

BAB III

PAPARAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum BMT Bina Ihsanul Fikri

1. Sejarah BMT

BMT Bina Ihsanul Fikri adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang didirikan pada tahun 1996. BMT BIF dalam menjalankan kegiatan lembaga keuangannya lebih fokus pada pemberdayaan ekonomi kelas bawah dengan pola bagi hasil.

BMT BIF berdiri karena menjamurnya usaha kecil produktif dan berpotensi yang membutuhkan modal namun tidak terjangkau oleh bank, khususnya bank syariah. Hal ini menjadikan banyak pengusaha yang kekurangan modal sehingga modalnya tersebut dipenuhi oleh rentenir dan lintah darat yang selama ini kita mengetahui suku bunga dari rentenir sangat besar dan sangat membebani masyarakat yang meminjamnya. Fenomena seperti ini juga bertambah melihat kecenderungan dakwah islam belum mampu menyentuh kebutuhan ekonomi. Pada akhirnya tanggal 11 maret 1997 BMT Bina Ihsanul Fikri mendapatkan badan hukum no 159BHKWK.12V1997.

Pada prinsipnya usaha KSPS BMT BIF dibagi menjadi dua yakni *Baitul Maal* (usaha sosial) dan *Bisnis (Baitul Tamwil)*. Usaha sosial yang ada di BMT BIF bergerak dalam penghimpunan dana Zakat, Infaq dan Sedekah serta mentasyarufkannya kepada delapan ashnaf. Skala prioritasnya untuk pengentasan kemiskinan melalui program ekonomi

produktif dan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang etika bisnis serta bantuan sosial seperti beasiswa. Sedangkan usaha bisnisnya bergerak dalam pemberdayaan masyarakat ekonomi kelas bawah dengan kegiatan penarikan dan penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito berjangka serta menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan kepada pengusaha kecil dengan pola bagi hasil.

2. Visi dan Misi BMT BIF Yogyakarta

Adapun Visi dan Misi BMT BIF Yogyakarta yaitu sebagai berikut:

a. VISI

Lembaga keuangan syariah yang sehat dan unggul dalam memberdayakan umat.

b. MISI

1. Menerapkan nilai syariah untuk kesejahteraan bersama.
2. Memberikan pelayanan yang terbaik dalam jasa keuangan mikro syaria.
3. Mewujudkan kehidupan umat yang islami

3. TUJUAN :

1. Meningkatkan kesejahteraan anggota, pengelola dan umat.
2. Turut berpartisipasi aktif dalam membumikan ekonomi umat.
3. Menyediakan permodalan islami bagi usaha mikro.

4. MOTTO

“Adil dan menguntungkan”

B. Sumber Daya Manusia

Sebatas yang kami ketahui, sumber daya manusia di BMT BIF cukup kompeten, sehingga kami berharap dapat dibimbing dan mendapatkan banyak pengetahuan secara mendalam mengenai praktik lembaga keuangan syariah. Adapun Struktur Organisasi BMT BIF Yogyakarta adalah sebagai berikut :

1. Susunan Pengurus

SUSUNAN KEPENGURUSAN PERIODE 2014- 2018

Pengurus

Ketua : M. Ridwan, SE, M.Ag

Sekretaris : Supriyadi, SH, MM

Bendahara : Saifu Rijal, SH,MM

2. Pengawas

Pengawas Manajemen:

- Ir. Sushardi, SKH, MP

- Hadi Muhtar, SE, MM

- Ir. Fuad Abdullah

Pengawas Syari'ah:

- DR. Hamim Ilyas, MA

- Nurrudin, MA

3. Pengelola

Direktur : Muhammad Ridwan, SE, M.Ag

ridwan_bif@yahoo.co.id

Manager Cabang Kota I : Saifu Rijal,SH, MM

Manager Cabang Nitikan : Yudana Octy S, SE

Manager Cabang Bugisan : Sutardi, SH, MM

Manager Cabang Pleret : Heni Purnoko, A.Md

Manager Cabang Parangtritis : Sudarmanto, S.Ag

Manager Cabang Berbah : Nur Astuti Rahmawati, SE

Manager Cabang Tajem : Yeni Mastuti Istiqomah, SE

Manager Cabang Gamping : Hendra Cahyono, S.SI

Manager Cabang Sleman Kota : Anton Supriyanto, S.Sos

Manager Cabang Kulonprogo : Rina Putra Limawantoro, SE

Manager Cabang Gunungkidul : Abdul Aziz, S.SI

C. Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan (Akad *Murabahah* dan *Ijarah*) di BMT Bina Ihsanul Fikri Kota Yogyakarta

Djojosoedarso(1999) dalam bukunya yang berjudul prinsip-prinsip manajemen risiko dan asuransi menerangkan bahwa Manajemen risiko adalah pelaksanaan fungsi manajemen dalam meminimalisir risiko yang dihadapi oleh sebuah perusahaan, masyarakat atau keluarga. Cakupannya meliputi perencanaan, pengorganisasian, penyusunan serta mengawasi atau memimpin dalam meminimalisir risiko.

1. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan tahap paling awal yang digunakan sebuah perusahaan dalam meminimalisir risiko sekecil mungkin termasuk risiko pembiayaan, pada tahap ini BMT bina Ihsanul Fikri mempunyai Standar Operasional dan Prosedur pembiayaan yang diterapkan untuk mencegah timbulnya risiko termasuk dalam proses penyaluran pembiayaan sebelum adanya dropping atau penyerahan uang kepada nasabah maka pihak BMT harus melakukan tahapan-tahapan yang ada di Standar Operasional Prosedur yang ditetapkan oleh pihak BMT termasuk pokoknya yaitu dengan analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral*) dimana ketika nasabah telah lolos dalam analisis ini maka nasabah berhak atas pencairan pembiayaan.

- *Character* , dalam hal ini pihak BMT melihat bagaimana kepripadian nasabah. Dapat dilihat dari hasil wawancara antara pihak BMT kepada nasabah yang akan mengajukan pembiayaan, wawancara yang dilakukan meliputi latar belakang, kebiasaan hidup, pola hidup nasabah, dan lain-lain. Inti dari prinsip *Character* ini adalah menilai calon nasabah apakah bisa dipercaya dalam menjalani kerjasama dengan pihak BMT.
- *Capacity*, Prinsip ini pihak BMT menilai nasabah dari kemampuan nasabah dalam menjalankan keuangan pada usaha yang dimilikinya. Apakah nasabah tersebut pernah mengalami sebuah permasalahan

keuangan sebelumnya atau tidak, di mana prinsip ini menilai akan kemampuan membayar kredit nasabah terhadap BMT.

- *Capital*, mengenai kondisi aset dan kekayaan yang dimiliki, khususnya nasabah yang mempunyai sebuah usaha. *Capital* dinilai dari laporan tahunan perusahaan yang dikelola oleh nasabah atau labanya sehingga dari penilaian tersebut pihak BMT dapat menentukan layak atau tidaknya nasabah mendapat pembiayaan.
- *Condition*, Prinsip ini dipengaruhi oleh faktor di luar dari pihak BMT maupun nasabah. Dimana usaha yang dijalankan oleh nasabah sangat tergantung pada kondisi perekonomian.
- *Collateral*, Prinsip ini perlu diperhatikan bagi para nasabah ketika mereka tidak mampu mengembalikan angsuran dari pihak BMT. Jika hal demikian terjadi, maka pihak BMT akan melakukan eksekusi terhadap jaminan tersebut

2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pada tahap ini BMT Bina Ihsanul Fikri memiliki beberapa upaya termasuk bagaimana nanti sumber daya yang ada mampu mengelola serta mengendalikan Risiko mencari tahu riwayat hidup calon nasabah termasuk verifikasi data nasabah pada saat melakukan wawancara Mmelihat reputasi nasabah dalam menjalankan usahanya dan mencari informasi kepada orang lain yang berada di lingkungan usaha nasabah mencari informasi bagaimana gaya hidup dan hobi nasabah

Kemudian ada beberapa tahapan dalam proses pelaksanaan pembiayaan untuk meminimalisir risiko di BMT Bina Ihsanul Fikri, antara lain :

a) Pengumpulan dan Verifikasi data

Pada tahapan ini ketika nasabah mengajukan pembiayaan maka pihak BMT harus mengetahui kriteria nasabah yang akan melakukan pembiayaan sesuai dengan Sistem Prosedur Pembiayaan BMT Bina Ihsanul Fikri. Pihak BMT akan melakukan wawancara kepada nasabah serta verifikasi data mengenai kebenaran termasuk taksasi jaminan dan komitmen nasabah nantinya dalam melakukan angsuran. Kemudian melengkapi berkas surat permohonan pembiayaan dan surat permohonan menjadi anggota apabila sebelumnya belum terdaftar sebagai anggota.

b) Keputusan Komite Pembiayaan

Setelah melakukan verifikasi data, wawancara dan taksasi jaminan maka selanjutnya berkas diserahkan kepada komite pembiayaan untuk memantapkan keputusan pembiayaan apakah diterima atau tidak.

c) Akad

Apabila pembiayaan diterima maka langkah selanjutnya adalah melengkapi administrasi pembiayaan termasuk surat akad pembiayaan.

d) Dropping / Penyerahan Uang

Setelah semua prosedur telah dilakukan maka pihak BMT akan menyerahkan jumlah uang sesuai perjanjian dalam pembiayaan

3. Pelaksanaan atau Penerapan (*Actuating*)

Pada pembahasan selanjutnya terdapat pembobotan dimana pembobotan dalam matriks faktor strategi internal maupun eksternal menunjukkan bagaimana penerapan di lapangan dari proses perencanaan dan pengorganisasian yang ada dalam standar dan operasional prosedur pembiayaan BMT Bina Ihsanul Fikri. Ada beberapa cara yang digunakan oleh BMT Bina Ihsanul Fikri dalam mengelola dan mengendalikan risiko dalam hal ini termasuk kelebihan/kekuatan yang dimiliki oleh pihak BMT, antara lain :

- Pihak BMT sering melakukan silaturahmi kepada nasabah pembiayaan sehingga terjalin kuat kekeluargaan antara pihak BMT dan nasabah.
- Pihak BMT akan melakukan pendampingan kepada nasabah pembiayaan yang khusus digunakan untuk usaha sehingga pihak BMT akan mengetahui perkembangan usaha yang dijalankan oleh pihak nasabah apakah usaha yang dijalankan semakin berkembang atau justru sebaliknya.

- Pihak BMT memberikan fasilitas jemput bola kepada nasabah ketika akan melakukan pengembalian angsuran sehingga akan meminimalisir terjadinya risiko tidak membayar angsuran.

4. Pengawasan (*Controlling*)

Dalam menjalankan usaha perputaran uang tidak akan lepas dari yang namanya risiko, termasuk risiko pembiayaan yang harus dihadapi meskipun pada awal pembiayaan pihak BMT telah melakukan analisis 5C yang terdiri dari watak (*character*), kemampuan (*capacity*), modal (*capital*), agunan/jaminan (*collateral*), dan kondisi ekonomi (*condition economy*) usaha nasabah.

Pada BMT Bina Ihsanul Fikri penyebab timbulnya risiko kebanyakan adalah dari nasabah pembiayaan dimana nasabah sering mengalami pembiayaan bermasalah, nasabah sering menunda angsuran pembiayaan dan akan melunasinya ketika sudah jatuh tempo. Pada kasus lain penyebab terjadinya risiko adalah pada masyarakat pasar karena usahanya sudah tidak bagus maka nasabah akan sulit untuk melakukan pengembalian angsuran.

Beberapa tahapan yang dilakukan oleh pihak BMT ketika terjadi pembiayaan bermasalah adalah :

- i. Melakukan pendampingan kepada nasabah secara kekeluargaan agar nasabah menyadari akan kewajibannya dalam mengembalikan angsuran.

- ii. Adanya pembinaan kepada nasabah termasuk kajian yang diselenggarakan oleh pihak BMT
- iii. Diberikan surat peringatan agar nasabah melunasi pembiayaannya
- iv. Diberikan keringanan berupa akad ulang dalam pengembalian angsuran
- v. Tahap terakhir adalah eksekusi jaminan dengan cara kekeluargaan.

D. Jumlah Pembiayaan dan Pembiayaan Bermasalah (Akad *Murabahah* dan *Ijarah*)di BMT Bina Ihsanul Fikri Kota Yogyakarta

Tabel 3.1

Laporan Jumlah dan Persentase Pembiayaan Tahun 2014

No	Akad Pembiayaan	Jumlah	%
1	Murabahah	39.296.816.167	59%
2	Mudharabah	1.778.347.444	3%
3	Musyarakah	1.218.867.349	2%
4	Qordul Hasan	466.233.412	1%
5	Hiwalah	9.471.198.744	14%
6	Ijarah	14.266.742.412	21%
		66.498.205.528	100%

Tabel 3.2

Laporan Jumlah dan Persentase Pembiayaan Tahun 2015

No	Akad Pembiayaan	Jumlah	%
1	Murabahah	48.193.509.543	67%
2	Mudharabah	1.739.401.243	2%
3	Musyarakah	4.118.660.743	5%
4	Qordul Hasan	1.405.131.243	1%
5	Hiwalah	12.332.666.143	17%
6	Ijarah	5.650.615.343	7%
7	Al-Qard	222.444.087	0%
		73.662.428.344	100%

Tabel 3.3

Laporan Jumlah dan Persentase Pembiayaan Tahun 2016

No	Akad Pembiayaan	Jumlah	%
1	Murabahah	47.749.972.454	68,71%
2	Mudharabah	1.255.090.000	1,81%
3	Musyarakah	4.539.872.634	6,53%
4	Qordul Hasan	846.143.678	1,22%
5	Hiwalah	4.969.636.200	7,15%
6	Ijarah	9.951.663.600	14,32%
7	Al-Qard	183.035.864	0,26%
		69.495.369.430	100%

Tabel 3.4

Jumlah Pembiayaan Bermasalah (macet) Akad *Murabahah* dan *Ijarah*

No	Tahun	Jumlah Nasabah Keseluruhan	Persentase Bermasalah/ Macet		Jumlah Nasabah Bermasalah/macet	
			MBA	IJR	MBA	IJR
1	2014	9.873	1,77%	0,90%	175	89
2	2015	10.275	1,58%	0,98%	162	100
3	2016	11.027	1,37%	0,79%	151	87

Analisis :

- a. Pada tabel diatas (3.1, 3.2 dan 3.3) dapat kita lihat bahwa perbandingan nilai penjualan produk *murabahah* mengalami kenaikan pada tahun 2014 ke 2015 sebesar 8% kemudian tahun 2015 ke 2016 hanya mengalami kenaikan sebesar 1,71%, dari angka ini dapat diperkirakan bahwa penjualan tahunan produk *murabahah* relatif stabil. Berbeda dengan pembiayaan *ijarah* dimana produk ini mengalami penurunan penjualan pada tahun 2014 ke 2015 sebanyak 14% dari angka 21% menjadi 7% namun pada tahun selanjutnya (2015 ke 2016) mengalami kenaikan sebanyak 7,32%.
- b. Pada tabel 3.4 bahwa pembiayaan bermasalah dengan akad *murabahah* setiap tahunnya mengalami penurunan , dapat dilihat pada tabel bahwa jumlah nasabah *murabahah* yang mengalami pembiayaan bermasalah(macet) pada tahun 2014 sebanyak 175 nasabah, tahun 2015 sebanyak 162 nasabah dan tahun 2016 sebanyak 151 nasabah. Angka ini didapat dari jumlah keseluruhan nasabah pembiayaan dikalikan dengan presentase pembiayaan bermasalah (macet) pada tahun tersebut. Berbeda dengan akad *ijarah* yang mengalami kenaikan pada tahun 2015 sebanyak 8% . sehingga dapat dikatakan bahwa sistem dan prosedur pembiayaan dalam menangani pembiayaan bermasalah sudah baik namun belum maksimal.

- c. Jumlah pembiayaan macet tersebut secara keseluruhan yang berada pada kolektabilitas 2 sampai 5 karena keterbatasan peneliti sehingga penggolongan kolektabilitas belum dapat dicantumkan. Semoga akan menjadi topik untuk penelitian selanjutnya sehingga lebih sempurna.

E. Manajemen Risiko Pembiayaan dan Standar Operasional Prosedur (Akad *Murabahah* dan *Ijarah*) di BMT Bina Ihsanul Fikri Kota Yogyakarta Bersasarkan Analisis SWOT

Pada analaisi SWOT, terdapat dua pembahasan yang meliputi kekuatan (*Strenght*) dan kelemahan (*Weakness*) yang biasanya digunakan dalam menganalisis tingkat bisnis, kemudian pada pembahasan selanjutnya yaitu peluang (*Opportunity*) dan hambatan (*Threasts*) digunakan untuk tingkatan industry dan kondisi makro ekonomi dimana ia akan berpengaruh dalam kesuksesan sebuah perusahaan yang tentunya harus dipelajari secara serius (Prawirosentono dan Primasari, 2014 : 26)

Disini penulis akan menyampaikan analisis SWOT tentang manajemen risiko pembiayaan dan standar operasional prosedur pembiayaan (akad *murabahah* dan *ijarah*)

1. Matriks Faktor Strategi Eksternal

Tabel 3.5

Matriks Faktor Strategi Eksternal

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR/ KETERANGAN
<p>PELUANG (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> BMT akan mampu meningkatkan jumlah nasabah dengan berbagai kemudahan yang diberikan termasuk “pembiayaan tanpa agunan” Marketing sangat mempengaruhi jumlah nasabah yang ada di BMT. (Banyaknya nasabah yang akan melakukan pembiayaan) 	0,30	4	1,2	Meningkatkan kualitas marketing
	0,20	3	0,6	
<p>ANCAMAN (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> Angsuran yang fleksibel akan menyebabkan nasabah tidak konsisten dalam proses mengangsur sehingga akan ada kemungkinan untuk menunda proses angsuran dengan alasan akan di angsur ketika sudah waktu jatuh tempo. pembiayaan “tanpa agunan” yang diberikan kepada nasabah mempunyai risiko sangat tinggi bagi pihak BMT apabila nasabah terlambat mengangsur atau mengalami pembiayaan macet. 	0,10	2	0,2	Perlu hati-hati dengan proses penyaluran pembiayaan serta adanya tantangan yang harus disikapi dengan baik
	0,25	1	0,25	
	0,15	3	0,45	

<ul style="list-style-type: none"> Banyaknya rentenir pasar sehingga ketika nasabah mempersulit proses pencairan pembiayaan maka nasabah BMT akan beralih ke rentenir 				
TOTAL	1,0		2,7	Agresif

2. Matriks Faktor Strategi Internal

Tabel 3.6

Matriks Faktor Strategi Internal

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR KETERANGAN
KEKUATAN (S) <ul style="list-style-type: none"> Nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> dan <i>ijarah</i> akan diberikan fasilitas berupa pendampingan dari BMT dalam menjalankan usahanya Jangka waktu dalam mengangsur fleksibel. Nasabah dapat mengangsur harian, mingguan atau bulanan Nasabah diberikan fasilitas jempot bola dalam melakukan angsuran, tabungan ,pembukaan tabungan maupun pencairan pembiayaan. BMT akan memberikan kemudahan dalam memberikan pinjaman bagi nasabah yang telah melunasi angsurannya tepat waktu. 	0,10	4	0,4	Fasilitas dan kualitas BMT merupakan salah satu kunci sukses serta hubungan baik dengan nasabah akan mampu meningkatkan pandangan positif terhadap BMT
	0,05	2	0,1	
	0,05	4	0,2	
	0,05	2	0,1	

<ul style="list-style-type: none"> • BMT memberikan pembiayaan “tanpa agunan” bagi nasabah pasar tradisional dengan kriteria tertentu 	0,15	4	0,6	
<ul style="list-style-type: none"> • BMT akan menjalin hubungan kekeluargaan dengan nasabahnya termasuk melakukan silaturahmi ke tempat usahanya. 	0,10	3	0,3	
<p>KELEMAHAN (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> • BMT Memiliki keterbatasan SDM untuk melakukan pendampingan pembiayaan • BMT memberikan toleransi mengangsur yang sangat tinggi apabila terjadi pembiayaan bermasalah • Kurang sesuainya UC komputer yang ada di BMT dengan praktik lapangan dalam proses angsuran pembiayaan • BMT sangat mengedepankan karakter nasabah dalam proses pengajuan dan pencairan pembiayaan • SDM yang dimiliki oleh BMT termasuk marketing pembiayaan belum sepenuhnya menjelaskan tentang akad pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah 	0,20	1	0,2	Keterbatasan SDM dalam pendampingan, dan toleransi angsuran yang diberikan kepada nasabah perlu adanya tindak lanjut untuk menghindari ancaman
	0,15	1	0,15	
	0,05	3	0,15	
	0,05	4	0,2	
	0,05	3	0,15	
TOTAL	1,0		2,55	Agresif

3. Analisis SWOT manajemen risiko pembiayaan akad *murabahah* dan *ijarah*

Tabel 3.7

Matrik SWOT

Manajemen Risiko Pembiayaan Akad *Murabahah* dan *Ijarah*

Internal	<p><i>Strengths (S)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> dan <i>ijarah</i> akan diberikan fasilitas berupa pendampingan dalam menjalankan usahanya • Jangka waktu dalam mengangsur fleksibel. Nasabah dapat mengangsur harian, mingguan atau bulanan • Nasabah diberikan fasilitas jemput bola dalam melakukan angsuran, tabungan ,pembukaan 	<p><i>Weakness (W)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • BMT Memiliki keterbatasan SDM untuk melakukan pendampingan pembiayaan • BMT memberikan toleransi mengangsur yang sangat tinggi apabila terjadi pembiayaan bermasalah • Kurang sesuainya UC komputer yang ada di BMT dengan praktik lapangan dalam proses angsuran pembiayaan
Eksternal		

	<p>tabungan maupun pencairan pembiayaan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • BMT akan memberikan kemudahan dalam memberikan pinjaman bagi nasabah yang telah melunasi angsurannya tepat waktu. • BMT memberikan pembiayaan “tanpa agunan” bagi nasabah pasar tradisional dengan kriteria tertentu • BMT akan menjalin hubungan kekeluargaan dengan nasabahnya termasuk melakukan silaturahmi ke tempat usahanya. 	<ul style="list-style-type: none"> • BMT sangat mengedepankan karakter nasabah dalam proses pengajuan dan pencairan pembiayaan • SDM yang dimiliki oleh BMT termasuk marketing pembiayaan belum sepenuhnya menjelaskan tentang akad pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah
--	--	---

<p><i>Opportunities (O)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kemudahan yang diberikan oleh BMT berupa pembiayaan “tanpa agunan” akan menjadi daya tarik tersendiri bagi nasabah pembiayaan. • Marketing sangat mempengaruhi jumlah nasabah yang ada di BMT. 	<p><i>Strategi S-O</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Peran marketing dan pegawai lainnya sekaligus pendampingan dalam melakukan aktifitas jemput bola serta mempererat tali persaudaraan sehingga menjadikan nasabah merasa malu apabila tidak mengangsur. 	<p><i>Strategi W-O</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan analisis 5C serta SDM yang berkualitas untuk dapat meminimalisir risiko dalam proses pembiayaan • Melakukan silaturahmi ke nasabah agar terjadi jalinan kekeluargaan yang kuat sehingga pihak nasabah dan BMT mempunyai kedekatan secara emosional.
<p><i>Threats (T)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Angsuran yang fleksibel akan menyebabkan nasabah tidak konsisten dalam proses mengangsur sehingga akan ada kemungkinan untuk menunda proses 	<p><i>Strategi S-T</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • proses pendampingan dan strategi dari seorang marketing harus diperkuat sehingga nasabah mempunyai kedekatan dengan BMT layaknya seorang keluarga. dengan demikian akan 	<p><i>Strategi W-T</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • BMT melakukan analisis pembiayaan yang sesuai dengan standar operasional prosedur, serta memberikan bonus bagi nasabah pembiayaan yang selalu tepat waktu dalam

<p>angsuran dengan alasan akan di angsur ketika sudah waktu jatuh tempo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • pembiayaan “tanpa agunan” yang diberikan kepada nasabah mempunyai risiko sangat tinggi bagi pihak BMT apabila nasabah terlambat mengangsur atau mengalami pembiayaan macet. • Banyaknya rentenir pasar sehingga ketika nasabah mempersulit proses pencairan pembiayaan maka nasabah BMT akan beralih ke rentenir 	<p>meminimalisir pembiayaan macet/ bermasalah.</p>	<p>melakukan pengembalian pinjaman serta segala sesuatu yang ada di BMT termasuk operasional harus di manaj dengan sebaik-baiknya.</p>
--	--	--

a. Kekuatan (*Strenghts*)

1. Nasabah pembiayaan *murabahah* dan *ijarah* akan diberikan fasilitas berupa pendampingan dalam menjalankan usahanya, setiap pencairan pembiayaan untuk usaha atau tambahan modal maka akan ada proses pendampingan dari pihak BMT untuk mengetahui sejauh mana usaha yang dijalankan nasabah, apakah mengalami peningkatan setelah adanya pembiayaan yang diberikan oleh BMT Bina Ihsanul Fikri atau justru sebaliknya.
2. Jangka waktu dalam mengangsur fleksibel. Nasabah dapat mengangsur harian, mingguan atau diharapkan nasabah akan melakukan angsuran dengan lancar sesuai dengan kemampuannya agar tidak memberatkan.
3. Fasilitas jemput bola dalam melakukan angsuran, tabungan maupun pembukaan tabungan dan pencairan pembiayaan maka dalam hal ini BMT Bina Ihsanul Fikri mampu memanjakan nasabah ini merupakan salah satu fasilitas yang diberikan kepada nasabah yang diberikan oleh BMT Bina Ihsanul Fikri
4. BMT akan memberikan kemudahan dalam memberikan pinjaman bagi nasabah yang telah melunasi angsurannya tepat waktu. Prestasi nasabah akan sangat mempengaruhi kepercayaan BMT Bina Ihsanul Fikri kepada nasabah tersebut termasuk melakukan pembiayaan tanpa agunan.
5. BMT memberikan pembiayaan “tanpa agunan” bagi nasabah pasar tradisional dengan kriteria tertentu (Kalimat ini akan dibahas pada sub F). Dalam hal ini BMT Bina Ihsanul Fikri memberikan pinjaman pembiayaan

tanpa agunan untuk masyarakat pasar tradisional untuk melakukan usaha atau tambahan modal dan biaya anak sekolah, pembiayaan tanpa agunan diberikan kepada nasabah dengan kriteria tertentu termasuk berapa jumlah plafon pembiayaan. Rata-rata plafon pembiayaan yang diberikan apabila tanpa agunan adalah 5 juta kebawah meskipun tanpa agunan namun dalam akad pembiayaan akan tetap dimasukkan jaminan seperti perabot rumah tangga.

6. BMT akan menjalin hubungan kekeluargaan dengan nasabahnya termasuk melakukan silaturahmi ke tempat usahanya, ini sangat erat kaitannya dengan marketing. Seorang marketing apabila mempunyai hubungan kekeluargaan dengan nasabah kuat maka nasabah otomatis akan puas dengan pelayanan yang diberikan oleh BMT melalui marketing. Hal ini mampu menjadikan strategi BMT karena nasabah yang puas ia akan memberikan pengalamannya kepada nasabah lain untuk menjadi nasabah BMT Bina Ihsanul Fikri.

b. Kelemahan (*Weakness*)

1. BMT memiliki keterbatasan SDM dalam melakukan pendampingan untuk itu BMT Bina Ihsanul Fikri masih belum maksimal dalam melakukan pendampingan kepada nasabah yang pada akhirnya akan sulit mendeteksi mana nasabah yang akan kesulitan dalam melakukan angsuran karena usahanya yang tidak berkembang.

2. BMT memberikan toleransi mengangsur yang sangat tinggi apabila terjadi pembiayaan bermasalah. Proses penagihan pembiayaan bermasalah dilakukan sangat toleran oleh BMT kepada nasabah maka dalam hal ini sangat berpengaruh terhadap pendapatan BMT . wawancara dengan manager cabang berbah BMT Bina Ihsanul Fikri Nur Astuti Rahmawati,S.E dan marketing pembiayaan Irfan Martadi,S.Sn mengatakan bahwa :

“Tetap ditarikin, berapapun angsuran yang nasabah mampu membayar tetap diterima oleh pihak BMT, daripada tidak angsur sama sekali yang penting ada niatan untuk mengangsur, ada nasabah yang 10 tahun juga tidak melunasi ya ada. Ibaratnya nasabah seperti itu mau di maintain juga ndak punya uang , karena sudah bangkrut”

3. Kurang sesuainya UC komputer yang ada di BMT dengan praktik lapangan dalam proses angsuran pembiayaan maksudnya adalah apabila nasabah sudah tidak mengangsur 3x maka sudah dikategorikan bermasalah akan tetapi nasabah apabila tidak mengangsur maka nanti apabila sudah jatuh tempo langsung dilunasi.
4. Karakter menjadi penentu dalam proses pencairan pembiayaan termasuk apabila sudah *rolling* pembiayaan berkali kali dan pola angsurannya bagus maka akan menjadikan BMT percaya dengan nasabah tersebut, namun BMT masih menemukan nasabah yang sudah *rolling* berkali-kali lantas dimudahkan namun ternyata terlihat tidak baiknya.

5. SDM yang dimiliki oleh pihak BMT termasuk marketing pembiayaan belum sepenuhnya menjelaskan tentang akad pembiayaan karena kebanyakan nasabah tidak mengetahui akad yang digunakan serta apa perbedaannya dengan konvensional.

c. Peluang (*Opportunities*)

1. Kemudahan yang diberikan oleh pihak BMT berupa pembiayaan “tanpa agunan” menjadi daya Tarik tersendiri bagi nasabah pembiayaan terutama nasabah pasar tradisional akan menjadikan kemudahan tersebut sebagai andalan mereka.
2. Marketing sangat mempengaruhi jumlah nasabah yang ada di BMT. Masyarakat akan mudah mengenal BMT melalui marketing professional. Marketing yang menggunakan strategi yang baik untuk menarik nasabah terutama faktor kedekatan dengan nasabah atau calon nasabah itulah yang menjadikan nasabah berdatangan untuk menjadi nasabah di pembiayaan di BMT Bina Ihsanul Fikri.

d. Ancaman (*Threats*)

1. Angsuran yang fleksibel akan menyebabkan nasabah tidak konsisten dalam proses mengangsur sehingga akan ada kemungkinan untuk menunda angsuran. Salah satu alasan nasabah menunda angsuran adalah mereka akan menutup kekurangan angsurannya pada waktu jatuh tempo, alasan lain adalah karena faktor jual beli yang sepi serta

pengaruh kedekatan dengan marketing menjadikan nasabah negoisasi dengan segala kemudahannya.

2. Pembiayaan “tanpa agunan” yang diberikan kepada nasabah mempunyai risiko yang sangat tinggi bagi pihak BMT apabila nasabah terlambat melakukan angsuran atau malah terjadi pembiayaan macet. Apabila nasabah tidak mau mengangsur kembali maka kerugian ada di pihak BMT.

Dari keempat komponen SWOT telah diketahui yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Selanjutnya adalah penyusunan strategi dari keempat komponen tersebut.

- b) Strategi (SO), menggunakan kekuatan (*Strenghts*) dengan memanfaatkan peluang (*Opportunities*)

Peran marketing dan pegawai lainnya sekaligus pendampingan dalam melakukan aktifitas jemput bola serta mempererat tali persaudaraan sehingga menjadikan nasabah merasa malu apabila tidak mengangsur.

- c) Strategi (WO), mengatasi kelemahan (*Weakness*) dengan sangat minimal dan memanfaatkan peluang (*Opprtunities*)

- 1) BMT Melakukan analisis 5C serta meningkatkan SDM yang berkualitas untuk dapat meminimalisir risiko dalam proses pembiayaan

- 2) Melakukan silaturahmi kepada nasabah agar terjadi jalinan kekeluargaan
- d) Strategi (ST), menggunakan kekuatan (*Strenghts*) untuk menghindari ancaman (*Threahts*) dilakukan dengan proses pendampingan dan strategi dari seorang marketing harus diperkuat sehingga nasabah mempunyai kedekatan dengan BMT layaknya seorang keluarga. dengan demikian akan meminimalisir pembiayaan macet/ bermasalah.
- e) Strategi (WT), meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan menghindari ancaman (*Threathts*) dilakukan dengan melakukan analisis pembiayaan yang sesuai dengan standar operasional prosedur, serta memberikan bonus bagi nasabah pembiayaan yang selalu tepat waktu dalam melakukan pengembalian pinjaman serta segala sesuatu termasuk operasional yang ada di BMT harus di manaj dengan baik.

F. Kesesuaian Penerapan Pembiayaan (Akad *Murabahah* dan *Ijarah*) dengan Standar Operasional Prosedur di BMT Bina Ihsanul Fikri

Pembiayaan dengan akad *murabahah* dan *ijarah* merupakan pembiayaan yang sangat populer di BMT Bina Ihsanul Fikri, tentunya dengan berbagai prosedur yang telah ditetapkan oleh pihak yang berwenang di BMT Bina Ihsanul Fikri yang banyak dibahas pada bagian sebelumnya. Pembiayaan *murabahah* dan *ijarah* pada BMT Bina Ihsanul Fikri banyak disalurkan kepada masyarakat pasar tradisional untuk kebutuhan usahanya.

Pada bagian ini akan dibahas mengenai kesesuaian Standar Operasional Prosedur Pembiayaan yang ada di BMT Bina Ihsanul Fikri dengan penerapan yang ada dilapangan.

Tabel 3.8

Dokumen Wawancara

Transkrip Dokumen	Keterangan
<p>Johan Sulisty (Nasabah)</p> <p>Apakah akad pembiayaan yang digunakan? <i>“Kurang tau akad apa yang digunakan, mengikuti sistem di BMT yang penting untuk usaha</i></p> <p>Apakah pembiayaan yang diajukan di BMT memakai jaminan ? <i>tidak memakai jaminan itu mempermudah sudah percaya dan tanpa syarat”</i></p>	<p>-pada saat melakukan pembiayaan nasabah kurang memahami akad apa yang digunakan</p> <p>-Nasabah sangat terbantu usahanya dengan pembiayaan “tanpa jaminan” yang diberikan oleh BMT</p>
<p>Nur Astuti Rahmawati, SE (Manager BMT Berbah)</p> <p>Sebenarnya apa tujuan BMT memberikan kemudahan dalam proses pencairan pembiayaan seperti contohnya “tanpa agunan” tersebut? <i>“Tujuan utamanya sebenarnya adalah memberantas rentenir-rentenir pasar karena rentenir itu kan minta utang langsung dikasih tanpa syarat meskipun potongannya besar (bunga) tapi karena prosesnya cepat maka orang pasar tetap memilih itu, dan strategi untuk menarik nasabah juga.”</i></p>	<p>-BMT harus menanggung risiko berupa kerugian ketika nasabah pembiayaan “tanpa agunan” sudah bermasalah dalam membayar angsuran</p> <p>-Tujuan utama BMT memberikan beberapa kelonggaran adalah karena maraknya rentenir-rentenir pasar.</p>

<p>Apabila sudah benar-benar macet dan tidak mau membayar bagaimana risiko BMT ? <i>“Ya di tanggung kita bersama, karena memang sudah risiko BMT”</i></p>	
<p>Irfan Martadi,S.Sn (Marketing BMT BIF Berbah)</p> <p>Bagaimana dengan pembiayaan yang macet, dan tanpa agunan ? <i>“Tetap ditarik , kadang nasabah mengatakan bahwa apabila ada uang maka akan lanjut untuk mengangsur .Biasanya ada anggota yang sudah rugi dan tidak berjualan di pasar maka salah satu cara agar nasabah membayar angsuran adalah datang ke rumah.”</i></p>	<p>-strategi marketing dalam menangani pembiayaan “tanpa agunan” bermasalah yaitu dengan mendatangi nasabah sekaligus silaturahmi serta penyelesaian secara kekeluargaan.</p>
<p>Bapak Supriyadi, SH, MM (penanganan pembiayaan bermasalah , SOP dan Manajemen risiko BMT)</p> <p>Bagaimana dengan pembiayaan “tanpa agunan” ? <i>“Apabila aturannya ya harus memakai agunan, yang paling penting memang di karakter . pada dasarnya memang semua memakai agunan namun memang pembiayaan yang dibawah 3juta tidak memakai agunan akan tetapi tertulis di akad adalah barang elektronik atau alat rumah tangga yang bias dijaminkan , akan tetapi kan tidak ada suratnya karena itu plafonnya kecil . apabila sudah lima juta keatas ya harus memakai jaminan. (surat berharga) dan yang pinjaman dibawah tiga juta itu tadi secara tertulis memang ada jaminannya. Apabila tidak mempunyai jaminan, maka di Tanya di rumah ada apa ? contoh</i></p>	<p>-SOP mengenai pembiayaan “tanpa agunan”</p>

<i>tv , kulkas, nah itu yang di tulis di akad(jaminan berupa perabot rumah tangga)”</i>	
--	--

Pada data diatas merupakan hasil dari sebagian wawancara antara nasabah, manajer, marketing pembiayaan dan admin pembiayaan sekaligus bagian SOP serta penanganan pembiayaan bermasalah. Dari keempat narasumber tersebut dapat analisis sebagai berikut :

- a. BMT memberikan kemudahan kepada nasabah pasar tradisional mempunyai beberapa tujuan. Salah satu tujuannya adalah agar nasabah pasar tradisional terhindar dari rentenir yang memberikan pinjaman tanpa syarat namun sangat memberatkan dalam pengembalian pinjaman karena bunga yang sangat tinggi
- b. Kemudahan yang diberikan kepada nasabah pasar tradisional mempunyai syarat atau kriteria tertentu sehingga ketika BMT memberikan kemudahan kepada nasabah bukan berarti BMT akan memberikan pinjaman pembiayaan kepada sasaran yang kurang tepat lantas menyebabkan pembiayaan macet dan BMT harus menanggung risiko.
- c. Syarat dan kriteria tersebut meliputi : jumlah plafon yang akan dicairkan, prestasi nasabah dalam melakukan pengembalian pembiayaan (angsuran) sebelumnya dan kedekatan nasabah dengan pihak marketing sehingga marketing sudah mengetahui bagaimana sifat

nasabah tersebut juga sangat berpengaruh terhadap proses pencairan pembiayaan.

- d. Pembiayaan “tanpa agunan” yang sebagaimana diketahui oleh para nasabah pembiayaan terutama nasabah yang berada di pasar tradisional pada dasarnya merupakan pembiayaan dengan jaminan selain barang yang memiliki surat berharga. Sebagai contoh yang tertulis dalam akad pembiayaan *murabahah* maupun *ijarah* adalah perabot rumah tangga. Namun dalam hal ini termasuk dalam hal akad pembiayaan, kebanyakan nasabah tidak memahaminya. Maka, perlu adanya penjelasan dari pihak BMT terutama marketing agar tidak terjadi kesalahpahaman yang berakibat pada risiko oleh pihak BMT.
- e. Prakteknya pada kasus pembiayaan dengan jaminan barang selain barang yang memiliki surat berharga tersebut akan sulit bagi BMT untuk melakukan pengambilan jaminan ketika terjadi pembiayaan bermasalah berbeda dengan barang yang memiliki surat berharga sehingga BMT telah diberikan surat berharga tersebut dan dengan mudah melakukan tindakan apabila terjadi pembiayaan bermasalah. Sehingga masih rentan terjadinya pembiayaan bermasalah dan berdampak pada risiko kerugian.