

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Sejarah KSPPS BTM Surya Madinah

KSPPS BTM Surya Madinah merupakan koperasi primer yang didirikan oleh warga masyarakat, warga persyarikatan serta Majelis Ekonomi Muhammadiyah PDM Tulungagung yang kegiatan usahanya berdasarkan pola syariah. KSPPS BTM Surya Madinah didirikan pada tanggal 2 April 2002, dengan Surat Keputusan Kepala Kantor dan UKM Kabupaten Tulungagung atas nama Menteri Negara Urusan Koperasi dan UKM Nomor: 188./2/41/BH/424.75/2002 tanggal 23 September 2002.

Dinamakan BTM Surya Madinah karena kata “Surya” berasal dari lambang logo Muhammadiyah, sedangkan kata “Madinah” merupakan singkatan dari Maju, Dinamis dan Amanah. Dengan moto amanah dan barokah yang dilihat dari dua sisi, yakni amanah dari penghimpunan dana artinya bertanggungjawab dan dipercaya. Barakah dari segi pembiayaan, dengan harapan pembiayaan yang diberikan menjadi barakah.

KSPPS BTM Surya Madinah berlokasi di pusat kota Tulungagung dikarenakan merupakan lokasi yang strategis berdekatan dengan pusat perdagangan, usaha-usaha industry kecil dan rumah tangga sehingga mempermudah untuk mengamati perkembangan

ekonomi yang ada di masyarakat, juga mempermudah dalam pemasaran produk-produknya. BTM Surya Madinah awalnya beralamatkan di Jalan Wakhid Hasyim No.62 kemudian pada tanggal 1 Mei 2006 pindah di Jalan Wakhid Hasyim No. 48 sampai sekarang. KSPPS BTM Surya Madinah memiliki beberapa kantor pelayanan dan kantor kas. Adapun kantor pelayanan terdapat di kecamatan Rejotangan, Pakel, Gondang dan Ngantru. Sedangkan kantor kas terdapat di Pucanglaban, Tanggunggunung, Pagerwojo, Pojok ngantru, dan Pucung Lor Ngantru.

Produk yang dimiliki oleh KSPPS BTM Surya Madinah adalah dari penyaluran dana terdapat pembiayaan mudharabah, pembiayaan murabahah, pembiayaan musyarakah, pembiayaan dengan akad ijarah muntahiya bit tamlik (IMBT) dan Qardh. Sedangkan untuk produk penghimpunan dana terdapat tabungan wadiah, deposito berjangka, dan berbagai produk lain seperti produk simpanan arisan dan simpanan haji. KSPPS BTM Surya Madinah memberikan pinjaman modal kepada para pengusaha kecil dan mikro dengan sistem bagi hasil dengan sistem syariah, terbukti KSPPS BTM Surya Madinah semakin berkembang dan diminati oleh masyarakat luas sebagai lembaga keuangan alternative.⁷² Karena BTM Surya Madinah ini, didirikan untuk meningkatkan anggota pada khususnya dan untuk masyarakat pada umumnya.

⁷² Buku Laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) BTM Surya Madinah Tulungagung Tahun 2017.

2. Visi dan Misi KSPPS BTM Surya Madinah

a. Visi KSPPS BTM Surya Madinah

Untuk meningkatkan pelayanan kepada para anggota dan calon anggota serta meningkatkan kesejahteraannya, KSPPS BTM Surya Madinah memiliki visi:” *Menciptakan industry jasa keuangan yang sehat dan berkelanjutan dengan tetap berorientasi pasar*”

b. Misi KSPPS BTM Surya Madinah

Adapun misi dari Koperasi Syariah BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut: (1) menyediakan jasa layanan keuangan kepada anggota dan calon anggota serta anggota luar biasa, (2) meningkatkan pendapatan anggota khususnya dan calon anggota serta anggota luar biasa, (3) mensejahterakan anggota khususnya dan masyarakat luas pada umumnya, (4) memperluas dan memperbesar pangsa pasar usaha anggota dan calon anggota, dan (5) membangun kesadaran masyarakat akan kehidupan bergotong royong dalam melakukan aktivitas usahanya.⁷³

3. Kegiatan Usaha KSPPS BTM Surya Madinah

Adapun kegiatan usaha yang terdapat di BTM Surya Madinah adalah sebagai berikut:

- a. Menjalankan usaha di bidang simpan pinjam secara berkelanjutan.

⁷³ *Ibid*

- b. Layanan jasa pembayaran rekening listrik, telepon, PAM, dan kegiatan pelatihan, pendidikan informasi untuk kepentingan pengelola, pengurus, pengawas, anggota dan masyarakat.
 - c. Menjalankan usaha dibidang pembiayaan pemilikan kendaraan dan barang konsumtif.⁷⁴
4. Landasan Hukum KSPPS BTM Surya Madinah

KSPPS BTM Surya Madinah merupakan koperasi primer yang didirikan oleh warga masyarakat, warga Persyarikatan serta Majelis Ekonomi Muhammadiyah PDM Tulungagung yang kegiatan usahanya berdasarkan pola syarah. Adapun dasar pendirian KSPPS BTM Surya Madinah adalah:

- a. Undang- undang Republik Indonesia Nomor 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian.
- b. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 9 tahun 1995 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi.
- c. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 33 tahun 1998 tentang Pelaksanaan Modal Penyertaan pada Koperasi.
- d. Keputusan Menteri Koperasi & PPK Republik Indonesia Nomor: 019/BH/MI/VII/1998 tanggal 24 Juli 1998.

⁷⁴ *Ibid*

- e. Keputusan Menteri Negara Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor: 20/PAD/MENEG.I/II/2002 tertanggal 15 Februari 2002.
- f. Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor: 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) tanggal 10 September 2004.
- g. Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor: 11/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang Petunjuk pelaksanaan Penumpukan Modal Penyertaan pada Koperasi.
- h. Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor: 16/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang Petunjuk Pelaksanaan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah.⁷⁵

⁷⁵ *Ibid*

5. Susunan Pengelola KSPPS BTM Surya Madinah

Untuk menjalankan roda organisasi, KSPPS BTM Surya Madinah dikendalikan oleh Dewan Pengawas, dan dewan pengurus sebagai berikut:

Tabel 4.1
Susunan Pengawasan Kopsyah BTM Surya Madinah

No.	Nama	Jabatan
1.	Drs. Arief Sujono Pribadi	Ketua
2.	Dr. Bahrudin Budi Santoso	Anggota
3.	Marsyudi Al Asyhari, S.Sos	Anggota

Tabel 4.2
Susunan Pengurus Kopsyah BTM Surya Madinah

No.	Nama	Jabatan
1.	Ir. Agus Imam Masa Widigda, Diat	Ketua
2.	Ir. Bunaya Fauzi Jauhar	Sekretaris
3.	Drs. Dwi Sunarto	Bendahara

Tabel 4.3
Susunan Pengelola/ Karyawan BTM Surya Madinah

No.	Nama	Jabatan
1.	Nur Syamsu, S.E	Manager
2.	Drs. Dwi Purnanto	Manager Cabang
3.	Hudawi Abror, S.E	Manager Cabang
4.	Subhan Subhi, S.A.G	Manager Cabang
5.	Onang Guncahyo	Sekretaris/ Sdm dan Umum
6.	Imam Rubai	Staf Marketing
7.	Bambang Setiawan, S.E	Staf Marketing
8.	Arief Hermawan	Staf Marketing
9.	Nur Bainah	Staf Marketing
10.	Eva Nasrul Ghozi, S.E	Staf Marketing
11.	Arip Wahyudi	Staf Marketing
12.	Enik Martapia	Staf Marketing
13.	Marpiah	Staf Marketing
14.	Mugianto	Staf Marketing
15.	Enik Nur Ngaini	Staf Marketing
16.	Muhammad Jamah	Staf Marketing

17.	Ahmad Rizani	Staf Marketing
18.	Suwanto	Staf Marketing
19.	Agus Irfan	Staf Marketing
20.	Agus Andri	Staf Marketing
21.	Novia Ika Nurjannah	Staf Marketing
22.	Andrian	Staf Marketing
23.	Fetri W.	Staf Marketing
24.	Ana	Staf Marketing
25.	Ria Puji Astuti	Staf Marketing
26.	Sulis	Staf Marketing
27.	Wiwin	Staf Marketing
28.	Dewi Asna	Staf Marketing
29.	Erdianingsih Tri Oktasari	Customer Service
30.	Henik Rahayu	Customer Service
31.	Hairina Widiyanti, S.E	Customer Service
32.	Nina Novianti	Customer Service
33.	Febriana	Teller Pusat
34.	Riesta W.	Teller Cabang Pakel
35.	Zulia Kurniawati	Teller Cabang Rejotangan
36.	Firotul Latifah	Teller Cabang Ngantru

Sumber: Rapat Anggota Tahunan'17

6. Pembagian Tugas antara Badan Pengawas Syariah, Pengurus Dan Pengelola

Pembagian tugas antar manajemen perusahaan adalah sebagai berikut:

- a. Badan Pengawas Syariah mengawasi kegiatan perusahaan pada umumnya baik masalah kegiatan operasional maupun masalah kelembagaan.
- b. Badan Pengurus melaksanakan pembinaan yang berkaitan dengan kelembagaan maupun operasional yang berkaitan dengan pengelola, anggota maupun calon anggota.
- c. Manager melaksanakan kegiatan operasional perusahaan yang berkaitan dengan anggota maupun calon anggota.
- d. Semua masalah perusahaan dimusyawarahkan dalam rapat bersama Badan Pengawas Syariah, Pengurus dan Manager.

7. Produk KSPPS BTM Surya Madinah Tulungagung

BTM Surya Madinah secara umum mempunyai dua produk, yaitu produk pinjaman dan produk pembiayaan yang masing-masing dibagi lagi berdasarkan kegunaan dan tujuannya.

a. Produk Simpanan

1) Simpanan Wadiah (Siwada)

Merupakan simpanan yang berupa tabungan biasa. Dimana, pihak anggota menitipkan dananya kepada pihak BTM Surya Madinah, dan untuk waktu pengambilannya bisa sewaktu-waktu.

2) Simpanan Arisan (Si-Aris)

Merupakan simpanan dana yang berbetuk arisan yang menggunakan sistem kopyokan/ undian. Dimana, pelaksanaan kopyokan tersebut dilakukan setiap sebulan sekali, dan bagi anggota yang “motel” maka akan diberikan bonus sebesar RP.300.000.

3) Simpanan Hari Raya

Merupakan simpanan yang pengambilannya pada saat memasuki bulan puasa. Untuk simpanan hari raya ini, anggota bisa melakukan penyetoran dana setiap bulannya.

4) Simpanan Haji

Merupakan simpanan yang masa pengembaliaannya ketika si anggota akan berangkat menunaikan ibadah haji.

Apabila pihak anggota mengambil dana simpanannya sebelum berangkat haji, maka bisa diambil akan tetapi akan dialihkan menjadi simpanan wadiah.

5) Simpanan Berjangka

Merupakan simpanan yang waktu pengambilan hanya pada saat tertentu saja, yakni selama 3 bulan, 6 bulan atau 12 bulan.

b. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan Murobahah

Pembiayaan yang diberikan kepada anggota/calon anggota untuk pembelian barang produktif dengan sistem pembayaran pokok maupun dengan sistem *mark up* yang dilakukan sekaligus.

2) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan yang diberikan kepada anggota/calon anggota yang membutuhkan tambahan modal usaha. Pihak Kopsyah BTM Surya Madinah dapat ikut serta dalam proses pengelolaan usaha, pembagian keuntungan yang proposional dilakukan sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak.

3) Pembiayaan Ijarah Muntahiya Bit Tamlik (IMBT)

Pembiayaan yang diberikan kepada anggota/ calon anggota dengan cara menyewa suatu barang yang dimiliki oleh

pihak koperasi syariah, yang mana di akhir masa sewa terdapat perpindahan hak milik.

B. TEMUAN PENELITIAN

1. Perkembangan Pembiayaan di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BTM Surya Madinah Tulungagung.

Dalam melaksanakan kegiatannya, BTM Surya Madinah menyajikan berbagai macam produk untuk masyarakat guna membantu kesejahteraan masyarakat sekitar, salah satunya adalah produk pembiayaan. Adapun hasil temuan yang diperoleh peneliti, peneliti menemukan hasil salah satunya tentang produk pembiayaan yang dimiliki oleh BTM Surya Madinah.

Produk pembiayaan yang dimiliki oleh BTM Surya madinah diantaranya adalah pembiayaan murabahah, musyarakah, dan ijarah muntahiya bit tamlik (IMBT). Akan tetapi, pada produk pembiayaan musyarakah sudah tidak berfungsi lagi atau akan dihapuskan, seperti pernyataan yang diberikan oleh Bapak Hudawi Abror selaku anggota komite pembiayaan BTM Surya Madinah (manajer cabang pakel) pada saat wawancara.

“Produk pembiayaan disini ada 3 (tiga) sebenarnya mbak, murobahah, ijarah muntahiya bit tamlik (IMBT) dan musyarakah. Tapi yang masih berfungsi cuman 2 (dua) yaitu murabahah dan imbt. Karena, kebanyakan masyarakat desa sini rata-rata kan pekerja ya mbak, jadi mereka itu lebih membutuhkan modal untuk proses usahanya. Kalau musyarakah itu kan antara anggota dan BTM ngasih modal gitu kan untuk mendirikan suatu usaha gitu kan, tapi masalahnya disini mereka justru membutuhkan modal.

Maka dari itu, kalau musyarakah diterapkan disini agak kurang pas, jadi bisa dikatakan peminatnya sedikit dan ada kemungkinan setelah masa transisi akan dihapuskan.”⁷⁴

Dari pernyataan tersebut, dapat kita ketahui bahwa alasan mengapa pada produk musyarakah akan dihapuskan adalah karena sedikitnya minat dari masyarakat sekitar, karena kebanyakan dari mereka adalah pekerja atau lebih tepatnya sudah memiliki usaha sendiri, dimana dalam hal itu mereka cenderung lebih membutuhkan modal untuk kelangsungan usaha mereka.

Akan tetapi, disisi lain produk ijarah muntahiya bit tamlik (IMBT) menjadi produk unggulan dari pembiayaan murabahah, karena masyarakat memiliki minat yang cukup besar dan menerima kehadiran produk tersebut dengan tangan terbuka. Berdasarkan pernyataan beliau bapak Hudawi Abror pada saat wawancara:

“Iya mbak, memang disini pembiayaan imbt itu sangat diminati oleh masyarakat dan menjadi produk unggulan kami. Karena kan sistemnya mudah, masyarakat juga cukup paham dengan sistemnya. Nggak ada istilah memberatkan salah satu pihak itu ndak ada disini. Tiap ada pengajuan dari calon anggota baru, kita juga selalu menjelaskan terlebih dulu tentang sistem dan persyaratannya , jadi ya diawal sudah cukup jelas.”⁷⁵

Hal tersebut dibuktikan dengan banyaknya masyarakat yang menjadi anggota (nasabah) pembiayaan IMBT dalam KSPPS BTM Surya Madinah. Sampai saat ini, tercatat dari awal semester sampai dengan akhir semester tahun 2017 kemarin, jumlah anggota

⁷⁴ Wawancara dengan Bapak Hudawi Abror (Manajer BTM Surya Madinah Cabang Pakel selaku Anggota Komite Pembiayaan) pada hari Sabtu, 17 Februari 2018, pukul. 10.00 WIB

⁷⁵ Wawancara dengan Bapak Hudawi Abror (Manajer BTM Surya Madinah Cabang Pakel selaku Anggota Komite Pembiayaan) pada hari Sabtu, 17 Februari 2018, pukul. 10.00 WIB

pembiayaan mengalami peningkatan. Yakni dari 4.258 anggota naik menjadi 5.819 anggota.⁷⁶ Selain itu, pembiayaan IMBT ini juga memberikan kontribusi yang cukup besar bagi kesejahteraan masyarakat disekitar. Dimana, kebutuhan modal masyarakat menjadi lebih terbantu sejak mereka menggunakan produk IMBT tersebut.

Hal ini juga sesuai dengan pernyataan dari Bapak Hudawi Abror.

“Pembiayaan IMBT ini juga sangat membantu kebutuhan masyarakat mbak. Ekonomi mereka jadi terbantu, yang semula kekurangan dana sekarang dananya jadi terbantu. Letak kantor kita juga cukup strategis, dekat dengan pasar, pertokoan, ya pokoknya strategislah dekat dengan pusat keramaian. Dalam satu tahun ini, Alhamdulillah anggota kita juga meningkat...”⁷⁷

Untuk pengajuan pembiayaan IMBT tersebut, calon anggota cukup menyerahkan atau melengkapi persyaratan seperti fotocopy rangkap 2 KTP/SIM (Suami dan Istri), Kartu Keluarga (KK), Surat Nikah, STNK dan BPKB, dimana persyaratan tersebut berlaku untuk pengajuan pembiayaan kendaraan bergerak.

Sedangkan untuk pengajuan pembiayaan melalui sertifikat, maka calon anggota harus melengkapi persyaratan seperti fotocopy rangkap 2 KTP/SIM (suami dan istri), Kartu Keluarga (KK), Surat Nikah, Pajak Terakhir dan Sertifikat. Sesuai yang dikatakan oleh beliau Bapak Hudawi Abror ketika wawancara.

⁷⁶ Data KSPPS BTM Surya Madinah Tulungagung Pusat.

⁷⁷ Wawancara dengan Bapak Hudawi Abror (Manajer BTM Surya Madinah Cabang Pakel selaku Anggota Komite Pembiayaan) pada hari Sabtu, 17 Februari 2018, pukul. 10.00 WIB

“Ini bisa sampean lihat sendiri ya mbak, disini ada brosur kecil yang menyatakan persyaratan pembiayaan, sampean bawa aja ndak papa... ini maksudnya, kalau untuk kendaraan bergerak syarat pengajuannya ada fotocopy ktp/sim suami istri, kartu keluarga, surat nikah bagi yang sudah menikah, kalau belum ya pakai KK saja..hehe. Kemudian fotocopy stnk dan bpkb yang semuanya itu masing-masing dua rangkap. Nah kalau yang ini, pembiayaan lewat sertifikat sebenarnya syaratnya sama dengan kendaraan bergerak, cuman untuk bpkb dan stnk itu diganti dengan sertifikat dan pipil pajak terakhir.”

Setelah syarat pengajuan tersebut terpenuhi, pihak BTM akan melakukan survey anggota yang dilakukan oleh pihak Account Officer (AO). Setelah itu akan dilakukan analisa pembiayaan oleh komite pembiayaan. Hal tersebut ditujukan guna untuk meminimalisir bertambahnya pembiayaan bermasalah. Tercatat dalam 6 bulan terakhir anggota yang mengalami pembiayaan bermasalah sebesar 3,7% dimana hal tersebut masih dikatakan sehat.

“Kalau untuk mengetahui sehat tidaknya lembaga keuangan kan bisa dilihat di rasio keuangannya ya. Kalau di BTM sendiri batasan prosentasenya masih ikut peraturan bank syariah tapi kalau soal landasan hukum, kita ya ikut landasan hukum koperasi. Soal prosentase pembiayaan bermasalah itu, selama 6 bulan terakhir ini tercatat sebesar 3,7 %, cukup tinggi dengan tahun kemarin, tapi itu masih dikatakan sehat. Nah kalau dibandingkan dengan peraturan di bank syariah itu kan batasannya 5%, jika lebih dari itu berarti kan sudah ndak sehat.”

“Umumnya selama ini, sebab pembiayaan bermasalah itu karena 2 faktor mbak, ekonomi dan karakter. Tapi kebanyakan, yang paling sering itu faktor ekonomi.”⁷⁸

Berdasarkan penuturan beliau, faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah itu disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor

⁷⁸ Wawancara dengan Bapak Hudawi Abror (Manajer BTM Surya Madinah Cabang Pakel selaku Anggota Komite Pembiayaan) pada hari Sabtu, 17 Februari 2018, pukul. 10.00 WIB

ekonomi dan karakter. Akan tetapi yang sering terjadi adalah karena faktor ekonomi anggota. Selanjutnya, untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah yang berkepanjangan, dalam hal ini ketika terjadi pencairan suatu dana, maka setelah realisasi tersebut pihak BTM memantau perkembangan dari dalam atau istilahnya terdapat pendampingan setelah realisasi.

Seperti yang dipaparkan oleh Ibu Rista Wijayanti selaku *customer service* BTM Surya Madinah.

“Tiap realisasi dana, pastinya kita ada pendampingan.. kalau lewat BTM caranya dari dalam. Seperti memantau kelancaran angsuran si anggota lewat rekening korannya. Kalau ada gejala-gejala pembiayaan macet kita nantinya kan tau, misal di bulan ini dia telat lima hari, enam hari kemudian bulan selanjutnya telat satu minggu, nah jadi kalau sudah tau sejak dini untuk penanganannya pun kita bisa lebih mudah.”⁷⁹

Maka dari itu, tujuan adanya pendampingan setelah realisasi dana adalah untuk mengetahui perkembangan angsuran pembiayaan si anggota. Apabila terjadi suatu gejala yang timbul maka pihak BTM Surya Madinah bisa mencegah hal tersebut sejak dini.

“Kalau waktu pengajuan, si calon anggota itu ditanya ribet atau mulek, nah itu bisa jadi pertanda.. jadi kita harus selalu hati-hati dan selektif dalam memilih orang.”⁸⁰

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, untuk mencegah pembiayaan bermasalah secara berkepanjangan, pada saat awal pengajuan pihak BTM melihat tentang karakter si anggota tersebut. Apabila ketika di berikan pertanyaan jawabannya berbelit-belit, maka

⁷⁹ Wawancara dengan Ibu Rista Wijayanti selaku *Customer Service* BTM Surya Madinah Cabang Pakel, pada Hari Sabtu, 17 Februari 2018 Pukul. 11.00 WIB.

⁸⁰ *Ibid*

hal tersebut harus diselidiki lebih mendalam lagi atau istilahnya pihak BTM harus lebih selektif dalam memilih anggotanya.

2. Strategi pembiayaan untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah .

Umumnya strategi itu dilakukan untuk mencegah terjadinya sesuatu yang tidak di inginkan. Hal tersebut juga dilakukan oleh KSPPS BTM Surya Madinah. Dimana tujuan penerapan strategi pembiayaan tersebut, guna untuk menghindari bertambahnya pembiayaan bermasalah. Adapun proses *realisasi dana* (pencairan dana) anggota terdapat beberapa tahapan didalamnya yakni pengajuan, survey, analisis pembiayaan oleh komite pembiayaan dan perjanjian atau akad.

Seperti yang dikatakan oleh Bapak Hudawi Abror pada saat wawancara:

“mekanisme pembiayaannya, yang pertama pastinya ya pengajuan, setelah itu survey. Setelah survey ya di acc tapi sebelum acc itu ada analisisnya mbak. Nah analisa itu yang melakukan komite pembiayaan. Tiap ada pengajuan, sore harinya kita selalu kumpul di kantor pusat untuk membicarakan pengajuan tersebut. Setelah acc baru diadakan perjanjian atau akad.”⁸¹

Adapun analisis pembiayaan yang diterapkan BTM Surya Madinah sesuai dengan SOP yang berlaku yakni berdasarkan prinsip 5C atau yang dikenal dengan prinsip kehati-hatian.

“analisa pembiayaan ini kan juga sebagai upaya kita untuk mengurangi pembiayaan macet. Kita disini pakai 5C mbak, ya

⁸¹ Wawancara dengan Bapak Hudawi Abror (Manajer BTM Surya Madinah Cabang Pakel selaku Anggota Komite Pembiayaan) pada hari Sabtu, 17 Februari 2018, pukul. 10.00 WIB

hampir sama dengan koperasi- koperasi lainnya tapi disini kita fokusnya di jaminan, karakter sama usahanya.⁸²

Berdasarkan pernyataan tersebut, diketahui bahwa dalam melakukan proses analisa pembiayaan, pihak BTM Surya Madinah menggunakan prinsip 5C (*character, condition, capital, capacity, collateral*) sesuai dengan SOP yang ditentukan. Akan tetap disini, mereka tidak menggunakan keseluruhan dari kelima prinsip tersebut. mereka lebih fokus pada prinsip karakter (*character*), usaha (*capacity*) dan jaminan (*collateral*).

Adapun klasifikasinya, adalah sebagai berikut: (1) karakter (*character*), pihak BTM akan melihat dari segi watak calon anggota, yang mana hal tersebut bisa dilihat dari cara mereka berbicara dan menanggapi suatu kejadian/ masalah. Menurut pernyataan Bapak Agus Irfan selaku *Account Officer* (AO) pada saat wawancara.

“Karakter seseorang itu kan beda ya mbak, dan kita ndak tau pasti bagaimananya. Tapi kalau kita dekat dengan orang tersebut otomatis tau bagaimana tingkah laku dan seluk beluknya. Ya kalau dalam hal ini, kita istilahnya ngakrabi lah mbak. Pas waktu survey gitu, kita ya ngobrol-ngobrol santai datang ke rumahnya, pokok jangan sampai kita buat suasana tegang, santai tapi tujuan kita pasti. Kita ajak si calon anggota itu mengikuti alur pertanyaan kita, bisa juga kita tes diam-diam dengan menyuguhkan suatu masalah, kira-kira tanggapannya nanti bagaimana. Ya kurang lebih seperti itu lah mbak”⁸³

Dimana, *character* seorang anggota tersebut bisa dilihat pada saat tahap survey, selain dari gerak geriknya pada saat pengajuan

⁸² Wawancara dengan Bapak Hudawi Abror (Manajer BTM Surya Madinah Cabang Pakel selaku Anggota Komite Pembiayaan) pada hari Sabtu, 17 Februari 2018, pukul. 10.00 WIB

⁸³ Wawancara dengan Bapak Agus Irfan selaku Account Officer KSPPS BTM Surya Madinah Tulungagung Pusat, pada Hari Senin, 19 Februari 2017 Pukul. 15.00 WIB

berlangsung, karakter tersebut juga bisa dilihat pada saat melakukan obrolan santai, dengan hal ini dapat dikatakan pihak BTM lebih mengutamakan sistem kekeluargaan dengan cara menyambung tali silaturahmi dengan calon anggota. Adapun tujuan diadakannya analisis karakter yakni untuk mengantisipasi adanya iktikad buruk dari anggota. (2) Jaminan (*callateral*), setiap saat melakukan pengajuan pembiayaan, syarat yang paling utama adalah jaminan anggota, karena hal tersebut mempengaruhi besar kecilnya *realisasi dana* (pencairan dana).

Berdasarkan pernyataan beliau, Bapak Hudawi Abror selaku Anggota Komite Pembiayaan.

“Iya memang, agunan itu pasti akan berpengaruh untuk proses realisasi. Nanti kita cek fisiknya gimana, masih layak apa ndak, kita perkirakan juga kalau missal terjadi penyusutan jadinya berapa. Kurang lebih seperti itu.”

Adapun kriteria agunan untuk proses realisasi dana, pihak BTM menerapkan kebijakan untuk anggota yang baru realisasi dananya sekitar 40% dari harga jaminan sedangkan untuk anggota yang lama sampai dengan 70% dari harga jaminan.

“Kalau kriterianya, untuk anggota baru itu 40% dari harga jaminan mbak, tapi kalau untuk anggota lama bisa sampai 70% dari harga jaminan....”⁸⁴

Untuk jaminan (agunan) yang berupa barang bergerak seperti sepeda motor, mobil, truk, dsb, realisasi dananya kisaran Rp.1.000.000

⁸⁴ Wawancara dengan Bapak Hudawi Abror (Manajer BTM Surya Madinah Cabang Pakel selaku Anggota Komite Pembiayaan) pada hari Sabtu, 17 Februari 2018, pukul. 10.00 WIB

sampai dengan Rp.100.000.000. Sedangkan untuk barang tidak bergerak seperti sertifikat untuk realisasi dananya kisaran lebih dari Rp. 100.000.000. Analisis jaminan ini dilakukan guna untuk mengantisipasi terjadinya pembiayaan macet disuaut hari, yang mana apabila benar-benar terjadi pembiayaan macet maka jaminan tersebut bisa digunakan untuk mengganti kewajiban yang tidak bisa dibayar oleh anggota. Selanjutnya, (3) usaha / kekayaan yang dimiliki calon anggota (*capital*). Dalam menganalisisnya, pihak BTM akan melakukan survey terlebih dahulu, yang dilakukan oleh Account Officer (AO) dan perwakilan komite pembiayaan.

Dengan cara, terjun langsung melihat perkembangan perekonomian anggota tersebut. Baik berdasarkan pengamatan sendiri, yakni dengan melihat dari segi penghasilan sehari-hari atau melihat kinerjanya, maupun bertanya kepada orang-orang terdekat calon anggota. Seperti pernyataan Bapak. Agus Irfan selaku Account Officer (AO) pada saat wawancara.

“Disini itu kita lebih mengedepankan sifat kekeluargaan, memang benar...kalau dilihat dari luarnya kita itu sedang mengadakan survey, tapi cara kita berbeda dengan lembaga lainnya. Ya kita Cuma ngobrol santai dengan calon anggota, menggali sedikit demi sedikit tentang kondisi usaha nya itu. Bukan kog si anggota itu langsung di suruh ngisi form survey itu ya ndak lah, kesannya nanti gimana gitu. Disini kan mayoritas orang desa, kan kalau mereka disajikan dengan cara begitu, otomatis mereka akan risih dengan kita.”
“selain itu juga, kita tanya sama orang-orang terdekat mereka, entah itu tetangganya atau saudaranya yang penting orang-

orang yang dekat, dengan kehidupannya dan mengerti tentang kesehariannya.”⁸⁵

Dengan proses analisa pembiayaan yang berdasarkan ketiga prinsip tersebut, pihak BTM mengharapkan dapat menekan berkembangnya jumlah anggota yang pembiayaannya bermasalah. Selain itu, strategi yang dilakukan pihak BTM untuk menekan pembiayaan bermasalah tersebut dengan cara melakukan pencegahan sejak dini, yaitu lebih memperhatikan kelengkapan persyaratan pengajuan calon anggota secara teliti. Karena bila terjadi sesuatu di kemudian hari maka bisa diatasi secara mudah.

Berdasarkan penuturan beliau Bapak. Hudawi Abror pada saat wawancara.

“Ada lagi mbak, disini kita juga menerapkan strategi lain selain dengan menggunakan prinsip 5C itu, waktu awal pengajuan kita selalu menyeleksi dan memperhatikan kelengkapan persyaratan calon anggota. Kita tanya betul-betul tentang alamat rumahnya, kelegalan jaminannya yang paling penting, surat-suratnya seperti STNK, BPKB atau Sertifikatnya kalau dia mengajukan pembiayaan lewat sertifikat”.⁸⁶

Dalam proses pengajuan pembiayaan dengan jaminan (agunan) yang berbentuk sertifikat, pihak BTM selalu bekerja sama dengan pihak notaries. Yakni ketika terdapat pengajuan masuk dan lolos setelah melalui proses seleksi yang dilakukan oleh komite pembiayaan, pihak BTM akan mendaftarkan jaminan sertifikat tersebut kedalam

⁸⁵ Wawancara dengan Bapak Agus Irfan selaku Account Officer KSPPS BTM Surya Madinah Tulungagung Pusat, pada Hari Senin, 19 Februari 2017 Pukul. 15.00 WIB

⁸⁶ Wawancara dengan Bapak Hudawi Abror (Manajer BTM Surya Madinah Cabang Pakel selaku Anggota Komite Pembiayaan) pada hari Sabtu, 17 Februari 2018, pukul. 10.00 WIB

ranah hukum yakni dengan melalui notaris. Karena, apabila terjadi sesuatu dikemudian hari, seperti halnya pembiayaannya macet atau terjadi sengketa antara pihak anggota dengan BTM, maka hal tersebut bisa diselesaikan lewat jalur hukum secara baik-baik.

“Kalau jaminannya sertifikat ya mbak, dari dulu kita selalu mendaftarkannya lewat notaris. Karena apa, takutnya nanti ada masalah yang berkepanjangan, misalnya anggota yang pembiayaannya macet itu ndak mau menyerahkan jaminannya, dan selalu menghindar saat kita ingatkan, ya nanti terpaksa mau ndak mau, itu lewat jalur hukum penangannya. Ini masuknya nanti di perdata lo ya, bukan pidana.. nanti sampean kiranya masuk di masalah pidana. Jangan lo ya... hehe
Tiap perjanjian awal gitu, kita juga menjelaskan terlebih dulu pada calon anggota itu, kalau pengajuan lewat sertifikat itu ada biaya tambahan untuk biaya notaries, dan selama ini alhamdulillah mereka juga setuju dengan hal itu.”⁸⁷

Selain itu, ketika perjanjian atau akad berlangsung pihak BTM juga menjelaskan terlebih dahulu mengenai biaya tambahan yang digunakan untuk biaya administrasi notaris.

Sedangkan untuk proses eksekusi jaminan milik anggota yang bermasalah. Pihak BTM tidak semata-mata langsung mengambil atau menyita jaminan tersebut, akan tetapi terdapat beberapa tahapan, yakni langkah pertama memberikan surat peringatan (SP) I, SP II, SP III, dimana jarak antara pemberian SP tersebut adalah dua minggu. Tujuan diberikannya surat peringatan tersebut adalah untuk mengingatkan anggota atas kewajibannya kepada pihak BTM yakni kewajiban dalam mengangsur pembiayaan yang dilakukan.

⁸⁷ Wawancara dengan Bapak Hudawi Abror (Manajer BTM Surya Madinah Cabang Pakel selaku Anggota Komite Pembiayaan) pada hari Sabtu, 17 Februari 2018, pukul. 10.00 WIB

Berdasarkan pernyataan Bapak Hudawi Abror, pada saat wawancara.

“Kalau anggota kita ada yang pembiayaannya macet, cara penanganan kita lebih ke cara kekeluargaan mbak, ya caranya.. kita kunjungi beberapa kali ke rumahnya, tujuannya untuk mengingatkan. Ya kalau setelah itu belum ada respon ya terpaksa kita beri surat peringatan atau SP 1, kalau ndak ada respon lagi dikasih lagi SP 2 begitu seterusnya sampai dengan SP 3. Nah jarak antar SP ini 2 mingguan mbak.

“Terus kalau si anggota itu sudah bener-bener mentok ndak bisa mbayar, ya mau ndak mau dimohon dia harus menyerahkan jaminannya itu. Nanti kita juga kasih pilihan mbak, kita tanyai dulu, jaminannya itu dijual sendiri atau lewat lelang. Habis itu, uangnya digunakan untuk menutupi tunggakannya, kalau ada kelebihannya ya kita kembalikan.”⁸⁸

Selanjutnya, apabila setelah menerima SP III calon anggota belum juga terdapat respon untuk memenuhi kewajibannya, maka otomatis mau tidak mau anggota harus menyerahkan jaminannya. Namun sebelumnya, pihak BTM memberikan penawaran bahwa jaminan tersebut dijual sendiri oleh anggota atau menyerahkan sepenuhnya ke pihak BTM untuk di lelang.

Dan hasil dari penjualan tersebut nantinya akan digunakan untuk membayar angsuran pembiayaan yang macet tersebut, apabila hasil dari penjualan barang jaminan tersebut terdapat kelebihan, maka kelebihan dari hasil penjualan tersebut di kembalikan kepada anggota. Adapun proses penanganan pembiayaan dari pihak BTM tersebut lebih mengutamakan sifat kekeluargaan.

⁸⁸ Wawancara dengan Bapak Hudawi Abror (Manajer BTM Surya Madinah Cabang Pakel selaku Anggota Komite Pembiayaan) pada hari Sabtu, 17 Februari 2018, pukul. 10.00 WIB

3. Kendala yang dihadapi ketika menerapkan strategi pembiayaan

Setiap penerapan sesuatu hal, pastinya terdapat kendala atau masalah didalamnya. Dan untuk mengatasi kendala tersebut secara efektif, tergantung bagaimana cara kita untuk menanggapinya. Begitu juga yang sedang di alami oleh pihak BTM Surya Madinah, dimana dalam penerapan strategi pembiayaan tersebut terdapat beberapa macam kendala didalamnya, diantaranya adalah karena faktor kondisi ekonomi dan karakter dari anggota itu sendiri, selain itu karena faktor yang terjadi diluar kemampuan anggota seperti meninggal dunia, jaminan hilang.

Berdasarkan pernyataan dari Bapak Agus Irfan selaku Account Officer pada saat wawancara.

“Kalau bicara kendala, kendala kita itu banyak mbak... tapi yang sering itu ya masalah ekonomi sama karakter. Kalau ekonomi ya seperti usaha anggota turun terus kalau masalah karakter, biasanya kalau tiap kali kita ingatkan tentang jatuh tempo angsuran dia menghindar. Terus ada lagi, kendala karena anggota itu meninggal dunia sama jaminan anggota hilang”.⁸⁹

Adapun diantara faktor- faktor yang menjadi kendala dalam penerapan strategi pembiayaan tersebut, faktor yang menjadi kendala yang paling dianggap serius adalah faktor kondisi ekonomi anggota. Karena prediksi atas kondisi ekonomi anggota kedepannya atau prospek usaha anggota di awal survey itu, 100% masih belum bisa sesuai dengan kenyataan yang berlaku.

⁸⁹ Wawancara dengan Bapak Agus Irfan selaku Account Officer KSPPS BTM Surya Madinah Tulungagung Pusat, pada Hari Senin, 19 Februari 2017 Pukul. 15.00 WIB

“Kendala kita dalam penerapan strategi tersebut, ya seperti karena faktor kondisi ekonomi anggota itu, kita kan ndak tau ya musibah seseorang itu datangnya kapan, kita kan juga ndak bisa memutuskan, kebanyakan kasus yang kita jumpai itu usaha si anggota mengalami penurunan, iya memang benar pada saat survey kita sudah melakukan analisis di usaha anggota tersebut, tapi kalau memang di pertengahan jalan usaha mereka diberi musibah secara mendadak kita kan juga ndak tau, meskipun diawalnya sudah dilakukan survey.”⁹⁰

Setelah mengetahui beberapa kendala dari penerapan strategi pembiayaan diatas, maka terdapat solusi yang dirasa cukup baik untuk mengatasi masalah tersebut. Adapun untuk faktor ekonomi, pihak BTM Surya Madinah akan melakukan mediasi dengan anggota, yakni lebih membantu untuk meyakinkan dan memberikan motivasi terhadap permasalahan ekonominya.

Selanjutnya untuk faktor karakter anggota, pihak BTM akan lebih memberikan penekanan sedikit terhadap anggota dengan tujuan supaya anggota tersebut mau untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak BTM. Untuk faktor diluar kemampuan anggota, seperti anggota meninggal dunia dan jaminan hilang, pihak BTM bisa melakukan mediasi dengan pihak ahli waris untuk pelimpahan tanggungan anggota yang belum terselesaikan dan melakukan musyawarah.

Sedangkan untuk jaminan yang hilang, selama terdapat surat kehilangan maka pembiayaan tersebut masih bisa untuk dilanjutkan, dimana surat tersebut digunakan untuk pengembalian pokoknya saja.

Berdasarkan pernyataan Bapak Agus Irfan.

⁹⁰ Wawancara dengan Bapak Agus Irfan selaku Account Officer KSPPS BTM Surya Madinah Tulungagung Pusat, pada Hari Senin, 19 Februari 2017 Pukul. 15.00 WIB

“Kalau solusinya.. Mmm kita lebih ke sifat kekeluargaanya mbak, yang penting bagaimana caranya supaya si anggota itu tidak tertekan, istilahnya seperti kita rangkul lah mbak..seperti saat kondisi ekonominya turun gitu, disini kita juga membantu memberikan motivasi mbak, bukannya dibiarkan saja tapi kita selalu mendukungnya supaya masalah perekonomiannya itu cepat terselesaikan.”

“Kemudian kalau soal karakter anggota yang suka ngumpet-ngumpet kalau kita datangi, kita disini ya harus sedikit tegas menanggapi, supaya dia punya rasa malu sama jera. Nah kalau yang, anggota meninggal sama jaminan hilang, itu bisa di musyawarahkan kembali dengan ahli waris, dia sekiranya mampu meneruskan tanggungan itu atau tidak, sedang kalau yang jaminan hilang... selama ada surat kehilangan tidak jadi masalah.”⁹¹

Dalam menghadapi setiap kendala yang ada, pihak BTM selalu menggunakan cara yang bersifat kekeluargaan, saling membantu sesama anggota, tidak memandang sifat, watak, atau darimana mereka berasal. Karena sistem penanganan seperti itulah, banyak masyarakat yang tertarik dan suka dengan untuk menggunakan beberapa jasa yang ada di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM) Surya Madinah.

⁹¹ Wawancara dengan Bapak Agus Irfan selaku Account Officer KSPPS BTM Surya Madinah Tulungagung Pusat, pada Hari Senin, 19 Februari 2017 Pukul. 15.00 WIB