BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil BMT Pahlawan Notorejo Tulungagung

1. Sejarah BMT Pahlawan Notorejo Tulungagung

Dalam sejarahnya BMT ada di Indonesia dimulai tahun 1984 dikembangkan mahasiswa ITB di Masjid Salman yang mencoba menggulirkan lembaga pembiayaan berdasar syariah bagi usaha kecil. Kemudian BMT diberdayakan oleh ICMI sebagai gerakan yang secara operasional ditindaklanjuti oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah, *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) dalam perkembangannya cukup dinamis.[88] Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah, *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) dalam perkembangannya cukup dinamis.

BMT Pahlawan Tulungagung merupakan salah satu dari 5000 BMT yang bertebaran diseluruh tanah air. BMT Pahlawan hadir untuk memberdayakan ekonomi masyarakat kecil (akar rumput) sesuai syariah Islam, yakni sistem bagi hasil/tanpa bunga. BMT Pahlawan beroperasi sejak 10 Nopember 1996, diresmikan oleh Bapak Bupati Tulungagung dengan disaksikan oleh seluruh unsur MUSPIDA dan para tokoh masyarakat di Tulungagung. Dengan demikian sejak 10 Nopember 1996

[88] Sholahuddin, *Lembaga Keuangan...*, hal. 144

BMT Pahlawan mulai bergerak membantu para pengusaha kecil yang ada disekitarnya.

Dalam proses selanjutnya BMT Pahlawan memperoleh Badan Hukum Nomor : 188.4/372/BH/XVI.29/115/2010, Tanggal 14 April 2010. Dengan menempati kantor di Jl. R. Abdul Fattah (Komplek Ruko Pasar Sore No. 33) Tulungagung BMT Pahlawan memberikan 3 permodalan kepada para Pengusaha kecil dan mikro dengan sistem bagi hasil. Dengan sistem ini mereka merasa lebih pas. Sebab pemberian jasa tidak didasarkan kepada besarnya jumlah pinjaman. Namun didasarkan jumlah keuntungan mereka. Dan jika usaha mereka rugi maka kerugian akan ditanggung bersama. Hal ini berbeda dengan lembaga-lembaga keuangan konvensional yang tidak kenal nasib nasabah.

Dengan sistem syariah terbukti BMT Pahlawan makin berkembang dan diminati masyarakat sebagai lembaga keuangan alternatif. Jika pada saat berdirinya pada tahun 1996 BMT ini hanya bermodalkan 15 juta, kini dalam usianya yang 19 tahun BMT Pahlawan telah berkembang mencapai dengan anggota binaan mencapai 12.129 orang. Mereka terdiri dari para pengusaha kecil, kecil bawah di segala sektor, perdagangan, perikanan, pengrajin, pertanian, PKL dan lain-lain. Anggota BMT juga terdiri dari para penyimpan, dan para donator, berada di seluruh pelosok Tulungagung. Sehingga tidak mengherankan jika untuk mempermudah pelayanan dan jangkauan, BMT mendekatkan diri dengan membuka cabang-cabang dan Pokusma di beberapa tempat yakni: Cabang Bandung

di Ruko Stadion Bandung No.14 Bandung Tulungagung, Cabang Gondang di Ruko Stadion Gondang No.1 Gondang Tulungagung, Cabang Ngunut di Jl. Raya Ngunut No. 4 Ngunut Tulungagung dan Pokusma di Notorejo Kecamatan Gondang Tulungagung.

2. Visi dan Misi BMT Pahlawan Notorejo Tulungagung

Berangkat dari perjalanan panjang mulai dari proses pendirian sampai dengan masa pertumbuhan di tahun ke-20. Pengokohan sistem kelembagaan dan keuangan BMT Pahlawan Notorejo perlu ditingkatkan. Sebagaimana Visi, Misi yang dimiliki oleh BMT Pahlawan sebagai berikut:

1. Visi:

   Terwujudnya BMT yang terdepan, tangguh dan professional dalam membangun ekonomi ummat.

2. Misi:

   a. Memberikan layanan yang prima kepada seluruh anggota, mitra dan masyarakat luas.
   b. Mendorong anggota, mitra dan masyarakat luas dalam kegiatan menabung dan investasi.
   c. Menyediakan permodalan dan melakukan pendampingan usaha bagi anggota, mitra dan masyarakat.
   d. Memperkuat permodalan sendiri dalam rangka memperluas jaringan serta menambah produk dan fasilitas jasa layanan.

e. Mencapai pertumbuhan dan hasil usaha BMT yang layak serta proporsional dan berkelanjutan.

f. Turut serta dalam dalam gerakan pengembangan ekonomi syariah.

3. Data Kelembagaan BMT Pahlawan Notorejo Tulungagung

a. Kepengurusan BMT Pahlawan

Untuk menjalankan roda organisasi BMT Pahlawan dikendalikan oleh 3 orang Dewan Pengawas, dan 5 orang Dewan Pengurus dan 12 Pengelola BMT Pahlawan. Adapun susunan nama-nama pengurus beserta jabatannya adalah sebagai berikut:

Dewan Pengawas

Pengawas Syariah	: Drs. H. Murtadlo
Pengawas	: H. Mulyono, S.H
	H. Chamim Badruzaman

Dewan Pengurus

Ketua	: Dr. H. Laitupa Abdul Mutalib, Sp.Pd
Wakil Ketua	: Drs. Affandi
Sekretaris	: Drs. H. Siswadi, MA
Wakil Sekretaris	: Dr. H. Anang Imam M, MKEs
Bendahara	: Hj. Ir. Harmi Sulistyorini

Pengelola/Karyawan BMT Pahlawan

Manager Umum	: H. Nyadin, M.A.P
Kabag Keuangan	: Dyah Iskandiana, S.Ag
Bagian Pembukuan	: Feri Yeti, S.E
Bagian Pembiayaan	: Mispono, S.E
Bagian ZISWA	: Fatkhur R. Albanjari
Bagian Data dan Informasi	: Miftahul Jannah, S.E
Pimpinan Pokusma Notorejo	: Juprianto, S.Ag
Bagian Administrasi	: Dewi Kusnul Khotimah, S.H.I
Cabang Ngunut	: Marathul Anisa, S.E
Cabang Bandung	: Nungky Suryandari, S.Sy
Cabang Gondang	: Arini Hidayati, SE.Sy
Bagian Penagihan	: Ariful Fauzi, SE, Sy
Marketing	: Hengky Ramona, S.E
	Muhammad Syafi'i, S.H
	Fendy Ariyanto, S.E

b. Keanggotaan BMT Pahlawan

Anggota BMT Pahlawan terdiri atas anggota tetap, anggota tidak tetap dan anggota kehormatan. Anggota tetap adalah para pendiri BMT Pahlawan yang sejak berdirinya telah ikut mendirikan dengan menyetor modal awal yang disebut Simpanan Pokok Khusus (saham), simpanan pokok dan simpanan wajib. Anggota tidak tetap adalah anggota yang mendaftarkan diri setelah BMT berdiri dengan

membayar simpanan pokok, namun belum membayar sepenuhnya simpanan wajib. Mereka bisa masuk setiap saat dan bisa keluar setiap saat pula. Mereka masuk untuk menanamkan modal (simpanan pokok khusus), atau menyimpan atau menabung atau memperoleh pelayanan pembiayaan dan atau juga untuk membayar dan menerima zakat infaq maupun shodaqoh dari BMT. Jumlah mereka selalu bertambah dari tahun ketahun. Adapun rincian perkembangan anggota BMT Pahlawan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1
Perkembangan Anggota BMT Pahlawan Notorejo Tulungagung

NO	Anggota	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016
1	Pendiri/ Aggota Tetap	61 orang	61 orang	61 orang
2	Penanam Saham	63 orang	63 orang	63 orang
3	Penyimpan/ Penabung			
	1. Simpanan mudharabah	6.822 orang	7.404 orang	8.801 orang
	2. Simpanan berjangka /deposito mudharabah	3.105 orang	3.109 orang	3.708 orang
	3. Tabungan Haji	178 orang	172 orang	171 orang
	4. Tabungan Pensiun	232 orang	215 orang	210 orang
4	Penerima Pembiayaan			
	a. Pembiayaan BBA	774 orang	582 orang	620 orang
	b. Pembiayaan Murabahah	601 orang	471 orang	503 orang
	c. Pembiayaan Qordul Hasan	60 orang	52 orang	53 orang
	Total	**11.896 orang**	**12.129 orang**	**13.470 orang**

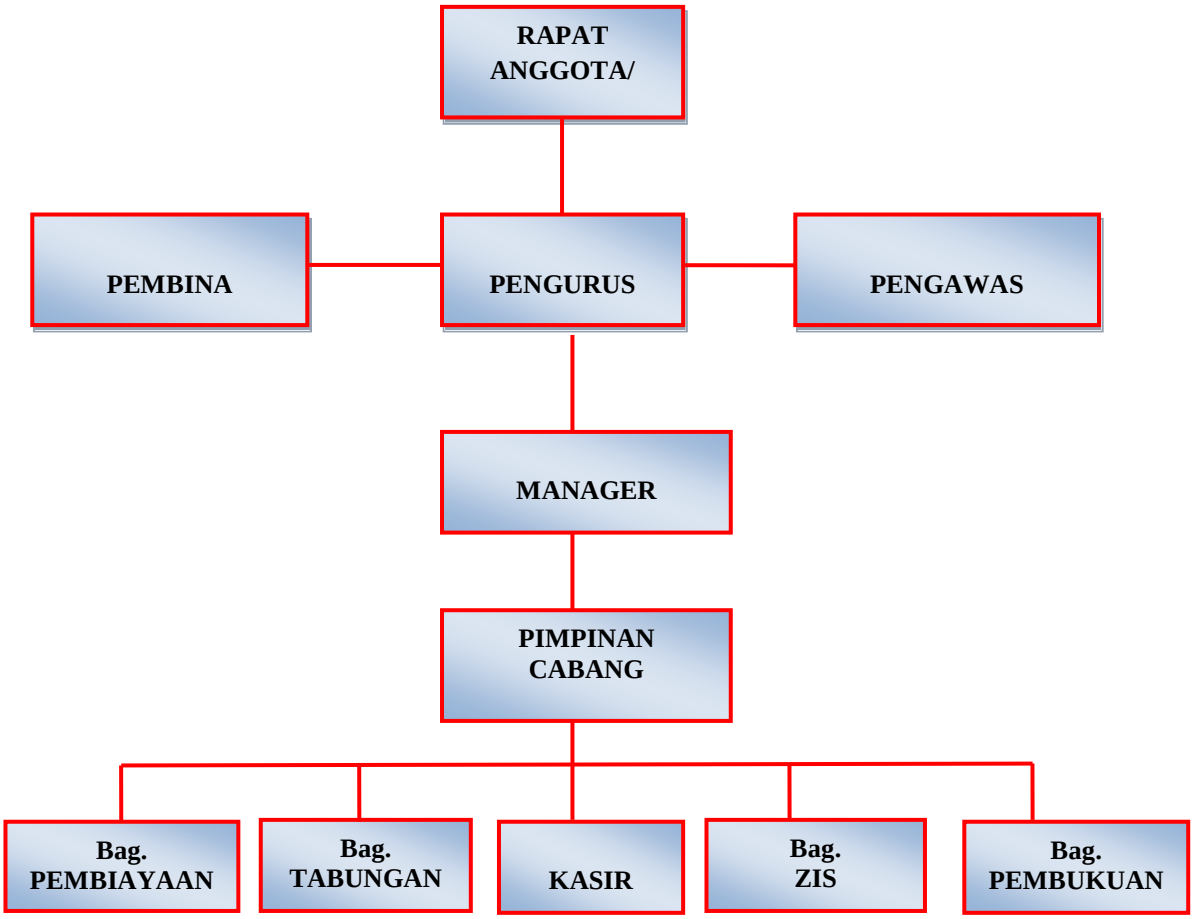
Sumber : Dokumen BMT Pahlawan Notorejo

4. Struktur Organisasi dan *Job Description* BMT Pahlawan Notorejo Tulungagung

Struktur organisasi BMT menunjukkan adanya garis wewenang dan tanggungjawab, garis komando serta cangkupan bidang pekerjaan masing-masing. Struktur ini menjadi sangat penting supaya tidak terjadi benturan pekerjaan serta memperjelas fungsi dan peran masing-masing bagian dalam organisasi. Adapun data struktur organisasi yang ditemukan di BMT Pahlawan Notorejo adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1

Struktur Organisasi BMT Pahlawan Notorejo Tulungagung



Dari struktur organisasi tersebut maka dapat diuraikan *Job Description* atau wewenang dan tanggungjawab dari masing-masing jabatan, antara lain:

1. **Rapat Anggota,** pemegang simpanan pokok, bertugas memutuskan kebijakan-kebijakan makro BMT.
2. **Pembina**, bertugas untuk mengevaluasi kondisi yang ada di lapangan dan praktik sehari-hari yang berlangsung dalam kegiatan BMT. Pembina bertugas memberi masukan kepada manajemen dalam hal diperlakukannya pembenahan, perbaikan, koreksi baik yang menyangkut sistem, prosedur maupun aspek managerial.
3. **Pengurus**, bertugas untuk memastikan jalannya tindakan BMT dan membuat kebijakan umum serta melakukan pengawasan pelaksanaan kegiatan BMT sehingga sesuai dengan tujuan. Pengurus bertugas menyusun kebijakan untuk BMT dan melakukan pengawasan kegiatan dalam bentuk, persetujuan pembiayaan untuk suatu jumlah tertentu, pengawasan tugas manajer (pengelola) dan memberikan persetujuan terhadap produk-produk yang akan ditawarkan kepada anggota.
4. **Pengawas,** bertugas untuk bertugas mengawasi dan menilai operasionalisasi BMT.
5. **Manajer**, bertugas menjalankan amanat musyawarah anggota BMT dan memimpin BMT dalam merealisasikan programnya dan memimpin jalannya BMT sehingga sesuai dengan tujuan dan kebijakan umun yang di gariskan oleh pengurus. Manajer juga bertugas membuat rencana

kerja secara periodik, yang meliputi, (rencana pemasaran, rencana pembiayaan, rencana biaya operasional, rencana keuangan).

6. **Pimpinan Cabang,** merupakan manajer umum yang mengelola cabang BMT di daerah. Tugas utamanya adalah melaksanakan program kerja yang dicanangkan pengurus dan bertanggung jawab penuh atas usaha serta operasional BMT. Selain itu, tugas pimpinan cabang yang lain adalah melaporkan perkembangan usaha BMT, mengontrol seluruh tugas pengelola, mewakili pengurus kerjasama dengan pihak lain dan terakhir melakukan pelaporan pada RAT.
7. **Bagian pembiayaan,** melaksanakan kegiatan pelayanan kepada anggota serta melakukan pembinaan agar pembiayaan yang diberikan tidak macet. Dan bertugas menyusun rencana pembiayaan menerima usulan dan melakukan wawancara analisa pembiayaan, menganalisa proposal pembiayaan anggota, mengajukan persetujuan pembiayaan kepada manajer umum, melakukan administrasi pembiayaan, melakukan pembinaan terhadap anggota, membuat laporan perkembangan pembiayaan.
8. **Bagian Tabungan**, bertugas melaksanakan kegiatan menghimpun dana angota dan berbagai sumber lainnya untuk memperbesar modal BMT serta meyalurkannya dalam pembiayaan untuk meningkatkan profitabilitas BMT.
9. **Kasir,** bertindak sebagai penerima uang dan juru bayar dan bertugas menerima atau menghitung uang dan membuat bukti penerimaan,

melakukan pembayaran sesuai dengan perintah ketua, melayani dan membayar pengambilan simpanan, membuat buku khas kerja dan setiap akhir jam kerja menghitung uang yang ada dan meminta pemeriksaan dari ketua.

10. **Bagian ZIS**, bertugas untuk, menangani administrasi keuangan zakat, infak, shodaqoh, serta menyusun laporan keuangan. Mempunyai tugas, menyusun rencana bagian ZIS, melayani penerimaan dan pengeluaran ZIS, menyusun laporan perkembangan ZIS.
11. **Bagian Pembukuan,** berwewenang untuk menangani administrasi keuangan, menghitung bagi hasil, serta menyusun laporan keuangan. mengerjakan jurnal buku besar, menyusun neraca percobaan, melakukan perhitungan bagi hasil simpanan dan pembiayaan, menyusun laporan keuangan secara periodik.

5. Produk Pembiayaan BMT Pahlawan Notorejo Tulungagung

Adapun jenis-jenis pembiayaan yang dilakukan BMT Pahlawan antara lain:

a. Pembiayaan *Mudharabah*, yaitu pembiayaan dengan akad *syirkah*/ kerjasama antara BMT dengan anggota yang menjalankan usaha dengan modal seluruhnya berasal dari BMT. Dalam jangka waktu tertentu. Hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan.

b. Pembiayaan *Musyarakah* yaitu pembiayaan dengan akad syirkah atau kerjasama antara BMT Pahlawan Notorejo dengan anggota/nasabah dengan modal tidak seluruhnya (sebagian) dari BMT Pahlawan Notorejo atau penyertaan modal. Dalam jangka waktu tertentu hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan.

c. Pembiayaan *Murabahah* adalah sistem pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT Pahlawan Notorejo menyediakan barangnya. Kemudian nasabah membelinya di BMT dengan pembiayaan dibelakang atau jatuh tempo, besarnya harga dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

d. Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* adalah sistem pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT Pahlawan Notorejo menyediakan barangnya. Kemudian nasabah membelinya di BMT Pahlawan Notorejo dengan pembayaran diangsur. Mengenai besarnya angsuran dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

e. Pembiayaan *Qardul Hasan* adalah pembiayaan yang tidak memungut bagi hasil kepada nasabah (peminjam) walau untuk usaha dan ada hasilnya. Dan jika bangkrut yang bersangkutan akan dibebaskan dari pinjaman. Contoh, untuk membeli obat, untuk memberi modal bagi orang yang tidak mampu.

6. Prosedur Pembiayaan di BMT Pahlawan Notorejo Tulungagung

Tata cara atau prosedur permohonan pembiayaan di BMT Pahlawan Notorejo meliputi tahapan sebagai berikut:

a. Nasabah secara langsung datang di BMT Pahlawan Notorejo untuk pengajuan pembiayaan.
b. Nasabah menemui *Customer Service* untuk melakukan negoisasi tentang keperluan yang akan dilakukan nasabah dan *Customer Service* akan memberikan solusi tentang produk pembiayaan yang tepat yang sesuai dengan kebutuhan nasabah/anggota.
c. Nasabah/anggota mengisi sebuah formulir pengajuan pembiayaan
d. Nasabah/anggota melampirkan dokumen pendukung seperti: (1) FC KTP suami istri 1 lembar. (2) FC Kartu Keluarga 1 lembar. (3) FC BPKB dan STNK atau. (4) FC sertifikat yang dinotariskan bendel dua, PBB, akta jual beli, STTS. Apabila jaminan bukan atas nama sendiri dilampiri surat kuasa dari BMT Pahlawan Notorejo.
e. Tahap selanjutnya adalah survey *on the spot*, sesuai analisis pembiayaan yang ditentukan dengan prinsip 5C (formulir hijau terlampir) dengan melakukan wawancara kepada nasabah/anggota secara langsung atau dengan cara mewawancarai orang disekitar lingkungan nasabah seperti: tetangga, ketua RT/RW dan sebagainya untuk investigasi terhadap usaha dan jaminan yang diagunkan serta mencatat berita acara penelitian jaminan (baik berupa sertifikat ataupun kendaraan).

f. Hasil peninjauan ke lapangan dicocokkan dengan dokumen yang ada serta hasil wawancara.

g. Setelah melakukan survei analisis pembiayaan bisa saja terjadi hal-hal seperti berikut:

   1) Berkas ditolak: artinya nasabah tidak layak mendapat pembiayaan. Penolakan dengan pemberitahuan langsung kepada nasabah.

   2) Berkas disetujui: kemudian berkas yang disetujui diserahkan ke bagian manager artinya nasabah layak mendapat pembiayaan.

h. Pemutusan pemberian pembiayaan ditentukan oleh pihak kepala cabang apabila plafon pembiayaannya bernilai kurang dari 25 juta, dan yang bernilai diatas 25 juta itu akan ditetapkan oleh komite pembiayaan yang berada dikantor pusat.

i. Selanjutnya prosedur pengikatan/akad dengan rincian: Nasabah membaca Akad Perjanjian (AP) yang berisi akad, ketentuan, dan lain-lain. Kemudian menyetujui dengan membubuhkan tanda tangan dan Nasabah memberikan jaminan pembiayaan sesuai dengan kesepakatan pada saat mengajukan pembiayaan.

j. Selanjutnya adalah pencairan dana yang dilakukan pada dua atau tiga hari setelah pemutusan. Dana yang cair dapat diambil dengan cara menunjukan slip atau rekening dari CS.

B. Paparan Data Penelitian

Dalam paparan data penelitian memuat informasi yang didapat dari kegiatan pengolahan atau analisis data yang telah dikumpulkan dari wawancara (apa yang dikatakan oleh informan), observasi, dan dokumen, yang berkaitan dengan fokus rumusan masalah penelitian.

Pada penelitian ini, data diolah dari hasil wawancara dengan informan, baik pihak pengurus BMT yang terkait dengan penelitian analisis pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) maupun nasabah yang terkait dengan pengembangan UMKM. Rincian informan penelitian adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2
Informan Penelitian (Pengurus BMT Pahlawan Notorejo)

No	Nama	Jabatan	Keterangan
1	Juprianto, S.Ag	Pimpinan Cabang	Wawancara mendalam tentang Analisis Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) pada Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)
2	Mispono, S.E	Bag.Pembiayaan/ AO	
3	Marathul Anisa, S.E	Administrasi	
4	Dewi Khusnul Khotimah, S.H.I	Administrasi	
5	Fatkhur R. Albanjari	ZISWA	

Sumber : Data diolah peneliti

Selain wawancara dengan pihak pengurus BMT Pahlawan Notorejo, juga dilakukan wawancara mendalam dengan nasabah yang memiliki usaha untuk mengetahui pembiayaan *Bai Bitsaman Ajil* (BBA) yang telah diterima nasabah dimanfaatkan untuk mengembangkan usahanya. Adapun data nasabah (informan) BMT Pahlawan Notorejo adalah:

Tabel 4.3
Informan Penelitian (Nasabah BMT Pahlawan Notorejo)

No	Nama	Usia	Alamat	Jenis Usaha	Keterangan
1	Supingi	53 th	Karanganom	Pengrajin Batu Bata	Wawancara mendalam tentang pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) pada pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)
2	Sulistyani	33th	Kamulan	Pengrajin Genteng	
3	Siswanto	40 th	Kamulan	Pengrajin Genteng	
4	Nihayatus Sholihah	48 th	Kamulan	Dagang (Sembako)	
5	Mahrupin	55 th	Sidem	Pengrajin Batu Bata	

Sumber : Data diolah peneliti

1. **Pelaksanaan Analisis Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* Pada Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Pahlawan Notorejo Tulungagung**

Sebagai Lembaga Pembiayaan Syariah, BMT Pahlawan Notorejo memiliki berbagai macam produk pembiayaan, salah satunya adalah pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil* (BBA) yang diminati oleh masyarakat yang memiliki usaha mikro karena dapat menjadi alternatif atau solusi dalam pemenuhan modal untuk mengembangkan usahanya.

Peneliti mencari data prosedur dan syarat pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA). Yang pertama peneliti lakukan adalah dengan mewawancarai personil/pengurus dari BMT Pahlawan Notorejo yang dianggap memahami dan menguasai tentang analisis pembiayaan. Informan pertama yang memberikan penjelasan adalah Bapak Juprianto, S.Ag beliau menyampaikan

bahwa secara umum setiap proses atau alur dari pelaksanaan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) pada setiap BMT pada intinya adalah sama. Untuk prosedur awal selalu dimulai dengan pengajuan permohonan pembiayaan yang kemudian akan dilakukan survey untuk menganalisa nasabah tersebut layak menerima pembiayaan BBA atau tidak dan proses dilanjutkan sampai pencairan pembiayaan.

> "*Untuk BMT Pahlawan Notorejo pemberian pembiayaan dimulai dari adanya pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah dengan memenuhi persyaratan-persyaratan dari BMT, yang kemudian akan diproses untuk disetujui dengan dilakukan survey menggunakan prinsip pedoman analisa pembiayaan BMT Pahlawan Notorejo dan kemudian dilanjutkan prosesnya....semuanya harus dilalui oleh nasabah..tanpa kecuali, kemudian yang terakhir akan diputuskan nasabah tersebut layak menerima pembiayaan atau tidak, baru kemudian dapat mencairkan pembiayaan melalui teller yang mengurusi pencairan pembiayaan tersebut.*"[89]

Pernyataan Bapak Juprianto, S.Ag tersebut didukung dengan informasi yang disampaikan oleh Ibu Marathul Anisa, S.E dan Ibu Dewi Khusnul Khotimah, S.H.I yang menyampaikan hal sebagai berikut:

> "*Memang benar untuk semua nasabah yang ingin memanfaatkan produk pembiayaan BBA ini harus memenuhi persyaratan yang telah ditentukan di awalnya yaitu persyaratan pembiayaan secara umum seperti kelengkapan dokumen nasabah yaitu, fotocopy KTP suami dan istri, fotocopy Kartu Keluarga (KK), fotocopy STNK, fotocopy BPKB serta menyiapkan materai 6.000.*"[90]

> "*Setiap permohonan pembiayaan yang diajukan nasabah tidak langsung diterima, mereka harus melewati tahapan prosedur pembiayaan yang ditentukan oleh BMT, terpenting ketika persyaratan sudah terpenuhi, tinggal menunggu hasil survey dari kami, untuk menetapkan apakah nasabah bisa menerima pembiayaan.*"[91]

---

[89] Wawancara dengan Bapak Juprianto, S.Ag tanggal 22 November 2017
[90] Wawancara dengan Ibu Marathul Anisa, S.E tanggal 8 November 2017
[91] Wawancara dengan Ibu Dewi Khusnul Khotimah, S.H.I tanggal 15 Januari 2018

Bapak Mispono, S.E selaku bagian pembiayaan lebih dalam menjelaskan urutan permohonan pembiayaan sebagai berikut:

> "*Pemohon pembiayaan menemui ibu Marathul Anisa, S.E untuk mengajukan permohonan pembiayaan dan melengkapi berkas-berkas sesuai persyaratan pembiayaan, kemudian Bapak Juprianto, S.Ag melakukan survey awal lokasi usaha untuk mengecek kelayakan usaha dan pengecekan jaminan pembiayaan pihak pemohon pembiayaan, selanjutnya dilakukan analisis pembiayaan dengan prinsip 5C sesuai pedoman permohonan pembiayaan BMT Pahlawan pada form hijau, untuk pembiayaan yang berjumlah besar lebih dari Rp.10.000.000,- akan dilakukan survey tahap kedua oleh Bapak Nyadin, M.A.P dari survey awal dan kedua apabila dianggap layak maka berkas akan diajukan ke pusat di Ngemplak untuk mendapat persetujuan pembiayaan dan selanjutnya dilaksanakan akad sesuai aturan syariah dan terakhir dilakukan pencairan dana pinjaman."*[92]

Peneliti kemudian menanyakan tentang seberapa pentingnya analisis pembiayaan sebelum pencairan dana pembiayaan dilakukan oleh pihak BMT, Bapak Juprianto, S.Ag menjelaskan:

> *"Analisis pembiayaan penting dilaksanakan untuk mendapatkan pembiayaan yang sehat, analisis pembiayaan ini penting dilakukan untuk menilai kelayakan calon peminjam, menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan, dan mengetahui kebutuhan pembiayaan yang layak."*[93]

Dalam pemberian pembiayaan tidak bisa dilakukan dengan ceroboh, diperlukan tindakan hati-hati untuk menghindarkan resiko kemacetan pembiayaan di masa yang akan datang. Peneliti kemudian menanyakan perihal cara menggali informasi dari nasabah pembiayaan sebelum pembiayaan diterima, Bapak Fatkhur R. Albanjari menambahkan keterangan sebagai berikut:

---

[92] Wawancara dengan Bapak Mispono, S.E tanggal 21 November 2017
[93] Wawancara dengan Bapak Juprianto, S.Ag tanggal 22 November 2017

> *"Dalam kegiatan sebelum disetujuinya pembiayaan tentu saja pihak BMT Pahlawan Notorejo akan menggali informasi lebih dalam mengenai nasabah dengan cara mengumpulkan informasi tentang calon nasabah tersebut, baik dengan cara wawancara, atau meminta bahan tertulis secara langsung kepada pihak yang bersangkutan. Yaa....pokoknya harus detail dan selengkap-lengkapnya informasi tersebut dan harus memiliki gambaran tentang kondisi suatu usaha dari calon nasabah pembiayaan yang menyangkut besarnya usaha, besarnya pembiayaan yang diminta, tujuan pengunaan dari biaya tersebut, lokasi usaha, jaminan dan surat-suratnya, serta peralatan yang dimiliki."*[94]

Seperti yang telah diuraikan di atas, secara keseluruhan dari awal permohonan pembiayaan, pemenuhan persyaratan yang diminta hingga analisis pembiayaan adalah salah satu tindakan hati-hati pihak BMT Pahlawan Notorejo agar tidak terjadi masalah pembiayaan, mengingat setiap pemberian pembiayaan kepada nasabah selalu memiliki risiko tidak terbayar, atau macet pembayaran seperti yang disampaikan oleh Bapak Mispono, S.E bagian pembiayaan BMT Pahlawan Notorejo:

> *"Kami harus berhati-hati dalam menerapkan analisis pembiayaan untuk menyakinkan pihak kami, bahwa nasabah yang bersangkutan layak untuk menerima pembiayaan, agar resiko kemacetan angsuran dapat dihindari, kami sudah ada panduan khusus dalam menganalisa calon nasabah yang dianggap mampu melunasi tanggungan pembiayaan."*[95]

Lebih lanjut Bapak Mispono, S.E menambahkan:

> *"Dalam menyalurkan pembiayaan, pihak BMT bersikap penuh kehati-hatian dalam menilai kelayakan pembiayaan karena risiko terbesar yang dipikul berasal dari kegiatan pemberian pembiayaan. Apabila nasabah gagal memenuhi kewajibannya maka terjadi risiko pembiayaan dalam hal ini yaitu risiko gagalnya nasabah memenuhi perjanjian/akad yang disepakati."*[96]

---

[94] Wawancara dengan Bapak Fatkhur R. Albanjari tanggal 21 November 2017
[95] Wawancara dengan Bapak Mispono, S.E tanggal 21 November 2017
[96] Wawancara dengan Bapak Mispono, S.E tanggal 21 November 2017

Kemudian peneliti, menanyakan lebih lanjut tentang bagaimana cara menganalisa nasabah yang mengajukan pembiayaan BBA yang diterapkan oleh BMT Pahlawan Notorejo, Bapak Juprianto, S.Ag menjelaskan:

> *"Kami memiliki ketentuan standar yang baku dalam bentuk form warna hijau yang berisi kisi-kisi analisa keyakinan akan calon nasabah yang mengajukan pembiayaan kepada kami, intinya kami memakai analisa pembiayaan dengan prinsip 5C."*[97]

Prinsip analisis 5C merupakan prinsip dasar dalam analisis pembiayaan yang perlu dilakukan pihak BMT Pahlawan Notorejo sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah. Uraian tersebut diperkuat dengan pernyataan dari Bapak Fatkhur R. Albanjari:

> *"Penerapan prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah dilakukan oleh pihak BMT agar tidak salah memilih dalam menyalurkan dananya sehingga dana yang disalurkan kepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan."* [98]

Untuk lebih memahami prinsip analisis pembiayaan dalam pelaksanaan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan peneliti perlu menanyakan lebih jauh apa saja unsur/komponen dari prinsip 5C yang dijadikan pedoman menganalisa permohonan pembiayaan Bapak Juprianto, S.Ag menjelaskan:

> *"Untuk menganalisa nasabah pembiayaan BBA, kami menggunakan prinsip 5C yang terdiri atas analisa watak kepribadian nasabah atau character, analisa kemampuan nasabah atau capacity, analisa modal nasabah atau capital, analisa jaminan pembiayaan atau collateral, serta keadaan analisa ekonomi atau lingkungan nasabah atau condition of economy."*[99]

---

[97] Wawancara dengan Bapak Juprianto, S.Ag tanggal 22 November 2017
[98] Wawancara dengan Bapak Fatkhur R. Albanjari tanggal 21 November 2017
[99] Wawancara dengan Bapak Juprianto, S.Ag tanggal 22 November 2017

Memperjelas uraian Bapak Juprianto, S.Ag tentang komponen-komponen prinsip 5C yang diterapkan di BMT Pahlawan Notorejo Bapak Mispono, S.E menerangkan tentang *character* dan *chapacity*:

> *"Untuk analisis Character dengan melihat sifat/karakter calon nasabah mikro dengan survei dan me-wawancarai lingkungan sekitar nasabah tanpa sepengetahuannya untuk mendapatkan gambaran bagaimana karakternya secara apa adanya dari penilaian jujur lingkungan sekitar nasabah tersebut. Gini ya mbak.....acuan karakter nasabah itu meliputi amanah, jujur, berusaha menepati janji, sholat lima waktu, mempunyai nama baik dilingkungan, menabung teratur, membayar zakat, infaq, sedekah, membayar pinjaman lalu secara disiplin. Beda lagi ini mbak yaaa.....dengan yang analisis Chapacity, pokoknya ditanya-tanya tentang yang berhubungan dengan usaha si nasabah pembiayaan BBA yaaa.... seperti usahanya apa sudah lebih dari dua tahun terus itu....tempat usaha dan tempat tinggal apakah sudah milik sendiri, bahan baku mudah didapat, dan perkembangan usaha baik dengan keuntungan sekian persen dan mampu membayar kewajiban, dan memiliki hutang di tempat lain sebesar berapa rupiah, semua analisa ini untuk mengukur sejauh mana kemampuan dalam menjalankan usahanya dan bagaimana prospek dari usaha yang dijalaninya beberapa tahun mendatang dan untuk mengukur kemampuan mengembalikan pembiayaan."*[100]

Lebih lanjut Bapak Mispono, S.E menjelaskan untuk analisis *capital* dan *collateral*, yaitu:

> *"Analisis Capital ini dengan menilai modal nasabah seperti aset usaha, tanah, rumah, atau barang dagangan, memiliki tabungan, tingkat keuntungan usaha layak, dengan cara meninjau secara langsung rumah, toko, tempat usaha nasabah, karena dengan melihat secara langsung dapat diketahui seperti apa kemampuan capital calon nasabah tersebut. Untuk Analisis Collateral dengan mengecek kelengkapan jaminan seperti surat-surat penting, termasuk kesediaan suami istri menandatangani dokumen perjanjian pembiayaan, memiliki jaminan cukup sesuai jumlah pinjaman, dan ada pihak lain yang ikut menjamin."*[101]

---

[100] Wawancara dengan Bapak Mispono, S.E tanggal 21 November 2017
[101] Wawancara dengan Bapak Mispono, S.E tanggal 21 November 2017

Yang terakhir analisis *Condition of Economy*, Bapak Mispono, S.E menerangkan:

> *"Analisis Condition of Economy dilakukan dengan menganalisis keadaan ekonomi berdasarkan adat istiadat dan kebudayaan dari lingkungan masyarakat setempat dan kondisi lingkungan usaha nasabah pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil yang mendukung."*[102]

Apabila seluruh proses analisis 5C telah dilakukan selanjutnya berkas yang sudah dianalisis hanya ada dua kemungkinan, ditolak atau diterima, untuk nasabah yang dinyatakan diterima maka dianggap layak, untuk dilanjutkan proses pembiayaannya hingga realisasi pembiayaan. Seperti yang disampaikan Ibu Marathul Anisa, S.E:

> *"Semua prosedur pembiayaan harus dilalui, setelah melewati tahapan 5C jika lolos proses berlanjut hingga tahapan pencairan dana, kemudian pimpinan membuat memo yang berisi plafond yang disetujui, jaminan pengikat, jangka waktu, besarnya margin bagi hasil dan pola angsuran, selanjutnya jika nasabah menyetujui maka dilakukan akad dan selanjutnya mencairkan pembiayaan sesuai memo yang disetujui."*[103]

Sedangkan berkas ditolak artinya proses pembiayaan dihentikan atau tidak dilanjutkan dan segera diberitahukan kepada nasabah yang bersangkutan seperti yang disampaikan Ibu Dewi Khusnul Khotimah, S.H.I:

> *"Untuk permohonan pembiayaan yang ditolak, kami menghubungi nasabah melalui pemberitahuan langsung maupun lewat sms/telephon."*[104]

Berdasar wawancara dengan pengurus BMT Pahlawan Notorejo mengenai analisis pembiayaan, diketahui bahwa penerapan analisis pembiayaan di BMT Pahlawan Notorejo mengacu pada prinsip 5C

---

[102] Wawancara dengan Bapak Mispono, S.E tanggal 7 November 2017
[103] Wawancara dengan Ibu Marathul Anisa, S.E tanggal 8 Desember 2017
[104] Wawancara dengan Ibu Dewi Khusnul Khotimah, S.H.I tanggal 15 Januari 2018

sebagaimana tercantum dalam form lembar hijau tentang pedoman interview analisa permohonan pembiayaan sebagaimana terlampir. Apabila berdasar analisis pembiayaan nasabah dinyatakan layak maka proses pembiayaan berlanjut hingga pencairan pembiayaan. Fatkhur R. Albanjari, menambahkan:

> *"Realisasi pembiayaan diberikan setelah penandatanganan akad pembiayaan, Nasabah membaca Akad Perjanjian (AP) yang berisi akad, ketentuan, dan lain-lain. Kemudian menyetujui dengan membubuhkan tanda tangan dan nasabah memberikan jaminan pembiayaan sesuai dengan kesepakatan pada saat mengajukan pembiayaan. Selanjutnya pencairan dana dilakukan pada dua atau tiga hari setelah pemutusan. Dana yang cair dapat diambil dengan cara menunjukan slip atau rekening dari Customer Servise."*[105]

Pembiayaan yang telah dicairkan dan diterima dapat digunakan oleh nasabah UMKM yang memanfaatkan pembiayaan BBA untuk mengembangkan usahanya. Peneliti kemudian mencari data untuk mengetahui pengembangan usaha UMKM dari pembiayaan BBAyang diterima dengan menggali informasi dari 5 nasabah pembiayaan BBA yang berhasil diwawancarai.

Peneliti mencoba menggali data tentang perkembangan usaha dari masing-masing informan nasabah pembiayaan BBA, dimulai dari informan pertama Bapak Siswanto yang menekuni usaha pembuatan genteng menjelaskan bagaimana awal usahanya berkembang:

[105] Wawancara dengan Bapak Fatkhur R. Albanjari tanggal 21 November 2017

"Saya pada awalnya membuat genteng hanya sekedar membuat dengan hasil yang tidak seberapa, dikarenakan terbentur modal untuk menambah bahan baku genteng, dalam sehari hanya mampu mencetak 300 genteng, dengan harga jual per 1000 genteng adalah Rp.1.250.000,- biasanya ada yang membeli 5000 genteng maka saya mendapat Rp.6.250.000,- tergantung pesanan, untuk pendapatan bersihnya lumayan sekitar Rp. 2.000.000,- tergantung penjualan."[106]

Peneliti selanjutnya menanyakan bagaimana perkembangan usahanya baik jumlah karyawan, omset, pendapatan dan aset setelah memanfaatkan pembiayaan BBA. Beliau menjelaskan:

"Alhamdulillah saya merasa senang sekali ini dik, sekarang sudah beda dengan dulu, alhamdulillah terus saya ini, pake pembiayaan BBA ini jadi bisa nambah bahan baku gentengnya bisa bayar karyawan yaa, masih belum banyak dik, baru 1 orang dulunya saya gak punya tenaga kerja yang bantu-bantu begini, jadi makin banyak genteng yang bisa saya buat sekitar 1000 genteng dalam sehari, dengan harga jual per 1000 genteng adalah Rp.1.250.000 kalau pesanan rata-rata yang beli ada yang sampai 10.000 itu pesan genteng saya bisa kumpulin sekitar Rp.12.500.000, alhamdulillah bersihnya bisa Rp. 3-4 juta setiap bulan tergantung penjualan. Trus soal nambah apa yang saya bisa beli yaa, ada nambah alhamdulillah 2 motor lagi jadi ada 3 sepeda motor di rumah."[107]

Peneliti kemudian mencari data kepada informan kedua ibu Nihayatus Sholiha yang bergerak pada usaha dagang, beliau memiliki toko yang telah dirintis hampir 15 tahun. Dalam perkembangan usahanya Ibu Nihayatus Sholiha menyampaikan:

"Toko saya ini sebenernya awalnya toko kecil lho dik, sehari itu dapat Rp.200.000 sudah ngoyo (arti:berusaha keras) dik...sebulan pegang uang Rp. 6.000.000 kayak yang angel banget dik (arti:sulit sekali, dipotong belanja ini itu ya dapat sekitar Rp.1 juta sudah alhamdulillah. Kenal BBA juga ga sengaja ada saudara yang lebih dulu pake itu di BMT ini, saya lalu coba ikut buat ngembangin usaha saya, alhamdulillah berkahnya banyak, saya tambah etalase, rak pajangan, sama nambah isinya alhamdulillah sehari bisa ngumpulin

[106] Wawancara dengan Bapak Siswanto tanggal 17 November 2017
[107] Wawancara dengan Bapak Siswanto tanggal 17 November 2017

Rp. 600.000 dalam sebulan bisa dapat Rp.18 juta kalau diitung-itung untuk bersihnya sekitar kurang lebih Rp.5 juta tergantung penjualan."[108]

Lebih lanjut peneliti menanyakan tentang aset dan jumlah karyawan , Ibu Nihayatus Sholiha menjelaskan:

"Oh iya dik, kalau soal karyawan ini, awalnya saya pegang sendiri saja eman kalau buat bayar-bayar orang, wah kok lama-lama makin ramai toko saya ya, akhirnya saya cari orang buat bantu, yang ikut saya 1 orang dik, jadi biar enak yang beli segera dilayani gitu dik, dari pendapatan saya alhamdulillah bisa beli 1 unit mobil pribadi, dan sekarang bisa ada 3 unit motor, dulunya hanya punya dua unit motor dik, hehe."[109]

Selanjutnya informan ketiga adalah Bapak Supingi yang memiliki usaha batu bata menjelaskan:

"Pada pembiayaan bai' ini saya memang sudah lama memanfaatkan untuk mengembangkan usaha, dari sebelumnya memproduksi batu bata merah biasa 500 bata perhari sehingga dalam sebulan sekitar 15.000 bata dengan dikerjakan sendiri dibantu saudara. Saya jual per bata Rp. 600 karena saya buat bata kualitas nomer satu. Biasanya dalam sebulan pembelian batu bata saya bisa jual sekitar 14 ribu, sehingga dapatnya yaa sekitar Rp. 8-9 jutaan trus dipotong biaya produksi nya ada keuntungan sekitar 2 juta dik tergantung penjualan, lumayan dik...alhamdulillah."[110]

Peneliti kemudian menanyakan bagaimana perkembangan usaha Bapak Supingi setelah mendapat pembiayaan BBA:

"Seiring waktu saya pengen ngembangkan usaha makanya saya pake pembiayaan ini dik, alhamdulillah berkah semua, saya bisa nambah karyawan jadi 1 orang yang bantu saya, bata kualitas nomer satu saya jual Rp.600, dalam sehari biasanya bisa membuat 1000 bata, dalam sebulan menghasilkan 30.000 bata, saya bisa jual kurang lebih 20 ribu batu bata jadi ya dapatnya sekitar Rp 12 juta dalam sebulan tergantung

[108] Wawancara dengan Ibu Nihayatus Sholiha tanggal 18 November 2017
[109] Wawancara dengan Ibu Nihayatus Sholiha tanggal 18 November 2017
[110] Wawancara dengan Ibu Bapak Supingi tanggal 15 November 2017

penjualannya, kalau sudah dipotong ini itu ya alhamdulillah bisa dapat Rp. 3-4 juta. Dengan uang itu saya bisa beli 3 sepeda motor dan sawah, sebelumnya saya hanya punya 1 unit sepeda motor."[111]

Peneliti kemudian menanyakan perkembangan usaha batu bata yang dirintis informan keempat, yaitu Ibu Mahrupin. Dalam keterangannya beliau secara rinci menerangkan awal mula usahanya berdiri dan bagaimana perkembangan usahanya setelah mendapat pembiayaan BBA:

"Saya merintis usaha ini sudah lama, awalnya ya gak terlalu banyak dik bikinnya, sehari paling hanya sekitar 500 batu bata, kalau sebulan bisa bikin 15.000 bata kualitas nomer dua dijual harga Rp.500 rb per bata. Biasanya yang beli itu rata rata ambil 10.000 bata maka dapatnya Rp. 5 juta dengan keuntungan sekitar Rp. 2 jutaan, ya masih sedikit itu dik, trus saya ada yang ngasih tau bisa pinjam pake pembiayaan BBA, trus saya kesini, alhamdulillah sekarang usaha saya makin maju, bisa bikin batu bata sehari 1.500 bata, karyawan yang bantu 2 orang, sebulan bisa dapat 45.000 bata kalau saya jualnya Rp. 500 per bata biasanya penjualan kalau agak ramai bisa jual 30.000 bata keuntungannya ya sekitar Rp. 15 juta ya dipotong buat lain-lain biaya tetap dapatnya lumayanlah Rp.4-5 juta dalam sebulan tergantung penjualan. Ditabung pelan-pelan alhamdulillah bisa beli mobil pickup buat bantu usaha, awalnya kan saya cuma punya 2 unit motor di rumah, sekarang ada 3 unit sepeda motor dik."[112]

Dan yang terakhir peneliti mencoba menggali data dari informan kelima, yaitu Ibu Sulistyani. Beliau bergerak dalam usaha pembuatan genteng, lebih lanjut beliau kemudian menceritakan bagaimana usaha yang dirintisnya saat ini:

"Saya dulunya kerja buat bikin genteng dalam sehari sudah bisa bikin 300 genteng dijual per seribunya Rp.1.500.000 bisa jual 4000 genteng dapatnya Rp 6 juta keuntungan 2 juta dik lumayan lah. Kemudian saya pikir pengen ngembangin usaha ini bisa coba pembiayaan bai' di BMT sini. Akhirnya saya pake pembiayaan BBA ini, maunya sih buat nambah beli bahan bakunya sama mau ambil karyawan. Tapi ya,

[111] Wawancara dengan Ibu Bapak Supingi tanggal 15 November 2017
[112] Wawancara dengan Ibu Mahrupin tanggal 16 November 2017

karena ada masalah jadinya gak bikin lebih dari itu. Jadi, ya tetep masih sehari 300 genteng. Uangnya ga jadi buat usaha dik.... "[113]

Peneliti kemudian menanyakan bagaimana perkembangan usaha ibu Sulistyani beserta jumlah karyawan dan aset yang ia miliki:

"Waduh dik, saya ini cuman punya 2 unit motor, sampe sekarang kerja ya bareng suami, yaa karena ada masalah tadi itu saya enggak bisa mikir usaha jadi ya tetep gitu-gitu saja dik."

Setelah mengumpulkan data wawancara tentang informasi dari awal pelaksanaan pembiayaan BBA hingga akhir proses pencairan pembiayaan dan dimanfaatkannya pembiayaan BBA oleh para nasabah untuk mengembangkan usaha, peneliti selanjutnya mencari data mengenai kendala dari pelaksanaan analisis pembiayaan.

2. Kendala Pelaksanaan Analisis Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* Pada Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Pahlawan Notorejo Tulungagung

Dalam pelaksanaan analisis pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Notorejo tidak selalu berjalan sesuai harapan. Ada beberapa kendala yang muncul pada pelaksanaan analisis pembiayaan. Peneliti kemudian menggali data dari wawancara dengan Bapak Mispono, SE mengenai kendala yang sering muncul pada pelaksanaan analisis pembiayaan BBA di BMT Pahlawan Notorejo, beliau menerangkan:

[113] Wawancara dengan Ibu Sulistyani tanggal 18 November 2017

> *"Kendala yang sering terjadi di BMT Pahlawan Notorejo ini biasanya setelah pembiayaan dicairkan dan diterima nasabah. Awalnya disiplin tepat waktu mbayarnya, makin lama ada yang seret, terlambat bayar alasannya juga macam-macam gitu dik".*[114]

Lebih lanjut peneliti menanyakan apa saja peristiwa atau alasan dari para nasabah yang mengalami keterlambatan membayar, Bapak Mispono, S.E lebih lanjut menerangkan:

> *"Berdasar pengalaman dari alasan-alasan atau kejadian dari nasabah yang tidak lancar membayar ini adalah ada beberapa nasabah nakal, artinya dia ini sebenarnya ada uang, tapi eman untuk bayar hutang, akhirnya harus dikejar-kejar dulu oleh pihak BMT, ada juga itu yang memang kurang cakap, kurang hati-hati dalam menjalankan usahanya, sehingga kebanyakan jadi bangkrut, yaaa bisa saja salah kelola manajemen usahanya, yang lainnya ada itu yang kena musibah gitu, ada yang sakit parah butuh biaya berobat, nah, jadinya uangnya teralihkan yang buat bayar cicilan atau malah kepake untuk berobat".*[115]

Untuk kriteria pembiayaan yang bermasalah di BMT Pahlawan Notorejo, lebih lanjut Bapak Juprianto, S.Ag menjelaskan:

> *"Kriteria pembiayaan bermasalah yang menjadi kendala kelancaran pembiayaan dilihat dari nasabah yang mulai mengalami keterlambatan pembayaran dua kali angsuran dan tidak ada itikad baik dari nasabah untuk melaporkan keadaannya".*[116]

Dari kendala akibat nasabah yang tidak lancar mengangsur bisa dikatakan telah terjadi pembiayaan BBA yang bermasalah. Peneliti menggali informasi mengenai penyebab yang melatari keadaan tersebut melalui penjelasan salah satu nasabah Ibu Sulistyani, beliau mengakui bahwa usahanya tidak bisa berkembang karena ada kendala:

---

[114] Wawancara dengan Bapak Mispono, S.E tanggal 6 Desember 2017
[115] Wawancara dengan Bapak Mispono, S.E tanggal 6 Desember 2017
[116] Wawancara dengan Bapak Juprianto, S.Ag tanggal 7 Desember 2017

"Saya ini pake BBA itu pengennya beli mesin cetak genteng, atau beli bahan bakunya lebih banyak gitu, awalnya saya bisa produksi 600 genteng sehari maunya saya bisa lebih banyak lagi trus saya ini pake bai' maunya nambah keuntungan setelah bisa nambah bahan bakunya, awalnya masih lancar dik, kok pas banyak masalah gitu di tengah-tengah usaha ini, mendadak ada yang sakit ini, trus malah kacau semua, saya jadi enggak bisa ngurus usaha malah jadi butuh uang ini itu dik, buat berobat semua, trus jadi sempat macet bayarnya beberapa bulan kemaren."[117]

Apa yang disampaikan ibu Sulistyani ternyata juga pernah dialami Bapak Siswanto, beliau juga pernah mengalami kendala saat harus melunasi pembiayaan:

"Yang jadi harapan bisa lancar tiba-tiba saja ada masalah gitu, saya dulu itu pernah hampir enggak bisa bayar gara-gara tidak bisa produksi karena sakit ketambah usaha lagi sepi, tapi alhamdulillah saat hampir mepet waktunya bayar ada rezki datang yang penting saya ga sampek nunggak dik, gak enak kalu nanti banyak tunggakan bisa – bisa jaminan saya melayang. ini."[118]

Ibu Nihayatus Sholiha juga menambahkan keterangan saat usaha dagangnya sempat mengalami penurunan:

"Ini usaha banyak yang hutang sembako gitu dik, jadi ya jadi kacau ini pembukuan saya, kan ini saya pake pembiayaan BBA bayar nya bulanan, trus ada yang hutang dagangan jadi kesulitan bayar gitu dek, kalau lama-lama bisa bangkrut saya ini, jadi ya pernah ada kesulitan bayar angsuran soalnya uangnya nyantol dik.....tapi ga sampe macet bayarnya."[119]

Bapak Mispono, S.E menambahkan ada kendala lain dalam pelaksanaan analisis pembiayaan di BMT Pahlawan Notorejo, yaitu:

"Kami akui kadang kendala juga muncul dari pihak kami sendiri, terbatasnya tenaga analisis pembiayaan jadi yang harus diselesaikan juga banyak, akhirnya timbul kelelahan sehingga menjadi tidak teliti

---

[117] Wawancara dengan Ibu Sulistyani, tanggal 18 November 2017
[118] Wawancara dengan Bapak Siswanto, tanggal 17 November 2017
[119] Wawancara dengan Ibu Nihayatus Sholeha, tanggal 18 November 2017

menganalisis nasabah selain itu, ada beberapa nasabah memang tidak terbuka dan tidak jujur jadi awalnya kami mengira nasabah ini punya tanggungjawab, ternyata dia ini malah sebaliknya, gak bisa dipercaya gak ada tanggungjawabnya sehingga kami tidak cermat saat menganalisa karakter calon nasabah."[120]

Bapak Juprianto, S.Ag menambahkan dengan menyampaikan hal sebagai berikut:

"BMT Pahlawan Notorejo memiliki nasabah yang terus bertambah, diperlukan analisis pembiayaan yang cepat, dan tepat serta jauh dari resiko kekeliruan menetapkan layak tidak layaknya, hanya saja faktor manusianya yang kadang memang karena lelah dan pekerjaan menumpuk jadi tidak terfokus, tidak teliti dan tidak cermat, apalagi menilai karakter sesorang itu sulit, kadang nasabah pandai mengelabui, di depan kami terlihat santun, dari pengecekan di lingkungan juga baik, di luar jangkauan kami sulit untuk melacak lebih jauh kepribadiannya ini ibaratnya bermuka dua gitu dik."[121]

Setelah mengumpulkan data mengenai kendala pelaksanaan analisis pembiayaan selanjutnya peneliti menggali informasi tentang cara mengatasi kendala dengan mewawancarai kembali pengurus BMT Pahlawan Notorejo dan para nasabah untuk menjawab fokus masalah.

3. Upaya Mengatasi Kendala Analisis Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* Pada Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Pahlawan Notorejo Tulungagung

Berkaitan dengan upaya mengatasi kendala Bapak Juprianto, S.Ag menjelaskan:

"Apabila ada nasabah yang tidak tepat waktu pembayaran, menunggak atau macet pembayaran, pihak kami tidak langsung main sita jaminan ,

[120] Wawancara dengan Bapak Mispono, SE tanggal 6 Desember 2017
[121] Wawancara dengan Bapak Juprianto, S.Ag tanggal 7 Desember 2017

ada itikad baik dari kami dengan melakukan pendekatan secara kekeluargaan untuk mengingatkan nasabah akan kewajibannya, tapi khusus nasabah yang benar-benar sudah terlalu kami berikan kesempatan perpanjangan waktu pembayaran atau penjadwalan kembali dengan catatan usaha yang dikelola masih memiliki kemungkinan untuk lancar terus berjalan."[122]

Bapak Mispono, S.E menambahkan mengenai langkah-langkah BMT Pahlawan Notorejo untuk menangani pembiayaan yang kurang lancar atau macet yaitu dengan:

"Pertama pihak BMT akan melakukan pendekatan kepada nasabah dengan memberikan pengarahan, solusi dan bantuan menjualkan produk usahanya, kedua jika pendekatan personal tidak berhasil, maka pihak kami akan memberikan surat peringatan, nasabah belum melunasi tunggak-an selama 2 bulan berturut-turut maka pihak BMT akan mengirimkan surat somasi yang isinya harus segera membayar hutangnya sesuai perjanjian awal, apabila dari nasabah belum bisa membayar, maka sudah termasuk cidera janji dan jalan terakhir adalah dengan melelang barang jaminan untuk melunasi hutang tersebut."[123]

Dalam lelang atau eksekusi barang jaminan yang dijual sebagai upaya melunasi hutang nasabah memiliki ketentuan yang tidak berat sebelah. Seperti pernyataan yang disampaikan Bapak Juprianto, S.Ag:

"Kalau untuk penjualannya yaitu sesuai dengan kesepakatan, boleh anggota sendiri yang jual atau nyerahin ke kita, nanti dicari harga jual nya yang paling tinggi. Jadi jika nanti harga lelang lebih tinggi dari kekurangannya kita wajib mengembalikannya, tapi misalkan ternyata kurang berarti anggota itu masih berkewajiban untuk menyelesaikan sisanya. Jadi seperti itu ya alur penanganannya."[124]

Dari keseluruhan solusi atau cara penanganan terhadap pembiayaan BBA yang tidak lancar, peneliti menanyakan kepada Bapak Mispono, S.E

---

[122] Wawancara dengan Bapak Juprianto, S.Ag tanggal 22 November 2017
[123] Wawancara dengan Bapak Mispono, S.E tanggal 21 November 2017
[124] Wawancara dengan Bapak Juprianto, S.Ag tanggal 22 November 2017

tentang bagaimana pendapat nasabah dengan cara-cara yang dilakukan pihak BMT dalam menyelesaikan masalah pembiayaan.

> *"Kebanyakan nasabah merasa sangat terbantu dengan tindakan penundaan lelang jaminan, karena pihak kami selalu mengutamakan cara kekeluargaan terlebih dahulu. Dengan pemberian solusi berupa bantuan memecahkan masalah diharapkan mampu memberikan jalan keluar agar nasabah tidak sampai kehilangan jaminannya, mengingat sebagian besar nasabah adalah para pengrajin batu bata dan genteng kami juga ada kerjasama dengan pemasok genteng/batu bata skala besar yang siap menampung atau membeli hasil produksi mereka ini."*[125]

Beberapa nasabah membenarkan apa yang disampaikan oleh Bapak Mispono, S.E diantaranya Bapak Supingi:

> *"Ya benar ini dik, saya mengalaminya sendiri, ketika saya kebingungan belum membayar angsuran, pihak BMT tidak main paksa harus lelang jaminan, tapi saya dibantu dulu itu gimana bisa dapat jual batubata saya. Kebetulan ada pembeli yang dikenalkan lewat BMT sehingga saya bisa membayar tunggakan saya. Alhamdulillah tidak sampai mengalami macet bayar dik, saya merasa malu kalau sampai gak rajin mbayar karena sudah dibantu."*[126]

Ibu Mahrupin juga membenarkan apa yang disampaikan Bapak Supingi, bahwa BMT Pahlawan Notorejo memang memiliki program mengatasi pembiayaan bermasalah dengan memberikan solusi dan cara-cara penuh kekeluargaan sebelum akhirnya tindakan tegas harus di ambil bagi nasabah yang bandel atau tidak ada itikad baik.

> *"Dari beberapa cerita pengalaman nasabah pembiayaan BBA yang lain yang kebetulan ada masalah di pembiayaan yang tidak lancar, pihak BMT tidak maen sita dik. Tapi kami di kasih pandangan-pandangan atau solusi bagaimana mengatasi masalah ini, alhamdulilah saya lancar bayarnya."*[127]

---

[125] Wawancara dengan Bapak Mispono, S.E tanggal 21 November 2017
[126] Wawancara dengan Bapak Supingi, tanggal 15 November 2017
[127] Wawancara dengan Ibu Mahrupin, tanggal 16 November 2017

Dari keseluruhan wawancara yang telah dilaksanakan, didapatkan data penelitian berupa temuan-temuan keadaan di lapangan, apa yang terjadi di BMT Pahlawan Notorejo untuk mengungkap penelitian sesuai fokus masalah.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan pengurus BMT Pahlawan Notorejo serta nasabah UMKM yang menggunakan pembiayaan BBA, serta pengamatan/observasi, maka peneliti selanjutnya dapat mengungkapkan hasil temuan di lapangan berdasarkan fokus masalah sebagai berikut:

1. Temuan Pelaksanaan Analisis Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* Pada Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Pahlawan Notorejo Tulungagung.

Berdasarkan paparan data di atas dijelaskan beberapa temuan penelitian tentang pelaksanaan analisis pembiayaan *Bai' Bitsman Ajil* pada pengembangan UMKM sebagai berikut:

a. Sebelum pelaksanaan analisis pembiayaan harus melalui tahap prosedur permohonan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan Notorejo dengan menyiapkan berkas persyaratan pembiayaan sebagai berikut: 1) FC KTP suami istri 1 lembar 2) FC kartu keluarga 1 lembar . 3) FC BPKB dan STNK atau 4) FC sertifikat yang dinotariskan bendel dua, PBB, akta jual beli, STTS. Apabila jaminan bukan atas

nama sendiri dilampiri surat kuasa dari BMT Pahlawan Notorejo dan materai 6000.

b. Tahap analisis pembiayaan menggunakan prinsip 5C dengan menggunakan panduan pedoman interview 5C yang ditetapkan BMT Pahlawan Notorejo, terdiri dari:

1. Analisis *Character* dengan melihat sifat/karakter calon nasabah mikro dengan survei dan mewawancarai lingkungan sekitar nasabah tanpa sepengetahuannya untuk mendapatkan gambaran bagaimana karakternya secara apa adanya dari penilaian jujur lingkungan sekitar nasabah tersebut. Dengan melihat sifat/karakter calon nasabah mikro dengan survei dan mewawancarai lingkungan sekitar nasabah tanpa sepengetahuannya untuk mendapatkan gambaran bagaimana karakternya secara apa adanya dari penilaian jujur lingkungan sekitar nasabah tersebut. Acuan karakter nasabah meliputi amanah, jujur, berusaha menepati janji, sholat lima waktu, mempunyai nama baik di lingkungan, menabung teratur, membayar zakat, infaq, sedekah, membayar pinjaman lalu secara disiplin.
2. Analisis *Chapacity* dengan mengajukan pertanyaan yang berhubungan dengan usaha nasabah pembiayaan BBA seperti usahanya sudah lebih dari dua tahun. Tempat usaha dan tempat tinggal sudah milik sendiri, bahan baku mudah didapat, dan

perkembangan usaha baik dengan keuntungan sekian persen dan mampu membayar kewajiban, dan memiliki hutang di tempat lain sebesar berapa rupiah, semua analisa ini untuk mengukur sejauh mana kemampuan dalam menjalankan usahanya dan bagaimana prospek dari usaha yang dijalaninya beberapa tahun mendatang dan untuk mengukur kemampuan mengembalikan pembiayaan.

3. Analisis *Capital* yaitu dengan menilai aspek ini dengan menilai modal nasabah seperti aset usaha, tanah, rumah, atau barang dagangan, memiliki tabungan, tingkat keuntungan usaha layak, dengan cara meninjau secara langsung rumah, toko, tempat usaha nasabah, karena dengan melihat secara langsung dapat diketahui seperti apa kemampuan capital calon nasabah tersebut.
4. Analisis *Collateral* dengan mengecek secara langsung jaminan nasabah pembiayaan *Bai' Bitsaman A*jil (BBA) yang memiliki Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), apabila jaminannya berupa kendaraan bermotor, maka pihak BMT akan memeriksa kelengkapan surat, bagian-bagian kendaraan, kepemilikan kendaraan, penilaian kendaraan serta informasi penting lainnya, sedangkan untuk jaminan sertifikat tanah, bahan bangunan serta barang tidak bergerak lainnya maka pihak BMT akan memeriksa letak tanah bangunan, kepemilikan, kelengkapan surat, penilaian dan data lainnya.

5. Analisis *Condition of economy* dilakukan dengan penilaian terhadap ekonomi berdasarkan keadaan dari lingkungan masyarakat setempat dan kondisi lingkungan usaha nasabah UMKM pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA).

c. Nasabah yang dinyatakan layak mendapat pembiayaan BBA akan melanjutkan proses pembiayaan hingga pemutusan pembiayaan dan realisasi/pencairan pembiayaan.

d. Pembiayaan BBA yang telah diterima oleh para nasabah kemudian dimanfaatkan untuk pengembangan usaha, dalam pelaksanaannya tidak semua usaha dapat berkembang dengan baik, dari lima nasabah yang berhasil diwawancarai ada 4 nasabah yang mengalami perkembangan usaha sedangkan 1 nasabah usahanya tidak berkembang.

2. Temuan Kendala Pelaksanaan Analisis Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* Pada Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Pahlawan Notorejo Tulungagung.

Ada dua faktor utama kendala analisis pembiayaan yang ditemukan dalam penelitian di BMT Pahlawan Notorejo meliputi:

a. Faktor Internal yaitu, kendala dari pihak BMT sendiri dalam menganalisis calon nasabah pembiayaan yaitu terbatasnya tenaga analisis pembiayaan akhirnya timbul kelelahan sehingga menjadi tidak

teliti menganalisis nasabah, dan ada beberapa nasabah tidak terbuka dan tidak jujur sehingga tidak cermat saat menganalisa karakter calon

b. Faktor Eksternal yaitu, Pertama, ada beberapa nasabah UMKM yang tidak memiliki itikad baik untuk membayar pembiayaan walaupun dia mampu/nasabah menunda pembayaran. Kedua, nasabah UMKM yang telah menerima pembiayaan BBA tiba-tiba mengalami masalah keuangan atau usahanya bangkrut. Ketiga, nasabah UMKM jatuh sakit dan ada yang anggota keluarganya tiba-tiba sakit dan membutuhkan biaya, sehingga menunda pembayaran.

3. Temuan Upaya Mengatasi Kendala Pelaksanaan Analisis Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* Pada Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Pahlawan Notorejo Tulungagung.

Untuk mengatasi kendala dari faktor internal yaitu, ketidaktelitian dan ketidakcermatan *Account Officer* diperlukan pelatihan dalam meningkatkan kemampuan menganalisis nasabah pembiayaan BBA dan untuk menumpuknya pekerjaan diperlukan penambahan tenaga bagian pembiayaan dengan semakin meningkatnya jumlah nasabah BMT Pahlawan Notorejo.

Untuk mengatasi kendala dari Faktor Eksternal yaitu, Pertama, nasabah UMKM tidak memiliki itikad baik untuk membayar pembiayaan walaupun dia mampu/nasabah menunda pembayaran. Kedua, nasabah

UMKM yang telah menerima pembiayaan BBA tiba-tiba mengalami masalah keuangan atau usahanya bangkrut. Ketiga, nasabah UMKM jatuh sakit dan ada yang anggota keluarganya tiba-tiba sakit dan membutuhkan biaya, sehingga menunda pembayaran.

Dari ketiga kendala eksternal tersebut di atas secara keseluruhan teah terjadi penundaan pembayaran atau angsuran tidak lancar, sebagai upaya menanganinya pihak BMT memiliki prosedur sesuai tata urutan sesuai peraturan dari BMT Pahlawan Notorejo yang meliputi:

Pertama, nasabah yang belum melakukan pembayaran akan diingatkan melalui SMS atau telephon, jika belum ada tanggapan maka pihak BMT akan mendatangi nasabah tersebut, dan mengundang nasabah untuk datang ke kantor BMT Pahlawan Notorejo guna membicarakan masalah kesulitan pembayarannya, dengan pendekatan individu dan mendiskusikan penyebab keterlambatan, artinya pihak BMT melakukan penagihan tetapi masih memperhatikan asas penghargaan dan kemanusiaan.

Kedua, apabila dari itikad awal dengan penagihan baik-baik ini masih juga belum mampu membayar pihak BMT memberikan solusi dengan membantu pihak nasabah bermasalah, dengan mengupayakan agar usaha yang dia jalani dapat menjual produksinya misal usaha genteng dan batu bata, pihak BMT mencarikan pembeli atau mempromosikan produksinya dengan harapan dapat segera memperoleh keuntungan penjualan dan mampu membayar tanggungannya, sedangkan

apabila nasabah benar-benar tidak sanggup membayar akan diberikan kesempatan penjadwalan kembali *(reschedulling*) dengan catatan usahanya masih prospek untuk diteruskan atau masih tetap mampu berproduksi. Ketiga, dari usaha yang disebutkan di atas, pihak nasabah belum juga mampu membayar, maka BMT Pahlawan Notorejo akan memberikan surat peringatan kepada nasabah untuk segera bisa melunasi tunggakannya.

Keempat, apabila sudah benar-benar tidak sanggup maka pihak BMT Pahlawan Notorejo melakukan penyitaan dan pelelangan jaminan, hal ini dilakukan apabila setelah diberikan surat peringatan dan nasabah masih belum bisa melunasi hutangnya maka, angsuran tersebut dinyatakan macet dan dinyatakan wanprestasi/cidera janji.

Secara singkat cara mengatasi kendala analisis pembiayaan BBA di BMT Pahlawan Notorejo dapat ditulis sebagai berikut:

a. Pendekatan kekeluargaan dilakukan dengan mendatangi nasabah untuk membicarakan baik-baik masalah keterlambatan pembayarannya.
a. Memberikan solusi dengan membantu mengatasi masalah pembiayaan dengan membantu memasarkan produk si nasabah atau dengan langkah *reschedulling* untuk usaha yang masih produktif.
b. Memberikan surat peringatan bagi nasabah yang tidak mempunyai itikad baik melunasi pembayaran.
c. Penyitaan jaminan diberlakukan untuk melunasi hutang nasabah.