedang di ajukan”.¹⁴

Dari semua pembiayaan bermasalah yang mungkin terjadi sebagian besar terdapat pada kesalahan pihak anggota pembiayaan yang dengan sengaja atau tidak, lalai dalam memenuhi kewajibanya. Selain itu terdapat faktor internal dari dalam BMT yang dapat menimbulkan atau memicu pembiayaan menjadi bermasalah yang akan mengganggu tingkat keuntungan dan stabilitas BMT. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Sholikin selaku KBSP di BMT UGT Sidogiri, berikut :

“Selain dari nasabah sendiri yang lalai ada juga kesalahan yang biasanya terjadi pada pihak BMT yang bisa menimbulkan masalah, seperti kurang dilakukanya lemah dalam monitoring, dan kesalahan dalam perhitungan bisnis nasabah yang sering dilakukan oleh AO”.¹⁵

Karena memang target BMT bukanlah perusahaan atau pengusaha besar yang sudah terstruktur dalam segala hal, melainkan usaha mikro yang dijalankan oleh nasabah. Misalnya home industry, peternakan dll, mereka tidak memiliki laporan keuangan dan hampir semuanya tidak bisa membedakan antara uang atau harta yang digunakan untuk usaha atau uang pribadi. Oleh karena itu, BMT menetapkan nisbah bagi hasil *flat* 2,1-2,5% dari modal dan membebaskan anggota untuk menjalankan bisnisnya. Selain itu juga adanya analisis menyeluruh sangat berpengaruh tidak hanya bagi hasil yang diperoleh untuk calon anggota pembiayaan, melainkan juga bagi BMT untuk menjadi acuan dalam menilai anggota pembiayaan dan memutuskan apakah pembiayaan yang diajukan telah layak untuk dijalankan atau tidak.

2016 ¹⁴Hasil wawancara bapak Sholikhin selaku KBSP di BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret

2016 ¹⁵Hasil wawancara bapak Sholikhin selaku KBSP di BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret

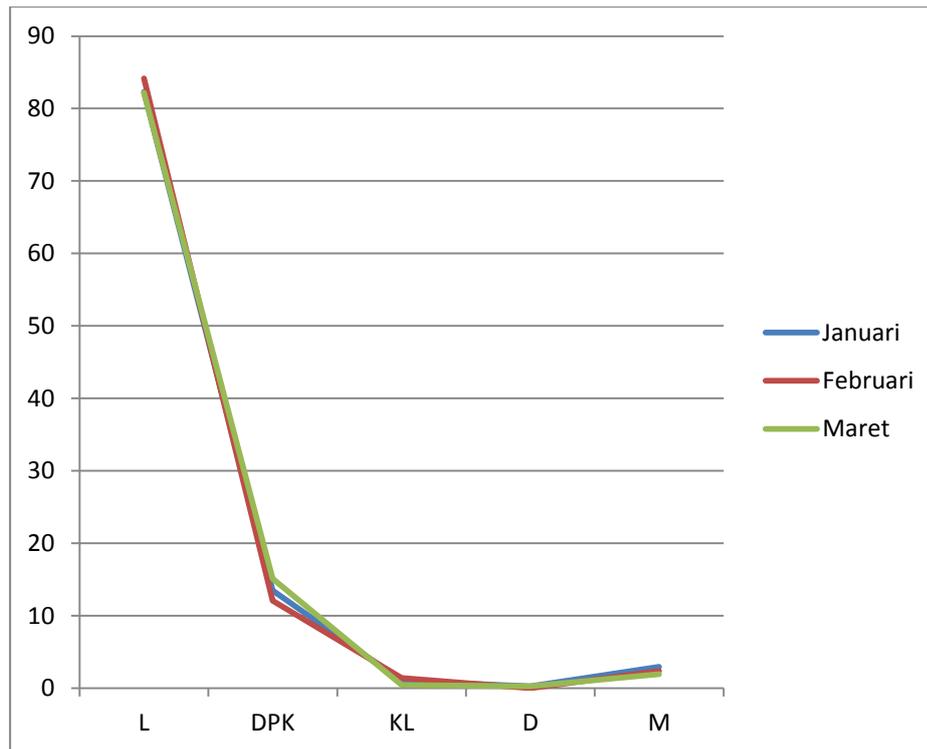
Selain itu, perbaikan kinerja yang berfokus pada laporan keuangan sangat diperhatikan, seperti yang sekarang ini menjadi perhatian yang serius BMT, yaitu perbaikan laporan kolektabilitas BMT. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Eko Edy U selaku KBL di BMT UGT Sidogiri Lodoyo Blitar.

“Karena banyaknya tingkat anggota pembiayaan yang bermasalah menunjukkan laporan kolektabilitas yang buruk, maka BMT mencari berbagai cara atau alternatif untuk menyelesaikan masalah pembiayaan dan menyeimbangkan laporan kolektabilitas kembali”.¹⁶

Grafik 4.1

Laporan Kolektibilitas di BMT UGT Sidogiri periode Januari-Maret 2016

¹⁶Hasil wawancara bapak Eko Edy U selaku KBL di UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret 2016



Sumber : Diolah oleh peneliti

Dari grafik di atas dapat diketahui perkembangan laporan kolektabilitas dari bulan Januari-Maret 2016 dapat diketahui terdapat penurunan. Semakin sedikit tingkat NPF menunjukkan semakin baik kondisi BMT, karena hal tersebut menunjukkan semakin sedikit pembiayaan bermasalah, dan semakin baik pengelolaan pembiayaan bermasalah yang ada.

Seperti juga yang telah dikatakan oleh bapak Sholikhin selaku KBSP di BMT

UGT Sidogiri Lodoyo, yaitu:

“Tingkat keuntungan yang diperoleh BMT paling mudah dilihat dari bagaimana hasil dari perolehan laporan keuangan yang dibuat oleh BMT, diantaranya profit margin untuk melihat berapa banyak keuntungan yang diperoleh dari penjualan produk, ROE untuk melihat berapa besar keuntungan yang diperoleh dari modal sendiri, BOPO untuk melihat bagaimana efektifitas bmt dalam mengelola operasinal, dan lain-lain”.¹⁷

Oleh karena itu perencanaan yang tepat sebelum proses kegiatan kembali dimulai sangatlah penting dan menjadi hal yang sangat diperhitungkan untuk

¹⁷Hasil wawancara bapak Sholikhin selaku KBSP di BMT UGT Sidogiri Blitar pada 14 maret

mengetahui bagaimana kelangsungan sistem operasional BMT. Untuk memperlancar kegiatan BMT dan berjaga-jaga mengenai segala sesuatu yang mungkin terjadi dan menyiapkan penanggulangnya agar tidak salah dalam memilih tindakan.

C. Analisis Data

Dalam analisis data ini peneliti akan membahas mengenai hasil jawaban dari permasalahan yang telah diteliti dan dipaparkan di dalam temuan penelitian, dari pemahaman peneliti sendiri. Agar tidak meluas kedalam permasalahan yang lain, peneliti mengelompokkan kedalam dua permasalahan, yaitu:

1. Analisis data mengenai Manajemen Pengelolaan Dana Nasabah untuk Meningkatkan Profitabilitas BMT UGT Sidogiri Lodoyo Blitar

Setiap lembaga keuangan memiliki produk – produk yang menjadi ciri khas lembaga tersebut, seperti halnya di BMT UGT Sidogiri Lodoyo Blitar, yang secara umum memang sama seperti lembaga keuangan lainnya oleh karena itu BMT semakin giat dalam berinovasi mengenai produk yang ada. Produk tersebut seperti halnya simpanan dan juga pembiayaan, diantara keduanya harus seimbang dan tidak boleh terlalu banyak pada satu sisi saja karena akan menimbulkan ketidakseimbangan.

Produk simpanan merupakan salah satu produk yang penting dalam sebuah lembaga keuangan, di BMT UGT Sidogiri terdapat 9 produk simpanan yang salah satunya merupakan produk unggulan di BMT UGT Sidogiri Lodoyo yaitu tabungan umum syariah dan juga tabungan idul fitri, sesuai dengan kebutuhan umum masyarakat Lodoyo dan untuk memenuhi kebutuhan para pedagang di sekitar BMT UGT Sidogiri maupun untuk seluruh masyarakat Lodoyo. Keunggulan produk ini adalah kemudahan dalam setoran dan tujuan utamanya yaitu untuk meringankan kebutuhan menjelang hari raya idul fitri, tidak hanya itu kemudahan dalam pembayaran setoran dengan minimal Rp 2.000 perhari yang juga akan diambil oleh account officer yang setiap hari akan

berkeliling ke rumah anggota simpanan maupun pembiayaan untuk mempermudah anggota BMT UGT Sidogiri. Hal tersebut juga menjadi keuntungan tersendiri kepada BMT karena secara tidak langsung hal tersebut mendukung program BMT yaitu menambah jumlah DPK yang ada, sayangnya tidak di barengi dengan promosi maupun kurangnya sosialisasi.

Selain itu juga terdapat produk unggulan dalam pembiayaan yaitu pembiayaan MDA dan KBB, pembiayaan untuk usaha dan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor, pendapatan pembiayaan MDA dan KBB setiap tahunnya mengalami kenaikan yaitu :

	2014	2015
Pemby MDA	83,586,845.00	167,236,918.00
Pemby KBB	1,223,000.00	1,195,000.00

Tingkat bagi hasil yang diterapkan oleh BMT adalah *flat* dari 2,1-2,5% sesuai dengan kesepakatan, itu diberikan karena BMT mempertimbangkan beberapa hal yaitu *moral hazard* dari calon anggota pembiayaan dan juga demi kestabilan operasional BMT.

2. Faktor yang Mendorong dan Menghambat tingkat Profitabilitas BMT UGT Sidogiri Lodoyo Blitar

Keberlangsungan sebuah lembaga keuangan yang sangat bergantung kepada kepercayaan masyarakat terhadap lembaga tersebut, masyarakat dapat mempercayakan dananya kepada sebuah lembaga tidak hanya berdasarkan bagaimana pelayanan yang diberikan oleh karyawan lembaga tersebut kepada anggota atau masyarakat melainkan juga pada keberhasilan lembaga dalam mengelola dana yang sudah dipercayakan. Hal tersebut harus diperhatikan dengan seksama dan teliti,

dengan merencanakan apa saja hal yang mungkin akan terjadi dan penyelesaian masalah serta rencana kedua jika terjadi kegagalan terhadap rencana awal. Karena semua itu akan sangat mempengaruhi keancaran operasional BMT yang berujung pada keuntungan yang diperoleh.

Faktor yang mendorong dan menghambat untuk meningkatkan profitabilitas BMT UGT Sidogiri Lodoyo Blitar, yaitu terdapat pada cara memperoleh keuntungan dan cara mereka dalam menghadapi masalah yang ada, diantaranya faktor yang mendorong antara lain semakin baiknya perolehan margin laba dari waktu ke waktu yang diperoleh dari hasil penjualan produk BMT, tingkat keuntungan antara tahun 2014 ke 2015 adalah 0,2% per tahun. Selain itu juga dilihat dari bagaimana BMT dapat mendapatkan laba dari modal sendiri atau disebut juga ROE pada tahun 2014 sampai 2015 BMT memiliki keuntungan yang sangat besar dalam pemanfaatan modal sendiri, modal tersebut berasal dari modal yang diberikan oleh BMT UGT Sidogiri pusat sebagai modal yang harus dimanfaatkan dan jalankan dengan amanah oleh BMT UGT Sidogiri Lodoyo Blitar sebagai BMT yang belum lama berdiri khususnya di wilayah blitar. BMT UGT Sidogiri Lodoyo memiliki kenaikan dalam ROE yaitu sebesar 4,67% dalam waktu satu tahun.

Ada juga BOPO atau Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional yang terdapat di BMT UGT Sidogiri Lodoyo untuk melihat bagaimana kondisi kesehatan BMT tersebut. Terdapat peningkatan efisiensi operasional BMT dari tahun 2014 ke 2015 yaitu sebesar 0,5% hal ini menunjukkan semakin baiknya atau semakin efisienya kemampuan lembaga atau BMT dalam melakukan operasinya.

Tetapi itu semua tidaklah berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan jika tidak dibarengi dengan usaha karyawan BMT untuk berusaha memenuhi rencana atau target yang telah dibuat dengan sebaik mungkin. Oleh karena itu karyawan sangat

menjaga dengan baik hubungan dengan anggota baik penabung maupun simpanan yang ada untuk menjaga kepercayaan anggota kepada lembaga atau BMT, tetapi sayangnya itu semua tidak dibarengi dengan adanya sosialisasi dengan baik dan terencana yang dilakukan oleh BMT, selain itu juga kurang baiknya karyawan dalam menilai anggota calon pembiayaan baik dari individunya maupun jaminan yang akan diberikan, kurang adanya ketelitian dalam proses taksasi jaminan yang ada. Oleh sebab itu banyaknya pembiayaan yang ada sebagian menjadi pembiayaan fiktif atau pembiayaan bermasalah.