

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah BMT PETA Trenggalek

KSPPS BMT Peta merupakan salah satu diantara beberapa lembaga keuangan non bank yang ada di kabupaten Trenggalek. KSPPS BMT Peta ini awal berdirinya berada di kabupaten Tulungagung sebagai pusat kantornya. Untuk di Trenggalek membuka cabang guna mengembangkan koperasi di berbagai daerah-daerah yang berprinsip syariah dan memperkenalkan BMT Peta. Nilai simpanan pokok dalam koperasi anggota sebesar Rp. 2.500.000,-. Besar nilai simpanan pokok tersebut ditentukan dengan tujuan agar permodalan awal tercukupi untuk operasional kegiatannya.

KSPPS Baitul Maal Wat Tamwil Peta yang selanjutnya disingkat BMT adalah sebuah Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang dioperasikan dengan sistem yang sesuai dengan syari'at Islam. BMT merupakan institusi yang menjalankan dua kegiatan secara terpadu, yaitu Baitul Maal (melakukan kegiatan sosial dan dakwah), Baitul Tamwil (Kegiatan bisnis). Sehingga kegiatan BMT adalah mengembangkan usaha-usaha produktif dengan mendorong kegiatan menabung dan menyalurkan pembiayaan produktif, juga melaksanakan sosial dengan menggalang titipan dana sosial, seperti zakat, infaq, dan

sadaqah serta mendistribusikannya dengan prinsip pemberdayaan masyarakat sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

BMT (Baitul Mal Watamwil) yang sedang dirintis oleh KH. M. Sholachuddin Abdul Djali Mustaqim. Dan ketika dirintis atau disahkan beliau mengundang dua narasumber dari BMT SIDOGIRI dan Kurang lebih 950 jama'ah dari perwakilan kelompok se-Indonesia. Diawali dengan sambutan dari keluarga *ndalem* yang diwakili oleh Bapak KH. M. Khoirudin, Beliau menjelaskan bahwa Pondok PETA sudah mempunyai ijin di Kementrian Hukum dan HAM dan sudah pula dimuat dalam berita negara pendiriannya pada tahun 1983, dengan NO 89/6/11/83, sehingga Pondok PETA keberadaannya sudah diakui oleh negara. Beliau juga mengharapkan berdirinya BMT di Pondok PETA nantinya bisa banyak bermanfaat untuk umat. BMT Syariah ini, tidak hanya mengelola transaksi keuangan dari para nasabah dan kreditur saja, akan tetapi BMT Syariah ini, juga mengelola penyaluran infaq, zakat dan shodaqoh yang nantinya akan disalurkan kedelapan asnaf yang telah ditentukan dalam hukum Islam. Kemudian berkenaan penataan system disampaikan oleh Bapak Ahmad Ansori, beliau menceritakan bahwa sebelum SA78 berdiri Mursyid pernah *dawuh* bahwa “ nantinya jama'ah PETA kalau bisa dimanajemen dengan baik, akan bisa mempunyai rumah sakit sendiri, sekolah sendiri, bank sendiri, dan POM sendiri. Kemudian target besar pendirian BMT ini adalah 17 unit se-Indonesia. Apabila 17 unit tidak

tercapai, minimal 5 unit BMT dan salah satunya adalah BMT pusat yang akan didirikan di Tungagung. Moto pendirian BMT ini adalah **“BMT sebagai Rumah Ekonomi Jama’ah”**, sebagai monitoring dan kontroling pendirian BMT ini adalah Aswil se-Indonesia.

2. Lokasi BMT PETA Trenggalek

BMT PETA Trenggalek tepatnya di Jl. Soekarno Hatta No.89, Kelutan, Kec. Trenggalek, Kabupaten Trenggalek, Jawa Timur. Pemilihan lokasi berdasarkan pertimbangan sebagai berikut :

a. Dekat dengan pasar.

Lokasi BMT PETA Trenggalek dekat dengan pasar sehingga banyak para pedagang kecil yang mengajukan permohonan pembiayaan untuk tambahan modal usaha mereka.

b. Dekat dengan perumahan penduduk.

Lokasi BMT PETA Trenggalek dekat dengan rumah penduduk jadi memungkinkan penduduk untuk menggunakan jasa BMT PETA.

c. Mudah dijangkau

Lokasi BMT PETA Trenggalek bisa dilalui oleh transportasi apapun, sehingga memudahkan nasabah untuk menjangkau lokasi BMT PETA.

d. Keamanan lingkungan

Lokasi BMT PETA Trenggalek dekat dengan pemukiman penduduk, sehingga keamanan lingkungan BMT PETA terjamin.

e. Masyarakat setempat

Masyarakat disekitar lokasi BMT PETA Trenggalek banyak yang memberi dukungan berdirinya organisasi tersebut.

3. Visi dan Misi BMT PETA Trenggalek

Sebagaimana Visi, Misi dan Tujuan yang dimiliki oleh BMT PETA Trenggalek sebagai berikut:

1. Visi: Menjadikan KJKS BMT PETA sebagai rumah ekonomi jamaah PETA. Merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang terpercaya, cerdas dan bersahabat dalam menunbuhkembangkan produktifitas anggota
2. Misi
 - a) Memberikan layanan yang prima kepada seluruh anggota, mitra dan masyarakat luas.
 - b) Menjadikan KJKS BMT PETA sebagai rumah ekonomi jamaah PETA
 - c) Merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang terpercaya, cerdas dan bersahabat dalam menunbuhkembangkan produktifitas anggota
 - d) Menjadi lembaga *intermediasi* yang menghimpun dana dari anggota, calon anggota dan menyalurkan kembali kepada anggota
 - e) Menjadi mitra lembaga donor, perBANKkan dan pemerintah untuk pengembangan usaha mikro

- f) Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota
 - g) Melakukan aktifitas ekonomi dengan budaya STAF (Shidiq/Jujur, Tabligh/Komunikatif, Amanah/Dipercaya, Fatonah/Profesional)
 - h) Menyediakan permodalan dan melakukan pendampingan usaha bagi anggota, mitra dan masyarakat.
3. Tujuan: Meningkatkan kesejahteraan bersama melalui kegiatan ekonomi yang menaruh perhatian pada nilai-nilai dan kaidah-kaidah muamalah yang memegang teguh keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian.
4. Motto: Menjalin Ukhuwah menuju kebangkitan ekonomi Ummah.

4. Struktur Organisasi BMT PETA Trenggalek

Pembagian Tugas.

- 1. Pengurus
 - a. Menyusun atau memutuskan arah kebijakan umum BMT PETA Trenggalek sesuai dengan amanat Rapat Anggota Tahunan (RAT).
 - b. Mengawasi dan mengevaluasi kegiatan BMT PETA Trenggalek agar tercipta kinerja yang sesuai dengan AD/ART BMT.
 - c. Ikut serta dalam mensosialisasikan BMT PETA Trenggalek.

- d. Menyelenggarakan rapat pengurus dan pengelola untuk mengevaluasi laporan bulanan dan kinerja BMT PETA Trenggalek.
 - e. Memberikan validasi pada berkas pembiayaan yang diajukan oleh Direktur BMT PETA Trenggalek.
2. Direktur utama
- a. Memberikan persetujuan atas pinjaman diatas Rp 10.000.000,00.
 - b. Melaksanakan dan mengaktualisasikan system manajemen BMT PETA Trenggalek dan bertanggung jawab atas keseluruhan pelaksanaan.
 - c. Membuat dan melaksanakan kebijakan manajemen operasional.
 - d. Bertindak untuk dan atas nama BMT PETA Trenggalek baik secara *intern* maupun secara *ekstern*.
3. Manager
- a. Memimpin dan mengarahkan semua kegiatan yang berhubungan dengan operasional BMT PETA Trenggalek.
 - b. Memimpin jalannya BMT PETA Trenggalek sesuai dengan kerja yang telah digariskan oleh pengurus atau komisaris sebelumnya.
 - c. Membuat rencana kerja tahunan
 - d. Membuat laporan keuangan periodik dan laporan tahunan

- e. Meningkatkan tingkat suku bunga/bagi hasil tabungan dengan melihat semua *staff*.
 - f. Bersama bagian pembiayaan, memastikan jadwal *survay* bagi calon debitur.
 - g. Memeriksa laporan harian *staff*
 - h. Membuat laporan harian.
4. Bagian tabungan/deposito yaitu bertugas untuk memberikan informasi tentang mekanisme, sistem, dan prosedur tabungan.
5. Teller
- a. Membuat dan mengisi buku kas.
 - b. Membuat jurnal harian
 - c. Melaporkan kondisi kas riil
 - d. Membuat dan mengisi kartu utang dan piutang.
 - e. Bersama bagian pembukuan memberikan laporan rutin kepada manajer/pimpinan.
 - f. Memberikan pelayanan anggota dalam hal transaksi uang, penyetoran, anggaran pembiayaan, simpanan, pembiayaan, dan ZIS.
 - g. Melaksanakan pencatatan, pendataan, pelayanan informasi kepada anggota dan calon anggota.
 - h. Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui pimpinan.
 - i. Memberikan mutasi laporan harian.

6. *Account officer*

- a. Memasarkan program pembiayaan
- b. Men-*survey* pembiayaan dan kekayaan dengan landasan 5C calon debitur.
- c. Mengajukan hasil *suvey* kepemimpinan.

Adapun susunan atau komposisi kelembagaan BMT PETA

Trenggalek adalah sebagai berikut:¹

a. Susunan Pengurus BMT PETA Tulungagung

No	Nama	Alamat	Jabatan
1	Drs. H, Mahmudi Rosyidi, M.Si	Tulungagung	Ketua
2	Yoyok Ervan Setiono, ST	Tulungagung	Sekretaris
3	H. Abd Rohim, SH	Tulungagung	Bendahara

b. Pengelola/Karyawan BMT PETA cabang Trenggalek

No	Nama	Alamat	Jabatan
1	Rohani S.Pd	Jawa Tengah, Glodokan	Manajer cabang
2	Umi Mashithah	Wonocoyo,Rt:22, Rw:10 Trenggalek	Admin
3	IinWidayanti	Sumbergedong, Rt:11,	Teller

¹ Kantor KSPPS BMT Peta Cabang Trenggalek, *Data KSPPS BMT Peta*, (Rohani, Pemimpin cabang BMT Peta Trenggalek)

		Rw:04 Trenggalek	
4	Ahmad Habidin	Pule,Ds.Karanganyar, Rt:05, Rw:03, Trenggalek	Account Officer
5	Muhammad Yusuf	Suruh,Ds.Nglebo, Rt:09, Rw:03, Trenggalek	Account Officer
6	Adi Siswanto	Suruh,Ds.Nglebo, Rt:01, Rw:09, Trenggalek	Account Officer

5. Bidang usaha BMT PETA Trenggalek

1) Produk penghimpun dana

KSPPS BMT Peta mempunyai beberapa produk atau layanan dalam hal penghimpunan dana atau simpanan dana, antara lain sebagai berikut :²

a. SIMHARA (Simpanan atau Tabungan Hari Raya)

Tabungan SIMHARA merupakan produk yang dilakukan KSPPS BMT Peta yang dikhususkan untuk anggota yang mempunyai dana lebih untuk disimpan guna mempersiapkan diri menjelang hari raya. Simpanan tersebut hanya dapat diambil menjelang hari raya tiba. Syarat untuk membuka rekening tabungan SIMHARA yaitu mengisi formulir saat permohonan menjadi anggota dan akan dikenai biaya

² Kantor KSPPS BMT Peta Cabang Trenggalek, *Brosur KSPPS BMT Peta*

administrasi sebesar Rp.5.000,- sampai Rp.10.000,- untuk percetakan buku tabungan SIMHARA.

b. Simpanan Sukarela (Simpanan Masa Depan)

Simpanan suka rela merupakan produk simpanan yang bertujuan untuk memberikan kemudahan bagi anggota dan masyarakat sekitar yang mempunyai dana lebih untuk disimpan. Simpanan tersebut dapat disetor dan diambil kapan saja dengan setoran minimal Rp. 10.000,-.

c. TAHALUL (Simpanan Khusus Untuk Haul)

Simpanan untuk haul ini dikhususkan bagi anggota yang kelebihan dana untuk disimpan dan digunakan untuk acara haul. Haul itu sendiri memperingati hari kematian pendiri Pondok Peta. Untuk menghormati dan mendapatkan keberkahan dalam kehidupan diadakan acara haul setiap tahun sekali.

d. TAKABUR (Simpanan atau Tabungan untuk Qurban)

Tabungan qurban merupakan produk untuk memberikan kemudahan bagi anggota masyarakat sekitar yang ingin menyimpan dananya untuk persiapan berqurban. Tabungan tersebut hanya dapat diambil menjelang hari raya qurban tiba. Anggota yang ingin membuka rekening tabungan qurban maka anggota tersebut akan dikenai biaya Rp 5.000,- dan Rp. 10.000,- untuk biaya percetakan buku tabungan. Ini

berlaku untuk semua tabungan – tabungan di KSPPS BMT Peta.

e. Tabungan Haji

Tabungan ini merupakan tabungan yang dikhususkan untuk anggota yang ingin berencana melakukan haji. Apabila uang anggota cukup untuk keberangkatan digunakan untuk ibadah Haji.

2) Produk penyaluran dana

1. Pembiayaan murabahah ada dua macam

a. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan dengan asas jual beli. Koperasi bertindak sebagai penjual dan anggota sebagai pembeli. Harga jual ditentukan berdasarkan harga beli dasar ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

b. Pembiayaan murabahah dengan wakalah menjadi satu transaksi. Pembiayaan ini dilakukan apabila si anggota menginginkan pembelian secara mandiri dan koperasi sebagai pemberi modal serta memberikan kekuasaan berupa akad wakalah.

2. Pembiayaan Talangan Haji

Pembiayaan ini digunakan untuk para anggota koperasi yang menginginkan pergi haji ke Baitulloh guna melaksanakan kewajiban seorang muslim dan kekurangan modal maka

koperasi memberikan kemudahan dengan menggunakan pembiayaan ini.

3. Pembiayaan Rahn

Untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada BMT dalam memberikan pembiayaan. Barang yang digadaikan wajib memenuhi kriteria yaitu milik nasabah sendiri, jelas ukuran, sifat, dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar, dapat dikuasai namun tidak boleh dimanfaatkan oleh BMT. Atas izin BMT, nasabah dapat menggunakan barang tertentu yang digadaikan. Apabila barang yang digadaikan rusak atau cacat, maka nasabah harus bertanggung jawab.

B. Paparan Data

1. Peran *Account Officer* dalam Menganalisis Permohonan Pembiayaan

Resiko pembiayaan terjadi ketika pencairan pembiayaan dilakukan, namun setiap resiko dapat diminimalisir yang artinya agar usaha yang dilakukan mendapatkan laba, maka kegiatan usaha harus di meminimalkan resiko yang akan muncul. Dan untuk hal itu usaha yang bisa dilakukan adalah melakukan analisis dalam pemberian pembiayaan, sebagaimana dijelaskan oleh bapak Rohani.

“ Begini mbak Pipit analisis pembiayaan adalah kegiatan wajib yang harus dilakukan oleh Account Officer kami, meskipun untuk pembiayaan dalam jumlah kecil kami tetap akan melakukan analisis

mbak, namun analisis yang kami lakukan hanya dalam beberapa aspek saja. Kecuali untuk nasabah lama yang sudah pernah meminjam dan nilai rapotnya bagus, maka kami tidak melakukan analisis tetapi jika jumlah pinjamannya lebih tinggi maka kami akan melakukan analisis ulang.”³

Dalam melakukan analisis Seorang *Account Officer* harus selalu menjunjung tinggi nilai profesionalisme dalam tindakannya. Seorang *Account Officer* juga harus memiliki prinsip sendiri berdasarkan analisis yang dilakukannya. Disinilah peran *Account Officer* sangat dibutuhkan dalam melakukan manajemen pembiayaan yang ada di BMT PETA Trenggalek ini, disini dari awal pengajuan kemudian survey dan pencairan semuanya di pegang oleh *Account Officer* yang bersangkutan dengan nasabah.

Analisis pembiayaan yang digunakan di BMT PETA Trenggalek dengan menggunakan analisis 5C yaitu :

a. Character

Penilaian dari segi *character* permohonan pembiayaan dilakukan untuk mengetahui tanggung jawab, kejujuran, keseriusan dalam berbisnis dan keseriusan dalam membayar semua kewajiban ke bank dengan seluruh kekayaan yang di miliki. Karakter sangat menentukan kelancaran pembayaran kewajiban setiap bulannya dan pelunasan pada saat pembiayaan jatuh tempo Seperti di

³ Wawancara dengan Bapak Rohani Tanggal 12 Juni 2017

ungkapkan oleh Mas Ahmad Habidin selaku *Account Officer* di BMT PETA Trenggalek.⁴

“ Dari setiap pembiayaan yang ada, semua pengajuan yang masuk harus dilakukan analisis terlebih dahulu mbak, kecuali nasabah bagi lama. Dalam menganalisis pembiayaan yang paling saya utamakan adalah melihat dari segi Character calon nasabah, memang tidak mudah untuk melihat character seseorang, namun untuk mengetahui karakter seseorang kita tidak perlu harus memantau 24 jam kegiatan orang tersebut ngapain aja. Untuk mengetahui character seseorang yang bisa kita lakukan di antaranya bertanya kepada tetangganya, rekan bisnisnya ataupun juga bisa saudaranya.”

Namun dalam memberikan penilaian *Character* setiap *Account Officer* mempunyai trik masing-masing, seperti yang di sampaikan oleh Mas Muhammad Yusuf selaku *Account Officer* di BMT PETA Trenggalek.

*“ Untuk melihat character seseorang bisa dilihat dari caranya berkomunikasi, tutur bahasa, kebersihan rumah orang tersebut karena hal itu mencerminkan karakter seseorang, serta hubungannya dengan masyarakat, selain itu informasi tentang nasabah biasanya juga kita dapatkan dari Account Officer dari lembaga-lembaga lain sesuai dengan pengalaman mereka, dari cerita mereka kita bisa tau bagaimana sifat calon nasabah tersebut.”*⁵

Itu semua adalah bagian kecil dari trik yang dimiliki oleh para *Account Officer*. Bapak Rohani selaku pemimpin di BMT PETA Trenggalek, beliau memegang calon nasabah dengan pembiayaan besar.

“ Dalam menilai character nasabanya adalah dengan perilaku sehari-hari dan juga tutur katanya, dari pinjaman tempat lain, tingkat keimanan seseorang, Kalau untuk pembiayaan besar biasanya saya melakukan pendekatan lebih mendalam kepada

⁴ Wawancara dengan Account Officer Mas Ahmad Habidin Tanggal 15 juni 2017

⁵ Wawancara dengan Account Officer Mas Muhammad Yusuf Tanggal 15 juni 2017

setiap calon nasabah. Kadang saya ajak dia karaoke, ngopi dll dan dari itu saya bisa mengetahui karakter calon nasabah yang sebenarnya, dari situ saya biasanya tau tipe-tipe yang saya hadapi karena kelihatan orang-orang yang suka kelayapan dan tidakan nasabah seperti apa, Selain itu saya juga bertanya kepada tetangga disekitar rumah apakah orang tersebut suka keluar malam, berfoya-foya ataupun yang lainnya.”⁶

Dari semua pemaparan diatas dapat diketahui bahwa *Charakter* adalah aspek yang sangat penting untuk diketahui, karena awal kepercayaan seseorang adalah ketika melihat bagaimana sifat seseorang sebenarnya. Karena dari awal saja ketika kita mengetahui bahwa karakternya tidak bagus maka pencairan pembiayaan pun tidak akan pernah dilakukan.

b. Capacity

Kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui seperti kondisi likuiditas (kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka panjang dan jangka pendeknya) rentabilitas (kemampuan perusahaan untuk mencapai keuntungan hasil operasinya), hal ini penting untuk memahami kemampuan seseorang untuk berbisnis hal ini dapat dipahami karena watak yang baik semata-mata tidak menjamin seseorang mampu menjalankan bisnisnya atau tidak.

“ *Capacity* untuk jenis pembiayaan yang besar sangat penting untuk diketahui, karena semakin besar nilai pinjaman maka semakin besar juga risiko yang akan dihadapi oleh pihak BMT, untuk menilai *Capacity* calon nasabah saya biasanya bertanya

⁶ Wawancara dengan Bapak Rohani Tanggal 15 Juni 2017

kepada relasi bisnisnya, bisa juga dilihat dari perputaran uang usahanya.”⁷

“ Dalam melakukan survay biasanya keadaan usaha nasabah bisa dilihat dan bisa di taksir, contoh ketika tukang cat motor dengan peralatan seadanya dia mampu mendapatkan konsumen sekitar 7 orang perhari maka bisa dipperkirakan penghasilannya berapa, cukup apa gk untuk kebutuhan keluarganya. Ketika dia mengajukan pembiayaan besar kita bisa mentaksirkan apakah dia mampu membayar angsurannya, semua itu harus ditaksirkan dengan tepat.”⁸

Sedangkan untuk jenis pembiayaan konsumtif, analisis diarahkan pada kemampuan sumber penghasilan calon nasabah membiayai seluruh pengeluaran bulanannya.

c. *Capital*

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam obyek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Jumlah modal yang diberikan dalam pembiayaan harus disesuaikan dengan keadaan usaha calon nasabah. Seperti yang di ungkapkan oleh mas Adi sebagaimana berikut :

*“Untuk capital yang perlu diketahui calon nasabah memiliki penghasilan berapa, kemampuan untuk membayar atau mengembalikan uang ke BMT berapa besar. Meskipun mereka memliki usaha tapi kalau penghasilannya memang tidak cukup untuk kebutuhan sehari-harinya kamipun juga tidak akan memberikan pembiayaan tersebut”.*⁹

⁷ Wawancara dengan Bapak Muhammad Rohani Tanggal 15 Juni 2017

⁸ Wawancara dengan Account Officer Mas Adi Siswanto Tanggal 15 Pebruari 2017

⁹ Wawancara dengan Account Officer Mas Adi Siswanto Tanggal 15 Juni 2017

Untuk pembiayaan besar berbeda lagi analisis yang dilakukan seperti yang di jelaskan oleh Bapak Rohani.

“Untuk mengukur modal nasabah bisa dilihat dari stok barang jika nasabah itu adalah seorang pedagang, di lihat juga dari kebutuhan keluarganya, gaya hidup, kalau keluarganya suka hura-hura itu bisa mengurangi nilai untuk analisisnya.”¹⁰

Dalam hal ini Mas Ahmad Habidin memiliki pendapat yang berbeda.

“ Untuk sebuah pengajuan pembiayaan dilihat bagaimana kondisi dilapangan yang dihadapi, cocok atau tidak untuk jenis usahanya, menghitung kemampuan nasabah apakah kemampuan nasabah mampu untuk mengelola keuangan jika di tambahkan modal, apakah hal tersebut juga mampu untuk meningkatkan penghasilan atau tidak, semua itu tergantung kebutuhan dan kondisi.”¹¹

d. Collateral

Collateral adalah barang yang diserahkan oleh calon nasabah sebagai jaminan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* dapat berupa benda bergerak seperti mobil dan motor, dan/atau benda tidak bergerak seperti tanah. *Collateral* ini harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban financial calon nasabah kepada bank.

“Collateral atau jaminan sangatlah penting dalam melakukan pencairan pembiayaan, ketika seseorang datang ke BMT untuk melakukan pembiayaan hal pertama yang ditanyakan adalah apa jaminan yang dimiliki, berapa besar dana yang diperlukan, dan pencairan pembiayaan dilihat dari seberapa besar nilai jaminan yang ada. Maksimal ACC nya 50% dari harga jaminan. Penilaian terhadap jaminan meliputi beberapa jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. penilaian Collateral ini ditinjau dari dua segi yaitu: segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari barang yang akan digunakan sebagai jaminan dan yang kedua

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Rohani Tanggal 15 Juni 2017

¹¹ Wawancara dengan Account Officer Mas Ahmad Habidin Tanggal 15 Juni 2017

*dilihat dari segi yuridis yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat yuridis yang dapat digunakan sebagai jaminan.*¹²

Penilaian terhadap jaminan meliputi beberapa jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. penilaian *Collateral* ini ditinjau dari dua segi yaitu: segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari barang yang akan digunakan sebagai jaminan dan yang kedua dilihat dari segi yuridis yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat yuridis yang dapat digunakan sebagai jaminan.

*“Untuk jaminan kendaraan bermotor dilihat dari kondisi kendaraan, kami juga harus selalu updet dengan harga pasaran kendaraan, untuk jaminan tanah kami akan melakukan survay lokasi, untuk tanah juga harus ada NPWP, pipil dan untuk perhitungan jaminan 10% x NJOP untuk bumi dan tanah, perlu dilihat juga apakah tanahnya Market atau tidak, untuk jaminan tidak berani jika berupa tanah sawah. pemberian pembiayaan biaanya dilihat dari 40-50% harga jual jaminan yang ada pada saat itu.”*¹³

*“ Dalam menilai sebuah jaminan untuk benda tidak bergerak seperti tanah dan bangunannya untuk pinjaman diatas 10 juta pengitannya SKMHT (notaris) untuk pinjaman diatas 40 juta dengan APHT dan untuk benda bergerak (kendaraan bermotor) pinjaman diatas 10 juta menggunakan fidusia, untuk 40 juta atau 60% dari nilai jaminan dengan akta Fidusia ”.*¹⁴

e. Condition

Condition merupakan keadaan yang meliputi kebijakan pemerintahan, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian. Ini dilakukan agar jika dikemudian hari nasabah tidak dapat mengembalikan pokok pinjaman beserta nisbah bagi

¹² Wawancara dengan Account Officer Mas Muhammad Yusuf Tanggal 15 Juni 2017

¹³ Wawancara dengan Bapak Rohani Tanggal 15 Juni 2017

¹⁴ Wawancara dengan Account Officer Mas Adi Siswanto Tanggal 15 Juni 2017

hasilnya maka berhak atas barang jaminan tersebut dilelang dan hasilnya untuk menutupi kekurangan dari utang nasabah tersebut.

“Dari segi *Conditional* hanya berlaku untuk pembiayaan besar saja, paling tidak pihak kami harus mampu memprediksi bagaimana kondisi politik, terkait inflasi, pertumbuhan ekonomi, kebijakan pemerintah yang akan terjadi di masa yang akan datang.”¹⁵

Prosedur operasional pembiayaan yang ada di BMT PETA Trenggalek sebagai berikut:

1) Proses Pencairan.

- a. Awal dari pengajuan pembiayaan yang dilakukan oleh calon nasabah.
- b. Mengisi memo yang telah disediakan oleh pihak BMT PETA Trenggalek.
- c. Menyerahkan persyaratan untuk pembiayaan di antaranya adalah :
 - a) Jaminan BPKB
 - b) KTP Suami Istri
 - c) Foto Copy STNK
 - d) Foto copy BPKB
 - e) Foto copy KK
 - f) Foto copy surat nikah jika peminjam dan saksi adalah suami istri.

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Rohani Tanggal 15 Juni 2017

- g) Jika jaminannya tanah maka menyerahkan jaminan sertifikat.
 - h) Foto copy sertifikat
- d. Melakukan survay yang dilakukan oleh *Account Officer* biasanya melakukan kunjungan ke rumah calon nasabah.
 - e. Mengajukan kepada pimpinan atas hasil survay yang dilakukan jika pembiayaan di anggap layak oleh *Account Officer*.
 - f. Setelah melengkapi persyaratan dan melkukan survay, *Account Officer* menyerahkan dokumen untuk mendapatkan persetujuan dari pimpinan.
 - g. Penandatanganan akad, yang harus di tanda tangani oleh dua orang yaitu pihak peminjam dan saksi yang mencakup beberapa hal:
 - 1. No register
 - 2. Tanggal penandatanganan akad
 - 3. Nama nasabah, alamat
 - 4. Jumlah pinjaman
 - 5. Jangka waktu pinjaman
 - 6. Prosentase keuntungan
 - 7. Nilai angsuran
 - 8. Keterangan jaminan

h. Mempersiapkan kartu angsuran yang mencakup beberapa

hal :

1. Nama nasabah
2. Alamat rumah
3. No register
4. Plafon pembiayaan
5. Jumlah angsuran
6. Jaminan

i. Pencairan pembiayaan dengan memberikan catatan sejumlah kwitansi berupa :

1. Kwitansi administrasi
2. Kwitansi rekapitulasi potongan
3. kwitansi pencairan

Dengan di lakukan analisis pembiayaan dan kelengkapan seluruh persyaratan maka pembiayaan bermasalah dapat di minimalisir namun demikian resiko pembiayaan baru dimulai ketika pencairan dilakukan, maka dari itu untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan pengawasan, karena dalam menjalankan semua usahanya pasti akan ada jatuh bangunnya. Dengan pengawasan kita dapat mengetahui lebih awal apabila terjadi ketidak tercapinya target, dengan demikian pihak bank bisa secepatnya melakukan tindakan penyelamatan.

“Untuk meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan bermasalah biasanya kami melakukan pengawasan, untuk pengawasan yang

kami lakukan biasanya hanya melihat dari rekening koran nasabah yang bersangkutan, selain itu juga sering melakukan kunjungan ke tempat nasabah.”¹⁶

1. Strategi Account Officer untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah

Sepandai apapun analisis pembiayaan dalam menganalisis setiap permohonan pembiayaan, kemungkinan pembiayaan bermasalah pasti ada, Banyak cara yang dapat dilakukan oleh Bank untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah ini, tergantung pada berat ringannya masalah yang dihadapi serta sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Penanganan pembiayaan bermasalah adalah bagian yang tidak dapat dihindari dalam proses pembiayaan.

1. Analisis dan Penyelesaian Pembiayaan bermasalah.

Risiko yang terjadi dari peminjaman adalah peminjaman yang tertunda atau ketidak mampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan, untuk mengantisipasi hal tersebut maka BMT PETA Trenggalek menganalisis penyebab permasalahan.

“Kita selalu mempersiapkan setiap kemungkinan terburuk yang akan terjadi dalam terjadinya pembiayaan bermasalah, untuk menangani terjadinya pembiayaan bermasalah tidak bisa dilakukan seorang diri mbak pit, dalam hal ini harus dilakukan kerja tim dan melakukan suatu pendekatan dengan cara terus menerus.”¹⁷

Adapun langkah-langkah dalam analisis pembiayaan bermasalah ini adalah :

¹⁶ Wawancara dengan Account Officer Mas Muhammad Yusuf Tanggal 15 Juni 2017

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Rohani Tanggal 15 Juni 2017

- a. Analisis penyebab kemacetan yang meliputi aspek Internal dan aspek eksternal.

“ Pihak kami biasanya melakukan analisis tentang aspek internal dan juga eksternal, dari pihak internal mungkin karena kurangnya analisis yang kami lakukan kepada nasabah, dari pihak eksternal biasanya nasabah memang sedang dalam mengalami masalah ekonomi, ada yang gagal panen, ada juga ketika sudah waktunya bayar anaknya sakit dll.

“Tetapi saya sebagai pimpinan cabang BMT PETA Trenggalek untuk meminimalisir hal intern tersebut semua Account Officer untuk setiap tiga bulan sekali kami adakan training agar dapat lebih akurat dalam menganalisis pembiayaan selanjutnya mbak pit.”¹⁸

- b. Menggali potensi pinjaman, anggota yang mengalami kemacetan dalam memenuhi kewajibannya harus dimotivasi untuk memulai lagi atau membenahi dan, mengantisipasi penyebab kemacetan usaha dan angsuran.

“Ketika menemukan pembiayaan bermasalah ada hal-hal yang bisa dilakukan seperti memberikan informasi, tentang regulasi, kebijakan pemerintah, segmentasi pasar, mekanisme pasar saat ini, peluang dan kesempatan pasar, dan yang terakhir adalah informasi peluang untuk ekspansi usaha”.¹⁹

Dalam proses penganganan pembiayaan bermasalah dilakukan sesuai dengan kolektabilitas pembiayaan, yaitu sebagai berikut :

- (1) Pembiayaan lancar dilakukan dengan cara
- a. Pemantauan usaha nasabah
 - b. Pembinaan anggota dengan pelatihan-pelatihan

“Untuk pembiayaan lancar tidak perlu penyelesaian khusus, ya tinggal menunggu jatuh tempo juga pasti akan

¹⁸ Ibid

¹⁹ Wawancara dengan Account Officer Mas Ahmad Habidin Tanggal 15 Juni 2017

*mendapatkan hiburan, namun Account Officer biasanya juga sesekali mampir ke tempat nasabah.*²⁰

- (2) Pembiayaan potensial bermasalah, dilakukan dengan cara :
- a. Pembinaan anggota.
 - b. Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah.
 - c. Upaya preventif dengan penanganan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan *reconditioning*, yaitu memperkecil *margin* keuntungan.

*“Untuk penanganan kolek ke.2 ada beberapa yang dilakukan yakni melakukan pembinaan anggota, merubah perilaku manajemen usaha, memberikan pembinaan dan pemantauan, menjadwalkan ulang pembiayaan, menurunkan tingkat bagi hasil.”*²¹

- d. Pemberitahuan dengan surat teguran.

- (3) Pembiayaan kurang lancar, dilakukan dengan cara :

- a. Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah dengan lebih sungguh-sungguh.

*“Ketika pembiayaan diketahui kurang lancar maka bisa dilakukan suatu teguran yang tegas, agar orang bisa konsentrasi dalam membayar utangnya, biasanya nasabahnya terlalu “Ngentengne” dalam hal membayar utangnya , selanjanya adalah memberikan penekanan spiritual “Utang harus dbayar, janji harus ditepati.”*²²

- b. Upaya preventif dengan penanganan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta

²⁰ Wawancara dengan Account Officer Mas Muhammad Yusuf Tanggal 15 Juni 2017

²¹ Wawancara dengan Account Officer Mas Adi Siswanto Tanggal 15 Juni 2017

²² Ibid

memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan *reconditioning*, yaitu memperkecil *margin* keuntungan.

*“Untuk nasabah bagi nasabah yang benar-benar mengalami kesulitan maka mereka akan berbicara baik-baik kepada pihak BMT dan meminta untuk melakukan penanganan rescheduling yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Nasabah sering melakukan hal ini ketika jangka pinjaman mereka masih lama karena mereka merasa tidak mampu membayar dengan angsuran pada akad pertama yang telah dilakukan, sehingga jalan keluar yang mereka lakukan adalah dengan Rescheduling.”*²³

c. Membuat surat teguran atau peringatan

*“Dari hasil pemantauan angsuran nasabah kita bisa mengetahui apakah untuk bulan ini dan bulan-bulan sebelumnya nasabah telah membayarkan angsuran pembiayaannya atau belum, dan ketika kita tau apabila penunggakan angsuran sudah 3 bulan maka dari pihak kami akan mengirimkan somasi kepada nasabah yang bersangkutan. Somasi akan kami kirim sampai 3 kali berturut-turut setiap bulan, tapi biasanya nasabah akan segera melunasi tunggakan setelah kami mengirim somasi yang pertama”.*²⁴

(4) Pembiayaan diragukan atau macet adapun langkah yang dilakukan

adalah :

- a. Dilakukan *resheduling*, yaitu menjadwalkan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran.
- b. Dilakukan *reconditioning*, yaitu memperkecil *margin* keuntungan atau bagi hasil usaha.

“Ketika menemukan pembiayaan macet di usahakan untuk tetap membayarkan pokok pinjamannya saja, kalau tidak bisa maka langkah selanjutnya adalah dengan litigasi yaitu melakukan jalur hukum berupa lelang, eksekusi jaminan.

²³ Hasil observasi ketika PPL di BMT PETA Trenggalek selama 2 bulan

²⁴ Wawancara dengan Account Officer Mas Muhammad Yusuf Tanggal 15 Juni 2017

Kenapa harus di lakukan litigasi karena uang yang dipakai oleh nasabah.”²⁵

2. Penyitaan Barang Jaminan

Penyitaan jaminan di bank syariah sangat tergantung dari kebijakan manajemen. Ada yang melakukan eksekusi ada juga yang tidak melakukan eksekusi jaminan nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan. Kebanyakan lebih memilih melakukan *rescheduling*, *reconditioning* dan pembiayaan ulang dengan *qorddul hasan* dan jaminan harus tetap ada sebagai persyaratan jeminannya.

“Dalam pembiayaan bermasalah di BMT PETA Trenggalek sangat menghindari penyitaan jaminan, karena jika semakin banyak nya menyita barang maka reputasi bank pun menjadi kurang baik.”²⁶

“ Pada pasal 7 yang tercantum dalam akad, yang berbunyi pihak KEDUA dengan ini memberikan hak dan kuasa sepenuhnya kepada pihak PERTAMA untuk sewaktu waktu mengambil tabungan/simpanan pihak KEDUA yang ada pada pihak PERTAMA apabila pihak KEDUA terlambat membayar kewajiban kepada pihak PERTAMA, serta mengambil barang jaminan apabila pihak KEDUA mengalami Wan Prestasi atau mengingkari perjanjian ini”²⁷.

Adapun cara-cara untuk menyita barang jaminan:

a. Menyita barang yang senilai dengan pinjaman

“ Dalam penyelesaian sebuah pembiayaan bermasalah dalam hal ini sesuai dengan kolektabilitasnya masing-masing pada saat tanggal pembayaran namun belum juga memebayar sampai 3 bulan nanti akan kami kunjungi, dari situ kita bisa tau kondisi usahnya, dari situ kita akan memebritahukan bahwa belum membayarkan angsurannya untuk bulan ini, jika setelah kunjungan tetap saja belum ada tanggapan maka akan diberikan surat somasi untuk yang pertama, dan jika sampai setelah itu masih saja belum membayar maka masuklah ke kolek 3 yaitu memberikan somasi yang kedua, namun ketika sudah sampai

²⁵ Wawancara dengan Bapak Rohani Tanggal 12 Juni 2017

²⁶ Wawancara dengan Account Officer Ahmad Habidin Tanggal 12 Juni 2017

²⁷ Akad pembiayaan BTM PETA Trenggalek pasal 7

jatuh tempo untuk yang bulan k.3 maka akan memberiahukan akan dilakukan pengamanan jaminan, dan sampai pada kolek yang terakhir yaitu Macet penarikan jaminanan.”²⁸

b. Menjual barang jaminan

“Penjualan barang jaminan dilakukan ketika sudah memasuki jatuh tempo pembiayaan yang dilakukan, namun barang boleh dijual sebelum jatuh tempo dengan kesepakatan antara kedua belah pihak, penjual dilakukan di balai lelang yang dihadiri oleh pemilik barang, jika jaminan berupa tanah maka akan mendapatkan risalah lelang yang dapat digunakan untuk membalik nama mbak pit.”²⁹

Jika memang harus dilakukan maka penyitaan harus sesuai dengan kaidah islam atau dengan cara yang baik yaitu :

a. Simpati :

“Meskipun tujuan kita adalah menyita jaminan namun kita harus tetap bersimpati kepada nasabah, karena mereka sedang tertimpa masalah.”³⁰

b. Empati:

“Menyelami keadaan nasabah, berbicara seakan untuk kepentingan nasabah, membangkitkan kesadaran nasabah dan kita seorang Iaccount Officer harus serba sabar mbak pit”.

²⁸ Wawancara dengan Account Officer Mas Adi Siswanto Tanggal 12 Juni 2017

²⁹ Wawancara dengan Account Officer Mas Muhammad Yusuf Tanggal 12 Juni 2017

³⁰ Ibid