

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Analisis Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* Pada Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di BMT Pahlawan Notorejo Tulungagung

Pada bab ini akan disajikan uraian pembahasan sesuai dengan hasil penelitian. Dalam bab ini peneliti juga akan menjelaskan hasil penelitian dihubungkan dengan teori yang telah disampaikan pada bab sebelumnya. Sesuai data yang diperoleh dari pengamatan dan wawancara, analisis pembiayaan memegang peranan penting sebelum pemberian pembiayaan.

Para nasabah UMKM yang menginginkan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan Notorejo pada awalnya harus melalui prosedur pembiayaan BBA yang telah diatur sesuai ketentuan pihak BMT Pahlawan Notorejo. Secara umum semua tahapan proses penerimaan pembiayaan di BMT Pahlawan Notorejo diawali dengan permohonan/pengajuan pembiayaan, pemeriksaan kelengkapan berkas/syarat pembiayaan, dan selanjutnya melewati proses analisis pembiayaan dengan survei/wawancara yang dilakukan *Account Officer* (AO) hingga diputuskan kelayakan nasabah mendapat pembiayaan BBA.

Urutan proses pembiayaan tersebut sama dengan yang diungkap pada penelitian Fitrotul Maghfiroh, yang menyampaikan bahwa BMT telah menetapkan prosedur yang harus dipenuhi oleh setiap calon nasabah

pembiayaan diawali dengan pengajuan permohonan sampai kepada informasi persetujuan realisasi pembiayaan.¹²⁸

Sementara itu pelaksanaan analisis pembiayaan yang dilakukan BMT Pahlawan Notorejo merupakan hal terpenting sebelum pemutusan pembiayaan. Analisis pembiayaan merupakan suatu tindakan hati-hati dari pihak BMT Pahlawan Notorejo untuk memilih nasabah yang benar-benar layak diberi kepercayaan pembiayaan BBA.

Senada dengan Amir Machmud yang menyatakan bahwa analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi Bank Syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.¹²⁹

Riski Tri Anugerah juga menyampaikan bahwa analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh Bank Syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Wujud kehati-hatian perbankan dikenal dengan prinsip 5C. Analisis tersebut dipergunakan oleh bank konvensional maupun Bank Syari'ah sebelum kredit dikucurkan, sehingga memberikan keyakinan kepada bank

¹²⁸Fitrotul Maghfiroh, *Analisis Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (BBA) dalam Meningkatkan Pendapatan (BMT UGT Sidogiri) Capem Kepanjen*, (Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2014)

¹²⁹ Amir Machmud, *Bank Syariah*, (Bandung: Erlangga, 2010), hal. 87-88

bahwa proyek yang akan dibiayai dengan kredit Bank cukup layak (*feasible*).¹³⁰

Anugerah mengungkapkan bahwa pemberian pembiayaan dengan prinsip bagi hasil kepada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menggunakan prosedur umum pembiayaan, mulai dari pengajuan, analisis kelayakan, pembuatan akad (perjanjian), dan pengawasan. Pengajuan disertai dengan penyertaan dokumen-dokumen yang diperlukan, terlebih karena pemberian pembiayaan adalah kepada suatu badan hukum. Selanjutnya dilakukan analisis pembiayaan, dalam hal ini menerapkan prinsip 5C yaitu: *Character* (penilaian watak/kepribadian), *Chapacity* (penilaian kemampuan), *Capital* (penilaian modal), *Condition of economy* (penilaian terhadap keadaan pasar), dan *Collateral* (penilaian jaminan).¹³¹

Diperkuat dengan pernyataan Kasmir bahwa dalam pemberian pembiayaan ada beberapa analisa yang harus dilakukan untuk mengetahui kelayakan calon penerima pembiayaan. Analisa tersebut 5C yaitu *Character* (sifat atau watak calon nasabah), *Capacity* (kemampuan nasabah dalam membayar), *Capital* (sumber pembiayaan), *Collateral* (jaminan nasabah), *Condition* (kondisi ekonomi).¹³²

Apa yang disampaikan teori di atas juga telah diterapkan di BMT Pahlawan Notorejo yaitu bahwa analisis pembiayaan di BMT Pahlawan Notorejo juga menggunakan prinsip penilaian 5C (*The Five C's of Credit*

¹³⁰ Riski Tri Anugerah, et. all., *Pemberdayaan UMKM dan Lembaga Keuangan Syariah Melalui Prinsip Bagi Hasil*, dalam Jurnal Syariah dan Hukum Vol.5 No.1 Tahun 2013, hal. 9

¹³¹ Anugerah, et. all., *Pemberdayaan UMKM dan Lembaga...*, hal.8

¹³² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 91-94.

Analysis), yaitu *Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Collateral* (jaminan), *Condition of Economy* (kondisi ekonomi) untuk menetapkan layak tidaknya nasabah menerima pembiayaan, dengan demikian seluruh nasabah UMKM yang mengajukan pembiayaan di BMT Pahlawan Notorejo harus melalui tahapan prosedur pembiayaan yang telah diatur dan melewati proses analisis pembiayaan 5C sesuai ketentuan dari BMT Pahlawan Notorejo.

Di dalam teori yang dikemukakan oleh Susilo bahwa analisis realisasi pembiayaan menggunakan prinsip 5C, dan analisis 5C dari BMT pada dasarnya juga mengikuti analisis 5C didalam teori tersebut, yakni:¹³³

a. Analisis *Character*

Secara teori dalam penilaian karakter diperhatikan: riwayat hidup nasabah, legalitas usaha, riwayat usaha dan riwayat hubungannya dengan bank, reputasi dalam menepati janji, ketekunan, profil kerja, akhlak dan nilai integritas dan *curriculum vitae*.

Dalam pelaksanaan analisis *Account Officer* (AO) BMT Pahlawan Notorejo melihat sifat/karakter calon nasabah 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 dengan survei dan mewawancarai lingkungan sekitar nasabah tanpa sepengetahuannya untuk mendapatkan gambaran

¹³³ Susilo, *Analisis Pembiayaan...*, hal. 146-149

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.

Account Officer (AO) BMT Pahlawan Notorejo memiliki cara tersendiri untuk menilai karakter calon nasabah pembiayaan BBA dengan mewawancarai orang-orang di lingkungan nasabah untuk menentukan layak atau tidak menerima pembiayaan BBA.

Pada penilaian secara teori dengan pelaksanaan di BMT Pahlawan Notorejo adalah hampir sama, yang membedakan adalah penilaian karakter secara khusus pada pelaksanaan agama calon nasabah pembiayaan, seperti sholat tepat lima waktu, rajin mengikuti jamaah yasin/pengajian dan lainnya.

b. Analisis *Chapacity*

Secara teori kemampuan berusaha nasabah dalam menjalankan usaha dan kemampuan untuk membayar pinjaman. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

Pihak *Account Officer* (AO) BMT Pahlawan Notorejo 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 dijalannya beberapa tahun mendatang dan untuk mengukur kemampuan mengembalikan pembiayaan.

c. *Analisis Capital*

Secara teori *Capital* adalah cerminan komposisi modal sendiri dibandingkan dengan modal pinjaman untuk mendanai kelangsungan hidup usaha, artinya untuk mengukur besarnya pinjaman modal yang diperlukan.

Pihak *Account Officer* (AO) BMT Pahlawan Notorejo 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.

d. *Analisis Collateral*

Secara teori jaminan harus dinilai dan diprediksi: *collateral valuation* (ketetapan nilai jaminan), *liquidity* (proses likuidasi cepat/lambat), *depreciability* (penyusutan/kadar jaminan, *marketability* (pasar/kemudahan dalam menjual dan *controlability* (pengawasan jaminan tempat/lokasi)

Pihak *Account Officer* (AO) BMT Pahlawan Notorejo mengecek secara langsung jaminan nasabah pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) yang memiliki Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) 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.

e. *Analisis Condition of economy*

Secara teori lingkungan eksternal suatu perusahaan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan tersebut/keadaan usaha nasabah prospek atau tidak untuk dibiayai. Artinya kondisi diluar seperti kemajuan teknologi, perubahan pasar, perkembangan industri, kebijakan pemerintah dan arus globalisasi akan secara langsung maupun tidak mempengaruhi usaha nasabah.

Penilaian *Account Officer* (AO) BMT Pahlawan Notorejo terhadap ekonomi berdasarkan adat istiadat dan kebudayaan dari lingkungan masyarakat setempat dan kondisi lingkungan usaha nasabah pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* yang mendukung. Sehingga antara teori dengan pelaksanaan yang membedakan adalah pada analisa BMT Pahlawan Notorejo tidak mencantumkan analisa kemajuan teknologi, perubahan pasar, perkembangan industri, kebijakan pemerintah dan arus globalisasi.

Pada *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Pahlawan Notorejo standar analisis pembiayaan prinsip 5C menggunakan kriteria penilaian seperti

tercantum dalam form warna hijau sebagaimana terlampir. Pada form hijau tersebut tercantum ketentuan pertanyaan analisis 5C yang sudah ditetapkan sebagai acuan untuk menentukan kelayakan dari calon nasabah yang mengajukan pembiayaan BBA. Form hijau tersebut mencantumkan pilihan pertanyaan dengan analisa 5C yang disesuaikan dengan keadaan di lapangan, dimana pertanyaan analisis 5C yang meliputi *Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Collateral* (jaminan), *Condition of Economy* (kondisi ekonomi) yang rincian dari pertanyaannya disesuaikan dengan kondisi dari lingkungan di sekitar BMT Pahlawan Notorejo.

Secara keseluruhan pelaksanaan analisis 5C di BMT Pahlawan Notorejo, telah diterapkan sebagaimana yang dijelaskan dalam buku Karya Edi Susilo, Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah, namun cara-cara yang ditempuh untuk mendapatkan semua data tersebut menggunakan kebijakan BMT sendiri.

Setelah dilakukan survey dan pelaksanaan analisis pembiayaan dengan prinsip analisis 5C maka pihak BMT Pahlawan Notorejo dapat menentukan mana calon nasabah yang layak untuk diberikan pembiayaan dan mana yang ditolak permohonannya karena tidak layak. Untuk selanjutnya bagi berkas diterima atau dinyatakan layak maka dapat dilanjutkan proses pembiayaannya hingga proses pencairan dana.

Analisis pembiayaan dengan menggunakan prinsip 5C telah memutuskan nasabah yang dianggap layak mendapatkan pembiayaan BBA. Pada usaha yang telah mendapatkan pembiayaan BBA dapat dimanfaatkan

untuk pengembangan usaha. Seberapa besar perkembangan usaha dapat diketahui dari aset, jumlah karyawan, modal, dan omset yang mengalami peningkatan.

Senada dengan apa yang disampaikan Isnaeni Rokhayati bahwa tingkat keberhasilan kinerja UMKM, yaitu tercermin pada: a). Tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan yang meningkat b). Tingkat pertumbuhan modal/financial yang meningkat c). Tingkat pertumbuhan tenaga kerja yang tinggi.¹³⁴ Sehingga manfaat dapat dirasakan oleh pihak pemilik dengan keberhasilan usaha dapat dilihat dari tingkat penjualan yang meningkat, modal yang bertambah, jumlah tenaga kerja yang bertambah, tingkat pendapatan dan laba yang meningkat, serta penjualan atau pasar yang semakin luas.

Dalam penelitian ini untuk mengetahui analisis pembiayaan BBA pada pengembangan UMKM adalah dengan melakukan wawancara langsung dan mendalam dengan pelaku usaha yang memanfaatkan pembiayaan BBA. Pada pengembangan usaha yang menjadi tolak ukur perkembangan adalah adanya peningkatan atau pertambahan pendapatan, omzet, jumlah karyawan maupun aset dari pelaku usaha.

Dalam pelaksanaan pembiayaan BBA yang sudah diterima oleh para nasabah kemudian dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha dari beberapa informan diketahui terjadi perubahan perkembangan usaha dari sebelum pembiayaan dengan sesudah menerima pembiayaan. Seperti dalam tabel berikut ini:

¹³⁴ Isnaeni Rokhayati, Pengukuran Kinerja Pada UMKM: Studi Telaah Pustaka dalam <http://ejournal.poltektegal.ac.id/index.php/monex/article/view/273> hal. 4 diakses 10 Januari 2018

Tabel 5.1
Perkembangan Usaha Nasabah (Informan) BMT Pahlawan Notorejo

No	Nama Nasabah	Sebelum Pembiayaan BBA	Sesudah Pembiayaan BBA
1.	Bapak Siswanto	Omzet	Omzet
		Kurang lebih 6.250.000 tergantung jumlah penjualan	Kurang lebih 12.500.000 tergantung jumlah penjualan
		Pendapatan	Pendapatan
		Kurang lebih 2 juta per bulan tergantung penjualan	Kurang lebih . 3-4 juta per bulan tergantung penjualan
		Jumlah Karyawan	Jumlah Karyawan
		Dikerjakan bersama istrinya	Menambah 1 orang karyawan tetap
		Aset	Aset
		2 unit sepeda motor	3 unit sepeda motor
2.	Ibu Nihayatus Sholiha	Omzet	Omzet
		Kurang lebih. 6 juta tergantung penjualan	Kurang lebih 18 juta tergantung penjualan
		Pendapatan	Pendapatan
		Kurang lebih.1 juta per bulan tergantung penjualan	Kurang lebih. 5 juta per bulan tergantung penjualan
		Jumlah Karyawan	Jumlah Karyawan
		Tidak mempunyai karyawan	Menambah 1 orang karyawan tetap
		Aset	Aset
		2 unit sepeda motor	1 unit mobil pribadi, 3 unit motor

Lanjutan Tabel 5.1....

No	Nama Nasabah	Sebelum Pembiayaan BBA	Sesudah Pembiayaan BBA
3.	Bapak Supingi	Omzet	Omzet
		Kurang lebih 8-9 juta tergantung jumlah penjualan	Kurang lebih. 12 juta tergantung jumlah penjualan
		Pendapatan	Pendapatan
		Kurang lebih 2,5 juta per bulan tergantung penjualan	Kurang lebih. 4 juta per bulan tergantung penjualan
		Jumlah Karyawan	Jumlah Karyawan
		Dikerjakan bersama istri	Menambah 1 orang karyawan tetap
		Aset	Aset
		1 unit sepeda motor	3 unit sepeda motor dan 1 unit mobil pickup.
4.	Ibu Mahrupin	Omzet	Omzet
		Kurang lebih 5 juta tergantung jumlah penjualan	Kurang lebih. 15 juta tergantung jumlah penjualan
		Pendapatan	Pendapatan
		Kurang lebih. 2 juta per bulan tergantung penjualan	Kurang lebih. 5-6 juta per bulan tergantung penjualan
		Jumlah Karyawan	Jumlah Karyawan
		1 orang karyawan	Menambah 2 orang karyawan tetap
		Aset	Aset
		2 unit sepeda motor	3 unit sepeda motor dan 1 unit mobil pickup.
5.	Ibu Sulistyani	Omzet	Omzet
		Kurang lebih 6 juta tergantung jumlah penjualan	Kurang lebih 6 juta tergantung jumlah penjualan
		Pendapatan	Pendapatan
		Kurang lebih. 2 juta per bulan tergantung penjualan	Kurang lebih. 2 juta per bulan tergantung penjualan
		Jumlah Karyawan	Jumlah Karyawan
		Dikerjakan bersama suami	Tetap dikerjakan bersama suami
		Aset	Aset
		2 unit sepeda motor	Tetap 2 unit sepeda motor 2

Sumber : Data diolah peneliti

Pada BMT Pahlawan Notorejo sebagian besar nasabahnya bergerak dalam usaha mikro yaitu usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No 20 Tahun 2008 dengan kriteria usaha mikro kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dalam penelitian ini nasabah (informan) pada umumnya bergerak dalam usaha mikro dimana kekayaan bersih tidak lebih dari Rp. 50.000.000, dan sebagian besar adalah usaha batu bata dan genteng.

Berdasar tabel 5.1 dapat diketahui ada penambahan atau peningkatan omset, pendapatan, jumlah karyawan dan aset dari nasabah pembiayaan BBA yaitu pada usaha nasabah Bapak Siswanto, Ibu Nihayatus Sholiha, Bapak Supingi dan Ibu Mahrupin sementara itu untuk usaha ibu Sulistyani tidak mengalami perkembangan.

Penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian oleh Ervina Zahrotul Layla yang menyimpulkan nasabah pembiayaan BBA sampai saat ini masih menjalankan usahanya dan terus mengembangkan usahanya, dengan kata lain BMT dengan pembiayaan BBA sangat berperan aktif dalam pengembangan usaha mikro nasabahnya.¹³⁵

Dari penelitian saat ini dan penelitian terdahulu membuktikan bahwa dengan pembiayaan BBA dapat mengembangkan usaha nasabah berdasar hasil

¹³⁵ Erviana Zahrotul Layla, *Peran Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil Bagi Pengembangan Usaha Nasabah Di BMT Agritama Blitar*, (Jurusan Perbankan Syariah IAIN Tulungagung: Skripsi tidak diterbitkan, 2016)

wawancara terhadap pelaku usaha mikro terdapat penambahan aset, modal, jumlah karyawan dan pendapatannya.

Sementara itu dalam pelaksanaan analisis pembiayaan menggunakan prinsip 5C yang telah diterapkan pihak BMT Pahlawan Notorejo ternyata tidak sepenuhnya dapat menghindarkan BMT Pahlawan Notorejo dari kendala pada pelaksanaan analisis pembiayaannya. Dari empat nasabah yang berkembang usahanya, terdapat satu nasabah usahanya tetap/tidak mengalami perkembangan bahkan mengalami kesulitan melunasi sehingga diperlukan solusi untuk mengatasinya. Artinya, pada pelaksanaan analisis pembiayaan BBA ini terdapat hal-hal yang menjadi kendala yang harus dievaluasi dan diperbaiki agar untuk selanjutnya tidak terjadi kemacetan pembayaran kewajiban nasabah.

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

Ketika nasabah UMKM diputuskan layak menerima pembiayaan BBA walaupun telah melalui tahapan analisis pembiayaan yang sangat hati-hati, resiko pembiayaan tetap akan terjadi, resiko ini berupa tidak kembalinya dana atau pembiayaan yang disalurkan tersebut. Melalui analisis 5C yang mendalam yaitu dengan menerapkan prinsip kehati-hatian terhadap setiap permohonan pembiayaan BBA yang diajukan nasabah UMKM tidak

menjamin BMT Pahlawan Notorejo lepas dari resiko ketidakmampuan nasabah melunasi pembiayaan.

Kendala dalam analisis pembiayaan umumnya terjadi setelah dana diterima nasabah (pencairan dana). Berdasar hasil wawancara dengan pihak pengurus BMT Pahlawan Notorejo menetapkan yang termasuk pembiayaan bermasalah adalah ketika nasabah pembiayaan BBA membayar tidak tepat/tidak sesuai tanggal kesepakatan, atau melarikan diri dari kewajiban pembayaran. Kendala tersebut terjadi karena beberapa penyebab diantaranya yaitu: Faktor Internal dikarenakan dari pihak BMT sendiri adalah ketidaktelitian dalam menganalisis karena bertumpuknya pekerjaan dan faktor kelelahan sehingga lalai dan tidak cermat dalam menganalisis nasabah, sedangkan faktor eksternal disebabkan karena: 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.

Hasil penelitian tersebut sesuai dengan yang disampaikan Kasmir, bahwa akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka semakin besar

Risikonya, demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan Bank, baik risiko disengaja, maupun risiko yang tidak disengaja, misalnya karena bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya, sehingga tidak mampu melunasi pembiayaan yang diperoleh.¹³⁶

Pernyataan ini diperkuat oleh Rivai dan Arifin yang mengatakan, adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik dari pihak *shahibul maal* maupun pihak *mudharib*. Pada pihak *shahibul maal* berupa resiko gagal bayar, kegagalan usaha, ketidakmampuan membayar, atau keengganan membayar sedang pada *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan.¹³⁷

Rahmat Ilyas menyampaikan bahwa tidak lancarnya pembayaran pinjaman disebabkan: salah satunya faktor eksternal yang berada diluar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain.¹³⁸

Uraian tersebut diperkuat oleh pendapat Sutojo, bahwa pembiayaan bermasalah dapat timbul selain karena sebab-sebab dari bank, disebabkan karena: 1) Menurunnya kondisi usaha bisnis perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi 2) Adanya salah urus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan 3) Masalah pribadi debitur, misalnya perceraian, kematian, sakit, gaya hidup boros, dan lainnya 4) Debitur memiliki banyak bidang usaha yang mengalami kegagalan pada salah satu bidang bisnis sehingga

¹³⁶ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 98

¹³⁷ Rivai dan Arifin, *Islamic Banking...*, hal. 703-710

¹³⁸ Rahmat Ilyas, *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'ah*. Jurnal Penelitian, Vol.9 No.1 Tahun 2015. hal. 17

berimplikasi pada bisnis lainnya 5) Kesalahan debitur dalam manajemen likuiditas di perusahaannya 6) Karakter yang buruk sehingga tidak ada kemauan untuk membayar angsuran pembiayaan.¹³⁹

Berdasarkan hasil penelitian dan teori serta penelitian terdahulu dapat ditarik satu kesimpulan bahwa pada pelaksanaan analisis pembiayaan mengungkapkan adanya kendala dalam pelaksanaan analisis pembiayaan yang berasal dari nasabah itu sendiri terkait dengan usaha yang dijalannya maupun dari pihak BMT Pahlawan Notorejo itu sendiri. Dengan demikian jelaslah bahwa yang muncul sebagai kendala dalam pelaksanaan analisis pembiayaan di BMT Pahlawan ini bisa berasal dari faktor internal dalam BMT Pahlawan Notorejo itu sendiri maupun faktor eksternal yang berasal dari luar BMT Pahlawan Notorejo.

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

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Irawati menemukan pihak BMT Al-Ittihad mempunyai beberapa cara dalam menghadapi nasabah yang angsurannya macet diantaranya: a) Melakukan pendekatan dengan cara memberikan pengarahan dan petunjuk kepada nasabah yang angsurannya macet, yaitu tentang resiko yang harus ditanggung dan denda yang akan

¹³⁹ Susilo, *Analisis Pembiayaan...*, hal. 315

dikenakan jika sampai terjadi keterlambatan pembayaran angsuran. b) memberikan surat peringatan, surat ini berisikan tentang jangka waktu pembayaran angsuran sudah lewat dan nasabah masih mempunyai tunggakan angsuran dan harus dibayar. c) Surat Somasi dilakukan jika sampai surat peringatan ketiga dan si nasabah masih tidak bisa membayar angsurannya maka pihak BMT Al-Ittihad akan memberikan surat somasi yang isi suratnya harus peringatan segera membayar hutangnya sesuai dengan apa yang sudah diperjanjikan diawal. d) Penyitaan dilakukan jika setelah diberikan surat somasi dan si nasabah masih belum bisa melunasi hutangnya maka, angsuran tersebut dinyatakan macet dan si nasabah dinyatakan wanprestasi/cidera janji.¹⁴⁰

Penelitian lainnya oleh Erli Susanti mengungkapkan bahwa a) *Reschedulling* adalah suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu angsuran. b.) *Reconditioning* maksudnya adalah BMT mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti: 1) Kapitalisasi bunga, yaitu bunga dijadikan hutang pokok. 2.) Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu. 3) Penurunan suku bunga, dimaksudkan agar lebih meringkan beban nasabah, karena dengan adanya penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan masalah. 4). Pembebasan bunga, dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah

¹⁴⁰ Irawati, *Penerapan Akad Bai' Bitsaman Ajil Pada Pembiayaan Modal Kerja Usaha Kecil Menengah (UKM) Di BMT Al-Ittihad Rumbai Pekanbaru*. (Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Sultan Syarif Kasim Riau: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2013)

dengan pertimbangan nasabah sudah akan mampu lagi membayar membayar pokok pinjamannya sampai lunas. c) Penyitaan jaminan, penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya etika baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.¹⁴¹

Secara teori Susilo menyampaikan untuk mengatasi pembiayaan yang bermasalah dapat dilakukan dengan cara: a. Penjadwalan kembali pembayaran (*rescheduling*), b. Peninjauan Kembali Akad pembiayaan (*reconditioning*), c. Penataan Kembali (*reorganization and recapitalization*) d. Penanganan Pembiayaan bermasalah dengan jalan penagihan e. Penyelesaian Pembiayaan macet melalui PUPN dan BUPLN (KPKNL) f. Penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui jasa pengacara.¹⁴²

Sedangkan dalam penelitian ini berdasar keterangan wawancara dengan beberapa pengurus BMT ditemukan bahwa untuk mengatasi dan menangani pembiayaan BBA bermasalah dari nasabah UMKM pihak BMT Pahlawan Notorejo melakukan tindakan sebagai berikut:

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

¹⁴¹ Erli Susanti, *Analisis Prosedur Pembiayaan Akad Bai' Bitsaman Ajil (BBA) di Koperasi Simpan Pinjam Syariah Ramadan Salatiga*, (Program D III Perbankan Syariah. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Salatiga: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2016)

¹⁴² Susilo, *Analisis Pembiayaan...*, hal. 318-322

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 mencari pembeli atau mempromosikan produksinya dengan harapan dapat segera memperoleh keuntungan penjualan dan mampu membayar tanggungannya, 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 tunggaknya. Keempat, apabila sudah benar-benar tidak sanggup maka pihak BMT Pahlawan Notorejo melakukan penyitaan 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. Dan setelah usaha-usaha dilakukan mengalami kegagalan, maka BMT Pahlawan Notorejo akan melaksanakan haknya dengan cara melelang barang jaminan untuk melunasi hutang si nasabah tersebut.

Berdasar hasil penelitian terdahulu, teori dan penelitian saat ini persamaannya terletak pada pendekatan yang dilakukan mengedepankan penghargaan secara kemanusiaan dan tidak main sita jaminan serta adanya pemberian kesempatan penjadwalan kembali (*reschedulling*) kepada nasabah yang berat secara ekonomi, sedangkan pembedanya adalah terletak pada cara

mengatasi kendala pembiayaan pada BMT Pahlawan Notorejo adalah melakukan upaya bantuan/pertolongan secara tidak langsung kepada nasabah atau memberikan solusi jalan keluar dengan membuka jalan agar produksi batu bata/genteng dapat terjual, sehingga nasabah dapat melunasi pembiayaan tanpa harus kehilangan jaminannya. Dengan demikian, BMT Pahlawan Notorejo memiliki nilai plus dalam penyelesaian kendala analisis pembiayaan yaitu benar-benar mengutamakan kemanusiaan dan keadilan sebelum memilih jalan tegas pengambilan/penyitaan jaminan nasabah.

Sementara itu untuk mengatasi kendala yang berasal dari internal BMT dilakukan upaya melalui 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.

Dari penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik sebuah benang lurus bahwa pelaksanaan analisis pembiayaan 5C yang diterapkan oleh BMT Pahlawan Notorejo merupakan langkah antisipasi dari kendala-kendala yang dapat muncul di tengah-tengah pelaksanaan pembiayaan BBA pada usaha yang nasabah jalankan baik kendala internal maupun eksternal sehingga perlu dilakukan upaya-upaya upaya untuk mengatasinya.