

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar.

Dalam bab pembahasan ini akan disajikan beberapa uraian bahasan yang sesuai dengan hasil penelitian, sehingga pada uraian pembahasan ini peneliti akan mengintegrasikan hasil penelitian dengan teori-teori yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya. Data-data yang diperoleh dari pengamatan, dokumentasi serta wawancara mendalam sebagaimana telah peneliti deskripsikan pada analisis data kualitatif yang kemudian diidentifikasi agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Pengamatan serta wawancara yang telah dilaksanakan yaitu mengumpulkan data mengenai penerapan Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan di *Baitul Maal Wa Tamwil* Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar.

Berdasarkan hasil pengamatan dan penelitian, pada dasarnya lembaga keuangan syariah termasuk BMT memiliki operasional yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana. Untuk menjaga kondisi supaya tetap stabil maka kedua operasional tersebut harus seimbang. Tentunya tingkat kesehatan lembaga harus dijaga dengan seksama. Dalam hal penyaluran pembiayaan, BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo Blitar memiliki strategi sendiri sesuai standar operasional prosedur (SOP) dari kantor yang tentunya berbeda dengan strategi yang dilakukan oleh kantor lain. Dari berbagai produk pembiayaan

yang ada di BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo Blitar, produk pembiayaan dengan akad jual beli (*murabahah*) ternyata lebih mendominasi dibandingkan produk dengan akad yang lainnya. Produk dengan akad jual beli banyak diminati oleh anggota pembiayaan karena proses dan persyaratannya yang cepat dan tidak terlalu rumit serta informasi yang diberikan BMT mudah dimengerti oleh anggota.

Dalam produk pembiayaan, pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo Blitar memiliki Sembilan produk yang sering ditawarkan kepada para anggota. Adapun produk-produk tersebut diantaranya adalah UGT GES (Gadai Emas Syariah), UGT MUB (Modal Usaha Barokah), UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan), UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah), UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik), UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji), UGT MJB (Multi Jasa Barokah), UGT MGB (Multi Griya Barokah), UGT MPB (Modal Pertanian Barokah).

Dari kesembilan produk yang dimiliki oleh BMT menunjukkan bahwa produk pembiayaan dengan akad jual beli (*murabahah*) lebih mendominasi dibandingkan dengan produk dengan akad yang lainnya. Dengan beberapa produk yang dimiliki, maka BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo Blitar memiliki strategi untuk menyalurkan dana pembiayaan kepada anggotanya. Strategi yang dilakukan BMT adalah dengan menerapkan metode 5C yang meliputi *Character/Watak*, *Capacity/Kemampuan*, *Capital/Modal*, *Collateral/Agunan*, *Condition/Keadaan usah*. Strategi berikutnya yaitu dengan melihat banyaknya pembiayaan, dan melihat jaminannya.

Setelah strategi tersebut sudah dilakukan dan telah menemui titik terang antara BMT dan anggota mengenai pembiayaan yang akan disalurkan maka langkah selanjutnya yang dilakukan BMT yaitu dengan meminta kelengkapan surat-surat sebagai persyaratan pengajuan pembiayaan. Adapun surat persyaratan yang harus dilengkapi oleh anggota adalah Fotokopi KTP Suami-Istri, Fotokopi KK, Fotokopi Surat Nikah, STNK+BPKB, dan jika pembiayaan yang diajukan besar maka wajib mengumpulkan Surat Tanah. Dengan strategi yang dilakukan tersebut maka secara tidak langsung pihak BMT dapat mengetahui dengan pasti bagaimana kesungguhan anggota dalam mengajukan pembiayaan dan dengan adanya persyaratan diatas maka BMT bisa mengikat anggota tersebut supaya tidak ingkar janji dan menyalai akad yang dibuat, sehingga terjadinya pembiayaan bermasalah dikemudian hari dapat diatasi dengan cepat dan diminimalisir.

B. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah di BMT UGT SIDOGIRI Kantor Cabang Lodoyo Blitar.

Berdasarkan hasil penelitian, pihak BMT memiliki hambatan yaitu risiko pembiayaan bermasalah atau *Non performing finance (NPF)*. Tingkat NPF yang melebihi batas aman harus segera ditekan untuk menjaga stabilitas dana. Seperti dialami oleh BMT UGT SIDOGIRI Kantor Cabang Lodoyo Blitar yang tingkat *NPF*nya melebihi batas aman standar kantor pusat.

Berdasarkan hasil penelaahan dokumen, tercatat sampai bulan juni 2017 nilai *Non performing finance (NPF)* di BMT UGT SIDOGIRI Lodoyo

Blitar mencapai 21,20% dari rasio total pembiayaan yang disalurkan. Dengan total ada 431 pembiayaan yang disalurkan dimana sejumlah 117 masuk kategori pembiayaan macet.⁷² Hal ini belum sesuai dengan kebijakan dari pusat yang menetapkan batas standar aman tingkat *NPF* yaitu sebesar 5 %.

Fenomena terjadinya pembiayaan bermasalah yang terjadi di sebuah lembaga keuangan bukanlah tanpa sebab. Hal ini sesuai ungkapan Trisadini P.Usanti yang menyebutkan bahwa pada masa jangka waktu pembiayaan tidak mustahil apabila terjadi risiko yang dihadapi yaitu, adanya suatu tindakan penyimpangan utama debitur dalam hal pemenuhan kewajibannya terutama dalam konteks keterlambatan pembayaran angsuran. Kondisi ini yang disebut dengan pembiayaan bermasalah atau Non Performance Financing (NPF). Hal ini tidak terjadi secara tiba tiba, melainkan ada faktor-faktor penyebabnya terlebih dahulu.⁷³

Realita meyebutkan bahwa faktor penyebab tingginya tingkat NPF di BMT UGT SIDOGIRI Cabang Lodoyo Blitar cukup beranekaragam dan saling berkaitan antara faktor satu dengan yang lain. Selama melakukan penelitian 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

⁷² Data Laporan Kolektibilitas Bulanan BMT UGT SIDOGIRI Lodoyo Blitar Per 15-06-2017

⁷³ Trisadini P.Usanti, Abd. Shomad, *TRANSAKSI BANK SYARIAH*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2013) Hal. 102-103

berasal dari dalam lembaga. Adapun faktor internal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah ialah :

a. 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 kompleks, hal yang terjadi ialah pihak BMT akan kesulitan mendapatkan anggota pembiayaan. Dimana mayoritas masyarakat di area Lodoyo Blitar yang menjadi target market rata-rata memiliki *mindset* yang instan. Kalau ingin memperoleh pinjaman di lembaga keuangan tidak mau berbelit-belit dengan segenap persyaratan.

b. 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 kebanyakan berdomisili di area Lodoyo. Dimana area Lodoyo dan sekitarnya merupakan pangsa pasar BMT Sidogiri yang lokasinya terletak di dekat pasar Lodoyo Blitar.

c. 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.

d. 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:

a) Karakter buruk anggota.

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 kontak 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 mengembaikan pembiayaan kepada BMT.

b) 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.

c) 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.

d) 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.

Meskipun pihak manajemen sudah melakukan analisis pembiayaan yang sudah teliti sekalipun, tetap saja tidak luput dari yang namanya pembiayaan bermasalah. Sesuai dengan pendapat kasmir dalam bukunya yang berjudul Manajemen Perbankan Pemberian suatu fasilitas kredit mengandung suatu risiko kemacetan. Akibatnya kredit tidak dapat ditagih sehingga

menimbulkan kerugian yang harus ditanggung oleh bank. Sepandai apapun analis kredit dalam menganalisis setiap permohonan kredit, kemungkinan kredit tersebut macet pasti ada. Hanya saja dalam hal ini,

1. Dari pihak perbankan

Artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analis kurang teliti sehingga apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya atau mungkin salah dalam melakukan perhitungan. Dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subyektif dan akal-akalan.

2. Dari pihak nasabah

Dari pihak nasabah kemacetan kredit dilakukan akibat dua hal yaitu :

- a. Adanya unsur kesengajaan. Dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan macet. Dapat dikatakan tidak adanya unsur kemauan untuk membayar, walaupun sebenarnya nasabah mampu.
- b. Adanya unsur tidak sengaja. Artinya debitur mau membayar akan tetapi tidak mampu. Sebagai contoh kredit yang dibiayai mengalami musibah seperti kebakaran, hama, banjir dan sebagainya, sehingga kemampuan untuk membayar kredit tidak ada.⁷⁴

⁷⁴ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, PT.Raja Grafindo Persada: Jakarta. 2006 hal 102-103

C. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di BMT UGT SIDOGIRI Kantor Cabang Lodoyo Blitar

Berdasarkan hasil penelitian, tingkat *Non performing finance (NPF)* di BMT UGT SIDOGIRI Kantor Cabang Lodoo Blitar pada pertengahan tahun 2017 mencapai 12%. Padahal kebijakan dari kantor pusat untuk batas standar aman pembiayaan bermasalah ialah 5% dari rasio total pembiayaan yang telah disalurkan. Maka dari itu, pembiayaan bermasalah 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*

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*

Ialah penangan 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*

Yaitu 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 nilai agunan pada kontrak pembiayaan tertentu.

4. *Restructuring*

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

5. Penagihan secara intensif

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

Upaya penanganan pembiayaan bermasalah seperti yang telah dijelaskan diatas merupakan langkah secara damai. Hal ini sesuai dengan ungkapan Faturrahman Djamil dalam bukunya yang berjudul *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syari'ah*, dalam proses penyelamatan pembiayaan bermasalah ada beberapa alternatif yang ditawarkan yaitu :

Penjadwalan kembali (*recheduling*), Persyaratan kembali (*reconditioning*), dan Penataan kembali (*restrukturizing*).⁷⁵

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.

⁷⁵ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika. 2012). hal. 77