

## BAB V

### PEMBAHASAN

Dalam pembahasan ini kami membahas mengenai hasil temuan yang telah diteliti di BMT UGT Sidogiri Blitar yang kemudian dianalisis. Temuan tersebut sesuai dengan tujuan penelitian yang dibahas diawal. Tujuan penelitian tersebut meliputi :

#### **1. Pembahasan mengenai Analisis Manajemen dalam Pengelolaan Dana Nasabah untuk meningkatkan Profitabilitas di BMT UGT Sidogiri Lodoyo Blitar**

Faktor yang membahas mengenai analisis merupakan keseluruhan kegiatan yang ada di BMT UGT Sidogiri Blitar terutama kegiatan pengelolaan dana mulai dari awal kegiatan sampai akhir yaitu proses evaluasi kegiatan yang berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas di BMT UGT Sidogiri Blitar. Pendapatan suatu lembaga keuangan akan dibagi setelah dikurangi dengan biaya-biaya operasional, harus dibagi antara lembaga keuangan dengan para penyandang dana yaitu anggota investasi, para penabung, dan para pemegang saham sesuai dengan *nisbah* bagi-hasil yang diperjanjikan.

Setiap lembaga keuangan memiliki produk – produk yang menjadi cirri khas lembaga tersebut, seperti halnya di BMT UGT Sidogiri Lodoyo Blitar, yang secara umum memang sama seperti lembaga keuangan lainya 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<sup>99</sup> ah 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.

Dari uraian diatas menunjukkan bahwa pengelolaan dana di BMT UGT Sidogiri Lodoyo Blitar, telah sesuai dengan yang terdapat dalam teori. Pengalokasian dana BMT harus selalu berorientasi untuk meningkatkan kesejahteraan anggota, untuk itu pengalokasian dana BMT harus memperhatikan aspek :

1. Aman, yaitu dana BMT dapat dijamin pengembalianya
  2. Lancar, yaitu perputaran dana dapat berjalan dengan cepat
  3. Menghasilkan, yaitu pengalokasian dana harus dapat memberikan pendapatan maksimal
  4. Halal, artinya pengalokasian dana BMT harus pada usaha yang halal, baik dari tinjauan hukum maupun agama
  5. Diutamakan untuk pengembangan usaha ekonomi anggota.<sup>1</sup>
- 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

---

<sup>1</sup>Ridwan, *Manajemen...*, hal 159

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.

Dari uraian di atas dapat dilihat adanya kesinambungan dengan teori yang ada yaitu mengenai tujuan alokasi dana tersebut memiliki antara lain :

- a. Mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dan tingkat resiko rendah

- b. Mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likuiditas tetap aman.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup>Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*,, hal 55