

LAMPIRAN



BMT BUM
KSPPS BINA UMAT MANDIRI
SK No. 13295 / B.H / KWK.11 / IX / 1997
SK No. 18 / PAD / KDK.11 / X / 2010
Jl. Perintis Kemerdekaan No. 61 Kota Tegal Telp. (0283) - 6148393



SURAT KETERANGAN

No. 044/SKet/KSPPS BMT BUM/V/2017

Dengan Hormat,


Saya yang bertandatangan dibawah ini menerangkan bahwa :

Nama Mahasiswa : Hana Mufidatunnisa
NIM : 20130730256
Program Studi : Ekonomi dan Perbankan Islam
Universitas : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
Judul Skripsi : Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada KJKS BMT Bina Umat Mandiri Tegal

Yang bersangkutan di atas telah selesai melaksanakan penelitian di lembaga kami dari tanggal 01 November 2016 s/d 1 Februari 2017.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan semestinya.

Tegal, 03 Mei 2017


Erni Ratnani, SE
Ketua Pengurus

Kantor Pusat : Jl. Perintis kemerdekaan Lt. 2 Kota Tegal Telp. (0283) 3148564 (Sebelah Gedung RADAR Tegal)
Kantor Cabang Tegal : Jl. Perintis kemerdekaan Lt. 1 Kota Tegal Telp. (0283) 6148564 (Sebelah Gedung RADAR Tegal)
Kantor Cabang Adiwerna : Jl. Raya Ujungrusi Adiwerna Kab. Tegal Telp. (0283) 3447090
Kantor Cabang Slawi : Jl. Prof Moh. Yamin Slawi Kab. Tegal Telp. (0283) 492676

Hasil Wawancara dengan Pak Retno selaku Ketua KJKS BMT Bina Umat Mandiri Tegal

1. Bagaimana sejarah BMT BUM ini pak?

Saya sebetulnya bukan pelaku utama terkait pendirian BMT BUM ini. Tetapi yang saya ketahui itu bahwa para mahasiswa di mana sangat gelisah pada situasi tahun 97, di saat-saat menuju krisis moneter itu terus kemudian banyak para usaha yang terjebak rentenir, kemudian inflasi, kenaikan harga² yang sangat tinggi. Maka dari inisiatif mahasiswa lulusan IPB, UGM dan sebagainya itu mendirikan koperasi dengan modal 3 juta pada saat itu, tahun 97. Kita bisa menempati gedung sebegitu ini semegah ini dan punya 3 kantor cabang itu bukan tanpa perjuangan yah. Dulu di tahun 2005 itu kita pernah *colaps* jd sudah hampir bangkrut. Tetapi atas izin Allah dan kekompakan teman-teman dengan bahu-membahu kita iuran lagi untuk bisa membangun koperasi, dan ada pembiayaan juga yang kita terima dari pihak ketiga salah satu perbankan syariah yang memberikan kepercayaan kepada kita untuk mengelola dana tersebut. Dan Alhamdulillah dengan melalui proses perjuangan itu tadi kita sudah 7 kali pindah-pindah, sampai pernah kita juga menempati kantor yg hanya segi empat sampai kemudian *ngontrak* lagi sampai akhirnya kita memiliki gedung sendiri.

2. Bagaimana prosedur pembiayaan di BMT BUM?

Datang ke CS, ketika kebutuhan dia mau pembiayaan maka dari pihak CS mengeluarkan formulir permohonan pembiayaan nanti diisi kemudian dilengkapi syarat-syaratnya. Syaratnya fotokopi ktp pasangan suami istri kalo sudah menikah, fotokopi kk, fotokopi surat nikah, kalau seorang pegawai maka slip gaji. Terus kemudian nanti fotokopi surat jaminan. Nanti ketika berkas pembiayaan sudah diisi lengkap maka nanti akan dihubungi untuk pemberitahuan survey. Dari survey sampai nanti adanya keputusan acc itu maksimal satu minggu. Singkatnya seperti itu.

3. Bagaimana analisis pembiayaan yang dilakukan oleh AO?

Untuk pembiayaan gitu yah jadi kita kan dibikin berjenjang, jadi ketika pembiayaan itu 1-5 juta itu kan dari pihak AOnya dengan manajer cabangnya. Tapi ketika sudah diatas 5-10jt itu biasanya manajer divisi marketing ikut menganalisa. Nanti kalau sudah 10 ke atas nanti biasanya ada manajer remedialnya ikut menganalisa, nanti kalau sudah batasannya 50 ke atas itu pengurus ikut menganalisa. Terkait dengan analisa pembiayaan ini kita menggunakan 5C+S, S nya itu syariahnya. Analisis syariahnya jadi kalo misalnya dia seorang pengusaha pastikan bahwa dia itu berdagang barang-barang yang memang itu disyariatkan. Jangan sampai uang itu dipakai untuk beli minuman keras. Kemudian untuk penjual daging pun tidak boleh yang menjual daging-daging babi. Terus harus benar-benar bisa dibuktikan penggunaan uangnya itu. Kemarin itu ada pengajuan pembuatan karaoke dan *play station* itu kita belum bisa menerima karna dari sisi mudharatnya lebih banyak daripada manfaatnya.

4. Siapa pihak yang menyetujui pembiayaan pak?

Sesuai plafon, jadi kalau pembiayaan yang sedikit ditataran manajer cabang itu sudah cukup, tapi nanti kalau sudah diatas 10 juta nanti ada manajer divisi, jadi itu ada limitnya. Maka ketika pembiayaan besar pun dan itu melibatkan saya juga hanya yang limit besar-besar. Jelas yang paling banyak kan yang 10 juta kebawah atau 20 juta kebawah.

5. Bagaimana nilai npf yang kaitannya dengan pembiayaan bermasalah di sini pak?

Nilai npf itu sendiri kan kaitannya dengan pembiayaan bermasalah sudah diatur oleh dinas koperasi, maksimal 5%. Tetapi kita di sini masih di atas 5% itu. Hal itu masih kami upayakan untuk menekan nilai npf di sini.

6. Faktor apa saja yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah di sini pak?

Biasanya faktor karakter yang itu sebetulnya tidak kelihatan dan kita memang harus pinter-pinternya untuk menganalisa itu. Sama sebetulnya ada dua yang kita cermati dalam sebuah analisa. Itu tentang kemauan dan kemampuan. Kemauan itu adalah sisi karakternya dan kalau dari sisi kemampuan itu biasanya kita ingin tau nih potensi dia membayarnya itu dari mana maka disitu sangat berpengaruh terhadap kemampuan bayar anggota. Misalnya laporan keuangannya, kondisi keluarganya.

7. Bagaimana cara mengetahui karakter anggota tersebut?

Yang pertama kita tanya kepada lingkungan kadang ke ketua RT atau tanya kepada yang mereferensikan.

8. Bagaimana dengan faktor internal pak?

Kalau dari faktor internal penyebab pembiayaan bermasalah itu ya karna tadi, kurangnya kemampuan dalam menganalisa. Jadi harusnya itu iramanya sama, dari yang limitnya besar sampai limitnya kecil itu harusnya kemampuan analisisnya sama. Jadi ketika kemudian ada kesenjangan yang mampu menganalisa itu dari limit-limit yang besar jadi itu bisa kita katakan banyak yang macet itu malah justru di plafon-plafon yang sedang, yang kecil seperti itu. Maka *upgrade* maupun melakukan pelatihan internal itu kan sangat-sangat penting kan yah. Yang tujuannya untuk meningkatkan kapasitas mereka.

9. Bagaimana penyelesaian pembiayaan bermasalah di sini pak?

Jadi kalau misalnya dia sudah tergolong kurang lancar, itu biasanya kita tegur secara lisan. Jadi sudah ada peringatan secara lisan. Tapi, perlu diketahui di syariah ini kan kita upaya-upayanya dengan pendekatan kekeluargaan. Jadi kita tanyain, kita ingin tahu sekarang usahanya seperti apa. Ketika ternyata dr sisi kemampuan itu ternyata masih ada tetapi kecil

angsurannya maka itu tadi, penjadwalan ulang itu maka kita lakukan. Atau kalau penjadwalan ulang itu belum mampu, maka kita restructuring itu biasanya kita perpanjang jangka waktunya dan dibikin bayar angsurannya itu lebih kecil.

10. Kriteria anggota yang mendapat *rescheduling* ini seperti apa?

Itu biasanya anggota yang masih punya kemampuan bayar tapi tidak sesuai dengan pada saat akad pembiayaan, besaran angsuran pada saat akad pembiayaan. Jadi misalnya gini, kemampuan angsuran awal itu dia mampu 1 juta tapi *kok* seiring berjalannya waktu malah justru terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, kemampuan bayarnya mulai berkurang. Jadi sebenarnya dia masih mampu untuk membayar angsuran namun dengan jumlah yang lebih kecil. Yang memutuskan penjadwalan ulang itu berdasarkan plafon tadi.

11. Menurut yang diungkapkan oleh pak Irfan sebelumnya, ada anggota yang dipupuk modal usahanya. Anggota seperti apa yang diberikan kebijakan tersebut pak?

Jadi kita melihat dulu dari sisi latar belakang usaha beliau turun kenapa. Jadi tidak serta merta usahanya turun terus kita *up* gitu, jadi dilihat dulu latar belakangnya. Kalau dari kasus yang ada misalnya nih ternyata terkena penipuan gitu yah misalnya. Maka sebetulnya dia itu ketika tidak terkena musibah itu, itu masih lancar-lancar aja usahanya tapi, karna terkena kasus penipuan itu maka sebetulnya ketika kita *up* masih bisa mengembalikan, seperti itu. Jadi titik takarnya pada studi kasus latar belakang terjadinya penurunan usaha itu apa. Tapi, kalau latar belakang penurunan usahanya itu karna fraud gitu yah, penyimpangan yang dilakukan oleh dia sendiri yang seharusnya keuntungan itu bisa dia sisipkan untuk tambahan modal tapi ternyata mungkin untuk konsumtif itu kan. Contoh misalnya kemarin, pengakuan dari anggota sendiri bahwa sebetulnya dia sudah terbiasa dengan sistem pemesanan ayam yang dia

inginkan tap ketika ternyata ada salah satu tengkulak ayam yang itu harganya murah, maka dia ingin *kan*. Dan ternyata ketika dia bayar, 2 kali lancar gitu yah. Bayar, ayam dateng. Bayar, ayam dateng tapi, ternyata yang ke 3 kali dia bayar ayamnya *nggak* dateng. Ternyata dengan modal kepercayaan seperti itu uangnya dibawa kabur. Misalnya kasus-kasus semacam itu. Atau mungkin kasus- kasus yang lain misal kebakaran atau apa. Tapi kita tetep lihat jaminannya itu, dari sisi *collateralnya* mengcover *engga*.

12. Untuk alat dokumentasi jaminannya berupa apa pak?

Untuk dokumentasi jaminan itu biasanya kita foto yah terus sebetulnya kan kalau dalam proses pengajuan kan baru fotokopi tapi kan ketika kemudian sudah di acc maka surat berharga, berupa sertifikat asli, bpkb asli itu kan kita simpan disini.

13. Bagaimana cara taksasi jaminan tersebut?

Mengacu pada standar harga yang sudah ditetapkan di pasar. Untuk melihat taksasi sebuah tanah atau dengan bangunannya dengan jasa appraisal.

14. Bagaimana prosedur penjualan jaminan yang dilakukan oleh BMT pak?

Jadi ada yang namanya AIDA, agunan yang diambil alih. Jadi agunan yang diambil alih itu ketika ternyata anggota itu sudah tidak bisa membayar hutangnya kemudian dikala sudah jatuh tempo dia dengan sukarela menyerahkan jaminannya. Jadi tidak melalui eksekusi lelang atau pun eksekusi jaminan. Tapi dengan sukarela itu, kemudian nanti ada surat kuasa jual ke BMT BUM ini untuk menjualkan barang jaminannya. Dan itu harus melalui sp 1 sp 2 sp 3, kadang ada yang sudah sampai jatuh sp 3 pun itu anggota kadang ada yang *nggak* mau, jadi tidak semua anggota itu mengikhlaskan. Malah justru yang menjadi kendala di kami itu ketika

jaminannya berupa kendaraan. Yang ada di kami kan surat berharganya saja tapi, ketika mau diambil barangnya sudah *nggak* ada. Maka kalau dari jaminan itu kita lebih senang dengan sertifikat SHM tapi kadang kan *nggak* sesuai dengan pembiayaannya.

15. Bagaimana menangani anggota yang jaminannya akan dijual tetapi anggota tersebut tidak bersedia?

Jadi sebetulnya jaminan itu dijual kan ketika sudah dimiliki oleh BMT BUM *kan*. Jadi ketika dari sisi prosedur belum kita lalui kadang anggota sendiri sudah memahami tentang eksekusi jaminan yang ada di BMT BUM. Contoh misalnya kita kan ada prosedurnya nih dengan teguran lisan, sp 1 sp 2 sp 3, kadang ketika diberi sp pun dia *ngga* mau. Tapi ketika dari kitanya sendiri kuat yah dari dokumen jaminannya itu, maka seorang anggota pun tidak bisa menolak adanya eksekusi jaminan itu. Nah yang jadi *boomerang* itu di kitanya sendiri itu belum lengkap, artinya ketika mekanisme sp 1 sp 2 sp 3 belum dilalui maka kita belum sampai kesitu.

16. Bagaimana dengan anggota yang dibebaskan hutangnya?

Di kami ada sistem pembebasan hutang, itu yg namanya *Red off* yah, penghapusan hutang. Yang pertama sudah tidak diketahui jadi sudah tidak bisa ditemui, orangnya sudah meninggal, terus kemudian tidak ada jaminannya. Memang kita memberlakukan pembiayaan yang tidak ada jaminannya itu dibawah 1 juta. Contoh misal kayak pedagang pasar itu ada yang kita lakukan pembiayaan tanpa jaminan.

17. Dari mana sumber dana untuk pembebasan hutang tersebut pak?

Kita melakukan penyisihan yang namanya PPAP jadi kita mencadangkan biaya penghapusan piutang aktiva produktif.

18. Bagaimana pertanggungjawaban pengurus atas pembebasan hutang anggotanya?

Sebetulnya sistem di kita kan ada yang istilahnya hapus tagih dan hapus buku. Maka ketika kita melakukan hapus buku maka sebetulnya secara laporan itu memang sudah kita hapus yah tetapi, secara tagihan itu sebetulnya masih ada. Maka ketika kita menerapkan kriteria untuk anggota yang layak untuk dihapus hutangnya ya itu tadi. Contoh misalnya yang belum saya sebutkan tadi itu pembiayaannya sudah lama. Contoh katakan ini tahun 2016 *red off* 2016 itu berarti pembiayaan yang 3 tahun kebelakang berarti pembiayaan tahun 2013 misalnya seperti itu. Kadang kita kalau tanya ke masing-masing cabang itu alasannya banyak, ada yang susah ditemui, ada yang orangnya sudah keluar kota, ada yang bisa ditemui tapi ternyata ditagih susah, ada yang kemampuan bayarnya sudah tidak ada. Itu yang menjadi alasan kami utk *mered off* dia. Yang kita *red off* kan itu ya rata-rata yang pembiayaannya masih kecil tidak terus yg besar kita *red off* kan.

19. Bagaimana upaya pencegahan pembiayaan bermasalah di sini?

Yang jelas kita punya aturan yang namanya SOP pembiayaan terus kemudian penanganan pembiayaan bermasalah. Terkait dengan SOP pembiayaan itu mulai dari pengajuan, kemudian pengisian berkas yang harus lengkap itu semuanya ada. Jadi ketika kemudian mengisi berkas pembiayaan pada aplikasi itu tidak lengkap jadi bermasalah juga. Misalnya nih jaminannya ditulis motor Honda saja, padahal kan itu ada tahunnya, ada jenisnya. Kemudian misalnya ktp, itu harus disamakan dengan KK, namanya. Terus kemudian ketika dia sudah menikah ya surat nikahnya, seperti itu. Jadi kalau kemudian hanya ktp saja bisa jadi ktp palsu yah. Alamatnya juga harus jelas dan kita melakukan survey ke sana itu sudah menjadi prosedur tetap yg harus kita lakukan.

20. Apakah SOP sudah berjalan dengan semestinya?

Kalau kita katakan lancar, karna memang SOP secara lengkap itu kita baru punya di tahun 2014. Karna yang namanya bagian remedial kita pun baru punya tahun 2014 karna sebelumnya masih dirangkap dengan bagian lain.

21. Sanksi apa yang diberikan apabila SOP tersebut tidak dijalankan?

Apabila terkait dengan reputasi ataupun terkait dengan keuangan maka itu sebenarnya udah masuk ke sp 1.

22. Bagaimana proses audit yang dilakukan di BMT BUM pak?

Kita menggunakan performa appraisal untuk penilaian kinerja semua pengelola. Jadi jenjangnya itu kan kalo pengawas mengawasi kinerja pengurus. Kalau pengurus itu menilai kinerja dari para pengelola. Dari manajer cabang sampai marketing itu kita lakukan. Tapi itu dilakukan secara bertahap. Misalnya marketing di kantor cabang maka yang berhak melakukan penilaian itu ditataran manajer cabang. Nanti kemudian baru pada manajer cabang akan dilakukan oleh tingkat pengurus dan biasanya dibantu oleh bagian HRD dalam penilaian kinerja. Atau kalau dari sisi pengendalian sisi internal kita juga punya bagian audit internal yah, SPI, sistem pengendalian internal itu juga dilakukan oleh bagian tersendiri.

23. Berapa jangka waktu dalam melakukan audit tersebut?

Biasanya kalau kita rutin itu 3 bulan sekali atau kadang dilakukan secara kondisional disaat ada peneglola yang mau *resign*, itu biasanya kita lakukan audit. *Ngga* harus sesuai jadwal yang sudah berlaku misal ada pengelola yang mau *resign* itu sudah kita audit. Jadi *pas* keluar itu sudah bener-bener permasalahan yang ada pada diri pengelola itu sudah terselesaikan. Kalau misalnya nanti ada permasalahan yang menjadi sebuah temuan dari bagian audit nanti biasanya diselesaikan pasca dia *resign* itu.

Hasil Wawancara dengan Pak Irfan selaku Manajer Divisi Remedial KJKS BMT Bina Umat Mandiri Tegal

1. Bagaimana manajemen pembiayaan di BMT BUM?

Kalau untuk pembiayaan itu kan pakainya plafon untuk 15 juta kebawah ditangani oleh cabang dan nanti 15-30 yang menangani itu manajer divisi bagian marketing kemudian 30-50 manajer umum, memang kita dibagi plafonnya seperti itu. Kemudian yang kedua dengan komite yang dihadiri menyesuaikan plafon. Aturan pembiayaan, fotokopi KTP, KK, kartu nikah, jaminan. Karyawan tambahannya slip gaji. Permohonan pembiayaan mengisi formulir pengajuan nanti akan diproses, kita harapkan satu minggu.

2. Sudahkah maksimal?

Masih belum maksimal dengan dana yang masuk ke kita, makannya kemarin kita berusaha memaksimalkan *outstanding* pembiayaan dengan ekspansi kita.

3. Ada berapa kategori untuk pembiayaan bermasalah di BMT BUM ini?

Kalau di bank ada 5 kelas, kalau di koperasi ada 4 kelas. Lancar, kurang lancar, diragukan, macet. Kita mengikuti peraturan koperasi.

4. Dilihat berdasarkan apa?

Kalau di aturan koperasinya kan lancar kalau dia 3 bulan masih lancar, 3 bulan lewat satu hari dia masuk ke kurang lancar, 3-6 bulan itu kol 2, 6-9 diragukan, untuk yang macet diatas 9. Untuk perhitungannya kan itu kurang lancar ditambah diragukan ditambah macet dibagi dengan *outstanding* yang ada.

5. Bagaimana penanganannya?

Untuk yang lancar kita lebih banyak pada *maintenance*, kolektif, *face to face*. Untuk kurang lancar kita menggunakan sp 1-3. Kurang lancar kebanyakan kita menggunakan sampai sp 2, nanti sp 3 sudah masuk ke diragukan, sampai kemudian masuk ketahap penjualan jaminan. Tapi, sebagian besar di bmt ini penyelesaiannya dengan pendekatan-pendekatan persuasif, musyawarah. Nanti kita bedakan anggota yang karna karakter atau karna usahanya. Kalau karakter, kita usahakan bagaimana jaminan itu dapat terjual. Tapi kalau karna usahanya, apakah masih potensi untuk

dikembangkan apa tidak. Kalo masih bisa dikembangkan, kita pupuk modalnya kemudian diringankan angsurannya dengan catatan diperpanjang jangka waktunya. Maka dari itu anggota pembiayaan bisa lancar kembali.

6. Faktor apa saja yang menyebabkan pembiayaan bermasalah?

Faktor musibah, di kita ada ta'awun, kita kasihkan pembebasan hutang untuk anggota yang kena musibah. Karena kita ada asuransi ta'awun itu.

Faktor persaingan dagang, biasanya kan kalo kita survey awal dia kan lagi lancar-lancarnya kemudian berjalannya waktu kan persaingan mulai muncul sehingga bisa jadi pendapatannya berkurang. Atau pada suatu kondisi orang itu pindah, contohnya misalnya di Adiwerna, misalnya ada imbas pembangunan tol. Misalnya dia pindah itu bisa jadi sumber kemacetan itu sendiri. Kalau dari faktor internal bisa juga. Kita jarang *maintenance*, artinya kita *cuma* mengingatkan sudah tanggal-tanggal akhir. Misal sudah jatuh temponya tanggal 5 tapi baru diingatkan tanggal 30. Hal itu kemudian yang menyebabkan seseorang itu bisa macet. Faktor kedua dari internal itu adanya fraud, Fraud itu bisa diakibatkan misalnya gini. Sebenarnya orang itu tidak layak untuk dibiayai tapi mungkin karna kedekatan sosial jadi dilayak-layakin, jadi itu penanganannya kurang baik.

7. Bagaimana cara menarik agunan anggota pembiayaan bermasalah?

Agunan itu ada dua, agunan yang bergerak dan tidak bergerak. Angunan yang bergerak, kendaraan bermotor, maka yang secara legalnya kita menggunakan pengikatan fidusia. Angunan yang tidak bergerak dengan plafon dibawah 50 juta itu maka pengikatannya cukup dengan SKUHT. Tapi ketika melebihi 50 juta maka, dengan pengikatan APHT. Itupun kita melihatnya dengan 75% dari harga pasar untuk agunan yang tidak bergerak tapi untuk agunan yang bergerak 60%.

**Hasil Wawancara dengan Ibu Nisa selaku *Account Officer* Pembiayaan
KJKS BMT Bina Umat Mandiri Tegal**

1. Bagaimana manajemen pembiayaan di BMT BUM? Apakah sudah maksimal?

Untuk manajemen pembiayaan di BMT BUM ini sudah disesuaikan dengan SOP yang sudah ditetapkan dari manajemen pusat, untuk penerapannya sendiri menurut saya belum maksimal ya, kadang ada beberapa pembiayaan yang kadang tidak sesuai dengan SOP yang sudah berlaku tadi.

2. Faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah?

Jadi untuk faktor pembiayaan bermasalah itu yang pertama dari penanganan AO ini ya mba yah, kan kadang ada beberapa anggota yang karakternya berbeda. Jadi dalam penanganan semisal mereka tidak lancar kan harusnya pinter-pinternya dari marketing jadi harus lebih intens dalam penanganannya tersebut, kemudian kesalahan dalam analisis keuangan kemudian yang ketiga, kurang selektif dalam melakukan survey kadang kita tetripu dengan karakter anggota tadi, kemudian yang keempat itu kesalahan dr sistem.

3. Bagaimana dengan faktor eksternal?

Itu karakter anggota yah, jadi mungkin pada saat disurvei itu bagus tapi, kemudian pada saat berlangsungnya pembiayaan ternyata ya memang karakternya tidak baik.

4. Bagaimana sikap anggota pembiayaan bermasalah?

Kembali lagi ke karakter si anggota yah, ada beberapa anggota yang mereka memang *welcome* pada saat kita melakukan penagihan, memang terbuka, memang benar-bener tidak ada keadaannya, memang mungkin dari usahanya sendiri mengalami kebangkrutan. Kemudian kalau mereka yang karakternya tidak baik, kadang mereka ada yang marah saat dilakukan penagihan.

5. Bagaimana pengalaman ibu saat penagihan anggota pembiayaan bermasalah?

Ya untuk pengalaman banyak ya mbak yah, tadi balik lagi ke karakternya. Ya jadi kita menghadapi bukan satu orang yang karakternya sama, kalau

yang karakternya baik kita bisa terbuka yah. Tapi yang jelas lebih telaten, lebih sabar dalam penagihan. Kadang kalau anggota kita kerasin, mereka malah justru *nggak* mau bayar. Tapi kalau dengan pendekatan emosional tadi mereka mungkin akan lebih mengerti.

6. Strategi apa yang dilakukan dalam menangani pembiayaan bermasalah?

Yang pertama ya jelas dalam melakukan survey itu harus lebih berhati-hati. Kemudian dalam analisis keuangan mungkin harus lebih selektif. Untuk anggota yang memang sudah bermasalah mungkin dengan ini yah, telaten, sering komunikasi sering silaturahmi ke rumahnya, melakukan pendekatan secara emosional. Kemudian memang kalau sudah bener-bener macet itu bisa dilakukan dengan cara *rescheduling* atau akad ulang.

**Hasil Wawancara dengan Salah Satu Anggota Pembiayaan Bermasalah di
KJKS BMT Bina Umat Mandiri Tegal**

1. Apa pekerjaan anda?

Jualan mba.

2. Saat melakukan pembiayaan di BMT BUM, kalau boleh saya tahu, pembiayaan untuk apa?

Buat pembeliat sepeda motor sama tambahan modal jualan.

3. Berapa pembiayaan yang dilakukan?

6 juta.

4. Berapa jangka waktu yang diberikan BMT BUM untuk melakukan pelunasan?

2 tahun mba.

5. Info yang saya dapatkan, anda sering terlambat dalam pengembalian angsuran. Itu karena apa?

Kalau orang jualan kan itu *nggak* mesti mba, *nggak* mesti harus habis kan ada pasang surutnya mba.

6. Upaya apa yang dilakukan oleh pihak BMT kepada anda untuk melakukan pelunasan pembiayaan?

Biasanya ada kunjungan ke rumah paling *enggga* ada sms masuk dari BMT BUM.

7. Bagaimana usaha anda untuk melunasi pembiayaan tersebut?

Nyicil, ditabung sendiri terus sebelum akhir bulan sudah dikembalikan.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Hana Mufidatunnisa
Tempat, Tanggal lahir : Tegal, 7 Juli 1995
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Jl. Gajah Mada 37 RT 03 RW 04 Pakembaran,
Kec. Slawi, Kab. Tegal.
Nomor Telepon : 085712880390
E-mail : hanamufidatunnisa@gmail.com
Riwayat pendidikan : - SMA N 1 Slawi (2010-2013)
- SMPIT Luqman Al-Hakim Slawi (2007-2010)
- SDIT Luqman Al-Hakim Slawi (2001-2007)
- TKIT Luqman Al-Hakim Slawi (1999-2001)

Data Orang Tua

Nama Ayah : Burhannudin, S.E.
Tempat, Tanggal lahir : Tegal, 11 Juni 1969
Pekerjaan : Wiraswasta
Agama : Islam
Alamat : Jl. Gajah Mada 37 RT 03 RW 04 Pakembaran,
Kec. Slawi, Kab. Tegal.

Nama Ibu : Linda Astuti
Tempat, Tanggal lahir : Tegal, 17 Maret 1969
Pekerjaan : Guru PAUD
Agama : Islam
Alamat : Jl. Gajah Mada 37 RT 03 RW 04 Pakembaran,
Kec. Slawi, Kab. Tegal.