

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. PAPARAN DATA**

##### **a. Sejarah BMT Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri**

Pondok pesantren bukan hanya sebagai lembaga pendidikan keagamaan, yang mana untuk mencetak generasi berperilaku Islami, akan tetapi sekaligus mampu membuktikan diri sebagai lembaga perekonomian yang mana bertujuan untuk mensejahterakan santri serta masyarakat luas. Langkah tersebut telah dibuktikan Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan. Ponpes yang didirikan oleh Sayyid Sulaiman pada 263 tahun yang lalu di desa Sidogiri Kec. Kraton Kab. Pasuruan, itu bahkan berhasil mengembangkan konsep ekonomi syariah.

Salah satu pengurus Ponpes Sidogiri bernama Mahmud Ali Zain, menjelaskan kiprah Ponpes tersebut khususnya dalam bidang ekonomi, diawali keinginan untuk mandiri yaitu dengan mendirikan koperasi pada 1981. Usaha awal berupa kedai dan warung kelontong di dalam lingkungan pesantren untuk memenuhi kebutuhan para santri. Koperasi Ponpes Sidogiri terus berkembang dengan menerapkan prinsip dari santri, oleh santri, dan untuk santri. Dalam hal ini modal dari santri, dikelola oleh santri, dan keuntungan juga kembali untuk santri.

Dalam perkembangannya, pengurus kopontren Sidogiri dan beberapa guru Madrasah Miftahul Ulum Ponpes Sidogiri pada

pertengahan 1997, menyelenggarakan kegiatan usaha dengan fokus simpan pinjam pola syariah bernama Baitul Mal wa Tamwil Masalah Mursala lil Ummah (BMT MMU). Usaha tersebut guna merespon keresahan masyarakat sekitar pesantren yang mulai terjerat praktik ekonomi ribawi dalam bentuk rentenir. BMT MMU mengalami kemajuan secara signifikan dari aspek permodalan, asset maupun omsetnya. Seiring dengan berjalannya waktu, omset bisnis syariah mencapai 42 milyar rupiah per tahun dan jumlah nasabahnya kurang lebih 12.000 orang yang tersebar di berbagai kecamatan di Pasuruan.

Dengan memanfaatkan jaringan alumni dan guru Ponpes Sidogiri, maka para personil ponpes tersebut lantas membentuk Usaha Gabungan Terpadu (UGT) di Surabaya pada tahun 2002. Menurut Manajer BMT UGT Sidogiri, Abdul Majid Umar, pendirian BMT UGT Sidogiri dimaksudkan memperluas jaringan BMT Sidogiri ke luar wilayah Pasuruan. Berdasarkan ijin yang diberikan Dinas Koperasi Kabupaten Pasuruan, wilayah kerja BMT MMU hanya sebatas Pasuruan. Agar lebih leluasa, kami mengajukan ijin mendirikan sejumlah BMT UGT ke Dinas Koperasi & UKM Jatim supaya dapat beroperasi di semua wilayah di Jatim, paparnya. Sambutan masyarakat terhadap kehadiran BMT UGT di Surabaya disebutkan cukup positif, dan kini berhasil menjaring 1.300 orang penabung dengan perputaran dana 4 milyar rupiah perbulan. Sebagian besar nasabahnya adalah pedagang besi rongsokan.

BMT UGT Sidogiri memiliki produk pembiayaan simpan pinjam pola syariah dengan menerapkan lima akad meliputi: mudharabah, musyarakah, murabahah, bai bitsaman ajil dan qordh. Produk lainnya adalah tabungan yakni mudharabah umum, pendidikan, Idul Fitri, qurban, walimah, ziarah, dan mudharabah berjangka atau deposito. Produk lain yang diandalkan BMT UGT Sidogiri adalah jasa layanan transfer yakni layanan pengiriman uang bagi masyarakat penabung maupun bukan penabung melalui kantor cabang koperasi BMT UGT setempat.

Menurut Abdul Majid, kini koperasi BMT UGT telah memiliki 39 unit layanan di seluruh kabupaten/kota Jawa Timur dan pada tahun 2010, dan ditargetkan bertambah menjadi 100 cabang. Omsetnya pun terus mengalami peningkatan dari tahun ketahun, dimana pada tahun 2005 senilai 43 miliar rupiah naik menjadi 89 miliar rupiah pada tahun 2006 dan tahun lalu tercapai 180 miliar rupiah lebih. Peningkatan omset diikuti peningkatan asset yang tercatat 13 miliar rupiah pada 2005 dan naik menjadi 30 miliar rupiah pada Tahun 2006 dan 2007 mencapai 51 miliar rupiah. Selain itu didukung jaringan alumni ponpes Sidogiri sebanyak 30.000 orang lebih, hingga akhir 2007 koperasi tersebut memiliki anggota 216 orang anggota biasa dan luar biasa ditambah 28.987 orang berstatus calon anggota.

Manajemen yang digunakan adalah manajemen Rasul, hal ini seperti di katakan oleh Mahmud, bahwa perkembangan BMT UGT

dan BMT MMU dalam proses operasionalnya menerapkan manajemen rasul yakni siddiq (jujur), amanah (dapat dipercaya), dan fatonah (professional).<sup>48</sup>

Dengan berkembangnya kiprah BMT Sidogiri di dunia lembaga keuangan syariah, kemudian terus melebarkan sayapnya yaitu dengan membuka kantor cabang baru di kabupaten Blitar, yang terletak di Jl. Mastrip No. 11 Kalipang-Sutojayan-Blitar, atau tepatnya sebelah timur pasar Lodoyo, karena target utama dari BMT Sidogiri adalah orang pasar. Setelah mendapat izin dari pihak-pihak terkait, kantor BMT UGT Sidogiri cabang Blitar ini diresmikan pada September 2013.

#### **b. Visi dan Misi**

Visi:

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

Misi:

- a. Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.
- b. Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan maslahah.

---

<sup>48</sup> [Bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami-6.html](http://Bmtugtsidogiri.co.id/tentang-kami-6.html) diakses 1 juni 2017

- c. Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.
- d. Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF (Shiddiq/ jujur, Tabligh/ komunikatif, Amanahh/ dapat dipercaya, Fatonah/ professional).

**c. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang dilakukan di BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo yang terletak di Jl. Mastrip No. 11 Sutojayan-Blitar.

**d. Susunan pengurus BMT UGT Sidogiri**

Pengurus

Ketua : H. Mahmud Ali Zain

Wakil Ketua I : H. Abdullah Rahman

Wakil Ketua II : A. Saifulloh Naji

Sekretaris : A. Thoha Putra

Bendahara : A. Saifulloh Muhyidin

Pengawas

Pengawas Syariah : KH. A. Fuad Noer Chasan

Pengawas Manajemen: H. Bashori Alwi

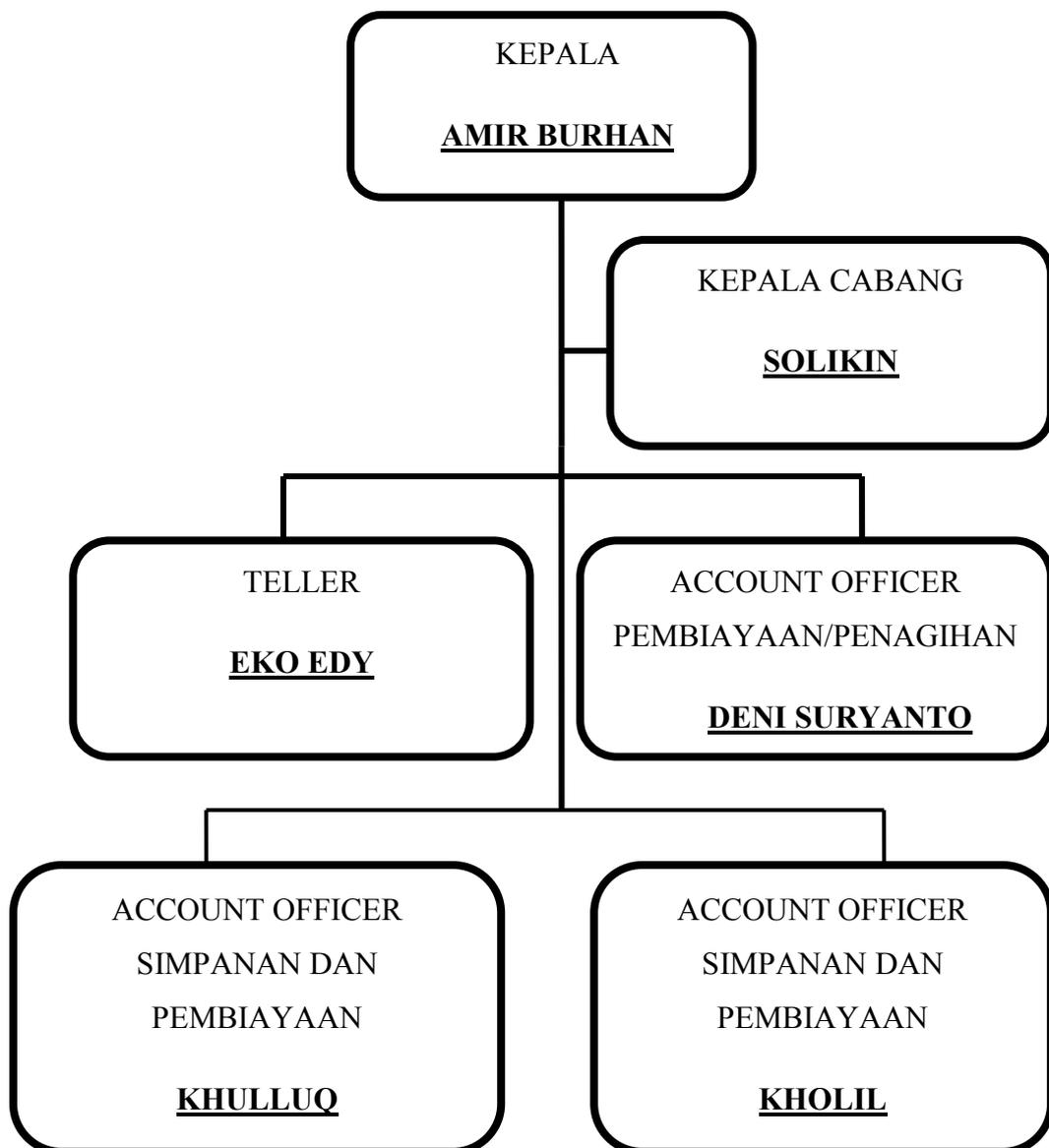
Pengawas keuangan : H. sholeh Abd. Haq

Pengelola

Direktur Utama : Abd. Majid Umar

Direktur Bisnis : HM. Sholeh Wafie  
Direktur keuangan : Abd. Rokhim  
Direktur kepatuhan : Moh. Aunur Rahman

e. **Struktur Pengurusan BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar.**



Bagan: 1.3 Struktur Organisasi

## **f. Produk-produk BMT UGT Sidogiri Blitar**

### **a. Produk Simpanan**

#### **1) Tabungan Umum Syariah**

Tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah. dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT. Manfaat menabung di BMT UGT Sidogiri adalah aman dan transparan, bebas riba, transaksi mudah dan sesuai syariah, bagi hasil menguntungkan dan halal, tanpa biaya administrasi bulanan, ikut membantu sesama ummat (ta'awun).

#### **2) Tabungan Hari Raya Idul Fitri**

Tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah, dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT. Keuntungan memiliki tabungan ini adalah transaksi mudah dan transparan sehingga memudahkan melihat perkembangan setiap saat, aman, terhindar dari riba dan haram, ikut membantu sesama ummat (ta'awun), mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan atau dapat dirupakan barang untuk kebutuhan hari raya sesuai kebijakan BMT UGT Sidogiri, dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

### 3) Tabungan Haji Al-Haromain

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah. dengan nisbah 50% Anggota : 50% BMT. Manfaat memiliki tabungan ini adalah kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat. Mudah memantau perkembangan dana dengan mendapatkan laporan mutasi transaksi berupa buku tabungan. Mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif. Ikut membantu sesama umat (ta'awun). Aman, terhindar dari riba dan haram. Dapat mengajukan dana talangan bagi calon jama'ah haji yang ingin memperoleh porsi keberangkatan haji pada tahun yang direncanakan.

### 4) Tabungan Kurban

Tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah. dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT. Keuntungan memiliki tabungan ini adalah mempermudah perencanaan keuangan untuk pembelian hewan kurban dan aqiqah, mendapatkan Bagi hasil yang halal dan kompetitif, membantu sesama ummat (ta'awun).

#### 5) Tabungan Umroh

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah. dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT. Manfaat memiliki tabungan ini adalah kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat, mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif, ikut membantu sesama ummat ( ta'awun ), aman, terhindar dari riba dan haram, dapat mengajukan dana talangan umrah maksimal 30% dari kekurangan biaya umrah dengan ketentuan pembiayaan yang berlaku.

#### 6) Tabungan Pendidikan

Tabungan umum berjangka yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah. Dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT. Keuntungan memiliki tabungan ini adalah aman dan transparan sehingga dengan mudah memantau perkembangan dana setiap bulan, transaksi mudah dan bebas dari riba. Pengurus lembaga tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan siswa di akhir tahun pendidikan, mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan, mendapatkan dana bea siswa untuk siswa tidak mampu sebesar Rp

150.000 , sesuai kebijakan BMT UGT Sidogiri, GRATIS biaya administrasi.

#### 7) Tabungan Berjangka

Tabungan Berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah. dengan nisbah sebagai berikut:

- waktu 1 Bulan Nisbah 50% Anggota : 50% BMT
- Jangka waktu 3 Bulan Nisbah 52% Anggota : 48% BMT
- Jangka waktu 6 Bulan Nisbah 55% Anggota : 45% BMT
- Jangka waktu 9 Bulan Nisbah 57% Anggota : 43% BMT
- Jangka waktu 12 Bulan Nisbah 60% Anggota : 40% BMT
- Jangka waktu 24 Bulan Nisbah 70% Anggota : 30% BMT

Keuntungan mempunyai tabungan jenis ini adalah mendapatkan Bagi Hasil yang lebih besar dan kompetitif, bisa dijadikan jaminan pembiayaan, nisbah (proporsi) bagi hasil lebih besar daripada tabungan umum syariah.

#### 8) Tabungan Tarbiyah

Tabungan umum berjangka untuk keperluan pendidikan anak dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi dengan asuransi. Tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah. dengan nisbah 25% Anggota : 75% BMT. Keuntungan memiliki tabungan ini adalah kemudahan

dalam perencanaan keuangan masa depan untuk biaya pendidikan putra/putri, mendapatkan perlindungan asuransi secara otomatis tanpa melalui pemeriksaan kesehatan, serta mendapatkan souvenir BMT UGT Sidogiri sesuai persyaratan yang berlaku.<sup>49</sup>

b. Produk Pembiayaan

1) UGT GES (Gadai Emas Syariah)

Gadai Emas Syariah adalah fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Akad yang digunakan dalam Gadai Emas Syariah adalah akad Rahn bil Ujrah. Keuntungan dan manfaat dari akad ini proses yang cepat dan mudah dan pembiayaan langsung cair tanpa survey terlebih dahulu.

2) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Modal Usaha Barokah adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad berbasis bagi hasil (mudharabah/musyarakah) atau jual beli (murabahah). Manfaat dari Modal Usaha Barokah adalah pembiayaan usaha komersial mikro dan kecil.

---

<sup>49</sup> Brosur Produk Simpanan BMT UGT Sidogiri

### 3) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)

Multi Guna Tanpa Agunan adalah fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah berbasis jual beli (*murabahah*), atau berbasis sewa (*ijarah & kafalah*). Biasanya dalam produk ini dalam penggunaan modal usaha, biaya pendidikan dan biaya rumah sakit. Keuntungan dari Multi Guna Tanpa Agunan yaitu untuk membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat dan anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang di letakkan di BMT. Ketentuan dalam produk ini maksimal plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 1.000.000,-.

### 4) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

Kendaraan Bermotor Barokah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad jual beli (*murabahah*). Manfaat dari produk ini yaitu membantu anggota dalam memiliki kendaraan bermotor dengan mudah dan barokah.

### 5) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

Fasilitas pembiayaan yang di tunjukan untuk pembelian barang elektronik seperti laptop, komputer, TV, kulkas dsb. Akad yang digunakan adalah akad berbasis jual beli (*murabahah*) atau akad *ijarah muntahiyah bittamlik*. Manfaat dari produk ini yaitu

bisa memilih barang elektronik sesuai keinginan. Maksimal plafon pembiayaan sampai 10 juta. Jaminan bisa berupa barang yang diajukan atau jaminan berharga yang lain seperti BPKB dan sertifikat tanah.

6) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)

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 Ujah dan Wakalah bil Ujah.

7) UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

UGT MJB adalah 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 di haramkan syariah islam. Plafon pembiayaan mulai Rp. 1.000.000 sampai Rp. 500.000.000.

8) UGT MGB (Multi Griya Barokah)

MGB adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (nasabah), baik baru maupun bekas. Akad yang digunakan adalah akad berbasis jual beli atau multi akad (*murabahah paralel*).

- 9) UGT MPB (Modal Pertanian Barokah) UGT MPB adalah fasilitas pembiayaan untuk modal usaha pertanian. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*Murabahah*) atau akad multi (*Murabahah dan Ijarah Parallel atau Ba'i Al Wafa dan Ijarah*).<sup>50</sup>

## B. TEMUAN PENELITIAN

### 1. Pelaksanaan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar.

Produk-produk pembiayaan yang ada di BMT UGT Sidogiri pada umumnya sangat banyak sekali, akan tetapi dari pihak BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar mempunyai beberapa produk unggulan yang sering ditawarkan kepada para debitur atau anggotanya. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Deni Suryanto:

“produk-produk pembiayaan yang ada di BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar yang sering diterapkan kepada para anggota ada sembilan (9) macam. Dari produk-produk tersebut yang sering digunakan dan lebih mendominasi adalah produk dengan akad jual beli (*murabahah*) karena akad jual beli pada dasarnya lebih simple dalam hal penerapan serta informasi-informasi yang diberikan oleh pihak BMT sebelum akad dilakukan bisa langsung dimengerti dengan jelas oleh anggota yang akan mengajukan pembiayaan tersebut. Karena pada dasarnya dengan menggunakan produk jual beli (*murabahah*), pihak BMT sudah menetapkan harga jual barang dan juga ditambah *fee* (keuntungan) yang akan didapatkan oleh BMT dari pembiayaan tersebut. Jadi jika BMT dan Anggota sudah menyetujui maka akad *murabahah* dapat dilakukan pada saat itu juga. Adapun 9 produk pembiayaan yang dimiliki BMT UGT Sidogiri adalah UGT GES (*Gadai Emas Syariah*), UGT MUB (*Modal Usaha Barokah*), UGT MTA (*Multi*

---

<sup>50</sup> Ust. H Sholeh Romli dkk, Buku Pedoman Akad Syariah BMT UGT: ‘ala Madzhab Al Arba’ah antara teori dan Praktik dalam Produk Pembiayaan, (Buku Panduan: Tidak Diterbitkan), hal. 10

Guna Tanpa Agunan), UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah), UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik), UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji), UGT MJB (Multi Jasa Barokah), UGT MGB (Multi Griya Barokah), UGT MPB (Modal Pertanian Barokah)”<sup>51</sup>

Bagaimana strategi dari BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar dalam melaksanakan pembiayaan

Dalam hal strategi untuk menyalurkan pembiayaan kepada anggotanya, pihak BMT UGT Sidogiri mempunyai strategi sendiri sesuai dengan standar operasional prosedur (SOP) dari kantor. Strategi yang dilakukan ini tentunya tidak sama dengan BMT atau lembaga keuangan lainnya. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Deni Suryanto:

“dalam menyalurkan pembiayaan maka pihak BMT mempunyai strategi-strategi yang baik untuk mengantisipasi jika dikemudian hari pembiayaan yang dilakukan tersebut mengalami kemacetan. Adapun strategi yang dilakukan BMT yaitu dengan cara 5C serta dapat juga cara (mengetahui karakter anggota, melihat usaha/pekerjaannya, melihat banyaknya pembiayaan, dan melihat jaminannya). Jika dari strategi 5C dan empat strategi tersebut oleh pihak BMT sudah diterima dan dinyatakan pembiayaan tersebut layak untuk dilanjutkan maka persyaratan berikutnya mengenai kelengkapan dokumen dan pencairan dananya dapat dilakukan”<sup>52</sup>

Apa saja persyaratan dalam pengajuan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar?

Dalam mengajukan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri, maka terdapat beberapa persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi oleh anggota sebelum pembiayaan tersebut dicairkan. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Deni Suryanto:

<sup>51</sup> Wawancara dengan Bapak Deni Suryanto (Bagian AOP BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar), tanggal 14 juni 2017

<sup>52</sup> Wawancara dengan Bapak Deni Suryanto (Bagian AOP BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar), tanggal 14 juni 2017

“persyaratan-persyaratan adalah suatu hal yang wajib dipenuhi oleh anggota sebelum melakukan pembiayaan, adapun persyaratan tersebut meliputi (Fotokopi KTP Suami-Istri, Fotokopi KK, Fotokopi Surat Nikah, STNK+BPKB, dan jika pembiayaan yang diajukan besar maka wajib mengumpulkan Surat Tanah). Dengan adanya persyaratan tersebut maka pihak BMT dapat mengikat anggota yang melakukan pembiayaan dan jika dikemudian hari anggota melakukan tindakan yang tidak sesuai misalnya seperti terlambat membayar angsuran, atau pembiayaan yang dilakukan tersebut bermasalah maka persyaratan yang diberikan kepada pihak BMT tersebut akan menjadi jaminan untuk mengganti pembiayaannya tersebut. Dan jaminan tersebut bisa dijual sesuai harga pasar dan sisinya bisa dikembalikan kepada anggota yang melakukan pembiayaan”.<sup>53</sup>

## **2 Faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Finance (NPF)* di BMT UGT SIDOGIRI Kantor Cabang Lodoyo Blitar.**

Pembiayaan bermasalah yang sering disebut dengan istilah *Non performing finance (NPF)* merupakan salah satu risiko yang dihadapi oleh lembaga keuangan termasuk disini BMT UGT SIDOGIRI. Semakin banyaknya mitra pembiayaan, disisi lain angka dari pembiayaan bermasalah juga mengalami peningkatan. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Amir Burhan:

“Pada pertengahan tahun 2017 ini terkait dengan penyaluran pemiaayaan yang bermasalah cukup meningkat. Nilai Non performing finance (NPF) mencapai 21,20% dari rasio total pembiayaan yang disalurkan. Dengan total ada 431 pembiayaan yang disalurkan dimana sejumlah 117 masuk kategori pembiayaan macet. Hal ini belum sesuai dengan kebijakan dari pusat yang menetapkan batas standar aman tingkat NPF yaitu sebesar 5 %. Kedepannya kami berupaya lebih intensif lagi guna menekan nilai

---

<sup>53</sup> Wawancara dengan Bapak Deni Suryanto (Bagian AOP BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar), tanggal 14 juni 2017

NPF yang cenderung tinggi. Memang cukup parah dengan apa yang terjadi, karena kesehatan lembaga kami agak terancam. Namun perlahan-lahan pihak kami mampu untuk mengatasinya”<sup>54</sup>

Realita menyebutkan bahwa faktor penyebab tingginya tingkat pembiayaan bermasalah di BMT UGT SIDOGIRI Cabang Lodoyo Blitar cukup beranekaragam dan saling berkaitan antara faktor satu dengan yang lain. Selama melakukan observasi di lapangan, penulis menemukan berbagai masalah tentang pembiayaan bermasalah yang cukup beragam. Faktor penyebab dari pembiayaan bermasalah diidentifikasi jadi dua jenis, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan hal yang murni terjadi yang berasal dari dalam lembaga. Adapun faktor internal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah ialah

1) Analisis pembiayaan kurang objektif

Dari segi layaknya pembiayaan, analisis pembiayaan yang dilakukan oleh pihak lembaga dirasa kurang objektif, penulis sempat ikut *Account Officer* Penagihan (AOP) untuk terjun ke lapangan melakukan aktifitas kolektivitas. Faktanya dilapangan cukup banyak ditemukan sebagian anggota pembiayaan yang telat mengangsur ataupun yang sudah masuk kategori pembiayaan bermasalah kondisi perekonomiannya lemah, mata pe ncahariannya pun ada yang kerja serabutan, Bahkan sampai ada anggota pembiayaan macet yang telah pindah tempat domisilinya. Sehingga aktivitas penagihan (kolektivitas) menjadi kurang maksimal. Selain itu, analisis yang kurang objektif

---

<sup>54</sup> Wawancara dengan Bapak Amir Burhan (Kepala BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar), tanggal 3 juni 2017

penyebab utamanya ialah pihak BMT mengakui memang belum sepenuhnya mengacu Standar Operasional Prosedur (SOP) yang telah ditetapkan oleh pusat. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Amir Burhan:

”Dalam aktivitas penyaluran pembiayaan ada beberapa kendala yang kami hadapi, analisa pembiayaan yang kami lakukan belum maksimal. Hal ini dikarenakan setiap tahap SOP pembiayaan dari kantor pusat belum mampu diikuti oleh masyarakat di Lodoyo dan sekitarnya. Mayoritas masyarakat pola pikirnya masih belum meluas, pokoknya kalau mengajukan pembiayaan ingin segera cepat cair tanpa melalui proses yang berbelit-belit. Terlebih memang konsen utama dari pihak BMT ialah masyarakat ekonomi menengah kebawah yang memang kebanyakan tingkat pendidikannya pun rendah. Sedangkan disisi lain kami butuh keseimbangan dari segi operasional, dana yang sudah terkumpul harus segera diputar demi menghasilkan laba yang optimal.”<sup>55</sup>

Penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh pihak BMT ternyata belum sepenuhnya mengacu kepada Standar Operasional Prosedur (SOP) yang telah ditetapkan oleh pusat. Terutama dari segi analisis pembiayaan yang kurang objektif menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan bermasalah khususnya pada produk pembiayaan murabahah. Hal ini terjadi karena adaptasi bisnis yang menyesuaikan kondisi masyarakat yang menjadi target *market* di Lodoyo Blitar.. Kebanyakan anggota masyarakat Lodoyo yang menjadi sasaran rata-rata tingkat pendidikannya rendah. Cara berfikirnyapun masih belum *bankable*, persepsi mereka kalau meminjam dana pokoknya dengan cara yang cepat. Disisi lain, keseimbangan operasional BMT harus

---

<sup>55</sup> Wawancara dengan Bapak Amir Burhan (Kepala BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar), tanggal 3 juni 2017

berjalan dengan lancar. Dana yang sudah terkumpul dari aktivitas *funding* harus segera diputar demi menghasilkan laba yang optimal.

2) Penyimpangan penyaluran pembiayaan.

Tidak jarang ditemukan anggota nasabah pembiayaan memiliki hubungan personal dengan para pegawai. Baik mempunyai hubungan kerabat dekat, rekan maupun tetangga yang saling mengenal. Persoalan ini ternyata memberikan dampak kurang baik untuk kedepannya, bagaimana tidak pembiayaan yang seharusnya kurang layak akhirnya dipaksakan dengan memanipulasi data. Sehingga faktor ini menjadi salah satu yang menyebabkan pembiayaan bermasalah. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Amir Burhan:

“Semua staf karyawan kami termasuk saya yang ada di BMT UGT SIDOGIRI kantor cabang Lodoyo memang tempat domisilinya di area Lodoyo dan Kanigoro Blitar. Hal ini kami terapkan dalam rangka memaksimalkan pelayanan. Kami memberikan pelayanan jemput bola dimana setiap anggota yang ingin melakukan transaksi keuangan tidak harus di kantor. Ada petugas khusus yang setiap hari terjun ke lapangan untuk memberikan pelayanan tersebut. Maka dari itu, para karyawan kami prioritaskan yang paham akan daerah marketnya. Adapun terkait penyaluran pembiayaan terkadang membuat kami bingung, terkadang ada calon anggota yang mengajukan pembiayaan yang kurang layak ialah kerabat atau kenalan dekat. Ada rasa kurang enak untuk menolaknya, muncul juga rasa iba akan tetapi disisi lain kami juga dituntut dari segi profesionalnya. Terkadang kami juga mencairkan pembiayaan yang terkesan dipaksakan.”<sup>56</sup>

Kebijakan manajemen yang merekrut stafnya yang berdomisili di area dekat dengan area pasar merupakan hal yang tepat. Karena BMT UGT Sidogiri mengutamakan soal pelayanan. Semua staf yang

---

<sup>56</sup> Ibid, tanggal 3 juni 2017

berdomisili di area Lodoyo dan Kanigoro Blitar memberikan nilai *plus* bagi lembaga. Terlebih sosialisasi untuk menambah jumlah anggota untuk diajak bergabung ke BMT. Akan tetapi, di sisi lain konsekuensi dari kebijakan tersebut harus diterima. Konsekuensi yang harus diterima ialah terkait risiko pembiayaan bermasalah. Penyaluran pembiayaan yang dilakukan dihadapkan dengan rawannya penyimpangan. Hal ini dikarenakan calon anggota yang mengajukan pembiayaan rata-rata sudah mengenal para staf. Ada yang memiliki hubungan kerabat, teman dekat ataupun tetangga di lingkungannya.

Kenyataannya seringkali pihak BMT dalam hal profesional dalam menjalankan operasionalnya dipertaruhkan. Para staf pun mengakui seringkali juga dihadapkan dengan perasaan bingung untuk menyetujui pengajuan pembiayaan dari anggota. Fatalnya terkadang pembiayaan yang kurang layak pun disetujui dengan alasan hubungan personal. Sehingga pengembalian pembiayaan dimasa yang akan datang dihadapkan dengan risiko pembiayaan bermasalah.

### 3) Kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia).

Saat ini belum ada tim khusus untuk menangani fungsi pembiayaan. Semua staf pegawai saling bahu-membahu untuk semua operasional BMT. Bahkan pimpinan BMT Sidogiri kantor Cabang Lodoyo Blitar harus berkerja ekstra untuk menangani pembiayaan, terutama dalam mengkroscek berkas-berkas kelengkapan pengajuan pembiayaan sampai dengan akad untuk pencairan pembiayaan.

Hasilnya realisasi operasional pada fungsi pembiayaan kurang efektif dan efisien. Sehingga resiko pembiayaan bermasalah meningkat sekaligus pihak BMT harus menerima konsekuensinya yaitu tingkat pembiayaan bermasalah (NPF) yang tinggi. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Amir Burhan:

“Seiring dengan meningkatnya volume anggota, baik dari anggota simpanan maupun pembiayaan membuat pihak BMT harus bekerja ekstra. Saat ini staf di kantor cabang Lodoyo Blitar berjumlah 6 dengan rincian saya sebagai Pimpinan Cabang Blitar, 1 Kepala kantor Cabang Lodoyo Blitar, 1 teller, 2 Account Officer Simpanan Dan Pembiayaan (AOSP) dan 1 Account Officer Penagihan (AOP). Disini kami bekerja dengan mengutamakan teamwork agar operasional dapat berjalan dengan optimal. Meski disisi lain, setiap staf memiliki tanggungjawab masing-masing. Adapun mengenai operasional pembiayaan memang sedikit kualahan dikarenakan kami hanya memiliki 1 Account Officer Penagihan (AOP). Konsekuensinya semua staf harus saling bahu-membahu dalam menjalankan semua operasional BMT. Tidak jarang saya sebagai pimpinan juga ikut terjun ke lapangan guna menangani pembiayaan bermasalah.”<sup>57</sup>

Meningkatnya volume anggota yang bergabung ke BMT membuat kinerja para staf menjadi lebih berat. Staf yang total berjumlah 6 di BMT UGT Sidogiri kantor Cabang Lodoyo Blitar harus bekerja sama dalam menjalankan operasionalnya. Padahal setiap staf memiliki pekerjaan dan tanggungjawab yang berbeda-beda antara satu dengan lainnya. Konsekuensi yang harus diterima ialah tidak maksimalnya pekerjaan yang dilakukan. Tercermin dari segi operasional pembiayaan hanya memiliki 1 *Account Officer Penagihan (AOP)*. Sedangkan tingkat pembiayaan bermasalah melebihi dari

---

<sup>57</sup> Ibid, tanggal 3 juni 2017

standar batas aman yang ditetapkan oleh pusat. Kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) yang dimiliki menyebabkan kinerja penanganan pembiayaan menjadi kurang maksimal.

#### 4) Proyeksi penjualan terlalu optimis

Dengan banyaknya pesaing di area Lodoyo Blitar, pada awalnya pihak BMT mengejar proyeksi penjualan yang tinggi. Ada salah satu produk pembiayaan yang menunjukkan tingginya pembiayaan bermasalah yaitu UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan) dimana produk ini memberikan fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah berbasis jual beli (murabahah), atau berbasis sewa (ijarah & kafalah). Keuntungan dari Multi Guna Tanpa Agunan yaitu untuk membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat dan anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang di letakkan di BMT. Dengan ketentuan dalam produk ini maksimal plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 1.000.000,-. Lantas produk ini menjadi favorit bagi kaum yang membutuhkan dana cepat dan mudah sekaligus membuat penyaluran pembiayaan pihak BMT menjadi meningkat. Akan tetapi, disisi lain menyebabkan resiko pembiayaan bermasalah yang tinggi. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Amir Burhan selaku pimpinan BMT:

“Pada awalnya pihak BMT mengejar proyeksi penjualan demi menjaga persaingan dengan para kompetitor. Produk UGT

(multiguna tanpa agunan) kami gunakan sebagai maskot untuk menarik para anggota yang ingin mendapatkan fasilitas pembiayaan yang cepat dan mudah. Seiring berjalannya waktu tidak sedikit para anggota yang menggunakan fasilitas produk ini yang melakukan wanprestasi sehingga, angka Non performing finance BMT cukup meningkat. Penyebab pembiayaan bermasalah didominasi oleh anggota pembiayaan yang menggunakan fasilitas produk UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan) ”<sup>58</sup>

Persaingan lembaga keuangan yang cukup ketat di area sekitar Lodoyo Blitar membuat pihak manajemen melakukan manufer bisnis. BMT UGT Sidogiri yang bertempat di Kantor Cabang Lodoyo Blitar ini memiliki beberapa kompetitor diantaranya BPR Nusamba, BPR Wlingi Pahala Pakto, BPR Cahaya Bumi Artha, dan Mandiri Mitra Usaha. Manufer bisnis dilakukan untuk meningkatkan jumlah proyeksi penjualan produk pembiayaan. Strategi yang digunakan untuk menarik minat calon anggota pembiayaan ialah dengan memberikan pembiayaan yang spesial berupa produk UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan). Produk ini memiliki spesifikasi membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat dan anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang di letakkan di BMT. Dengan ketentuan dalam produk ini maksimal plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 1.000.000.

Proyeksi penjualan produk pembiayaan mengalami peningkatan dengan adanya produk UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan). Seiring berjalannya waktu, ternyata strategi bisnis yang dilakukan mengalami kendala. Terbukti pembiayaan bermasalah didominasi oleh anggota

---

<sup>58</sup> Ibid, 3 juni 2017

pembiayaan yang menikmati fasilitas produk pembiayaan UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan) seperti yang telah diungkapkan oleh pihak manajemen BMT.

Sedangkan untuk faktor eksternal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah ialah sebagai berikut:

1) Karakter buruk debitur.

Faktor karakter merupakan kemauan pihak anggota dalam memenuhi kewajibannya. Jika anggota mempunyai etika tidak baik maka mereka sengaja tidak mau membayar. Para anggota yang memiliki karakter buruk bagaikan serigala berbulu domba. Dimana pada saat dilakukan survey seakan-akan mereka memiliki karakter yang baik. Akan tetapi, seiring berjalannya waktu dalam konteks memenuhi kewajibannya kepada BMT, tidak jarang ditemukan tanda-tanda anggota pembiayaan yang ingin melakukan wanprestasi. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Amir Burhan:

“Mengenai soal karakter anggota memang sangat sulit untuk diprediksi. Meski sudah dilakukan analisa pembiayaan tetap saja faktor karakter menjadi penyebab utama pembiayaan bermasalah di BMT. Karakter seseorang sulit ditebak, bahkan karakter masing-masing anggotapun bisa saja berubah seiring berjalannya waktu. Pada saat petugas kami melakukan penagihan, berbagai alasanpun dibuat-buat oleh para anggota pembiayaan yang mengalami evolusi karakter. Disisi lain, karena BMT mengedepankan aspek kekeluargaan sifat *khusnudhon* kepada anggota selalu kami terapkan.”<sup>59</sup>

Jadi, aspek karakter anggota pembiayaan menjadi persoalan dilema bagi BMT dalam menjalankan aktivitas kolektivitas. Faktor

---

<sup>59</sup> Ibid, 3 juni 2017

karakter buruk yang dimiliki oleh mitra pembiayaan menjadi penyebab utama pembiayaan bermasalah di BMT UGT Sidogiri Lodoyo Blitar. Seperti yang telah diungkapkan diatas, karakter seseorang tidak dapat diprediksi. Perubahan karakter anggota pembiayaan bisa saja terjadi, pada mulanya memiliki i'tikad baik lalu ujung-ujungnya menjadi buruk. Terbukti dengan berbagai alasan yang dibuat oleh anggota pada saat petugas datang untuk melakukan penagihan. Padahal secara kasat mata, dilihat dari segi perekonomian mitra pembiayaan memiliki kemampuan untuk membayar.

## 2) Musibah

Faktor musibah merupakan sebuah hal diluar nalar manusia. Anggota pembiayaan yang terkena musibah, sehingga belum bisa memenuhi kewajibannya terhadap lembaga bukan karena adanya unsur kesengajaan. Musibah yang dialami anggota bisa disebabkan oleh berbagai macam hal, misalnya bencana alam, harta bendanya hilang, dan juga bisa terjadi karena kecelakaan dalam usahanya. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Amir Burhan:

“Anggota pembiayaan yang mengalami musibah sehingga belum bisa memenuhi kewajibannya memang pihak BMT maklumi. Musibah sendiri merupakan suatu hal yang tidak terduga dan tidak dapat diprediksi. Oleh karena itu, pihak BMT harus menyikapi dengan bijak yaitu dengan melakukan pembinaan serta memberikan motivasi terhadap anggota pembiayaan agar bisa bangkit dari keterpurukan. Harapannya untuk kedepannya pembiayaan yang telah disalurkan bisa terselamatkan agar pihak BMT tidak merugi. Adapun musibah yang dialami oleh anggota

pembiayaan kami bermacam-macam, antara lain: kecelakaan usaha, dan bencana alam.”<sup>60</sup>

Faktor tidak terduga yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di BMT ialah faktor musibah. Anggota pembiayaan yang belum bisa mengembalikan pembiayaan karena dilanda musibah diberikan keringanan oleh pihak BMT. Dari penjelasan diatas, musibah yang dialami oleh anggota pembiayaan bermacam-macam diantaranya karena kecelakaan usaha, dan bencana alam. Pihak BMT memaklumi anggota pembiayaan yang terkena musibah. Untuk itu, pembinaan serta motivasi kepada anggota dilakukan agar bisa bangkit dari keterpurukan. Harapannya pembiayaan yang telah disalurkan bisa kembali supaya tidak menambah kerugian.

### 3) Kemampuan anggota

Mayoritas anggota dari BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodojo Blitar ialah masyarakat ekonomi lapisan menengah kebawah. Apalagi dalam hal pembiayaan yang bersifat konsumtif, tentunya anggotayang menikmati fasilitas pembiayaan memang kemampuannya pas-pasan. Kemampuan anggota dalam mengembalikan pembiayaan menjadi salah satu faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Deni Suryanto:

“Kemampuan anggota pembiayaan untuk mengembalikan pembiayaan yang kondisi perekonomiannya pas-pas an seringkali tersendat-sendat soal angsuran. Hal ini dikarenakan, tingkat

---

<sup>60</sup> Ibid , tanggal 3juni 2017

pendapatan mereka yang tidak menentu ditambah kebutuhan sehari-hari yang bersamaan. Sehingga mereka beralasan memprioritaskan kebutuhan rumah tangganya, misalnya untuk biaya sekolah anak, biaya berobat, biaya usahanya dan sebagainya.”<sup>61</sup>

Kondisi perekonomian mayoritas anggota pembiayaan di BMT UGT Sidogiri ialah masyarakat ekonomi kelas menengah kebawah. Sehingga faktor kemampuan anggota untuk mengembalikan pembiayaan mengalami penurunan disaat kebutuhan anggota berbarengan. Seperti yang dinyatakan oleh pihak BMT, tingkat pendapatan anggota terkadang tidak menentu dengan dibarengi kebutuhan sehari-hari menjadi salah satu penyebab pembiayaan bermasalah. Saat petugas melakukan penarikan angsuran, anggota pembiayaan yang sedang dihadapkan dengan berbagai kebutuhan seringkali beralasan memprioritaskan kebutuhan lainnya. Sehingga anggaran untuk mengangsur pembiayaan di BMT terpakai untuk memenuhi kebutuhannya.

Pernyataan dari Bapak Deni Suryanto selaku *Account officer penagihan* diperkuat oleh salah satu anggota pembiayaan. Berikut hasil wawancara dengan Bpk SL:

“Penyebab saya belum bisa membayar angsuran karena pas bebarengan dengan banyak kebutuhan. Keluarga baru saja sakit, jualan pasarnya juga agak sepi, kalau nanti sudah bisa mencicil akan saya hubungi.”<sup>62</sup>

---

<sup>61</sup> Wawancara dengan Bapak Deni Suryanto (*Account Officer* Penagihan BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar), tanggal 3 juni 2017

<sup>62</sup> Wawancara dengan Bpk SL, tanggal 4 juni 2017

Dari sisi anggota pembiayaan, juga mengungkapkan hal yang sesuai dengan pernyataan pihak BMT. Salah satu anggota pembiayaan yang berinisial Bpk SL memberikan pernyataan bahwa alasan belum bisa memberikan angsuran pembiayaan dengan lancar ialah karena usaha dagangannya di pasar mengalami penurunan disertai kebutuhan untuk berobat keluarganya.

#### 4) Penurunan usaha

Target *market* BMT SIDOGIRI Cabang Lodoyo Blitar yang paling utama ialah masyarakat yang memiliki usaha di pasar-pasar serta home industri. Usaha yang bisa dibilang kecil-kecilan serta omsetnya standar terkadang saat kondisi tertentu mengalami penurunan usaha yang menyebabkan pembiayaan bermasalah. Hal ini sesuai dengan penjelasan Bapak Khulluq:

“Usaha mitra kami yang kebanyakan pedagang pasar, petani serta warga yang memiliki home industri, kadangkala saat kondisi tertentu mengalami penurunan usaha. Konsen kami ialah masyarakat di area Lodoyo serta di pasar-pasar yang ada di Lodoyo Blitar. Namanya pasarkan kadang sepi, sehingga anggota pembiayaan dari para pedagang pasar seringkali mengeluh kepada pihak kami untuk beralasan belum bisa mengangsur. Penurunan usaha mitra kami juga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah.”<sup>63</sup>

Jadi, penurunan usaha yang dialami oleh anggota pembiayaan berimbas kepada tersendatnya setoran angsuran. Dampaknya bagi pihak BMT membuat tambahnya risiko pembiayaan bermasalah meningkat. Penurunan usaha anggota pembiayaan di BMT UGT

---

<sup>63</sup> Wawancara dengan Bapak Khulluq (*Account Officer* Simpanan dan Pembiayaan BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar), tanggal 3 juni 2017

Sidogiri di Lodoyo Blitar disebabkan oleh kondisi pasar yang minat pembelinya sedang menurun serta harga komoditas kebutuhan pokok maupun hasil produk home industri rendah. Sehingga omset yang didapatkan masyarakat hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Otomatis anggaran untuk setoran angsuran terpakai untuk kebutuhan lainnya.

Pernyataan dari pihak BMT diperkuat oleh pihak anggota pembiayaan yang mengalami penurunan usaha. Berikut hasil wawancara dengan salah satu anggota pembiayaan yang bernama Bapak JN:

“Penyebab belum bisa membayar angsuran karena pasar lagi sepi. Dagangan saya banyak yang gak laku, insyallah saya bisa mencicil angsuran bulan depan”<sup>64</sup>

Dari pihak anggota pembiayaan yang berhasil penulis meliput wawancara memberikan pernyataan serupa seperti yang diungkapkan oleh pihak BMT. Salah satu anggota pembiayaan yang berinisial Bapak JN mengungkapkan bahwa alasan belum bisa menyetorkan angsuran tepat waktu dikarenakan karena usaha dagangnya di pasar banyak yang belum laku. Hal ini disebabkan oleh kondisi pasar yang sepi pembeli. Sedangkan kebutuhan pokok lainnya harus dipenuhi dengan kondisi perekonomian yang pas-pasan.

---

<sup>64</sup> Wawancara dengan bapak JN tanggal 3 juni 2017

### 3. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah di BMT UGT SIDOGIRI Kantor Cabang Lodoyo Blitar.

Seiring dengan tingginya tingkat pembiayaan bermasalah, pihak BMT melakukan langkah-langkah untuk penanganan terhadap pembiayaan bermasalah. Berikut hasil wawancara mengenai cara menangani pembiayaan bermasalah di BMT UGT Sidogiri kantor Cabang Lodoyo Blitar dengan Bapak Amir Burhan:

“Untuk mengatasi adanya pembiayaan kami mengambil langkah dengan mengutamakan sistem kekeluargaan yaitu dengan cara menetapkan kebijakan *controlling*, *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring* serta melakukan penagihan dan *maintenance* (pembinaan) kepada anggota pembiayaan secara intensif.”<sup>65</sup>

Dalam rangka menekan nilai NPF yang cenderung tinggi pihak manajemen BMT mengambil tindakan yaitu seperti yang telah dipaparkan diatas yaitu, dengan cara melakukan *controlling*, *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*. Selain itu hal penting dalam konteks penanganan pembiayaan bermasalah ialah diterapkannya pembinaan (*maintenance*) kepada anggota pembiayaan secara intensif. Dalam praktiknya *controlling* dilakukan oleh masing-masing *Account officer* dengan melakukan kunjungan kepada anggota pembiayaan, seperti yang dipaparkan Bapak Deni Suryanto selaku *Account Officer Penagihan* (AOP)

“Implementasi aktivitas *controlling* terhadap pembiayaan bermasalah pada produk murabahah dan juga lainnya di BMT Sidogiri yaitu dengan cara berkunjung kepada anggota

---

<sup>65</sup> Wawancara dengan Bapak Amir Burhan,....., tanggal 14 juni 2017

pembiayaan, dalam kunjungannya tersebut pihak BMT melakukan penagihan secara rutin sesuai jadwal yang telah ditetapkan. Apabila ditemukan adanya gejala pembiayaan bermasalah maka pihak BMT melakukan pembinaan serta memberikan motivasi agar anggota tersebut mampu memenuhi kewajibannya sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat. Teknik controlling dijalankan oleh BMT jika anggota tersebut sudah memasuki kolektabilitas dua, tiga dan seterusnya. Adapun salah satu anggota yang sering dilakukan pengontrolan contohnya B.Sutimah dengan pengajuan pembiayaan 3 juta, kini beliau sudah memasuki kolektabilitas empat. Dengan rutusnya pengontrolan yang dilakukan oleh BMT maka diharapkan anggota tersebut dapat secepatnya melunasi angsurannya.<sup>66</sup>

Implementasi controlling terhadap pembiayaan bermasalah di BMT SIDOGIRI yaitu masing-masing *Account officer* yang bertugas melaksanakan agenda kunjungan kepada anggota pembiayaan sesuai jadwal yang telah ditetapkan. Dimana kunjungan tersebut bertujuan untuk menarik angsuran sekaligus sharing mengenai kelancaran usaha anggota. Lalu, jika ditemukan adanya tanda-tanda pembiayaan bermasalah maka pihak BMT melakukan langkah pembinaan dalam rangka menemukan solusi dari kendala anggota. Pihak BMT juga memberikan motivasi supaya anggota-anggota yang memiliki kendala tidak mudah menyerah untuk memenuhi kewajibannya terhadap BMT sesuai kesepakatan yang telah dibuat.

Sedangkan penerapan kebijakan *rescheduling* terhadap pembiayaan bermasalah di BMT SIDOGIRI yaitu dengan diberikannya perpanjangan waktu pelunasan untuk mengangsur. Seperti yang telah dipaparkan oleh Bapak Deni Suryanto:

---

<sup>66</sup> Wawancara dengan Bapak Deni Suryanto (*Account Officer* Penagihan BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar), tanggal 14 juni 2017

“Implementasi *rescheduling* di BMT SIDOGIRI yaitu dengan menambah jangka waktu angsuran pada anggota yang mengalami pembiayaan bermasalah. Dengan adanya perpanjangan waktu tersebut diharapkan anggota dapat melunasi pembiayaan tersebut. Penambahan jangka waktu kami lakukan dengan mengkonfirmasi terlebih dahulu dengan anggota yang bersangkutan, kemudian membuat pembaharuan kesepakatan. Untuk anggota yang sering dijadwal ulang seperti contohnya Bpk Sumarno dengan pembiayaan 11 juta, Ibu Pujiasih dengan pembiayaan 3 juta. Dari kedua anggota tersebut sudah masuk kolektabilitas tiga. anggota tersebut memang mempunyai karakter yang baik, jadi BMT dapat memutuskan untuk melakukan penjadwalan ulang yang disertai dengan pembaruan akad. Dengan adanya kelonggaran jangka waktu angsuran maka Anggota diharapkan dapat secepatnya untuk melunasi pembiayaannya.”<sup>67</sup>

Implementasi *rescheduling* yang diterapkan oleh BMT SIDOGIRI dalam menangani pembiayaan bermasalah yaitu dengan cara memberikan kelonggaran terhadap anggota yang mengalami pembiayaan bermasalah. Kelonggaran yang diberikan berupa perpanjangan waktu pelunasan sesuai dengan kesepakatan baru yang dilakukan oleh kedua belah pihak. Hal ini diterapkan agar pihak anggota merasa tidak terbebani untuk memenuhi kewajibannya terhadap BMT. Dengan adanya kebijakan *rescheduling* perlahan-lahan anggota yang mengalami pembiayaan bermasalah bisa dapat kembali mengangsur.

Adapun kebijakan *reconditioning* ialah penanganan terhadap pembiayaan bermasalah dengan cara mengubah berbagai persyaratan pembiayaan. Adakalanya dengan menunda pembayaran margin, penurunan margin, bahkan juga bisa sampai pembebasan pembayaran margin pembiayaan. Selain itu pihak BMT juga menerapkan penambahan

---

<sup>67</sup> Ibid, tanggal 14 juni 2017

nilai agunan pada kontrak pembiayaan tertentu. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Deni Suryanto:

“Biasanya pihak BMT menerapkan kebijakan *reconditioning* terhadap kontrak pembiayaan yang mengalami kondisi tertentu. Dimana pembiayaan tersebut dialami oleh anggota yang sedang terjadi penurunan ekonomi. Ada beberapa pembiayaan yang diturunkan marginnya bahkan ada juga yang dibebaskan pembayaran marginnya. Hal ini dilakukan, demi kembalinya dana yang disalurkan disaat kondisi anggota tidak memungkinkan karena terdesak masalah ekonomi. Terpenting asal pokoknya kembali dulu, meskipun dari sisi operasional merugi. Selain itu, praktik *reconditioning* juga kami lakukan dengan menagih marginnya terlebih dahulu. Sedangkan untuk angsuran pokoknya belakangan dengan berjalannya waktu. Bahkan juga diterapkan penambahan nilai agunan pada kontrak pembiayaan tertentu. Sebagai Account officer penagihan (AOP) ada target yang harus dipenuhi. Maka dari itu, sedapat mungkin pembiayaan yang telah disalurkan dapat kembali dengan lebih optimal. Dari kebijakan ini BMT melakukannya kepada anggota yang sudah memasuki kolektabilitas dua, tiga, dll. Penanganan dengan persyaratan ulang dilakukan oleh pihak BMT kepada anggota contohnya Ibu Sutimah. Anggota ini memang memiliki karakter baik, Dengan adanya persyaratan ulang serta pembaruan akad maka diharapkan anggota dapat diringankan beban angsurannya sehingga diharapkan akan dapat segera melunasi semua pembiayaan tepat pada waktu jatuh tempo.”<sup>68</sup>

Kebijakan *reconditioning* diterapkan oleh pihak BMT dengan menyesuaikan terhadap kontrak pembiayaan tertentu. Anggota yang sedang mengalami penurunan kemampuan perekonomian diberikan keringanan mengangsur dengan cara diturunkan untuk pembayaran margin pembiayaan, penagihan angsuran pokok terlebih dahulu atau sebaliknya menagih marginnya terlebih dahulu dengan angsuran pokoknya belakangan sesuai dengan berjalannya waktu. Kebijakan tersebut diambil agar aktivitas kolektivitas yang dilakukan oleh *Account officer penagihan*

---

<sup>68</sup> Ibid, tanggal 14 juni 2017

(AOP) membuahkan hasil. Dengan adanya kebijakan tersebut, sangat berguna dalam rangka optimalisasi kolektivitas pembiayaan yang kondisinya berfluktuasi.

Selain itu, penanganan pembiayaan bermasalah dilakukan dengan menerapkan kebijakan *restructuring*. Restructuring sendiri merupakan suatu kebijakan dengan menambah jumlah nominal pembiayaan disertai opsi pembaharuan akad. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Amir Burhan:

“Opsi lain yang diambil untuk menangani pembiayaan bermasalah ialah dengan dijalankannya kebijakan restructuring. Implementasinya yaitu dengan cara menambah jumlah nominal pembiayaan terhadap kontrak pembiayaan yang telah dinikmati anggota sebelumnya disertai opsi pembaharuan akad. Misalnya si A mendapatkan fasilitas pembiayaan dengan nominal Rp. 10.000.000. Kemudian si A sudah mengangsur pokoknya sebesar Rp.5.000.000, dikarenakan suatu kebutuhan katakanlah kekurangan modal usaha si A mengajukan tambahan nominal kepada pihak BMT. Jika pihak BMT menyetujui, pembaharuan pembiayaan bisa dilakukan. Penambahan jumlah nominalnya dilakukan dengan diakumulasikan pembiayaan sebelumnya. Untuk *restructuring* pihak BMT sudah melakukannya kepada beberapa anggota. Anggota yang dibolehkan dalam hal ini adalah anggota yang mempunyai karakter baik dan dapat dikategorikan anggota lancar. Penambahan jumlah nominal disini diajukan oleh anggota untuk menambah modal usahanya, seperti, penambahan barang dagangan, dan yang lainnya.”<sup>69</sup>

Opsi lain yang diambil untuk menangani pembiayaan bermasalah yaitu dengan menerapkan kebijakan *restructuring*. Penjelasan diatas menyatakan bahwa implementasi *restructuring* dilakukan dengan cara menambah jumlah nominal pembiayaan terhadap kontrak pembiayaan yang telah dinikmati anggota sebelumnya disertai opsi pembaharuan akad

---

<sup>69</sup> Wawancara dengan Bapak Amir Burhan,....., tanggal 14 juni 2017

Jadi, mitra pembiayaan yang angsurannya belum lunas bisa melakukan pengajuan tambahan nominal pembiayaan dengan persyaratan tertentu. Jika pihak BMT menyetujui maka penambahan nominal terhadap pembiayaan bisa dicairkan. Tentunya anggota pembiayaan yang disetujui memiliki prospek kedepan yang bagus. Baik dari segi usahanya maupun dari segi karakter dan kemampuan anggota untuk memnuhi kewajibannya kepada pihak BMT. Penambahan jumlah nominal pembiayaan yaitu dengan diakumulasikan jumlah pembiayaan sebelumnya disertai pembaharuan kontrak.

Terakhir, dalam rangka penanganan pembiayaan bermasalah pihak BMT mengambil langkah dengan melakukan penagihan secara intensif serta pengelolaan lebih ditingkatkan lagi. Hal ini merupakan ciri khas dari BMT dengan berasaskan kekeluargaan. Seperti yang telah dijelaskan oleh Bapak Amir Burhan:

“Langkah istiqomah yang harus diambil guna menekan nilai NPF di BMT kami ialah dengan melakukan penagihan secara intensif dengan cara melakukan kunjungan rutin, sms tiga kali,, pemberian surat peringatan kepada para anggota pembiayaan. Selain itu, kami juga melakukan peningkatan pembinaan kepada para anggota pembiayaan yang bermasalah. Dengan begitu, lambat laun pembiayaan yang telah disalurkan bisa kembali. Meski membutuhkan waktu yang cukup lama, ini merupakan langkah yang harus kita ambil. Lembaga BMT yang berbadan hukum koperasi harus memiliki asas kekeluargaan. Jadi untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah BMT diharapkan tidak menyita barang jaminan. Adapun jaminan anggota pembiayaan yang pernah kami lelang terjadi karena pihak anggota sudah menyerah jaminan untuk mengembalikan pembiayaannya”<sup>70</sup>

---

<sup>70</sup> Ibid, tanggal 14 juni 2017

Jalan terakhir yang dilakukan oleh pihak BMT untuk menangani pembiayaan bermasalah yaitu dengan melakukan langkah penagihan secara intensif serta pengelolaan lebih ditingkatkan lagi. Langkah ini diambil karena BMT yang berbadan hukum koperasi mengutamakan asas kekeluargaan. Pernyataan dari manajemen menyebutkan bahwa untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah tidak melalui penyitaan jaminan anggota pembiayaan secara paksa. Adapun jaminan pembiayaan yang pernah diambil oleh pihak BMT terjadi karena pihak anggota sudah menyerah angunannya untuk mengembalikan pembiayaannya. Oleh karena itu, penagihan secara intensif serta maintenance terhadap anggota ditingkatkan dilakukan demi pembiayaan yang telah disalurkan bisa kembali secara optimal. Dengan begitu, operasional BMT bisa berjalan dengan lancar sehingga bisa mencatatkan hasil yang maksimal.

Mengenai penerapan pengelolaan serta penagihan secara intensif kepada anggota pembiayaan juga diperkuat oleh Bapak Deni Suryanto dan Bapak Khulluq:

“Sebagai Account officer yang terjun di lapangan kami langsung bergesekan dengan para anggota. Mengenai anggota yang mengalami pembiayaan bermasalah, penanganan yang harus dilakukan secara konsisten ialah dengan menagih kepada anggota secara intensif. Selain itu maintenance (pengelolaan) juga ditingkatkan. Mau tidak mau kami harus menerapkannya meski realitanya di lapangan akan menghadapi berbagai gejolak yang ada. Menangani anggota pembiayaan bermasalah bisa dibilang mudah dikatakan sulit dilakukan. Terkadang ada rasa tidak enak, bahkan sampai terbawa emosi dengan i'tikad buruk para anggota.”<sup>71</sup>

---

<sup>71</sup> Wawancara dengan Bapak Deni Suryanto dan Bapak Khulluq,....., tanggal 14 juni 2017

Aktivitas pengelolaan kepada anggota dengan melakukan penagihan secara intensif dilakukan oleh petugas lapangan. Dari pernyataan kedua *Account officer* yang menjadi petugas lapangan sesuai dengan penjelasan pimpinan, bahwa dalam rangka menangani pembiayaan bermasalah langkah konsisten yang harus dilakukan ialah dengan menagih kepada anggota secara intensif. Meski kenyataannya dalam penerapannya dihadapkan dengan kendala gesekan langsung dengan anggota pembiayaan bermasalah yang terkadang memiliki i'tikad buruk yang membuat petugas merasa jengkel.

### **C. ANALISIS DATA**

#### **1. Pelaksanaan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri kantor Cabang Lodoyo Blitar.**

Berdasarkan hasil pengamatan dan penelitian yang telah dilakukan BMT UGT Sidogiri kantor Cabang Lodoyo Blitar terdapat produk-produk pembiayaan yang sering diberikan BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo Blitar kepada anggotanya. Dari produk pembiayaan yang sering ditawarkan, produk pembiayaan dengan akad jual beli (*Murabahah*) ternyata lebih mendominasi dibandingkan akad pembiayaan yang lainnya. Adapun produk-produk tersebut yaitu:

- a) UGT GES (Gadai Emas Syariah)
- b) UGT MUB (Modal Usaha Barokah)
- c) UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan),
- d) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah),

- e) UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik),
- f) UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji),
- g) UGT MJB (Multi Jasa Barokah),
- h) UGT MGB (Multi Griya Barokah),
- i) UGT MPB (Modal Pertanian Barokah)”

Dengan adanya produk-produk pembiayaan di BMT Sidogiri, maka BMT memiliki strategi sendiri untuk menyalurkan dananya tersebut kepada anggota. Strategi yang dilakukan BMT tentunya sesuai dengan Standar Operasional Prosedur kantor. Strategi yang sering dilakukan dari pihak BMT adalah dengan menggunakan metode 5C yang meliputi *Character/Watak*, *Capacity/Kemampuan*, *Capital/Modal*, *Collateral/Agunan*, *Condition/Keadaan usaha*) strategi berikutnya yaitu dengan melihat banyaknya pembiayaan, dan melihat jaminannya.

Strategi penyaluran dana pembiayaan yang dilakukan BMT UGT Sidogiri selain mengetahui dengan metode 5C juga harus melengkapi persyaratan-persyaratan yang dibutuhkan oleh pihak BMT. Persyaratan-persyaratan yang harus dilengkapi adalah Fotokopi KTP Suami-Istri, Fotokopi KK, Fotokopi Surat Nikah, STNK+BPKB, dan jika pembiayaan yang diajukan besar maka wajib mengumpulkan Surat Tanah.

Dengan adanya persyaratan tersebut maka pihak BMT dapat mengikat anggota yang melakukan pembiayaan dan jika dikemudian hari anggota melakukan tindakan yang tidak sesuai misalnya seperti terlambat membayar angsuran, atau pembiayaan yang dilakukan tersebut bermasalah

maka persyaratan yang diberikan kepada pihak BMT tersebut akan menjadi jaminan untuk mengganti pembiayaannya tersebut. Dan jaminan tersebut bisa dijual sesuai harga pasar dan sisinya bisa dikembalikan kepada anggota yang melakukan pembiayaan.

## **2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah di BMT UGT SIDOGIRI kantor Cabang Lodoyo Blitar.**

Berdasarkan hasil pengamatan dan penelitian yang telah dilakukan di BMT UGT SIDOGIRI kantor Cabang Lodoyo Blitar, tingkat pembiayaan bermasalah melebihi batas aman standar yang telah ditetapkan oleh kantor pusat. Oleh karena itu, untuk menekan nilai NPF yang cenderung tinggi pihak BMT harus melakukan strategi penanganan yang efektif dan efisien.

Strategi penanganan yang efektif bisa dilakukan dengan cara terlebih dahulu mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah. Dari hasil pengumpulan data, penulis berhasil mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah di BMT UGT SIDOGIRI kantor Cabang Lodoyo Blitar. Dimana pembiayaan disebabkan dari dua sisi yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Adapun faktor internal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di BMT UGT SIDOGIRI Kantor Cabang Lodoyo Blitar yaitu sebagai berikut:

- 1) Analisis pembiayaan kurang objektif

Dari segi analisa pembiayaan, pihak BMT belum mengacu sepenuhnya terhadap SOP (Standar Operasional Prosedur) yang telah ditetapkan oleh kantor pusat. Konsekuensi yang harus diterima yaitu terjadinya pembiayaan bermasalah yang disebabkan karena analisa yang kurang objektif. Pihak BMT menyatakan bahwa analisa pembiayaan yang kurang objektif bukan semata-mata karena kurang kompetennya manajemen, melainkan diakibatkan oleh penyesuaian operasional BMT terhadap lingkungan bisnis. Jika, SOP (Standar Operasional Prosedur) pembiayaan diterapkan secara menyeluruh, hal yang terjadi ialah pihak BMT akan kesulitan mendapatkan anggota pembiayaan. Dimana mayoritas masyarakat di Lodoyo yang menjadi target market rata-rata memiliki pemikiran yang instan. Kalau ingin memperoleh pinjaman di lembaga keuangan tidak mau berbelit-belit dengan segenap persyaratan.

2) Penyimpangan penyaluran pembiayaan.

Berdasarkan hasil observasi, penulis mendapati sebagian dari anggota memiliki hubungan personal dengan para staf. Baik memiliki hubungan kerabat, teman dekat, maupun tetangga, Terutama dari mitra pembiayaan ditemukan adanya penyaluran pembiayaan yang menyimpang yang dilakukan oleh pihak BMT. Hal ini sesuai dengan ungkapan Bapak Amir Burhan selaku pimpinan yang mengakui terkadang pembiayaan yang dinilai kurang layak terpaksa disetujui dengan alasan adanya hubungan personal dengan yang bersangkutan.

Ini merupakan dampak negatif yang disebabkan oleh kebijakan perekrutan staf yang semuanya berdomisili di area kanigoro dan Lodoyo Blitar. Dimana area Lodoyo dan sekitarnya merupakan pangsa pasar BMT Sidogiri yang lokasinya terletak di dekat pasar Lodoyo Blitar.

3) Kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia).

Perkembangan pesat yang dicatatkan oleh BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar membuat para staf harus bekerja ekstra dalam menjalankan operasional BMT. Meningkatnya volume anggota yang bergabung mengharuskan setiap staf harus saling bahu-membahu serta menunjukkan kinerja tim yang kompak. Akan tetapi, dampak yang harus diterima ialah kurang maksimalnya salah satu fungsi operasional BMT. Terbukti kurangnya Sumber daya manusia (SDM) yang menangani aktivitas pembiayaan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah.

4) Proyeksi penjualan terlalu optimis

Dalam rangka menjaga persaingan dengan para kompetitor pihak BMT melakukan suatu manufer bisnis. Manufer bisnis juga dilakukan untuk meningkatkan jumlah proyeksi penjualan produk pembiayaan. Strategi yang digunakan untuk menarik minat calon anggota pembiayaan ialah dengan memberikan *special offer* berupa produk UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan). Produk ini memiliki spesifikasi membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan

dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan mudah dan cepat dan anggota tidak perlu menyerahkan agunan yang di letakkan di BMT. Dengan ketentuan dalam produk ini maksimal plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 1.000.000.

Proyeksi penjualan produk pembiayaan mengalami peningkatan dengan adanya produk UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan). Seiring berjalannya waktu, ternyata manufer bisnis yang dilakukan mengalami kendala. Terbukti pembiayaan bermasalah didominasi oleh anggota pembiayaan yang menikmati fasilitas produk pembiayaan UGT MTA (Multiguna Tanpa Agunan) seperti yang telah diungkapkan oleh pihak manajemen BMT.

Sedangkan faktor eksternal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di BMT UGT SIDOGIRI Kantor Cabang Lodoyo Blitar yaitu sebagai berikut:

- 1) Karakter buruk debitur.

Berdasarkan pernyataan dari pihak manajemen BMT, faktor karakter menjadi penyebab utama pembiayaan bermasalah. Artinya karakter buruk yang anggota pembiayaan menjadi faktor dominan yang mempengaruhi tingkat pembiayaan bermasalah yang terjadi di BMT UGT SIDOGIRI Kantor Cabang Lodoyo Blitar. Karakter seseorang memang tidak bisa ditebak, meski pada awalnya ketika melakukan kontrak pembiayaan anggota mempunyai karakter baik, seiring berjalannya waktu karakter anggota bisa berubah menjadi

buruk. Tersendatnya untuk menyetor angsuran menjadi indikasi pertama, padahal secara kemampuan anggota dirasa mampu untuk mengembalikan pembiayaan. Lebih fatalnya jika anggota yang memiliki dasar karakter tidak baik memiliki niatan buruk sejak awal untuk tidak mengembalikan pembiayaan kepada BMT.

## 2) Musibah

Faktor alam yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di BMT ialah faktor musibah. Mitra pembiayaan yang belum bisa mengembalikan pembiayaan karena dilanda musibah diberikan keringanan oleh pihak BMT. Dari penjelasan pihak BMT, musibah yang dialami oleh anggota pembiayaan bermacam-macam diantaranya karena kecelakaan usaha, dan bencana alam. Pihak BMT memaklumi anggota pembiayaan yang terkena musibah. Pembinaan serta motivasi kepada anggota dilakukan agar bisa bangkit dari keterpurukan. Harapannya pembiayaan yang telah disalurkan bisa kembali supaya tidak menambah kerugian.

## 3) Kemampuan anggota

Dari pemaparan pihak BMT, kondisi perekonomian mayoritas anggota pembiayaan di BMT UGT Sidogiri ialah masyarakat ekonomi kelas menengah kebawah. Sehingga faktor kemampuan anggota untuk mengembalikan pembiayaan mengalami penurunan disaat kebutuhan anggota berbarengan. Seperti yang dinyatakan oleh pihak BMT, tingkat pendapatan anggota terkadang tidak menentu dengan dibarengi

kebutuhan sehari-hari menjadi salah satu penyebab pembiayaan bermasalah. Saat petugas melakukan penarikan angsuran, anggota pembiayaan yang sedang dihadapkan dengan berbagai kebutuhan seringkali beralasan memprioritaskan kebutuhan lainnya. Sehingga anggaran untuk mengangsur pembiayaan di BMT terpakai untuk memenuhi kebutuhannya. Dari sisi anggota pembiayaan, juga mengungkapkan hal yang sesuai dengan pernyataan pihak BMT. Salah satu anggota pembiayaan yang berinisial Bpk SL memberikan pernyataan bahwa alasan belum bisa memberikan angsuran pembiayaan dengan lancar ialah karena usaha dagangannya di pasar mengalami penurunan disertai kebutuhan untuk berobat keluarganya.

#### 4) Penurunan usaha

Berdasarkan pernyataan pihak BMT, faktor eksternal lain yang mempengaruhi tingkat pembiayaan bermasalah di BMT UGT Sidogiri di Lodoyo Blitar dikarenakan penurunan usaha anggota pembiayaan. Penurunan usaha anggota disebabkan oleh kondisi pasar yang minat pembelinya sedang menurun serta harga komoditas kebutuhan pokok maupun hasil produk home industri rendah. Sehingga omset yang didapatkan masyarakat hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Otomatis anggaran untuk setoran angsuran terpakai untuk kebutuhan lainnya. Dari pihak anggota pembiayaan yang berhasil penulis meliputi wawancara memberikan pernyataan serupa seperti yang diungkapkan oleh pihak BMT. Salah satu anggota

pembiayaan yang berinisial Bapak SL mengungkapkan bahwa alasan belum bisa menyetorkan angsuran tepat waktu dikarenakan karena usaha dagangnya di pasar banyak yang belum laku. Hal ini disebabkan oleh kondisi pasar yang sepi pembeli. Sedangkan kebutuhan pokok lainnya harus dipenuhi.

### **3. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah di BMT UGT SIDOGIRI Kantor Cabang Lodoyo Blitar.**

Tingkat pembiayaan bermasalah yang melebihi batas standar aman merupakan suatu ancaman bagi kesehatan lembaga keuangan. Termasuk di BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar dimana tingkat pembiayaan bermasalahnya di akhir tahun 2016 mencapai 8%. Padahal kebijakan dari kantor pusat untuk batas standar aman *Non performing finance (NPF)* ialah 5% dari rasio total pembiayaan yang telah disalurkan. Maka dari itu, nilai *Non performing finance (NPF)* yang cenderung tinggi harus ditangani secara intensif. Adapun cara penanganan yang dilakukan oleh pihak BMT beragam serta bervariasi guna meminimalisir jumlah pembiayaan bermasalah. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, peneliti mengidentifikasi berbagai strategi untuk menangani pembiayaan bermasalah yang ada di BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar ialah sebagai berikut:

1) *Controlling* (melakukan pengontrolan)

Merupakan cara penanganan pembiayaan dengan cara petugas lapangan melakukan kunjungan rutin kepada masing-masing anggota untuk melakukan aktivitas penagihan sekaligus memberikan pembinaan kepada anggota yang memiliki kendala.

2) *Rescheduling* (penjadwalan kembali)

Ialah penanganan pembiayaan dengan cara menambah jangka waktu angsuran pada anggota yang mengalami pembiayaan bermasalah. Dengan adanya perpanjangan waktu tersebut diharapkan anggota dapat melunasi pembiayaan tersebut. Penambahan jangka waktu kami lakukan dengan mengkonfirmasi terlebih dahulu dengan anggota yang bersangkutan, kemudian membuat pembaharuan kesepakatan

3) *Reconditioning* (Persyaratan kembali)

Yaitu penanganan terhadap pembiayaan bermasalah dengan cara mengubah berbagai persyaratan pembiayaan. Misalnya dengan menunda pembayaran margin, penurunan margin, bahkan juga bisa sampai pembebasan pembayaran margin pembiayaan. Selain itu pihak BMT juga menerapkan penambahan nilai agunan pada kontrak pembiayaan tertentu.

4) *Restructuring* (Penataan kembali)

Merupakan suatu kebijakan dengan menambah jumlah nominal pembiayaan disertai opsi pembaharuan akad.

#### 5) Penagihan secara intensif

Merupakan penanganan terhadap pembiayaan bermasalah dengan cara berkunjung kerumah anggota lebih sering. Ini adalah ciri khas dari BMT yang berasaskan kekeluargaan.

Pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo Blitar juga mempunyai strategi lain yang sering digunakan untuk menangani atau mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah yang sudah cukup lama. Adapun strategi tersebut ialah (1) melakukan penagihan lewat SMS sebanyak tiga kali, (2) ditelepon tiga kali dalam waktu 3 bulan, (3) Surat peringatan sebanyak tiga kali, dan (4) jika masih belum melunasi bahkan belum ada kemauan atau itikad baik untuk membayar angsuran di setiap bulannya maka barang jaminan yang disetujui pada waktu akad akan diambil oleh pihak BMT untuk dijual dan digunakan untuk mngganti sisa dari pembiayaannya. Pihak BMT menjual barang tersebut sesuai dengan harga pasar, jika harga barang tersebut melebihi sisa kewajiban pembiayaan maka sisanya tersbut akan dikembalikan kepada anggota tersebut. Jadi pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo Blitar tidak mengambil sepenuhnya barang jaminan yang ada tetapi hanya mengambil jaminan tersebut sesuai dengan kekurangan pembiayaan yang ada.