

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BMT Agritama Srengat Blitar

Kopseyah BMT Agritama berdiri pada tahun 2001 pada awalnya merupakan Kelompok Swadaya Masyarakat yang bergerak pada peningkatan usaha kecil mikro (UKM) dan sering disebut Baitul Mal Wat Tamwil yang selanjutnya disingkat BMT, adalah Lembaga Ekonomi (Keuangan) yang dioperasikan dengan sistem yang sesuai syariat islam. BMT merupakan sebuah Institusi yang menjalankan 2 kegiatan secara terpadu yakni sebagai Baitul Mal melakukan kegiatan sosial dakwah sedangkan Baitul Tamwil melakukan kegiatan bisnis.

Sebagai lembaga Ekonomi, BMT bergerak dalam bidang peningkatan ekonomi masyarakat kecil dan kecil bawah (mikro) melalui kegiatan menghimpun berbagai jenis simpanan/tabungan dari anggota dan selanjutnya dikembangkan melalui investasi atau penyertaan modal usaha bagi anggota lain yang membutuhkan. Disamping itu, BMT juga merupakan lembaga Amil Zakat (LAZ) yang melakukan kegiatan sosial yang mendorong, menggerakkan dan menghimpun zakat, infaq dan shodaqoh dari para aghniya' yang kemudian disalurkan untuk kegiatan sosial, membantu kaum dhuafa dan kegiatan dakwah.

Keberadaan BMT telah dicanangkan oleh Presiden RI sebagai gerakan Nasional untuk mendukung usaha kecil diseluruh Indonesia. Penganangan dilakukan di Jakarta pada tanggal 07 Desember 1995. Sebagai pedoman operasional BMT berada dibawah Pembinaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) dan memperoleh legalitas dari menteri Koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah C. Q Kepala Kantor Dinas atau Badan Koperasi di masing-masing provinsi maupun Kabupaten atau kota. PINBUK merupakan satu-satunya lembaga yang telah mendapat persetujuan dari Bank Indonesia (BI) untuk membina, mengawasi dan mengembangkan BMT diseluruh Indonesia. Persetujuan itu tertuang melalui naskah Kerjasama No. 03/MOU/PHBK-PINBUK/VII/

Bantuan ini sangat dibutuhkan anggota BMT terutama pada tahap awal mereka menjadi anggota. Kebutuhan terhadap biaya ini sangat nyata dan sangat dibutuhkan oleh anggota. Bila kebutuhan ini tidak dipenuhi, maka bisa saja anggota akan mempergunakan modal kerja yang dipinjam dari BMT untuk memenuhi kebutuhan ini. Dengan adanya penyimpangan ini, besar kemungkinan anggota akan kesulitan mengembalikan pinjaman pembiayaan. oleh karena itu, BMT harus berupaya:

- a. Menghimpun dana sosial yang dapat diberikan sebagai pinjaman tidak komersil kepada anggota.

- b. Memberikan bantuan dan santuan bagi kelompok masyarakat miskin untuk meringankan beban hidup mereka disertai pembinaan kearah kemandirian.
- c. Memberikan pembiayaan belajar usaha kepada anggota yang sangat miskin yang mempunyai keinginan memulai usaha.
- d. Memberikan bimbingan usaha kepada anggota yang menerima pembiayaan agar mereka mampu mengembangkan usahanya.
- e. Memberikan bimbingan pemanfaatan hasil usaha yang diperoleh sehingga benar-benar bermanfaat untuk meningkatkan taraf hidup mereka. Dalam hal ini BMT harus mampu menanamkan keteguhan hati agar anggota membelanjakan hasil setelah disisihkan untuk berzakat/infaq dan menabung, sehingga maik lama makin mandiri dan aman.

2. Visi

Menjadi lembaga keuangan syariah dengan dasar-dasar ekonomi islam.

3. Misi

Menjadikan lembaga keuangan syariah untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya

4. Data Kelembagaan

Pengelola unit simpan pinjam syariah dikelola secara profesional dengan menerapkan manajemen yang tercatat, terbaca, tertib, dan dapat dipertanggungjawabkan. Dalam ospek pengelolaan ini dapat terlihat jelas dari struktur organisasi, pembagian tugas dan wewenang, pencatatan

secara rutin menggunakan sistem informasi manajemen yakni menggunakan software dari USSI PINBUK Jatim

Nama dan Kedudukan Lembaga

Nama Lembaga : BMT/KJKS Agritama
 Alamat : Jl. Mastrip No. 15A Togogan Srengat
 Blitar
 Telepon : 0342 553107/085646595023
 Fax : -
 e-mail : kjks_agritama@yahoo.com

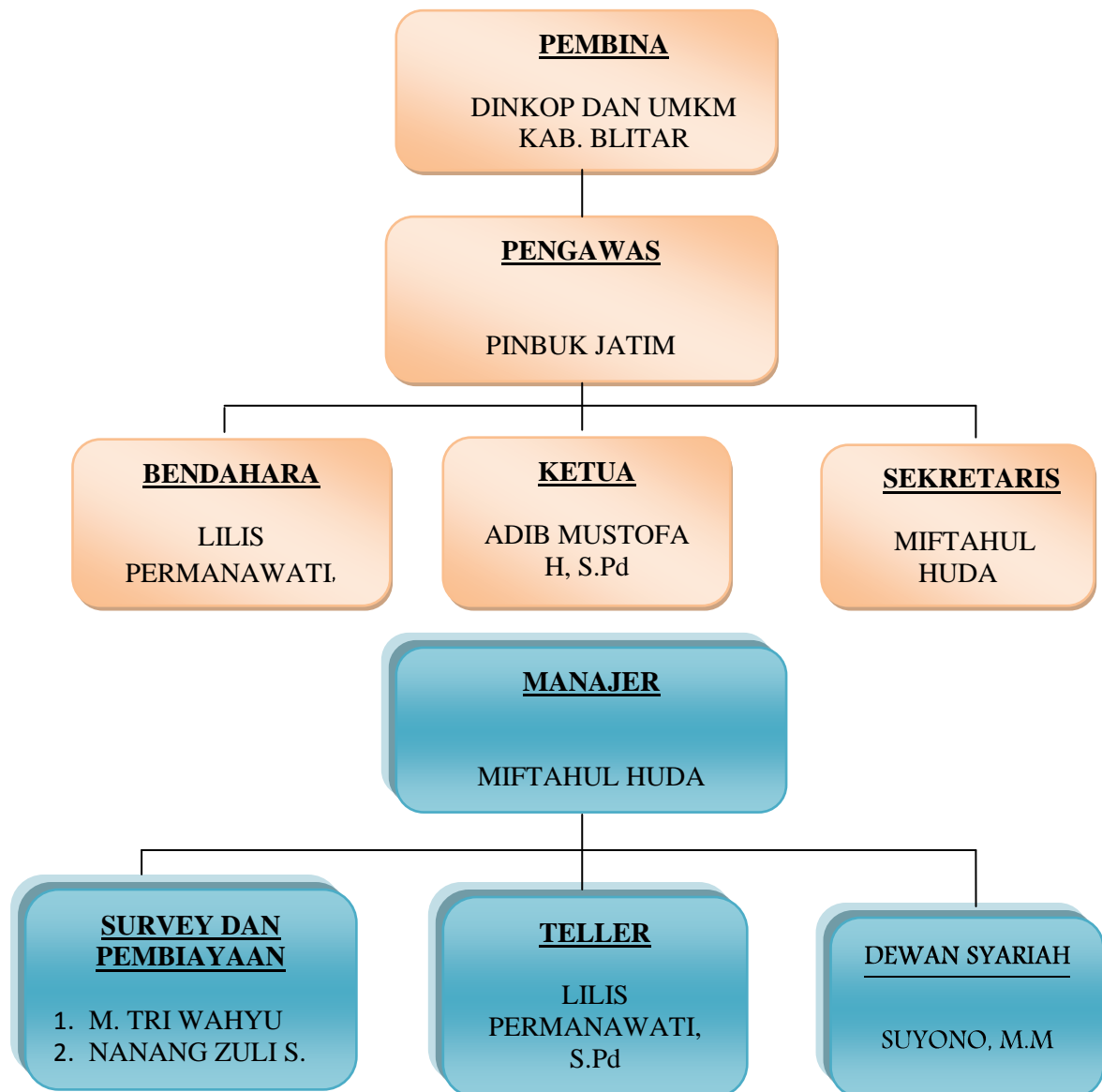
Data Legal

No. Akte Pendirian : 064/BH/KDK.13.21/1.2/V/1999
 Notaris : -
 Pengesahan : Dinas Koperasi
 Tanggal : 26 Mei 1999
 N.P.W.P : 1-925.89857-622
 T.D.P : 133126500001⁶³

⁶³Laporan Pertanggung Jawaban Pengurus pada Rapat Anggota Tahunan (RAT) Tahun 2015 Binaan PINBUK dan Dinas Koperasi Kab. Blitar

Gambar 4.1

Struktur Organisasi KSPPS BMT Agritama Srengat Blitar



5. Produk – Produk di BMT Agritama Blitar

Produk produk yang dimiliki BMT Agritama yaitu produk simpanan dan pembiayaan, akan tetapi yang paling diminati oleh nasabah antara lain produk pembiayaan seperti *murabahah* dan *Bai' Bitsaman Ajil*.

a. Produk Simpanan

Simpanan *Mudharabah*. Yaitu jenis simpanan yang jumlah setorannya tidak ditentukan dan dapat ditambah maupun diambil sewaktu – waktu sesuai kebutuhan. Jenis simpanan ini akan mendapatkan bagi hasil 1,1% sampai dengan 1,2%.

b. Produk Pembiayaan.

1) Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan dengan pola jual beli, dimana BMT menjual suatu barang sesuai kebutuhan nasabah dengan menegaskan kepada nasabah bahwa pengembalian sejumlah pokok ditambah keuntungan yang telah ditentukan dalam bentuk persentase yang diberikan sebesar 2,7 % selama tidak memberatkan nasabah. Pembiayaan *Murabahah* ini di BMT Agritama jangka waktu ditentukan selama 4 bulan dengan angsuran perbulannya hanya marginnya saja dan pinjaman pokok dilunasi pada saat jatuh tempo.

2) Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*

Pembiayaan dengan sistem jual beli dengan menjual barang yang harganya telah ditambah dengan margin dan pembayarannya dapat dilakukan dengan diangsur. Margin yang diberikan oleh BMT ditentukan dalam bentuk persentase yang diberikan mulai dari 1,9 % - 2,0 % selama tidak memberatkan nasabah. Pembiayaan ini angsuran perbulannya langsung diakumulasi

antara margin dengan pokok pinjamannya yang dibagi dengan periode yang diambil.

B. Temuan Penelitian

Dalam penelitian ini kedudukan informan sangat penting sebagai sumber data yang utama dan akurat. Dalam hal ini yang menjadi sumber informasi adalah staf serta beberapa nasabah BMT Agridama Srengat Blitar. Berikut pemaparan profil informan yang akan peneliti teliti.

Tabel 4.1 Profil Informan di BMT Agridama Srengat Blitar

No	Nama	Jenis Kelamin	Alamat	Tingkatan
1	Miftahul Huda	Laki-laki	Srengat	Manajer BMT Agridama
2	M. Triwahyu	Laki-laki	Wonodadi	Survey dan pembiayaan
3	Nanang Zuli S.	Laki-laki	Kediri	Survey dan pembiayaan
4	Lilis Permanawati	Perempuan	Kediri	Teller
5	Siti Sholehah	Perempuan	Wonodadi	Nasabah
6	Imam Rifa'i	Laki-laki	Srengat	Nasabah

Temuan hasil penelitian ini disajikan oleh penulis sesuai dengan fokus penelitian yang sudah ada dengan menggunakan metode triangulasi yang setiap pertanyaan di kroscek dengan lebih dari satu orang :

1. Prosedur pembiayaan di BMT Agridama Srengat Blitar

BMT Agridama Srengat Blitar dalam upaya menjalankan penyaluran dananya melalui pembiayaan – pembiayaan yang sudah ada dengan prosedur pembiayaan mulai dari pengajuan pembiayaan dari nasabah, data yang harus dilengkapi, analisa calon nasabah, pengikatan

dengan akad, langkah pencairan, serta melakukan pengawasan nasabah sampai tahap pelunasan.

Kemudian peneliti menanyakan mengenai tahap awal cara nasabah melakukan permohonan pembiayaan di BMT, berikut pemaparan bapak Huda selaku manajer BMT Agritama Blitar:

“Dalam melakukan permohonan pembiayaan, anggota mengajukan pembiayaan dengan langsung datang ke kantor BMT Agritama kemudian melakukan pembiayaan sesuai kebutuhannya. Dalam hal ini anggota yang akan melakukan pembiayaan biasanya sudah langsung membawa persyaratan, kalau tidak biasanya suami istri dan dia hanya tanya tanya bagaimana cara pembiayaan di BMT sini.”⁶⁴

Senada dengan jawaban diatas Ibu Lilis disini selaku teller, beliau juga menjelaskan cara nasabah melakukan pengajuan pembiayaan dalam wawancara yaitu:

“Nasabah dalam mengajukan pembiayaan di BMT sini itu langsung datang ke kantor BMT Agritama dan tidak melayani nasabah melalui telepon ataupun nasabah yang pengajuan tidak atas nama nasabah tersebut.”⁶⁵

Senada dengan penjelasan dari kedua belah pihak BMT, disini ibu Siti Solekha selaku anggota BMT Agritama juga mengemukakan:

“Saya pada saat melakukan pembiayaan langsung datang ke kantor Agritama bersama suami saya.”⁶⁶

⁶⁴ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

⁶⁵ Hasil wawancara dengan ibu Lilis selaku teller, pada tanggal 15 Januari 2018 pukul 10.00

⁶⁶ Hasil wawancara kepada ibu Siti Solekha selaku anggota, pada tanggal 20 Januari 2018 pukul 14.00

Dalam melaksanakan tugasnya sebagai lembaga keuangan syariah, BMT Agritama memiliki prosedur permohonan pembiayaan dalam semua jenis pembiayaan yang ada. Tahap awal calon nasabah langsung datang ke kantor BMT Agritama untuk mengajukan pembiayaan. Hal ini sesuai dengan teori Sunarto yang mengatakan bahwa tahap awal dari proses pembiayaan yaitu permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis oleh nasabah kepada pihak Bank dengan tujuan dari nasabah yang kekurangan modal.⁶⁷

Setelah nasabah datang ke kantor BMT Agritama, kemudian pihak BMT memberikan informasi kepada nasabah mengenai prosedur, mekanisme serta persyaratan yang harus di penuhi. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Huda selaku manajer di BMT Agritama:

*“Setelah nasabah langsung datang ke kantor, kemudian pihak BMT memberikan informasi kepada nasabah mengenai prosedur, mekanisme serta persyaratan yang harus dipenuhi. Permohonan akan ditindak lanjuti apabila memenuhi syarat seperti pemohon berdomisili di wilayah Kecamatan Srengat, Wonodadi dan sekitarnya yang dibuktikan dengan KTP, data identitas suami istri jika sudah menikah.”*⁶⁸

Senada dengan jawaban diatas, Bapak Wahyu selaku survey dan pembiayaan juga menjelaskan bahwa pada saat nasabah datang, yang perlu diperhatikan adalah memberikan informasi bagi nasabah itu sendiri.

Seperti yang beliau jelaskan dalam wawancara yaitu:

“Saya sebagai pihak survey dan pembiayaan apabila ada nasabah datang dan ingin melakukan pembiayaan, maka nasabah diberikan

⁶⁷ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*, hal. 154

⁶⁸ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

informasi mengenai tata cara melakukan pembiayaan disini, baik mulai dari persyaratannya apa, kemudian alamat tidak boleh terlampaui dari wilayah Kecamatan Srengat, Wonodadi dan sekitarnya.”⁶⁹

Senada dengan jawaban pihak BMT tersebut, ibu Siti Solekha selaku nasabah di BMT Agritama juga menjelaskan bahwa:

“Pertama saya datang ke kantor untuk mengajukan pembiayaan dan disitu saya menanyakan kepada pihak kantor mengenai persyaratan yang dibutuhkan. Pihak BMT memberikan penjelasan mengenai persyaratan dan menjelaskan bahwa nasabah yang bisa pinjam disitu yaitu nasabah yang bertempat tinggal di sekitar Kecamatan Srengat dan Wonodadi. Dan disini saya bertempat tinggal di kecamatan wonodadi. Dan saya dapat ditindak lanjuti oleh pihak kantor.”⁷⁰

Jadi, setelah tahap awal calon nasabah langsung datang ke kantor / BMT Agritama untuk mengajukan pembiayaan, kemudian pihak BMT memberikan informasi kepada nasabah mengenai prosedur, mekanisme serta persyaratan yang harus dipenuhi. Permohonan akan ditindak lanjuti apabila memenuhi syarat seperti pemohon berdomisili di wilayah Kecamatan Srengat dan Wonodadi yang dibuktikan dengan KTP.

Hal ini sesuai dengan teori Sunarto yang mengatakan bahwa tahap kedua dari proses pembiayaan yaitu pengumpulan data nasabah pembiayaan baik untuk pembiayaan konsumtif maupun produktif.⁷¹

Kemudian peneliti menanyakan lebih lanjut, untuk persyaratan yang harus dilengkapi oleh calon nasabah pembiayaan dan apakah ada

⁶⁹ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

⁷⁰ Hasil wawancara kepada ibu Siti Solekha selaku anggota, pada tanggal 20 Januari 2018 pukul 14.00

⁷¹ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, , hal. 154

perbedaan persyaratan antara pembiayaan konsumtif dan produktif.

Dalam hal ini bapak Huda selaku manajer BMT Agridama memaparkan:

“Calon anggota pembiayaan harus memiliki atau membawa persyaratan yang meliputi fotocopi KTP suami istri bagi yang sudah menikah, fotokopi surat nikah, fotocopy KK, fotocopy BPKB kendaraan dan membawa yang asli, fotocopy STNK, fotocopy sertifikat tanah dan menyerahkan yang asli, membawa kendaraan atas nama BPKB.”⁷²

Bapak Wahyu sebagai AO juga memaparkan :

“Di BMT Agridama persyaratan yang harus dipenuhi untuk mengajukan pembiayaan tidak membedakan jenis pembiayaan konsumtif dan produktif diantaranya fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami istri, fotocopy surat nikah, fotocopy Kartu Keluarga (KK), fotocopy BPKB kendaraan, fotocopy STNK, menyerahkan BPKB asli, menyerahkan sertifikat tanah kalau jaminannya sertifikat tanah, membawa kendaraan atas nama BPKB.”⁷³

Senada dengan yang dipaparkan oleh pihak BMT Agridama, ibu Solekah selaku nasabah juga memaparkan:

“Saya dalam melakukan pembiayaan di kantor BMT Agridama membawa KTP suami istri, KK, BPKB, STNK serta membawa motor yang saya jaminkan ke kantor. Kemudian di fotokopi oleh pihak BMT sendiri.”⁷⁴

Agar dapat ditindaklanjuti dalam proses pembiayaan, maka di BMT Agridama memiliki persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon anggota. Disini BMT Agridama tidak membedakan persyaratan untuk

⁷² Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

⁷³ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

⁷⁴ Hasil wawancara kepada ibu Siti Solekah selaku anggota, pada tanggal 20 Januari 2018 pukul 14.00

pembiayaan konsumtif ataupun produktif. Persyaratan yang harus dipenuhi diantaranya *fotocopy* Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami istri, *fotocopy* surat nikah, *fotocopy* Kartu Keluarga (KK), *fotocopy* BPKB kendaraan, *fotocopy* STNK, menyerahkan BPKB asli, menyerahkan sertifikat tanah kalau jaminannya sertifikat tanah, membawa kendaraan atas nama BPKB.

Setelah semua persyaratan sudah di penuhi, selanjutnya peneliti menanyakan cara BMT menganalisis calon nasabah sebelum proses persetujuan Seperti yang dikemukakan bapak Huda selaku Manajer BMT Agritama Srengat Blitar:

*“Langkah awal yang dilakukan sebelum memberikan pinjaman, dilakukan analisis terhadap calon nasabah dengan prinsip 5C. Bagaimana karakternya, kriterianya, pola pikirnya dan juga melakukan survey yang tepat dengan melibatkan orang-orang disekitar rumahnya maupun disekitar tempat usaha. Pembiayaan di bawah 5.000.000 analisis dilakukan dengan wawancara langsung di tempat, apabila pembiayaan di atas 5.000.000 dilakukan analisis dengan survey ke lapangan.”*⁷⁵

Pak Wahyu disini selaku AO yang bertugas dalam survey dan pembiayaan juga menjelaskan bahwa langkah awal yang perlu diketahui adalah karakter dari nasabah itu sendiri. Seperti yang beliau jelaskan dalam wawancara yaitu:

“Langkah awal dan upaya yang dilakukan adalah sehubungan disini saya sebagai survey dan pembiayaan yang juga bergerak dilapangan. Saya bertugas mencari informasi terkait bagaimana karakter orang tersebut dan nantinya ditindak lanjuti oleh semua pihak kantor dengan musyawarah untuk menanyakan kemampuan

⁷⁵ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

dari calon nasabah secara detail yang nantinya juga berguna untuk meminimalisir risiko. Di BMT Agritama calon nasabah yang dilakukan survey ke lapangan adalah calon nasabah yang nominal pembiayaannya lebih dari 5.000.000, sedangkan dibawah itu cukup dilakukan wawancara.”⁷⁶

Kemudian bapak Nanang selaku AO/ survey dan pembiayaan di BMT Agritama juga mengemukakan:

“Di BMT analisis anggota menggunakan 5C dan pertanyaan yang diajukan kepada calon nasabah mengacu pada 5C tetapi biasanya tergantung kondisi di lapangan. Yaitu terkait karakter dengan melakukan analisa langsung pada saat wawancara, usaha apa yang dijalani, penghasilannya berapa, pengeluarannya per bulan, jaminan yang nasabah jaminkan, dan kemampuan nasabah dalam mengangsur apakah nantinya mampu atau tidak menunaikan kewajibannya.”⁷⁷

Jadi di BMT Agritama setelah semua persyaratan sudah dipenuhi, untuk mengamankan pemberian modal yang akan diberikan melalui klasifikasi dan penilaian fakta-fakta yang ada dengan menggunakan langkah awal dengan prinsip mengenak nasabah dengan tepat, melakukan survey yang tepat sasaran dengan menggunakan metode 5C yaitu karakter, modal, kemampuan, jaminan dan kondisi ekonomi.

Hal ini sesuai dengan teori Sunarto yang mengatakan bahwa tahap selanjutnya setelah pengumpulan data dari proses pembiayaan yaitu analisis pembiayaan dilakukan dengan berbagai metode sesuai kebijakan bank. Metode yang sering digunakan adalah metode 5C dengan tujuan

⁷⁶ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

⁷⁷ Hasil wawancara dengan bapak Nanang selaku AO, pada tanggal 15 Januari 2018 pukul 11.00

untuk mengamankan pemberian modal yang akan diberikan melalui klarifikasi dan penilaian terhadap fakta yang ada.⁷⁸

Setelah dilakukan analisa dengan 5C maka akan diputuskan apakah permohonan pembiayaan disetujui atau ditolak. Bapak Huda selaku Manajer BMT Agritama mengemukakan dalam wawancara:

“Apabila pembiayaan disetujui maka langsung pada tahap pengikatan yaitu dengan menandatangani perjanjian akad di atas materai 6000 bersama istri bagi yang sudah menikah, kalau belum menikah bersama saksi dengan walinya.”⁷⁹

Bapak Nanang selaku survey dan pembiayaan juga sampaikan dalam wawancara:

“Secara garis besar sistem pengikatan dilakukan di BMT Agritama ini dengan pengikatan bawah tangan yaitu pertama akad di bacakan terlebih dahulu oleh pihak BMT. Kemudian penandatanganan akad bermaterai 6000 yang dilakukan oleh BMT dengan nasabah. Setelah itu dokumentasi barang jaminan.”⁸⁰

Senada dengan yang disampaikan oleh kedua pihak BMT, Ibu Solekah selaku nasabah BMT Agritama juga mengemukakan:

“Setelah saya disetujui permohonannya, saya menandatangani perjanjian diatas materai bersama tandatangan saksi yaitu suami

⁷⁸ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*,, hal. 155

⁷⁹ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

⁸⁰ Hasil wawancara dengan bapak Nanang selaku AO, pada tanggal 15 Januari 2018 pukul 11.00

saya. Pada saat itu saya di bacakan akad dan pihak BMT memfoto motor yang saya jaminkan.”⁸¹

Jadi, setelah dilakukan analisa terhadap aspek aspek dengan prinsip 5C maka akan diputuskan apakah permohonan pembiayaan disetujui atau tidak. Apabila permohonan disetujui maka tahapan selanjutnya dalam BMT Agritama adalah pengikatan jaminan dengan menandatangani perjanjian akad diatas materai 6000 dengan adanya saksi.

Hal ini sesuai dengan teori Sunarto yang mengatakan bahwa tahap selanjutnya setelah analisis dari proses pembiayaan yaitu persetujuan serta pengikatan yang merupakan proses penentuan apakah permohonan pembiayaan disetujui atau tidak. Proses persetujuan ini juga tergantung pada kebijakan bank. Kebijakan bank merupakan tingkat paling akhir dari persetujuan pembiayaan. Pengikatan jaminan dilakukan secara tertulis dengan penandatanganan akad yang dilakukan antara bank dengan nasabah.⁸²

Setelah dilakukan pengikatan jaminan, calon nasabah langsung menuju ke teller untuk melakukan proses realisasi pembiayaan. seperti yang dikemukakan oleh ibu Lilis selaku Teller di BMT Agritama:

“Saya sebagai teller memanggil nasabah untuk melakukan administrasi meliputi Adm pembiayaan (pembiayaan pokok x margin (%)), biaya materai, biaya survey (kalau ada), simpanan pokok (nasabah baru). Kemudian nasabah menerima uang pembiayaan dan kartu angsuran.”⁸³

⁸¹ Hasil wawancara kepada ibu Siti Solekah selaku anggota, pada tanggal 20 Januari 2018 pukul 14.00

⁸² Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*, hal. 154

⁸³ Hasil wawancara dengan ibu Lilis selaku teller, pada tanggal 15 Januari 2018 pukul 10.00

Bapak Wahyu juga mengemukakan:

*“Setelah nasabah sudah saya bacakan akadnya dan menandatangani perjanjiannya, saya mengecek dulu berkasnya sudah lengkap apa belum, kalau sudah kemudian nasabah akan dipanggil ke teller untuk menerima uang pembiayaan dan kartu angsuran.”*⁸⁴

Senada dengan yang dikemukakan oleh pihak BMT, ibu Solekah selaku nasabah juga mengemukakan:

*“Kemudian saya dipanggil oleh ibu Lilis untuk membayar administrasi, menerima uang pembiayaan dan kartu angsuran.”*⁸⁵

Dapat disimpulkan bahwa sebelum pencairan pembiayaan, pihak survey dan pembiayaan akan melakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai ketentuan yang berlaku dalam permohonan pembiayaan. setelah semua persyaratan terpenuhi, maka proses pencairan pembiayaan dapat diberikan. Kemudian nasabah menuju ke teller untuk menerima uang pembiayaan dan kartu angsuran. Dalam hal ini terdapat pembayaran administrasi yang meliputi: Adm pembiayaan (pembiayaan pokok x margin (%)), biaya materai, biaya survey (kalau ada), simpanan pokok (nasabah baru).

Hal ini sesuai dengan teori Sunarto yang mengatakan bahwa tahap selanjutnya setelah pengikatan jaminan dari proses pembiayaan yaitu

⁸⁴ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

⁸⁵ Hasil wawancara kepada ibu Siti Solekah selaku anggota, pada tanggal 20 Januari 2018 pukul 14.00

pencairan pembiayaan yang mana harus dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai persyaratan pada permohonan pembiayaan. setelah terpenuhi, maka proses pencairan dapat diberikan.⁸⁶

Proses akhir dari sebuah pembiayaan adalah *monitoring* atau pengawasan. Pengawasan dilakukan dengan memantau nasabah dari pelunasan angsuran, dan pemantauan terhadap perkembangan usaha. bapak Huda selaku Manajer BMT Agritama mengemukakan bahwa:

*“Pemantauan dilakukan dengan mengecek angsuran nasabah melalui komputer dan apabila nasabah itu sudah dinyatakan menunggak satu kali angsuran maka pihak BMT menghubungi nasabah untuk mengingatkan tanggung jawabnya. Apabila tidak bisa di hubungi maka melakukan silaturahmi ke rumah nasabah. Pihak BMT tidak bosan bosannya mengunjungi usaha nasabah satu bulan sekali.”*⁸⁷

Kemudian bapak Wahyu selaku AO juga mengemukakan dalam wawancara:

*“Setelah pencairan pembiayaan dilakukan, pihak BMT memantau nasabah setelah ± 2 bulan dengan mengecek melalui komputer, apabila ± 3 bulan belum melakukan angsuran, pihak BMT melakukan kunjungan ke rumah nasabah dengan tujuan bersilaturahmi dan menanyakan penyebab belum melakukan angsurannya. Kemudian pihak BMT juga memantau terhadap perkembangan usaha nasabah.”*⁸⁸

Senada dengan kedua pihak BMT diatas, bapak nanang juga mengemukakan bahwa:

⁸⁶ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*, hal. 155

⁸⁷ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

⁸⁸ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

“Pemantauan dilakukan dengan mengunjungi secara rutin ke rumah ataupun ke lokasi usaha nasabah sekitar 1 bulan sekali. Selain itu juga harus selalu mengecek di komputer bagi anggota yang telat membayar.”⁸⁹

Jadi, melakukan pemantauan kepada nasabah dengan mengecek melalui komputer terlebih dahulu, apabila kurang lebih bulan belum melakukan angsuran maka pihak BMT menghubungi nasabah terlebih dahulu dan mengunjungi rumah nasabah. dan melakukan pemantauan usaha nasabah dengan sering mengunjungi usaha minimal 1 bulan sekali. Hal ini sesuai dengan teori Sunarto yang mengatakan bahwa tahap selanjutnya setelah pencairan jaminan dari proses pembiayaan yaitu pengawasan dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha dengan bisnis plan yang telah dibuat sebelumnya yaitu memantau pelunasan angsuran serta kunjungan rutin ketempat usaha.⁹⁰

2. Penerapan *character, capital, capacity, collateral, condition of economy* dalam mengatasi pembiayaan bermasalah

Pertama peneliti lebih detail menanyakan cara BMT menilai calon nasabah dilihat dari karakter nasabah. Bapak Huda selaku manajer BMT Agritama mengemukakan:

“ Penilaian karakter didapat langsung pada saat kita berhadapan dengan nasabah dengan melakukan wawancara atau bisa didapatkan didapatkan melalui pihak ketiga, seperti tetangga sekitar, teman, keluarga, masyarakat sekitar, tokoh masyarakat, dan orang-orang yang mempunyai hubungan dengan pemohon. Untuk menilai karakter dari nasabah, BMT melakukan wawancara face to face dengan nasabah ataupun dengan pihak ketiga meliputi: kejujuran, kedisiplinan, selalu berusaha menepati janji,

⁸⁹ Hasil penelitian dengan bapak Nanang selaku AO, pada tanggal 15 Januari 2018 pukul 11.00

⁹⁰ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, hal. 155

mempunyai nama baik di lingkungan, rumah tangga rukun dan damai, membayar kembali pinjaman yang lalu secara disiplin.”⁹¹

Kemudian bapak Nanang selaku survey dan pembiayaan di BMT Agritama juga mengemukakan:

“Penilaian karakter didapat dari wawancara langsung dengan nasabah, karakter memang sulit untuk diprediksi karena sifat nasabah itu bisa berubah ubah.”⁹²

Bapak Wahyu selaku survey dan pembiayaan juga mengemukakan:

“BMT Agritama ini lebih mengutamakan pada penilaian karakter, apabila karakter seseorang sudah bagus, insyaallah akan lancar dalam pembiayaan, karena meskipun calon nasabah mampu untuk menyelesaikan hutangnya, kalau tidak mempunyai iktikad yang baik, tentu akan membawa berbagai kesulitan BMT dikemudian hari. Kendala dalam menilai karakter adalah tidak adanya fasilitas BI Checking, karena BMT ini dinaungi oleh Dinas Koperasi bukan dengan pihak BI, sehingga pihak BMT tidak mengetahui apakah nasabah mempunyai hutang dengan pihak lain.”⁹³

Mengenai cara menilai watak nasabah BMT Agritama ini bisa didapatkan melalui pihak ketiga, seperti tetangga sekitar, teman, keluarga, masyarakat sekitar, tokoh masyarakat, dan orang-orang yang mempunyai hubungan dengan pemohon dengan langsung berhadapan dengan yang terkait. Penilaian karakter di BMT Agritama meliputi: amanah, jujur, selalu menepati janji, mempunyai nama baik di

⁹¹ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

⁹² Hasil wawancara dengan bapak Nanang selaku AO, pada tanggal 15 Januari 2018 pukul 11.00

⁹³ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

lingkungannya, memiliki kepekaan sosial, dan kedisiplinan dalam pembayaran angsuran.

Hal tersebut sesuai dengan teori Veithzal yang menjelaskan bahwa menilai karakter merupakan pengetahuan sampai sejauh mana iktikad untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.⁹⁴

Setelah menanyakan tentang cara menilai karakter, sekarang peneliti lebih lanjut menanyakan tentang menilai nasabah dilihat dari modal sendiri yang dimiliki oleh nasabah. seperti yang dikemukakan oleh bapak Huda selaku manajer di BMT Agritama:

*“BMT Agritama dalam menilai nasabah dilihat dari modal bisa dilihat dari pedoman interview analisis pembiayaan. Penilaian ini dimaksud untuk mengetahui keadaan permodalan nasabah.”*⁹⁵

Demikian pula bapak Nanang selaku AO juga mengemukakan:

*“Untuk hal penilaian modal dari nasabah BMT Agritama menanyakan kepada nasabah sesuai dengan pedoman interview analisis pembiayaan.”*⁹⁶

Senada dengan jawaban diatas bapak Wahyu juga mengemukakan bahwa:

⁹⁴ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori.*, hal. 348

⁹⁵ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

⁹⁶ Hasil wawancara dengan bapak Nanang selaku AO, pada tanggal 15 Januari 2018 pukul 11.00

“Penilaian modal dari nasabah dilihat dari aset, keuntungan usaha, dan tabungan yang dimilikinya. Dan selebihnya bisa dilihat dari draft interview di BMT Agritama.”⁹⁷

Penilaian terhadap modal dari nasabah dimaksudkan untuk mengetahui keadaan permodalan, sumber modal, dan penggunaan. Dalam hal ini BMT mempunyai prosedur tersendiri menilai nasabah, yaitu dengan indikator: memiliki aset usaha berupa tanah, rumah atau barang, memiliki tabungan di bank atau koperasi, tingkat keuntungan usaha layak dibanding kewajiban membayar pembiayaan, pembiayaan akan digunakan modal usaha atau pemberian barang.

Hal tersebut sesuai dengan teori Veithzal yang menjelaskan bahwa menilai *capital* (modal) merupakan menilai jumlah dana sendiri yang dimiliki oleh calon *mudharib*. Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat, agar tidak mudah mendapat goncangan dari luar.⁹⁸

Kemudian peneliti lebih lanjut menanyakan tentang cara BMT menilai nasabah dilihat dari kemampuan membayar nasabah dari unsur kelayakan usaha sehingga pembiayaan akan diberikan. Bapak Huda selaku manajer BMT Agritama mengemukakan:

⁹⁷ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

⁹⁸ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori.*, hal. 144

“ BMT Agritama untuk menilai nasabah dilihat dari kemampuan nasabah dari unsur perkembangan usaha nasabah dan pihak BMT menghitung kelayakan usaha nya juga.”⁹⁹

Kemudian bapak Nanang selaku survey dan pembiayaan juga mengemukakan dalam wawancara:

“Saya sebagai survey dan pembiayaan yang bertugas untuk melakukan interview dengan nasabah bahwa dalam menilai kemampuan membayar nasabah, pihak BMT menilai dari unsur perkembangan usaha.”¹⁰⁰

Senada dengan jawaban dari kedua pihak staff BMT Agritama, bapak Wahyu selaku survey dan pembiayaan juga mengemukakan dalam wawancara:

“Dalam menilai kemampuan nasabah BMT sini melihat atau menginterview nasabah dengan kelayakan usaha, Kita menghitung kelayakan usaha dan akan diperoleh pembiayaan yang akan diberikan.”¹⁰¹

Dalam menilai kemampuan nasabah BMT Agritama menilai dari unsur perkembangan usaha, meliputi usaha sudah berjalan 2 tahun ke atas, tempat usaha maupun tempat tinggal permanen dan milik sendiri, bahan baku mudah, pemasaran bagus, langganan tetap yang

⁹⁹ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

¹⁰⁰ Hasil wawancara dengan bapak Nanang selaku AO, pada tanggal 15 Januari 2018 pukul 11.00

¹⁰¹ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

pembayarannya baik, perkembangan usaha baik dan mampu membayar kewajiban, memiliki hutang dengan pihak lain atau tidak. Kemudian dalam memperhitungkan kelayakan usaha yaitu dengan menghitung dari unsur laba usaha perbulan, pendapatan keluarga perbulan, biaya diluar usaha, dari ketiga unsur tersebut akan memperoleh pendapatan bersih keluarga, kemudian akan diperoleh rasio angsuran yang dikali 45% dari pendapatan bersih, dari itu dapat diperoleh jumlah pembiayaan maksimal yang akan diberikan.

Hal tersebut sesuai dengan teori Veithzal yang menjelaskan bahwa menilai *capacity* (kemampuan) merupakan menilai kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan pengembalian pembiayaan yang diambil. Untuk mengetahui sampai jauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat¹⁰²

Kemudian peneliti lebih lanjut menanyakan mengenai cara BMT menilai nasabah dilihat dari barang jaminan. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Huda selaku manajer di BMT Agridama:

*“Indikator untuk interview anggota BMT Agridama dengan mengacu pedoman yang ada di BMT meliputi suami istri bersedia menandatangani dokumen perjanjian pembiayaan, memiliki jaminan yang sesuai dengan jumlah pinjaman, ada pihak lain yang menjamin pembiayaan. di BMT Agridama jaminan biasanya berupa motor, mobil dimana tahun di atas 2000, dan sertifikat tanah.”*¹⁰³

Senada yang dikemukakan oleh bapak manajer, bapak Wahyu selaku survey dan pembiayaan juga mengemukakan:

¹⁰² Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori.*, hal. 351

¹⁰³ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

“Dalam menilai anggota pembiayaan dilihat dari jaminan, pihak BMT Agritama menggunakan jaminan motor, mobil dan sertifikat tanah. Dimana kendaraan bermotor harus dalam keadaan hidup dan tahun pengeluaran diatas tahun 2000. Jaminan harus yang cukup dengan jumlah pembiayaannya.”¹⁰⁴

Kemudian bapak Nanang juga mengemukakan dalam wawancara:

“Dalam hal ini jaminan harus benar-benar dilihat apabila surat BPKBnya ada dan masih aktif, serta STNK juga harus difotokopi. Dalam hal ini jaminan berupa kendaraan bermotor harus di bawa ke BMT untuk proses dokumentasi serta proses pembiayaan bisa dilanjutkan.”¹⁰⁵

Jadi, di BMT Agritama dalam menilai nasabah dilihat dari jaminan meliputi: suami atau istri bersedia menandatangani dokumen perjanjian pembiayaan, memiliki jaminan yang cukup sesuai jumlah pinjaman, ada pihak lain yang menjamin pembiayaan. kemudian jaminan yang dipakai motor, mobil, sertifikat tanah. Tetapi yang paling sering adalah motor.

Hal tersebut sesuai dengan teori Veithzal yang menjelaskan bahwa menilai dari sisi *collateral* (jaminan) merupakan barang yang diserahkan *mudharib* sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risikokewajiban keuangan *mudharib* kepada bank.¹⁰⁶

Setelah menilai dari sisi jaminan, yang terakhir yaitu penilaian dari sisi kondisi ekonomi lingkungan usaha nasabah. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Huda selaku manajer di BMT Agritama:

¹⁰⁴ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

¹⁰⁵ Hasil wawancara dengan bapak Nanang selaku AO, pada tanggal 15 Januari 2018 pukul 11.00

¹⁰⁶ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori.*, hal. 351

“Untuk menilai nasabah dari sisi keadaan ekonomi lingkungan usaha. BMT Agritama juga menginterview dari pedoman yang ada di BMT Agritama.”¹⁰⁷

Kemudian bapak Wahyu selaku survey dan pembiayaan juga mengemukakan:

“BMT Agritama dalam menilai nasabah meliputi: adat istiadat, kebudayaan, dan agama mayoritas masyarakat setempat mendukung, jenis usaha legal menurut hukum dan halal menurut agama, kondisi lingkungan mendukung, kondisi iklim dan cuaca mendukung.”¹⁰⁸

Senada dengan itu, bapak Nanang juga selaku survey dan pembiayaan juga mengemukakan bahwa:

“Saya dalam interview analisis pembiayaan mengacu pada pedoman interview yang sudah ada di BMT Agritama.”¹⁰⁹

Jadi, BMT Agritama dalam menilai anggota pembiayaan dilihat dari sisi keadaan ekonomi lingkungan usaha meliputi adat istiadat, kebudayaan dan agama mayoritas masyarakat setempat mendukung, kemudian jenis usaha legal menurut hukum dan halal menurut agama, kondisi lingkungan mendukung, kondisi iklim dan cuaca mendukung.

¹⁰⁷ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

¹⁰⁸ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

¹⁰⁹ Hasil wawancara dengan bapak Nanang selaku AO, pada tanggal 15 Januari 2018 pukul 11.00

Hal tersebut sesuai dengan teori Veithzal yang menjelaskan bahwa menilai *condition of economy* (keadaan ekonomi) merupakan Adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian yang memungkinkan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon *mudharib*.¹¹⁰

Setelah peneliti menanyakan mengenai analisis pembiayaan, kemudian peneliti menanyakan tentang analisis dalam mengatasi pembiayaan bermasalah. Pertama peneliti menanyakan apakah BMT Agritama mengelompokkan nasabah sesuai kolektibilitas. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Huda selaku Manajer:

*“BMT Agritama mengelompokkan berdasarkan kolektibilitas, untuk datanya bisa dilihat di komputer.”*¹¹¹

Senada dengan jawaban bapak Huda selaku manajer, bapak Nanang juga mengemukakan dalam wawancara:

*“BMT Agritama mengelompokkan nasabah sesuai dengan kualitas pembiayaan mulai dari anggota lancar, kurang lancar, diragukan, macet”*¹¹²

Jadi, BMT Agritama supaya dapat mengetahui perkembangan nasabah pembiayaan maka dikelompokkan sesuai kualitas pembiayaan dengan kolektibilitas. Berikut kolektibilitas pembiayaan berdasarkan yang ada di BMT Agritama dari tahun 2013-2015:

¹¹⁰ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori.*, hal. 144

¹¹¹ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

¹¹² Hasil wawancara dengan bapak Nanang selaku AO, pada tanggal 15 Januari 2018 pukul 11.00

Tabel 4.2 Kolektibilitas BMT Agritama Tahun 2013 - 2014

NO	TAHUN	KOLEKTIBILITAS			
		Lancar	Kurang Lancar	Diragukan	Macet
1	2013	88%	3%	4%	5%
2	2014	89%	4%	3%	4%
3	2015	86%	7%	3%	4%
4	2016	91%	4%	2%	3%
5	2017	91%	3%	2%	4%

Dari data diatas dapat dilihat bahwa anggota BMT Agritama yang melakukan pembiayaan dari kelompok lancar hanya terdapat penurunan pada tahun 2014 ke 2015 sebesar 3%, sedangkan dari kelompok pembiayaan bermasalah (kurang lancar, diragukan, dan macet) mengalami kenaikan ataupun penurunan.

Kemudian peneliti menanyakan tentang faktor penyebab pembiayaan bermasalah di BMT Agritama. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Huda selaku manajer:

“Faktor pembiayaan bermasalah dari yang kurang lancar terlebih dahulu pertama dari karakter, pemasukan dan pengeluaran tidak seimbang, gagal panen. Kemudian kalau yang diragukan dan macet faktornya karakter itu sendiri, usaha bangkrut, gagal panen, nasabah meninggal. Faktor lain dari sisi BMT yaitu kelalaian

karyawan BMT yang tidak memberikan hasil tagihan yang diberikan kepadanya dan tidak di setorkan ke kantor.”¹¹³

Senada dengan yang disampaikan bapak Huda selaku manajer BMT, bapak Wahyu juga mengemukakan bahwa:

“Penyebabnya yang sering muncul adalah terutama karakter, karena sifat nasabah yang nakal, kedua gagal panen, usaha bangkrut, pembiayaan tidak digunakan sesuai kesepakatan, yang macet itu orangnya meninggal.”¹¹⁴

Senada dengan paparan di atas informan dari pihak karyawan BMT Agritama Blitar, sekarang peneliti ingin memaparkan dari informan nasabah. informan pertama yaitu ibu Siti Solekah merupakan seorang berprofesi sebagai petani yang dikategorikan anggota pembiayaan bermasalah.

“ Nama saya Siti Solekah alamat Wonodadi pekerjaan sebagai petani dan penghasilan saya perbulan kira-kira 600.000 tapi kalau petani kan perbulannya tidak bisa diperkirakan selalu segitu mbak. Tergantung tanaman dan cuacanya. Saya sudah melakukan pembiayaan di BMT Agritama mulai dari tahun 2013, dulu pembiayaan saya sebesar 4.000.000 yang saya pergunakan untuk menanam cabai di sawah.Saya mengambil angsuran perbulannya yang sudah ditambah dengan pokok.”¹¹⁵

Kemudian peneliti menanyakan kepada ibu Siti Solekah mengenai ketertiban mengangsur. Ibu Siti Solekah memaparkan dalam wawancara:

¹¹³ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

¹¹⁴ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

¹¹⁵ Hasil wawancara kepada ibu Siti Solekah selaku anggota, pada tanggal 20 Januari 2018 pukul 14.00

“ Jujur mbak ya, saya selama tahun 2013 masih mengangsur 2 kali. Gimana ya mbak, namanya petani itu kan hasil panen tidak bisa diperkirakan, dan sesuai kondisi cuaca nya. Disamping itu kebutuhan juga banyak banget, jadinya gak memenuhi. Dan saya itu juga mempunyai kewajiban hutang di bank lo mbak, tidak hanya di BMT Agritama saja. Kalau masalah kewajiban membayar, iya saya tetap berkewajiban melunasi, tapi ya bentar kewajiban saya di bank dan hutang saya lebih banyak di bandingkan hutang di BMT, maka saya terlebih dahulu mengedepankan yang ada di bank. Toh kan hutang saya di BMT cuma sedikit. ”¹¹⁶

Kemudian peneliti menanyakan kepada ibu Siti Solekah mengenai penyebab kesulitan dalam mengangsur, dalam wawancara:

“Ya itu tadi mbak, kesulitannya karena kadang-kadang hasil panen tidak sesuai apa yang kita perkirakan kemudian saya masih mempunyai tanggungan di bank. Intinya pemasukan dari hasil panen tidak bisa menutupi pengeluaran atau kebutuhan yang sangat banyak. Ya untuk membeli pupuk, obat tanaman, dan lain sebagainya. ”¹¹⁷

Bapak Wahyu selaku survey dan pembiayaan memaparkan tentang masalah pembiayaan ibu Siti Solekah dalam wawancara:

“Ibu Siti Solekah dengan pembiayaan 4.000.000 pada tahun 2013 yang masih mengangsur sebanyak 2 kali. Dan sampai sekarangpun masih belum melunasi. Penyebabnya yaitu karakter yang tidak baik, dan mempunyai alasan bahwa mengedepankan hutang di bank dengan nominal banyak, sedangkan di BMT dihiraukan. Padahal semua pembiayaan itu adalah kewajibannya yang harus sama sama di prioritaskan. Saya sudah berkali kali bersilaturrehmi ke rumah beliau tetapi beliau selalu menghindar dan apabila beliau berhadapan dengan kami, wajah nya selalu tidak senang terkadang malah marah-marah. ”¹¹⁸

¹¹⁶ Hasil wawancara kepada ibu Siti Solekah selaku anggota, pada tanggal 20 Januari 2018 pukul 14.00

¹¹⁷ Hasil wawancara kepada ibu Siti Solekah selaku anggota, pada tanggal 20 Januari 2018 pukul 14.00

¹¹⁸ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

Selanjutnya adalah Bapak Imam Rifa'i, beliau adalah informan kedua yang peneliti wawancara. Beliau seorang peternak ayam petelur dan merupakan anggota yang mengalami pembiayaan bermasalah.

“Nama saya Imam Rifa'i alamat di Srengat dan mempunyai usaha yaitu peternak ayam petelur. Saya bekerja sama dengan BMT Agritama ketika usaha saya kekurangan modal, pada saat itu saya meminjam sejumlah 6.000.000 dengan pembiayaan yang angsuran perbulan yaitu hanya sejumlah marginnya saja. Saya meminjam pada tahun 2014 dengan jangka waktu 2 tahun.”¹¹⁹

Kemudian peneliti menanyakan lebih lanjut mengenai ketertiban angsuran, dalam wawancara:

“Setiap bulannya saya selalu mengangsur dengan tertib, tapi pada saat akhir 2016 saya mengalami kebangkrutan karena ayam saya banyak yang mati dan tidak tahu penyebab kematiannya. Dari kejadian tersebut saya menjadi menunggak dalam mengangsur, karena pendapatan yang asal mulanya dari hasil telur ayam tersebut, pada waktu itu saya masih bingung pendapatan yang saya terima dari mana. Dan juga saya harus mendapatkan dana lagi untuk membangkitkan usaha saya terlebih dahulu.”¹²⁰

Senada apa yang disampaikan oleh anggota BMT Agritama, bapak Wahyu selaku survey dan pembiayaan memaparkan dalam wawancara:

“Bapak Imam Rifa'i merupakan anggota yang dikategorikan macet karena usaha bangkrut. Beliau memiliki pembiayaan sebesar 6.000.000 sejak tahun 2014. Sejak usahanya bangkrut dalam mengangsur tidak tertib lagi padahal sebelumnya sebulan sekali selalu mengangsur. Pada waktu jatuh tempo, kita dari pihak BMT bersilaturahmi ke rumahnya dan memberikan solusi serta kelonggaran untuk melunasinya. Kita sudah sering mengunjungi rumah beliau tetapi beliaunya selalu tidak ada, walaupun ada beliau nya selalu ada alasan baik itu sakit, ataupun repot sendiri.

¹¹⁹ Hasil wawancara dengan bapak Imam Rifa'i selaku anggota, pada tanggal 20 Januari 2018 pukul 15.30

¹²⁰ Hasil wawancara dengan bapak Imam Rifa'i selaku anggota, pada tanggal 20 Januari 2018 pukul 15.30

Selama 1 tahun beliau tetap belum bisa melunasi, pihak BMT tetap sering-sering bersilaturahmi ke rumahnya.”¹²¹

Jadi, faktor penyebab pembiayaan bermasalah yang sering terjadi di BMT Agritama mulai dari kurang lancar, diragukan dan macet yaitu dari sisi anggota atau eksternal yaitu karakter, pemasukan dan pengeluaran tidak seimbang, gagal panen, usaha bangkrut, pembiayaan tidak digunakan sesuai kesepakatan dan anggota meninggal dunia. Dari sisi internal yaitu karyawan yang mempunyai sifat tidak jujur dalam arti uang yang ditiptkan pada waktu penagihan dirumah tidak diberikan ke pihak kantor.

Hal tersebut sesuai dengan teori H. Faturrahman Djamil yang mengatakan bahwa faktor penyebab pembiayaan bermasalah terdiri dari faktor intern dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri dan juga bisa disebabkan dari faktor manajerial. Faktor eksternal merupakan faktor yang berada diluar perusahaan seperti bencana alam, peperangan, kondisi perekonomian¹²²

Dalam mengatasi pembiayaan bermasalah, BMT Agritama mengambil langkah dengan cara meneliti penyebab terjadinya itu sendiri. Seperti yang telah dikemukakan oleh bapak Huda selaku manajer BMT Agritama dalam wawancara:

“Dalam mengatasi pembiayaan bermasalah atau mengalami tunggakan, maka BMT Agritama tidak mengenal denda atau biaya-biaya lain. Tetapi memberikan keringanan dan kelonggaran waktu pengambilan, membebaskan bagi hasil. Keringanan pengembalian

¹²¹ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

¹²² H. Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.*, hal. 73

pokok diberikan terhadap nasabah yang mengalami kerugian usahanya dikarenakan faktor eksternal seperti bencana alam (banjir), cuaca buruk.

Apabila kerugian usahanya disebabkan karena kesalahan dan kecerobohan nasabah, atau untuk keperluan lain seperti menutup hutang yang lama, dipinjamkan lagi ke orang lain atau untuk kebutuhan ekonomi. Maka tunggakan diselesaikan dengan baik baik, apabila nasabah benar benar tidak bisa membayar maka jaminan dijual sesuai kesepakatan bersama (BMT dan nasabah). Dan apabila atas kelalaian pihak internal (BMT) maka akan ditanggung oleh pihak kantor.

Upaya pencegahan juga dilakukan dengan melakukan pemberian pembiayaan ke calon anggota dengan teliti baik dari pembiayaan diajukan sampai pengawasan.”¹²³

Senada dengan apa yang dikemukakan oleh bapak Huda, bapak

Wahyu selaku survey dan pembiayaan juga mengemukakan bahwa:

“BMT Agritama dalam mengatasi dan mencegah pembiayaan bermasalah dengan mengambil langkah pertama meneliti penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah, kemudian dianalisis dan dicarikan solusinya, masing – masing akan berbeda dalam penyelesaiannya tergantung pada faktor penyebabnya. BMT sering bersilaturrehmi ke rumah nasabah dan memberikan solusi, memberikan support ketika usaha bangkrut, apabila orangnya meninggal nanti kita ke ahli warisnya tapi juga masih tempo, kita masih tetap melakukan mediasi kepada sanak keluarga meskipun itu tetap dikatakan macet.”¹²⁴

Selanjutnya dari sisi anggota BMT, peneliti juga bertanya kepada ibu Siti Solekah mengenai penanganan BMT dalam pembiayaan bermasalah, dalam wawancara:

“Pihak BMT sering mengunjungi ke rumah saya untuk menagih atau menanyakan hutang saya. Sebenarnya saya tidak suka mbak terus terusan didatangi seperti itu, saya bilangin bahwa iya saya tetap akan melunasi tapi ini lo saya masih mempunyai tanggungan di bank yang pembiayaan nya lebih banyak dari pada BMT. Pihak BMT juga memberikan solusi atau pengarahan mengenai

¹²³ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

¹²⁴ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

bagaimana agar tanaman di sawah bisa panen gitu. Ya kan namanya juga tanaman, wajar aja kalau gagal, tahun tahun ini kan cuaca nya memang buruk, jadi ya tidak bisa diperkirakan. Pihak BMT ya juga tetap memberikan saya kelonggaran waktu untuk mengangsur. Kalau usaha melunasi sih ya tetap berusaha mbak.”¹²⁵

Kemudian bapak Imam Rifa’i juga mengemukakan mengenai upaya penanganan BMT dalam kasusnya:

“BMT Agritama pada saat usaha saya bangkrut, pihak kantor mendatangi rumah saya dan menanyakan kenapa kok angsurannya macet atau nunggak. Saya jawab ya kalau usaha saya bangkrut. Kemudian pihak kantor memberikan solusi atau arahan agar usaha saya bangkit kembali dan memberikan tenggang waktu untuk melunasinya dengan waktu sekitar 3 bulan. Pada waktu itu kan pembiayaan saya sudah dalam jatuh tempo. Pada waktu 3 bulan tersebut saya belum bisa mengangsur ataupun melunasi, dan saya sering sering di datangi oleh pihak kantor. Sebenarnya saya juga malu karena terus didatangi pihak kantor. Sampai selang waktu kira kira 1 tahun saya masih belum bisa melunasi, akhirnya saya menjual jaminan saya yang sudah sepakat bersama dengan pihak kantor. Pada bulan januari 2018 akhirnya motor saya laku dengan seharga 7.500.000, di samping itu berhubung pinjaman saya 6.000.000 maka sisa penjualan tadi diberikan kepada saya sejumlah 1.500.000.”¹²⁶

Jadi, upaya BMT Agritama dalam mengatasi pembiayaan bermasalah yaitu (1) meneliti penyebab terjadinya itu sendiri (2) melakukan prosedur pemberian pembiayaan dengan teliti baik dari permohonan sampai pengawasan, (3) sering bersilaturchami kerumah anggota yang bermasalah dengan memberikan solusi. BMT Agritama memberikan keringanan dan kelonggaran waktu pengembalian. Apabila anggota meninggal maka dilanjutkan ke ahli warisnya dan masih diberi

¹²⁵ Hasil wawancara kepada ibu Siti Solekah selaku anggota, pada tanggal 20 Januari 2018 pukul 14.00

¹²⁶ Hasil wawancara dengan bapak Imam Rifa’i selaku anggota, pada tanggal 20 Januari 2018 pukul 15.30

kelonggaran waktu pengembalian dengan melakukan mediasi kepada sanak keluarga. Pihak BMT tetap berusaha supaya kewajiban anggota tetap di pertanggungjawabkan.

Hal tersebut sesuai dengan teori H. Faturrahman Djamil yang mengatakan bahwa upaya untuk penyelamatan pembiayaan bermasalah yaitu dilakukan dengan memberikan keringanan jumlah kewajiban disertai dengan kelonggaran waktu pelunasan.¹²⁷

Kemudian peneliti menanyakan lebih lanjut mengenai strategi BMT dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Huda:

*“Memberikan tanda bagi nasabah yang macet total maksudnya tanda itu ketika ada waktu luang kita menghampiri ke rumah anggota hanya jangka 1 bulan/2 bulan lagi. Misal usaha macet total kita berusaha memberi solusi untuk usaha yang membuat anggota lebih mendapatkan pendapatan, setelah solusi itu ia lakukan, 1 bulan lagi kita kesana bukan untuk menagih tetapi masih menanyakan usahanya lancar atau bagaimana. Setelah itu berbincang baik-baik mengenai pembiayaan yang ditanggungnya untuk segera dilunasi. Kantor tidak bosan sering-sering mengunjungi usaha nasabah minimal 1 bulan sekali dan rutin, apabila anggota tidak mempunyai usaha maka kita arahkan pekerjaan apabila ada saudara kita yang membutuhkan karyawan.”*¹²⁸

Senada dengan apa yang dipaparkan bapak Huda, bapak Wahyu selaku survey dan pembiayaan juga memaparkan dalam wawancara:

“Strategi BMT Agritama dalam menyelesaikan pembiayaan macet adalah pertama memberikan tanda bagi nasabah yang macet total, maksudnya tanda itu ketika ada waktu luang kita menghampiri kerumahnya dari jangka waktu 1 – 2 bulan lagi. Kedua memberi

¹²⁷ H. Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.*, hal. 73

¹²⁸ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

solusi untuk nasabah yang usaha bangkrut dengan memberi pekerjaan agar usaha yang ia jalankan kembali bangkit. Ketiga apabila nasabah melakukan apa yang disolusikan kantor, maka pihak kantor dalam 1 bulan lagi menemui nasabah dan menanyakan bagaimana usahanya, jika lancar, kantor menyanai baik baik atas kewajibannya akan pembiayaan di kantor. Kantor tidak bosan / sering sering mengunjungi ke rumah atau ke tempat usaha nasabah satu bulan sekali dan rutin.”¹²⁹

Kemudian bapak Nanang selaku survey dan pembiayaan juga mengemukakan bahwa:

“Strategi yang dilakukan BMT Agritama yaitu memberikan tanda bagi orang yang mengalami pembiayaan bermasalah terutama yang macet. Setelah itu jangka waktu 1 bulan atau 2 bulan kita mengunjungi rumahnya untu bersilaturahmi saja. Kan tidak mungkin kalau orang itu tidak memiliki pekerjaan, kan setiap orang itu juga mempunyai kebutuhan. Kemudian di beri jarang atau kelonggaran waktu kira-kira 1 bulan atau 2 bulan lagi.”¹³⁰

Jadi, strategi BMT Agritama dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah yaitu (1) memberikan tanda bagi nasabah yang macet total, maksudnya tanda itu ketika ada waktu luang kita menghampiri kerumahnya dari jangka waktu 1 – 2 bulan lagi. (2) memberi solusi untuk nasabah yang usaha bangkrut dengan memberi pekerjaan agar usaha yang ia jalankan kembali bangkit. (3) apabila nasabah melakukan apa yang disolusikan kantor, maka pihak kantor dalam 1 bulan lagi menemui nasabah dan menanyakan bagaimana usahanya, jika lancar, kantor menyanai baik baik atas kewajibannya akan pembiayaan di kantor.

¹²⁹ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

¹³⁰ Hasil wawancara dengan bapak Nanang selaku AO, pada tanggal 15 Januari 2018 pukul 11.00

Kantor tidak bosan / sering mengunjungi ke rumah atau ke tempat usaha nasabah satu bulan sekali dan rutin.

Kemudian peneliti menanyakan lebih lanjut mengenai penerapan analisis 5C dalam mengatasi pembiayaan bermasalah. Seperti yang dipaparkan bapak Huda selaku manajer BMT Agritama:

“Upaya BMT dalam menerapkan analisis 5C untuk menanggulangi pembiayaan bermasalah yaitu dengan lebih ditingkatkan dalam mensurvey calon nasabah. tetapi untuk karakter lebih ditingkatkan survey nya mulai dari tetangga sekitar atau kerabat yang dekat, karena kalau karakter itu sulit untuk diprediksi.”¹³¹

Senada dengan yang disampaikan bapak Huda, bapak Wahyu juga mengemukakan bahwa:

“Memberikan survey yang lebih mendetail, kita bisa menanyakan langsung kepada anggota dengan cara memberikan pedoman agar diisi oleh anggota kemudian pihak kantor mengkoscek ke lapangan untuk mengecek apakah jawaban yang diberikan oleh anggota tersebut sudah benar atau belum. Dengan menanyakan kebenarannya dengan tetangga, teman atau bahkan sanak keluarga.”¹³²

Kemudian bapak Nanang selaku survey dan pembiayaan juga mengemukakan bahwa:

“Menerapkan prinsip 5C agar pembiayaan bermasalah dapat diatasi yaitu ya dengan lebih detail menanyakan kepada calon anggota pembiayaan dan dengan survey yang lebih detail.”

¹³¹ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

¹³² Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

Jadi, penerapan analisis 5C dalam mengatasi pembiayaan bermasalah di BMT Agridama yaitu dengan melakukan survey yang lebih mendetail dengan cara memberikan pertanyaan kepada anggota sesuai dengan pedoman interview kemudian hasil jawaban dari anggota dikroscek dengan jawaban dari tetangga, teman dekat, atau bahkan sanak saudaranya.

3. Kendala – kendala yang dihadapi BMT pada saat mengatasi pembiayaan bermasalah

Peneliti menanyakan mengenai kendala-kendala yang dihadapi BMT pada saat mengatasi pembiayaan bermasalah. Bapak Huda selaku manajer mengemukakan dalam wawancara:

“ Biasanya kendala yang dihadapi pada saat berkunjung kerumah anggota adalah cuaca yang tidak mendukung, anggota banyak alasan untuk menghindar kunjungan, tidak bisa ditemui, kendala yang paling berat adalah anggota kabur, atau sudah pindah tempat tinggal.”¹³³

Kemudian bapak Wahyu selaku survey dan pembiayaan juga mengemukakan dalam wawancara:

“Pada saat saya ingin bersilaturahmi ke nasabah kendala yang dihadapi itu seperti, sulit dihubungi, nasabah kabur atau bersembunyi, cuaca yang tidak mendukung, pada saat akan ditemui karakter nasabah tidak begitu senang. Tetapi kendala yang sangat berat itu pada saat nasabah tidak ingin menemui atau bersembunyi

¹³³ Hasil wawancara dengan bapak Huda selaku manajer, pada tanggal 10 Januari 2018 pukul 11.30

*bahkan kabur dari rumah. Kalau selain itu kita sebagai pihak BMT masih bisa mencari solusinya.*¹³⁴

Senada dengan jawaban bapak Huda dan bapak Wahyu, bapak Nanang juga mengemukakan bahwa:

*“Kendala nya yaitu nasabah bersembunyi, tidak menyambut dengan baik, pindah rumah, kendala cuaca yang tidak mendukung.”*¹³⁵

Jadi, kendala – kendala yang dihadapi pihak BMT Agritama dalam mengatasi pembiayaan bermasalah melainkan: cuaca yang tidak mendukung, anggota banyak alasan untuk menghindari kunjungan, tidak bisa ditemui, kendala yang paling berat adalah anggota kabur, atau sudah pindah tempat tinggal.

¹³⁴ Hasil wawancara dengan bapak Wahyu selaku AO, pada tanggal 16 Januari 2018 pukul 10.45

¹³⁵ Hasil wawancara dengan bapak Nanang selaku AO, pada tanggal 15 Januari 2018 pukul 11.00