



## FAKULTAS AGAMA ISLAM UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

- Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam (Dakwah) Konsentrasi Broadcasting dan Jurnalistik Islam
- Jurusan Pendidikan Agama Islam (Tarbiyah)
- Jurusan Mu'amalah (Syariah), Konsentrasi Ekonomi dan Perbankan Islam

Nomor : 131/C6.3/EPI-UMY/V/2016  
Lampiran : 1 (satu) bandel proposal  
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth,  
Pimpinan BMT Beringharjo  
Jl. Lingkar Barat, Kallabu, Banyuraden  
Gamping, Sleman

di

D.I. Yogyakarta

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Dengan hormat, sehubungan dengan rencana penulisan skripsi sebagai tugas akhir bagi mahasiswa Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Yogyakarta tahun akademik 2015/2016, maka dengan ini kami memohonkan ijin mahasiswa berikut untuk dapat melakukan penelitian guna penulisan skripsi di instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Adapaun mahasiswa tersebut adalah :

Nama Mahasiswa : NELA AMALIA  
Nomor Mahasiswa : 20120730175  
Jurusan/Program Studi : Muamalat/ Ekonomi dan Perbankan Islam (EPI)  
Judul Skripsi : STRATEGI MANAJEMEN PEMBIAYAAN BERMASALAH  
PADA PRODUK PEMBIAYAAN DI BMT.  
(Studi Pada BMT BIF dan BMT Beringharjo Yogyakarta)

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum wr. Wb.*

*mulai penelitian  
19/5'16  
B.*



Yogyakarta, 14 Mei 2016

dan Dekan

Ka.Prodi/ Jurusan

Syarif As'ad, S.EI, M.SI

NIK.19801230201110.113.041



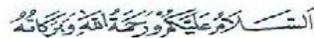
# BERING CAMPUS

Kantor Bering Campus - Kantor Pusat BMT Beringharjo Jl. Ringroad Barat, Gamping, Sleman, Yogyakarta  
Tlp. (0274) 549152/549157 ext. 117 www.bmtberingharjo.com



## SURAT KETERANGAN

Nomor : 024/B/Bering Campus/KSPPS BMT-BERINGHARJO/IX/2016



Yang bertandatangan di bawah ini :

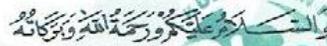
Nama : Febryan Mujahid Panatagama, SE  
Jabatan : Koordinator Bering Campus  
Alamat : Ringroad Barat RT 08 RW 15 Desa Kaliabu, Kelurahan  
Banyuraden, Kecamatan Gamping, Kabupaten Sleman,  
Daerah Istimewa Yogyakarta.  
HP : 081228024881  
Telp. : (0274)549152,549157  
Fax. : (0274)549164

Menerangkan bahwa mahasiswa yang tercantum di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Nela Amalia  
NIM : 20120730175  
Program Studi : Ekonomi dan Perbankan Islam (EPI)  
Fakultas : Agama Islam  
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY)  
Judul Skripsi : **"STRATEGI MANAJEMEN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA  
PRODUK PEMBIAYAAN DI BMT" (Studi Kasus Di BMT  
Beringharjo Yogyakarta)**

Telah melakukan penelitian di KSPPS BMT Beringharjo Yogyakarta. Penelitian dimulai tanggal 4 Mei 2016 dan diakhiri tanggal 16 Juli 2016.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.



Dikeluarkan di : Yogyakarta  
Pada Tanggal : 1 September 2016

BERING CAMPUS

**(Febryan Mujahid Panatagama, SE)**

NIK. 259131014



**KSP SYARI'AH**  
**BMT 'BINA IHSANUL FIKRI'**

Badan Hukum No. 159/BH/KWK.12/V/1997. Tgl. 17 Mei 1997  
Website: www.bmt-bif.co.id



**SURAT KETERANGAN**

No : 30/SK/BMTBIF/IX/2016

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Ridwan, SE.M.Ag  
Jabatan : Direktur BMT Bina Ihsanul Fikri  
Alamat : Jl. Rejowinangun No 28 B Yogyakarta

Menerangkan bahwa :

Nama : Nela Amalia  
NIM : 20120730175  
Instansi : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Telah melakukan Penelitian di BMT Bina Ihsanul Fikri dengan judul "*Strategi Manajemen Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Murabahah di BMT ( Studi Kasus BMT BIF dan BMT Beringharjo Yogyakarta )*" Sebagai prasyarat untuk kelulusan.

Demikian Surat keterangan ini , semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 05 Spetember 2016



M. Ridwan, SE.M.Ag  
Direktur

Tabel 1.2: *Non Performing Financing (NPF)/Pembiayaan Bermasalah pada BMT Beringharjo Yogyakarta*

Kolektibilitas	Des '10	%	Des '11	%	Des '12	%	Des '13	%	Des '14	%	Des '15	%
Macet	663,000,000	1.99	830,000,000	2.08	1,886,738,251	3.74%	2,706,922,429	4.18%	3,370,192,318	4.30%	4,202,342,661	4.95%
Diragukan	980,000,000	2.94	824,000,000	2.07	572,071,855	1.13%	528,619,925	0.82%	1,140,704,972	1.46%	1,108,160,845	1.31%
Krg Lancar	760,000,000	2.28	903,000,000	2.26	890,278,291	1.76%	563,156,931	0.87%	736,577,293	0.94%	1,514,398,874	1.78%
Diperhatikan	568,000,000	1.71	635,000,000	1.59	745,285,350	1.48%	1,290,665,610	1.99%	959,585,028	1.22%	827,277,439	0.97%
Lancar	30,340,000,000	91.08	36,684,000,000	92.00	46,380,786,007	91.89%	59,741,240,322	92.15%	72,186,530,452	92.08%	77,219,085,562	90.98%
Outstanding	33,311,000,000	100	39,876,000,000	100	50,475,159,754	100.00%	64,830,605,217	100.00%	78,393,590,063	100.00%	84,871,265,381	100.00%
Tunggakan	2,972,000,000		3,192,000,000		4,094,373,747		5,089,364,895		6,207,059,611		7,652,179,819	
% NPL	8.92%		8.00%		8.11%		7.85%		7.92%		9.02%	

Sumber : Laporan data NPF BMT Beringharjo Yogyakarta 2010-2015

*Non Performing Financing (NPF)/Pembiayaan Bermasalah pada BMT BIF*

Yogyakarta

<b>Tahun</b>	<b>Lancar</b>	<b>Diragukan</b>	<b>Macet</b>	<b>NPF</b>	<b>%</b>
<b>2010</b>	520,793,789	169,067,511	69,461,264	604,275,510	6,5%
<b>2011</b>	457,233,161	122,321,542	62,936,014	642,481,718	4,13%
<b>2012</b>	535,637,529	169,055,062	71,205,240	775,897,831	3,39%
<b>2013</b>	716,197,62	262,533,679	71,977,551	1,050,708,858	3,40%
<b>2014</b>	1,061,209,54	297,947,634	120,116,27	1,479,273,766	3,33%
<b>2015</b>	1,126,434,092	346,162,698	122,760,292	1,595,357,082	3,19%

Sumber : Laporan data NPF BMT BIF Yogyakarta 2010-2015 (data diolah kembali)

## Data Progres BMT BIF dan BMT Beringharjo Yogyakarta

### A. Jumlah Anggota BMT BIF

No	Data	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	Penabung	4.113	4.983	5.493	8.340	12.890	14.268	16.576	20.941	21.496
2	Peminjam	2.467	3.029	4.837	5.421	6.842	7.786	8.646	9.872	9.868
	Jumlah	1.113	4.983	5.493	8.341	12.890	14.268	16.576	20.941	21.498

Data	2014
Penabung	29.031
peminjam	9.873
Jumlah	29.031

Pada tahun 2015 dalam catatan buku RAT BMT BIF Yogyakarta jumlah anggotanya mencapai 32.888

### B. Jumlah Anggota BMT Beringharjo

Tahun	2011	2012	2013	2014	2015
Anggota	100	108	348	487	4645

## **A. Pertanyaan Bagi Pihak Manajer Marketing**

1. Bagaimana gambaran umum mengenai pembiayaan di BMT BIF Yogyakarta?
2. Bagaimana tingkat pembiayaan bermasalah yang timbul di BMT BIF Yogyakarta?
3. Apa saja kriteria bahwa suatu pembiayaan dikategorikan bermasalah?
4. Upaya atau strategi apa saja yang dilakukan pihak BMT BIF Yogyakarta untuk mengatasi pembiayaan bermasalah?
5. Bagaimana penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam penanganan pembiayaan bermasalah di BMT BIF Yogyakarta?
6. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah di BMT BIF Yogyakarta dan seperti apa penanganannya?
7. Upaya pencegahan apa saja yang dilakukan pihak BMT BIF Yogyakarta untuk mengurangi tingkat resiko pembiayaan bermasalah?
8. Apakah upaya penanganan pembiayaan bermasalah di BMT BIF Yogyakarta sudah efektif?

**B. Pertanyaan Bagi Pihak Marketing/AO (*Account Officer*)**

1. Seperti apa mekanisme penyaluran pembiayaan di BMT BIF Yogyakarta?
2. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah di BMT BIF Yogyakarta?
3. Bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah? Adakah kategori-kategorinya?
4. Upaya apa saja yang dilakukan AO apabila gejala-gejala pembiayaan bermasalah timbul dari anggota yang melakukan pembiayaan?
5. Apa saja kendala yang dihadapi dalam menangani pembiayaan bermasalah dan bagaimana cara mengatasinya?
6. Dari contoh penanganan tadi mana yang paling banyak dilakukan kepada anggota? Berikan contoh kasusnya?
7. Apakah strategi yang diterapkan oleh BMT BIF Yogyakarta sudah efektif dalam mengurangi pembiayaan bermasalah?

### **C. Pertanyaan Bagi Pihak Manajer Marketing**

9. Bagaimana gambaran umum mengenai pembiayaan di BMT Beringharjo Yogyakarta?
10. Bagaimana tingkat pembiayaan bermasalah yang timbul di BMT Beringharjo Yogyakarta?
11. Apa saja kriteria bahwa suatu pembiayaan dikategorikan bermasalah?
12. Upaya atau strategi apa saja yang dilakukan pihak BMT Beringharjo Yogyakarta untuk mengatasi pembiayaan bermasalah?
13. Bagaimana penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam penanganan pembiayaan bermasalah di BMT Beringharjo Yogyakarta?
14. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah di BMT Beringharjo Yogyakarta dan seperti apa penanganannya?
15. Upaya pencegahan apa saja yang dilakukan pihak BMT Beringharjo Yogyakarta untuk mengurangi tingkat resiko pembiayaan bermasalah?
16. Apakah upaya penanganan pembiayaan bermasalah di BMT Beringharjo Yogyakarta sudah efektif?

**D. Pertanyaan Bagi Pihak Marketing/AO (*Account Officer*)**

8. Seperti apa mekanisme penyaluran pembiayaan di BMT Beringharjo Yogyakarta?
9. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah di BMT Beringharjo Yogyakarta?
10. Bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah? Adakah kategori-kategorinya?
11. Upaya apa saja yang dilakukan AO apabila gejala-gejala pembiayaan bermasalah timbul dari anggota yang melakukan pembiayaan?
12. Apa saja kendala yang dihadapi dalam menangani pembiayaan bermasalah dan bagaimana cara mengatasinya?
13. Dari contoh penanganan tadi mana yang paling banyak dilakukan kepada anggota? Berikan contoh kasusnya?
14. Apakah strategi yang diterapkan oleh BMT Beringharjo Yogyakarta sudah efektif dalam mengurangi pembiayaan bermasalah?

### **E. Pertanyaan Bagi Pihak Anggota**

1. Berapa lama menjadi mitra di BMT Beringharjo Yogyakarta?
2. Apa yang mendasari memilih BMT Beringharjo untuk melakukan pembiayaan?
3. Berapa kali melakukan pembiayaan di BMT Beringharjo?
4. Apa yang mendasari memilih pembiayaan murabahah?
5. Apa keuntungan yang ibu/bapak dapat ketika melakukan pembiayaan murabahah di BMT Beringharjo?
6. Apakah pelayanan di BMT Beringharjo menurut ibu/bapak baik?
7. Apa kendala dalam melakukan pembiayaan di BMT?
8. Berapa kali mengalami pembiayaan bermasalah?
9. Apa penyebab ibu/ bapak mengalami pembiayaan bermasalah?
10. Apa keinginan Bapak/ Ibu selama bekerja sama dengan BMT supaya pembiayaan tetap lancar?
11. Apa yang dilakukan pihak BMT ketika Ibu/Bapak melakukan pembiayaan bermasalah?
12. Apa yang menjadi jaminan Bapak/ Ibu ketika melakukan pembiayaan?

13. Apa langkah-langkah Bapak/ Ibu apabila terjadi keterlambatan mengangsur atau macet?

14. Berapa penghasilan ibu/ bapak setiap bulan ?

## **Wawancara Pihak BMT BIF Yogyakarta**

### **Pak Taufik BMT BIF**

1. Bagaimana gambaran umum mengenai pembiayaan bermasalah di BMT BIF Yogyakarta?

Pembiayaan secara umum dari total pembiayaan yang kita lempar di kantor sini 18M, kemudian kalau konsolidasi semua cabang itu kurang lebih 100M itu itungannya juga termasuk bagus ditingkat lembaga karena memang NPL/NPF itu paling besar 3% NPL bermasalah dari semua total pembiayaan yang kita lempar. Jadi kalau sampai sekarang asset kita itu kurang lebih 100M dan pembiayaannya pun dikisarkan seperti itu. Kalau khusus kantor sini kisaran 18M yang kita lempar.

2. Bagaimana tingkat pembiayaan bermasalah yang timbul di BMT BIF Yogyakarta?

Kalau yang bermasalah itu stak mba, tapi kalo missal ada kenaikan ga signifikan, kecil tingkatannya dari tahun ke tahun, tadi yang saya sampaikan 3% - 4% tapi biasanya dikit dari semua pembiayaan yang kami lempar tiap tahun karena disini kita ada kolektor atau tim remedial karena yang bermasalah kita tangani walaupun nanti akhirnya teman-teman kadang analisisnya meleset ataupun nasabahnya bangkrut dan sebagiannya timbul lagi stak lah ada yang kita selesaikan tapi ada juga karena kan ngga ada yang sempurna ada yang diselesaikan ada yang macet juga itu pasti ada.

3. Apa saja kriteria bahwa suatu pembiayaan dikategorikan bermasalah?

Kalo disini ya kalau tiga bulan ngga ada pemasukan income sudah dianggap apa namanya kalau tiga bulan tidak mengangsur itu diragukan uda lebih dari tiga bulan itu itungannya uda macet.

4. Upaya atau strategi apa saja yang dilakukan pihak BMT BIF Yogyakarta untuk mengatasi pembiayaan bermasalah?

Untuk mengatasi pembiayaan bermasalah tadi kan kita ada tim remedial ya jadi tim yang menangani yang bermasalah-bermasalah itu. Itu yang apa yah itu langkah terakhir jadi kalau ada yang memang bermasalah mungkin beberapa angsurannya kalau enam bulan ga masuk ya kita datangi kemudian kalau dia mundur lagi ya kita datangi kita kasih surat kesanggupan kapan mau membayar kalau itu memang ga bisa bersanggupan yaudah tim remedial yang kemudian nanti kesepakatan bersama kita bawa kita jualkan untuk jaminannya agunannya itu yang diakhir. Kalo diawal ya untuk mencegah atau untuk menanggulangi itu mba marketing harus kuat dalam menganalisa jadi biasanya BMT itu kadang kekeluargaan gitu jadi kalau kiro-kiro kenal walaupun kita belum tau mendalam karakternya, usahanya, kemudian apa namanya modalnya itu kan sing penting kenal gitu kan jadi nanti kita cairkan dan nanti akhirnya juga lark up dan nanti juga ada yang bermasalah makanya kita tekankan di analisa diawal harus kuat bener-bener kuat walaupun itu relasi walaupun itu keluarga tetep kita analisa kuat kemudian yang kedua jaminan itu harus mengkaper walaupun kita prinsip syariah tapi kalau anggota kita itu mau kita mintai jaminan itu kesepakatan bersama. Itu mba gapapa kalo misalkan artinya jaminan itu harus mengkaper dari pembiayaan jangan sampai nanti kalo lima juta sedangkan jaminannya itu ditaksir tiga juta kita juga rugi kan jadi itu tadi kita mengefektifkan tim remedial kemudian apa ya analisa didepan itu harus kuat jangan sampai anu meleset tapi ya semua pasti meleset disemua bank juga pasti ada meminimalisir kita tekan seperti itu.

5. Bagaimana penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam penanganan pembiayaan bermasalah di BMT BIF Yogyakarta?

Kalo disini SOP anu mba tadi bemasalah tiga bulan itu yaitu mungkin kita datangi itu masih belum ada hasil kita lebih ke legal lebih resmi lah kita surati, kita surati kita kasih jeda sepuluh hari untuk, ga melunasi sih sebenarnya sepuluh hari itu harus ada kabar kan paling ngga BMT itu kekeluargaan banget walaupun belum bisa ngasih angsuran tapi kalo orangnya itu aktif datang kesini itu kan udah kita hargai seperti itu surat itu ya kemudian bener-bener dihampitkan tadi tim remedial itu harus ada persetujuan dari orang yang anu dari nasabah / anggota jadi kalau memang harus tanda tangan surat kerelaan untuk memberikan jaminannya harus anu mba apa harus anu kedua belah pihak harus setuju jangan sampai syariahnya ilang kan kalo kita mungkin dia nya ga setuju akhirnya eyel-eyelan itu kan ga beda jauh dengan konven itu.

6. Factor-faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah di BMT BIF Yogyakarta dan seperti apa penanganannya?

Faktornya banyak mba tadi itu mungkin dari kita sendiri dari tim analisisnya kurang kemudian kalo apalagi kalo sekarang ya factor ekonomi kita kan karena kita ekonomi menengah kebawah pasar itu kan ga bisa ditebak apalagi sekarang ada KUR saingan kita competitor kita juga luar biasa memberi pinjaman kemudian banyaknya mall banyaknya alfa mart indomaret itu juga kan berpengaruh. Orang-orang pasar juga sulit ya dalam mencari konsumen dan pada akhirnya mereka didalam memberi angsuran kepada kita pun jadinya terhambat. Jadi kalau gitu juga dua sudut sih mba dari kitanya sendiri juga bisa mungkin teman-teman marketing juga terlalu dikejar target akhir kiro-kiro ana wong utang dicairke gitu ya kalau dari sananya kan yaitu tadi factor itu tadi usahanya menurun, bangkrut dan sebagainya.

Cara penanganannya ya seperti tadi cara penanganannya ya kalau dari sini jelas kita tuh tiga bulan sekali ada audit makanya itu seperti marketing

yang sudah melempar yang sudah kasih pembiayaan kita cek lagi apakah dulu prosedurnya sudah benar apakah kadang ada yang KTP nya sudah mati tetep kita karena kita memang super anu ya akhir bulan mungkin ataupun dikejar target mati ge ora popo padahal itu menyalahi makanya tiap bulan ada audit administrasi kemudian marketing itu kalau memberikan pembiayaan apakah sudah tepat sasaran dan itu yang kita evaluasi kemudian kalo dari pihak nasabah bermasalah seperti itu ya kita pun damping kita damping kita tanya apakah kenapa kendala seperti ini ko bisa sampai bermasalah terus apa angsurannya ga rutin angsurannya cuma separo syukur-syukur kalo tujuan BMT dulu kan memberi pendampingan dan memberikan solusi akhirnya alurnya gini mba sebenarnya anu penjuale ga ada link ya kita carikan link nya untuk bisa nasabah untuk apa namanya menjual barangnya kemudian yang penting yang pokok kalau dikita itu pendampingan mba ga setega konvensional lah kalo disyariah itu kekeluargaan lah walaupun angsuran contoh lima ratus tiap bulannya karena memang keadaan nasabah itu baru keadaannya dagangannya sepi lalu baru ada masalah dan sebagainya dia titip seratus ribu pun itu sudah kita katakan bagus karena memang dia sudah berkata jujur keadaannya seperti itu mau digimanain lagi.

7. Upaya pencegahan apa saja yang dilakukan BMT BIF Yogyakarta untuk mengurangi tingkat resiko pembiayaan bermasalah?

Pencegahannya ini baru dibahas kemarin baru kita bahas juga mba ya itu tetep administrasi mba marketing karena memang jangan terkesan kita itu marketing sini tu memang ke pihak nasabah kadang kan jadi kan ketoe melu-melu kadang ada kan yang langsung ke saya tetep administrasi jadi kan kalo emang administrasinya itu tertib kaya syarat-syaratnya kemudian foto copy jaminannya itu kan enak nek kita garap gitu kan kemudian yang kedua monitoring setiap bulan sekali jadi kalau mulai tanggal dua puluh

itu semua nasabah kita sms syukur-syukur nanti kalau ada CS nya ada waktu kita telvon paling ngga kita mengingatkan untuk para nasabah segera mengangsur itu. Kemudian yang ketiga sebenarnya ini nganu pada awal berdirinya BMT ngga begitu jadi anu ya jaminan kalo sekarang kalo keadaan ekonomi global sudah seperti ini jaminan itu harus mengkaper jadi tujuh puluh lima dari taksiran kalo misal harga motor itu sepuluh juta misalkan kita maksimal ngasih dia tujuh juta tapi terlepas kecuali tanpa jaminan pun itu ada kalo memang itu nasabah yang sudah loyalitas yang udah lama kemudian trek recordnya sudah bagus itu administrasi kemudian monitoring kemudian penguatan untuk jaminan.

8. Apakah upaya penanganan pembiayaan bermasalah di BMT BIF Yogyakarta sudah efektif?

Upayanya ga kurang-kurang mba itu seperti monitoring juga itu pun upaya karena biasanya marketing itu yang ditangani lebih dari seratus orang kan ga ketagih gitu ya dan teman-teman dikantor juga ngebantu,CS membantu itu juga upaya kita kemudian surat tadi biasanya BMT itu termasuk caranya gini mba karena factor target artinya kita satu marketing misalnya marketing itu membawahi seratus orang itu kan luar biasa to mba kadang ga ketagih dan nasabah pun kalo ngga ditagih juga ga mau bayar hoooh toh biasanya dijemput ga dijemput yaudah diem aja makanya kita sms tadi kita telvon dan kemudian nanti kita formalnya kita suratin kalo cen wes ngerti koyo ngono tapi ga ada perubahan ya tim remedial kita serahkan tim remedial untuk pendampingan nanti ujungnya kalo udah kepepet gitu yaudah mengikhlaskan atau saling apa ya kesepakatan untuk menjual belikan jaminan.

9. Apa yang dilakukan BMT BIF dalam upaya mencegah proud yang dilakukan karyawan BMT sendiri?

Jadi emang anu kan sekarang khususnya froud untuk pembiayaan yah banyak mba seperti di BMT itu kan kasus banyak sekali ya

penyalahgunaan seperti itu ya kalo di BIF itu anu mba tanda tangan terus surat persetujuan acc pembiayaan itu harus lebih dari dua kabag jadi memang marketing mengajukan itu harus tanda tangan saya kabag pembiayaan dan juga tandatangan kabag administrasi karena tadi untuk kelengkapan sudah lengkap belum tapi kalau untuk diatas sepuluh juta itu harus tiga yaitu harus ke manajer, untuk administrasi kemudian yang kedua jangan sampai pencairan di pencairan marketing itu lebih dari dua orang jadi kalo keluar lebih dua orang per hari jadi kalo keluar kan marketing itu kan bawa responden kantor itu yang rawan disalahgunakan. Jangan sampai dua kali maksimal dua lah dua diluar gapapa kalo emang hal itu janjian tiga orang yang dua udah dibawa yang satu harus ke kantor kemudian yang ketiga kita cek ke nasabah langsung kita telvon apakah tadi sudah benar tanda tangan akad uangnya sudah diterima potongannya berapa itu monitoringnya seperti itu kalo pengalaman BMT-BMT yang lain itu kan akhirnya nama ini dipake ini itu yang bahaya jadi kaloantisipasi kita seperti itu tanda tangan apa namanya tanda tangan akad itu harus kita cek apakah auditing itu bener-bener dipake itu kemudian yang selanjutnya untuk ngecek itu kadang kita kalo pencairan didampingi oleh tim administrasi untuk pencairan dipasar itu kita ikuti harus benar-benar udah dicairkan atau belum disalahgunakan atau ngga maksudnya buat beli motor nanti ko akhire disana buat beli mobil walau pun sejenis tapi kan secara akad sudah bener kan udah bohong.

10. Tindakan apa saja yang dilakukan BMT BIF Yogyakarta terhadap pelaku froud?

Tindakannya ya jelas surat peringatan yang pertama kalo memang masih seperti itu surat SP itu ada 3, SP1, SP2, SP3 dan kalo memang sudah apa namanya sudah berlebihan ya kita resign dan karena ini urusan uang dan kita juga berbadan hukum ya hubungannya dengan hukum dan pihak yang berwajib karena memang sudah ketentuannya sih mba tergantung kita ngejalaninnya seperti apa kalo misalkan yang tadi saya ceritakan KTP dipake sendiri misalnya dipake oleh marketing sini itu kan sudah

merugikan dua disini ditipu orang yang dipake juga ditipu itu kalo memang kita masukan ke jalur hukum itu sudah layak seperti itu.

11. Bagaimana prosedur penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk murabahah?

Ada beberapa tahapan yang seperti saya sampaikan tadi setelah kita penguatan diawal kemudian setelah kita cairkan kita monitoring kemudian kalo memang dari bukan pencairan itu tiga bulan tidak ada kabar kita surati walaupun tiap bulannya rutin kita apa namanya kita sms kita telvon seperti itu dan kalo memang nanti deadlock ga ada kepastian ga ada bahkan kalo didatangi kadang malah pergi dan sebagainya ya kita serahkan tim remedial, tim remedial itu khusus selain pendampingan juga berhak kalo memang sudah disini ditanda tangani oleh manajer direktur berhak menjualkan jaminannya tadi karena kalo nasabah yang paham itu kan membaca akad di akad sudah tertulis ya kalo memang jatuh temponya tidak bisa mengembalikan itu nanti jaminannya akan dijualkan tapi kan kadang ga ada yang ga paham lah sing penting tanda tangan ngeridit itu ya sedangkan kita kesana itu kan ibaratnya dia ga sesuai kalo kita kesana ibarat kaya ngerampok kaya leasing kaya depkolektor seperti itu tapi kan kita ada nilai-nilai syariahnya gitu lebih ke kekeluargaan yang jelas kita tarik tapi dengan surat kerelaan jaminan terus tanda tangan dan ada saksi dari pihak ketiga itu biasanya rt atau takmir masjid untuk penarikan jaminan.

### **Bu Radit BMT BIF**

1. Seperti apa mekanisme penyaluran pembiayaan di BMT BIF Yogyakarta?

Penyalurannya, ya kita sih sebenarnya tujuan BMT itu kan untuk yang mikro dan itu yang mempunyai usaha, kaya dipasar kaya gitu kan tapi dengan berjalannya waktu ya satu, dua ya ada beberapa lah yang misalnya usahanya kecil to pinjamannya kecil cuma lima ratus nanti usahanya

semakin berkembang jadi dia bisa pinjam satu juta, itu tujuannya BMT lebih dimulai dari yang bawah, jadi BMT tidak yang serta merta kaya misalkan indomaret itu butuhnya agak banyak terus pinjam ke BMT itu tidak dilayani jadi memang sasarannya BMT yang menengah kebawah kaya gitu.

2. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah di BMT BIF Yogyakarta?

Oh ya sebenarnya sih kalau faktor-faktor nya itu kan kebanyakan dari BMT itu tagihannya harian karena mereka dipasar to kalau pasar kan otomatis pendapatannya setiap hari kan nah nanti kalo misalkan kebetulan pas hari minggu atau tanggal merah libur itu otomatis marketing tidak menagih ke pasar nah itu yang jadi mengakumulasi paling tidak kan satu bulan empat hari ga masuk, itu kan kalo di sistem kami tiga kali tidak mengangsur itu itungannya uda macet nah kalo semakin banyak harian semakin banyak yang macet gitu tapi sebenarnya sih tidak macet yang gimana gitu tuh hanya tagihannya yang tidak kesampaian nah terus kalo ngga nanti misalkan kaya lebaran libur dua minggu system tetep berjalan itu ngga ada yang namanya lebaran system nya berhenti gitu kan nah itu yang membikin tagihannya semakin banyak gitu tuh itu yang factor dari marketing kalo dari peminjamnya sih biasanya ada musibah to itu yang menjadi anggotanya ga bisa ngangsur terus ya nanti itu kalo molor molor molor kadang kan ada orang berusaha misalkan sudah berhenti sebulan itu kan untuk memulai lagi mereka butuh modal kaya gitu kan modalnya itu yang kemarin aja sudah habis disitu dan untuk memulai lagi otomatis dia juga ga signifikan maksudnya tiba-tiba penghasilannya sama kaya bulan kemarin kemarinnya ga gitu bikin macetnya itu kebanyakan seperti itu.

3. Bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah? adakah kategori-kategorinya?

Biasanya sih kalo anu kita telfon dulu misalkan kita kan paling tidak setiap sebulan sekali mengingatkan kalo tagihan bulan ini belum masuk atau misalkan bulan kemarin belum masuk di telfonin ga bisa kita suratin nanti dilihat ada surat balasan ngga soalnya kan surat itu ada tiga yaitu SP1,SP2 dan kemudian yang ketiga itu surat tarik jaminan. Nah itu yang ketiga biasanya kita telfon lagi ke anggotanya ditanya. SP3 kan sama tarik jaminan to jadi yang ketiga itu kita telfon ibu ini beneran ga bisa terus kita main kerumahnya biasanya ga perlu laporan dulu ya kita bawa surat perintah punya buktinya to main kerumahnya ibu ini kan ada tagihan sekian sekian udah jatuh tempo mau dilunasi ato ngga kalo ngga nanti jaminannya ditarik.

4. Upaya apa saja yang dilakukan AO apabila gejala-gejala pembiayaan bermasalah timbul dari anggota yang melakukan pembiayaan ?

Yaitu misalkan kita awalnya ditelvonin dulu terus disurati ga mempan kita datangi kerumahnya baik-baik, ada respon ngga biasanya kan ada yang ngga pas kita main kerumah biasanya karena ga janjiin dia ada dirumah tapi pas ada janjiannya suka anggota malah rumahnya kosong orangnya ga ada pokoknya biasanya marketing suka ditelatani kaya gitu.

5. Apa saja kendala yang dihadapi dalam menangani pembiayaan bermasalah dan bagaimana cara mengatasinya?

Kendalanya ya tadi itu kalo misalnya contohnya harian tadi ga ketagih itu kita saranin untuk pindah ke bulanan atau mingguan tapi biasanya kalo mingguan pun ya ga semuanya sih mau kita alihkan ke bulanan tapi anggotanya setiap hari tetep mengangsur jadi yang harusnya mengangsur setiap harinya lima belas ribu anggap aja lima belas ribu itu bapaknya itu ngangsur tapi kita masukan ke tabungan jadi nanti setiap akhir bulan kita potong nanti kita sampaikan juga ada liburan panjang itu nanti minta sama anggotanya kalo kekurangannya itu nanti dibayar cash gitu misalkan dua minggu libur itu kan bapaknya harus bayar sebanyak lima belas kali dua minggu untuk mensiasatinya seperti itu.

6. Dari contoh penanganan tadi mana yang banyak dilakukan kepada anggota ? berikan kasusnya ?

Yaitu semua ada kebetulan semua juga kaya disurati atau ditelvon terus itu kalo ga ditarik tiga tiganya alhamdulillah uda berjalan semua ko tapi yang paling banyak ditelvon karena kan kalo ditelvon ga banyak tenaga ga punya waktu juga kan tinggal angkat telvon selesai kalo datangi kerumahnya itu kan membutuhkan waktu.

7. Apakah strategi yang diterapkan oleh BMT BIF Yogyakarta sudah efektif dalam mengurangi pembiayaan bermasalah?

Kebetulan kaya gitu berkesinambungan kalo apa tidak terhenti rutin teratur jalani terus pasti ada hasilnya tapi kalo misalkan manusia kan ada titik jenuhnya kan saya capek begini terus atau berhenti di tengah jalan itu untuk mulai lagi biasanya agak susah makanya sebenarnya kalo dijalani terus dan rutin aja bisa ko nih kemarin aja abis narik motor banyak banget mau ga mau harus ditegasin gitu mau motornya rusak mau motornya bagus terserah pokonya mau gam au harus diambil.

8. Apa yang menjadi kendala AO jika calon anggota layak diberikan pembiayaan atau tidak?

Itu kan nanti pas awal pengajuan kita kan pasti survey dulu kalo anggotanya baru atau misalkan dia anggota lama tapi naik yang biasanya dia pinjam satu juta tiba-tiba dia mau mengajukan sepuluh juta nah itu harus di survey lagi jadi nanti dianalisa lagi kondisi rumahnya kaya gimana mungkin setaun yang lalu sama sekarang beda terus liat rumahnya benar-benar ada usaha ngga misalkan dia berusaha kalo dia pegawai dia harus nunjukin bukti gajinya sama rekening tabungan biasanya kalo orang ngangsur itu bisa dipotong dari tabungan kalo di bank-bank lain kaya gitu nanti dilihat pengeluarannya sekian sekian sekian dari penghasilan dan istrinya kalo mau pinjam ke BMT masih mampu ngga jadi faktornya itu

dari penghasilan, usahanya sama dari jaminan kalo usahanya ada tapi jaminannya ga ada ya ga bisa karena jaminan juga menentukan besok kalo dia macet masih bisa mengkaper dengan jaminan tapi kalo jaminannya tanah tapi usahanya dia kecil terus dia mau mengajukan gede ya ga bisa juga harus seimbang pokonya semua harus seimbang, BMT kan tujuannya bukan untuk merugikan dan bukan untuk menjatuhkan anggota.

9. Bagaimana cara atau strategi mendalami calon mitra pembiayaan murabahah?

Ya paling pas survey itu kan kita bisa Tanya kanan kiri juga gitu to belum tentu kadang orang disurvei itu ini rumah sendiri?iya ini rumah sendiri kan banyak to sekarang orang ngontrak punya KTP sendiri apa KTP tempat tinggal itu tapi kan kalo kita tanyakan semakin dalam kita tau bapak itu ibu ini asli rumah sini?oh iya bukan dia pendatang dia masih ngontrak nah kaya gitu kan nah itu malah justru dari kanan kiri tetangganya itu lebih terbuka kalo kita mau pinjam biasanya baik-baikin iya.

10. Faktor apa yang terpenting agar pembiayaan murabahah tidak bermasalah?

Ya paling biasanya kalo kita lagi dipasar gitu kan kita tatap muka langsung ketemu ya paling kita suka dengerin curhatnya ibu atau bapaknya yang jualan “ mba iki sepi dino iki libur sek” kalo kita memang bisa ya kita bilang nabung dikit-dikit lah nanti kan dia bisa luluh tapi kalo dia bener-bener kepepet ga bisa atau orangnya keras ya mau kita rayu kaya apa juga ga bisa ya paling sih seperti itu ya usaha-usahanya tapi kalo yang ga setiap hari ketemu ya ga bisa nasehati seperti itu.

11. Bagaimana gambaran umum tentang pembiayaan bermasalah?

Ya kitakan mungkin di BMT, BMT belum istilahnya BMT belum seketat yang di perbankan itu kan saya gatau kesingnya nah itu orang kalo

ngangsur disana itu bisa on time, bisa walaupun gada duit diusahakan ada kan. Kalo di BMT itu kan orang menganggap bahwa koprasi kan gampang tuh gampang lah apalagi orang kalo bawa syariah syariah tuh gampang maksudnya kita itu ga akan kita itu di itu kula nuwuni remedial sampe di gedor-gedor itu ga mungkin orang kebayang nya itu kan, jadi pasti banyak orang yang sudah macet kita dicairkan disini dia gampang ya akhirnya bermasalah seperti itu. Tapi biasanya kalo kecil-kecil to Cuma kalo yang besar biasanya sudah ada bye ceking kelembaga lain gitu.kaya gitu sih kalo yang saya liat masalahnya.

Pembiayaan sering terjadi karna karakter, kalo factor ekonomi kan kita udah survey jadi survey itukan menentukan misalkan orang itu mengajukan sepuluh satu juta nanti angsurannya sekian nanti kana da analisisnya itu orangnya pengeluarannya sekian pemasukannya sekian masih sisa sekian buat nganggsur di BMT itu bisa ga kan nanti kan orang mengajukan sepuluh juta kita cairkan sepuluh juta dia mampunya dua juta ya kita cairkan dua juta, orang boleh mengajukuna setinggi-tingginya tapi kan BMT kan ada survey itugunanya untuk kamu mapunya segini begitu loh tapi kembali lagi orang kalo kaya, mampu, duit ada tapi karakternya memang ga apa namanya saya gamau ngangsur gampang lah yang penting belum jatuh tempo orang mikirnya gitu aku jatuh tempo pelunasannya itu harusnya desember 2016 santai ajalah yang penting nanti 2016 kebayar semuanya lah itu kan yang sebenarnya ga boleh gitu kan. Itu yang bikin di BMT menimbulkan angka macet . jadi kaya karakter, capacity gitu gitu yang paling utama biasanya karakternya. Kalo yang lainnya sih InsyaAllah kita ngga maksudnya masih ada benteng-bentengnya lah kaya gitu tapin kalo udah karakter ga bisa,karna memang niatnya dari awal ga bagus ya ga bagus.itu gunanya pas survey kita Tanya kanan kiri nya ibunya itu dikampung kaya gimana gitu kan trus yak an keliatan kan kalo orangnya ga pernah bergaul gitu kan oh berarti ini ada apa gini gini kaya gimana tetangga nya ajasampe gatau siapa gitu kan, ini ada apa dengan orang ini kan biasanya kan kaya gitu.

kita melihatnya secara ini angka di computer, angka di computer itu di system itu ya saya bilang itu kalo dia harian pasti banyak yang bermasalah, karna itungannya kalo dikomputer itu tiga kali berturut-turut ga ngangsur dia itu langsung ada kan peertama ada lancar, kurang lancar, diragukan, nah trusbaru itu macet. Nah itu nnti komputernya akan berjalan sendiri kalo tiga kali ga ngangsur computer itu sudah adaapa nya itu ada kolomnya kll kaya gitu gitu nah nanti kalo sudah keliatan dari pengkatagoriannya permasalahannya itu biasanya kita terus dari marketing itu ngecek de lapangan. Biasanya dicek kenapa ngga apa namanya ko bisa ko masuk macetnya biasanya kalo harian bisa di itung wajar karna dia masih biasanya kan minggu dia tidak di itung computer tapi kan namanya computer system juga kan masuk tanggal merah juga masuk kaya gitu kan. Kalo yang harian masih di dispensasi klo yang bulanan itu kan agalonggar gitu ya tiga bulan kan waktu yang lama. Kenapa dia tiga kali ga ngangsur itu macet atau karna ada masalah biasanya sih kita tanyain seperti itu tapi kebanyakan sih anggota uangnya kepake buat yanglain dulu kaya gitu ya ininya seperti itu sih.

12. Apa saja kriteria bahwa suatu pembiayaan dikategorikan bermasalah?

Kol 1 lancar, kol 2 kurang lancar kaya gitu sih sampe kol 4. Kol 1 per tiga hari bukan per tiga hari pertiga kali klo yang harian ya tiga hari itu masuk kol 2 karna kol 1 itu kan lancar. Klo mingguan itu klo tiga minggu dia ngga ngangsur berturut-turut itu masuknya berubah dengan sendirinya sistemnya ya kaya gitu gitu jadi nanti antara computer sama marketing yang ngecek ini tu biasanya ga sama karna komputerkan dia jalan terus ya setiap harinya misalkan kalo marketingkan mobile nya kan sesuai dengan tagihannya jadi kaya gitu kan.kalo sudah bener-bener macet biasanya kita mengelompokan untuk itu yang macet kan lebih focus dari padayang KL sama apa namanya diragukan itu kol 3 itu kalo kol 4 kita cek beneran.

**Wawancara Pihak BMT Beringharjo Yogyakarta**

**Pak Nazhar BMT Beringharjo**

1. Bagaimana gambaran umum mengenai pembiayaan bermasalah BMT Beringharjo Yogyakarta?

Ya jelas kalo gambaran umumnya ya? Kalo yang saat ini baru kita rasakan pembiayaan bermasalah di BMT itu lebih banyak dipengaruhi karena kondisi ekonomi iya to? Karena memang sebelum-sebelumnya memang kita ga begitu anu ga begitu banyak menghadapi pembiayaan bermasalah. Nah ini masalah yang paling berat adalah sekarang ini karena itu tadi faktor ekonomi yang semakin jelek karena apa kondisi ekonomi kan ini berpengaruh terhadap daya beli masyarakat nah itu. Daya beli masyarakat ini hampir semua lembaga pembiayaan. Sekarang orang cenderung memenuhi kebutuhan hidupnya nah kaya makan, kebutuhan sekolah itu kan termasuk kebutuhan primer. Nah sedangkan kaya angsuran di bank di leasing ataupun di BMT itu kan bisa ditunda. Nah ini yang menyebabkan anu kadang penundaan-penundaan ini jadi akumulasi bukan hanya terjadi di salah satu nasabah aja tapi juga beberapa nasabah mengalami hal seperti itu dan untuk kondisi sekarang. Nah kemudian kalo yang berikutnya kalo di BMT itu pembiayaan bermasalah itu muncul gambaran umum itu yang paling banyak adalah dari sisi penurunan kemampuan gitu jadi penurunan kemampuan, penurunan apa namanya pendapatan, nah yang akhirnya itu menuju ke pembiayaan bermasalah karena kondisi orang itu sangat berpengaruh dengan karakter. Mitra pada saat bisnisnya bagus karakternya baik, belum saatnya ngangsur pun dia akan datang untuk memenuhi kewajiban tapi kalo dia sudah karakternya jelek karna pendapatan turun ya sudah menghindar-menghindar nah itu jadi lebih baik banyak di penurunan kemampuan pendapatan. Itu gambaran secara umum kalo dari karakter itu ya ada tapi hanya beberapa karakter itu biasanya muncul dari pihak eksternal itu ya. Ini udah baik nih orang ini tapi karna di pengaruhi dipropokasi oleh pihak eksternal akhirnya jadi ga baik. Nah kebanyakan seperti itu trus secara umum seperti itu.

2. Bagaimana tingkat pembiayaan bermasalah yang timbul di BMT Beringharjo Yogyakarta?

Tingkatnya variatif sangat variatif ya seperti sekarang menurut surat edaran BI itu kolektabilitas itu kan ada empat, satu adalah kolektabilitas lancar kedua adalah kolektabilitas kurang lancar, ketiga kolektabilitas diragukan yang keempat kolektabilitas macet tapi di kita ada lima karena apa agar penanganannya itu ini warningnya itu lebih cepat yang kedua ini di kita diperhatikan yang seharusnya masuknya lancar nah ini biar penanganannya cepat ya kan akselerasinya biar cepat untuk kita menghadapi masalah sehingga muncul di kolektabilitas dua tu diperhatikan nah sekarang kondisi di kita yang paling banyak ya yang diperhatikan itu tingkat pembiayaan paling banyak yang bermasalah yang diperhatikan nah kemudian baru kalo yang macet sih ya sudah wajar yang macet kan sudah tidak bisa istilahnya ga bisa dilakukan apapun nah ya treatmentnya itu paling banyak yang diperhatikan dan kurang lancar kol 2 dan kol 3.

3. Apa saja kriteria bahwa suatu pembiayaan dikategorikan bermasalah?

Kriterianya itu kalo lancar tidak ada sama sekali tunggakan klo kolektabilitas tidak lancar kaya diperhatikan itu dalam sistem telat satu hari pun itu system sudah membaca itu diperhatikan ya itu biasanya interval waktunya antara tunggakan tiga puluh hari sampai enam puluh hari berarti dua bulan nah itu tunggakan yang diperhatikan terus kemudian turun lagi tunggakan di kurang lancar nah itu sudah enam puluh hari sampai sembilan puluh hari turun lagi diragukan sembilan puluh hari sampai seratus dua puluh hari nah nanti kalo sudah diatas seratus dua puluh hari itu sudah macet itu system tapi kalo penanganannya beda penanganannya kita ga berpatokan pada system karena kalo kita berdasarkan system kalo tunggakan diperhatikan itu sudah muncul surat pemberitahuan kemudian tunggakan kurang lancar

itu sudah muncul surat peringatan satu tunggakan diragukan sudah muncul surat peringatan dua terus kemudian tunggakan macet itu sudah muncul treatment kita eksekusi lelang itu system yang ngatur tapi kita ga berdasarkan system penyelesaian itu berdasarkan kesepakatan karena kita lembaga keuangan syariah biar ga saklek gitu ya biar ga galak-galak sekali kesannya kan gitu.

4. Upaya atau strategi apa saja yang dilakukan pihak BMT Beringharjo Yogyakarta untuk mengatasi pembiayaan bermasalah?

Ya upaya satu kita melakukan apa yang namanya siklus kunjungan ya to itu bisa tindakan preventif dan kuratif jadi siklus kunjungan itu semua marketing kita itu punya database ya siapa saja nasabah yang ditangani mungkin satu orang punya 200 orang nasabah setelahnya lagi seratus orang nasabah nah nasabah-nasabah itu dimasukkan dalam daftar yang namanya siklus nanti per tanggal itu per tanggal satu dua tiga nah nanti nama-nama itu akan dimasukkan di siklus nah siklus itu nanti yang akan nunjukan bahwa dia setiap tanggal berapa akan mengunjungi siapa ini nanti akan berulang katakanlah dia punya nasabah pembiayaan seratus orang yang bermasalah ya kalo yang lancar ga usah seratus orang ini dimasukkan ke siklus dalam satu bulan ya satu orang bisa satu hari dia bisa datengi sekitar lima orang kalo seratus

dibagi lima itu kan ada dua puluh hari padahalkan satu bulan tiga puluh hari nah itu nanti bisa berulang karena nanti yang sudah pernah dikunjungi pada saat ini daftar sudah abis akan muncul lagi nah itu kemudian kedua kita akan melakukan apa yang namanya revitalisasi pembiayaan itu juga bisa tindakan yang sifatnya preventif dan kuratif, revitalisasi pembiayaan sudah pernah tau belum? revitalisasi pembiayaan itu ada lima itu rescheduling kemudian restructuring ya kemudian rekondisioning kemudian ada eksekusi kemudian ada peraturan manajemen lima ini kita lakukan nah penanganannya seperti itu kita lakukan.

5. Bagaimana penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam penanganan pembiayaan bermasalah di BMT Beringharjo Yogyakarta?

Ya kalo standar operasional prosedur kita tetep menggunakan itu tadi menggunakan treatment surat-surat tadi ya SP itu tadi ya SP1, SP2, SP3 nah itu prosedurnya kaya gitu surat pemberitahuan ga ada respon kita kasih SP1, SP1 ga ada respon kita kasih SP2, SP2 ga ada respon kita kasih SP3, pasca SP3 kemudian surat perintah surat P3B jadi pengalihan akun jadi nanti yang tingkatnya sudah macet-macet itu nanti akan dilimpahkan ke divisi tempat saya ini karena akunya sulit-sulit setelah di P3B baru kita somasi kalo itu jaminannya mobil kendaraan berat ya kita somasi untuk treatment penarikan kendaraan kalo jaminannya itu sertifikat ya nanti kita akan treatment lelang kaya gitu lah SOP nya.

6. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah di BMT Beringharjo Yogyakarta dan seperti apa penanganannya?

Ya itu tadi karakter, kondisi kemampuan, mitra usaha iya to terus kemudian karakter itu bisa datang dari nasabah bisa datang dari pegawai atau karyawan kalo pegawai yang karakternya jelek akan nyuri angsuran, angsurannya harusnya di stor ke kantor dipake sendiri nah kasus kaya gitu banyak terjadi ya banyak kredit fiktif yang menyebabkan pembiayaan bermasalah yang sulit penyelesaiannya ya kita yang mengganti kerugian itu, ya kalo skala prioritas kalo sudah berupa surat harus ketemu dengan nasabahnya karena disitu ada tanda tangan terima surat dan itu sifatnya wajib walaupun ga ketemu dengan nasabahnya siapapun yang ditemui harus tanda tangan di surat karena itu nanti surat adalah pada saat nasabah itu tidak bisa kooperatif dan itu harus dilakukan eksekusi nah itu adalah salah satu syarat formal untuk pengajuan lelang eksekusi.

Ya penanganannya itu tadi sudah disampaikan seperti siklus hubungan, penagihan, yang jelas penagihan rutin nanti ada dibuku nanti tinggal dibaca aja.

7. Upaya pencegahan apa saja yang dilakukan pihak BMT Beringharjo Yogyakarta untuk mengurangi tingkat resiko pembiayaan bermasalah?

Yang jelas kalo untuk pencegahan resikonya kita harus tancep di analisa, analisa pembiayaan nya harus tancep yang 5C itu analisa jadikan sebelum mengajukan pembiayaan kita kan harus di analisa dulu ini orang seperti apa maksudnya kalo kita pake itu 6C yang pertama adalah character, capacity, capital, collateral, condition dan constring. Constring itu pembatasan nah yang dibatasi itu bukan cuma jarak oke satu jarak yang harus dibatasi terus yang harus dibatasi yaitu usia kita kan ga mungkin membiayai orang yang usianya seratus tahun ya aki-aki ya ngg mungkin kedua apa yang harus dibatasi itu jaminan kalo untuk kendaraan bermotor ya usia kendaraan bermotor terus yang harus dibatasi lagi apa besarnya realisasi jadi dia pinjamannya berapa ga boleh dia minta seratus juta kita kasih seratus juta terkadang orang kan mau ngajukan lima puluh juta nah sebetulnya dia butuhnya dua puluh lima juta tapi dia mengajukan itu bisa lebih lima puluh juta ya karena harus dibatasi itunya banyak yang harus dibatasi disamping itu tadi jarak, seperti jarak itu harus dibatasi. Jadi disini menggunakan 6C jaminan terutama dijaminan dan analisa itu harus akurat karena sudah akuratpun kadang ditengah jalan bisa bermasalah karena beda orang jual hp ya kalo saya bilang kita jual duit ya to tapi dibungkus dengan syariah iya kan jadi transaksinya halal. System ekonomi syariah itu pada saat orang pinjam meminjam dibungkus dengan (salah satu bank konvensional) haram karena disitu ada riba tapi pada saat dibungkus dengan system syariah jadi halal kan gitu ya nah itu kita dianalisa pembiayaan yang harus tajam di kita ada bagian khusus dianalisa pembiayaan nah itu upayanya.

8. Apakah upaya penanganan pembiayaan bermasalah di BMT Beringharjo Yogyakarta sudah efektif?

Ya insyaAllah sudah efektif ini tadi buktinya sudah sampai lelang eksekusi ya seefektif-efektifnya penanganan itu yang namanya pembiayaan bermasalah akan datang terus selesai satu datang lima selesai dua datang sepuluh sehingga akan terus menerus kita tetap melakukan perbaikan karena apa rasio penyelesaian antara yang selesai dan yang datang pertama dan datang baru itu ga akan jauh beda tetapi mangkannya NPF itu cenderung pasti naik terus nah upaya-upaya sebelumnya NPF itulah yang kita lakukan disamping siklus penagihan itu tadi melakukan revitalisasi pembiayaan menaikkan constending pembiayaan ya karena NPF turun karena dari revitalisasi penagihan dari menaikkan constending, semakin tinggi constendingnya itu pembagiannya semakin besar persentasinya semakin kecil kaya gitu.

9. Apa yang dilakukan BMT Beringharjo dalam upaya mencegah froud yang dilakukan karyawan BMT sendiri?

Ya kalo froud kita tentunya kerjasama dengan bagian audit ya karena yang menangani proud itu bagian audit kita kan punya manajemen audit dan analis itu yang bagian itu yang menyelesaikan kalo ada proud atau tidak, froud kan artinya kecurangan, selama ini yang menyelesaikan itu bagian audit itu penyelesaian seperti apa ya kita melakukan proses penanganan ya penanganannya kalo dia ga bisa mengembalikan kita laporkan ke polisi kita penjarakan di kita sudah ada dua orang yang kita penjarakan dan ini mau yang ke tiga kalau dia ga bisa mengembalikan tergantung kalo dia bisa mengembalikan ya kita lakukan kebijakan kekeluargaan tapi kalo tidak bisa ya penjarakan.

10. Bagaimana prosedur penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk murabahah?

Kalo produk murabahah semua pembiayaan kan ada jaminan ya kita jaminannya yang kita sasar nanti kita ambil paling simple itu semua murabahah jadi murabahah beli tv jadi jaminannya ini karena kita kan semua pembiayaan pasti berjaminan ga ada pembiayaan tanpa jaminan soalnya itu untuk resiko penyelesaian ada jaminan pun kadang kita kesulitan menyelesaikan apalagi tanpa jaminan wajib harus ada jaminan.

11. Bilamana terjadi dedlock pada pembiayaan bermasalah pada produk murabahah bagaimana cara penyelesaiannya?

Penyelesaiannya ya tadi jaminan dilelang dia beli tanah ya jaminannya dilelang dia beli tv jaminannya apa ya kita ambil yang jelas kalo jaminan itu yang bisa diikat kalo benda bergerak ya pengikatannya harus industry yang terdaftar kalo itu tidak bergerak ya kita pasang nya hak tanggungan kita ga nerima jaminan yang tidak bisa diikat misalnya dia beli tv jaminannya tv itu tidak boleh kan tv itu sewaktu-waktu bisa saja dijual pada orang ya seperti itu penanganannya dalam produk murabahah. Jika hasil lelang masih kurang itu resiko kita berarti kan kita salah menganalisa pembiayaannya ko bisa kurang atau itu salah kebijakan kan kita pernah punya kebijakan kalau yang nasabah yang sudah masuk dalam bring loyalitas itu bisa jaminannya diatas seratus persen nah kalo misalnya ada resiko terhadap itu resiko lembaga nah resiko-resiko kredit macet yang ditimbulkan oleh hal-hal yang seperti itu nanti akan kita lakukan penghapusan karena kita ada CPP (Cadangan Penghapusan Pembiayaan) dan itu harus dilakukan oleh setiap lembaga keuangan karena itu adalah termasuk dalam penilaian kesehatan keuangan jadi ada disamping ada CAR, aktiva produktif manajemen equity lalu likuiditas jadi kita setiap bulan mencadangkan

yang nanti setiap akhir tahun itu kita gunakan untuk menutup akun-akun pembiayaan bermasalah yang tidak bisa diselesaikan.

### **Pak Dwi BMT Beringharjo**

17. Bagaimana gambaran umum mengenai pembiayaan di BMT Beringharjo Yogyakarta?

Pembayarannya tidak sesuai dengan akad pembiayaan tidak sesuai dengan jadwal yang ada pada akad pembiayaan, kalo murabahah itu lembaga keuangan itu berhak mengambil seluruh bagi hasil tapi pada prakteknya tidak akan dijalankan seperti itu karena kalo itu dijalankan lembaga keuangan syariah itu akan dituntut banyak orang misalnya jenengan beli motor, jenengan motornya itu diangsur selama dua tahun jenengan misalnya harga motor dari dealer lima belas juta oke karena jenengan belinya sama BMT dengan akad murabahah BMT ngejualnya dua puluh juta selama dua tahun asumsinya kan lima juta ini adalah bagi hasilnya BMT selama dua tahun iya kan andai kata jenengan di tahun pertama akan melunasi jenengan mau bayar lima juta ini, jenengan pasti akan membayar dua setengah saja kan itu lah yang kita lakukan jadi kita berhak ngambil lima juta tapi yang akan kita ambil adalah yang sesuai dengan *timer* yang berjalan, praktek perbankanya akan jalan disitu, ada beberapa lembaga keuangan yang ini akan diambil semua saya pernah kerja disitu nasabahe bengok-bengok ya ini akan diambil semua pada hakikatnya kita boleh ngambil tapi kalo di BMT Beringharjo tidak akan diambil.

Yang bermasalah adalah yang tidak sesuai dengan jadwal akad pembayaran, akad pembayaran itu bisa sebulan sekali, bisa dua bulan sekali bisa tiga bulan sekali terserah akadnya.

18. Bagaimana tingkat pembiayaan bermasalah yang timbul di BMT Beringharjo Yogyakarta?

Kalo lembaga keuangan pasti ada pembiayaan bermasalah namun tingkatnya di kita masih sesuai dengan apa yang disyaratkan oleh pemerintah dan dinas koperasi.

19. Apa saja kriteria bahwa suatu pembiayaan dikategorikan bermasalah?

Bermasalah apabila satu, yang paling gampang pembayaran tidak sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan, yang kedua pembiayaan bermasalah apabila biaya tersebut sudah tidak pernah terprogres ga pernah bayar babar blas ada mba seperti itu yang ketiga bisa dikatakan bermasalah apabila jaminannya bermasalah jaminannya ilang misalnya atau jaminannya punya orang lain yang punya jaminan asli menurut kita itu dikeluarin jaminannya mau diminta lagi bermasalahkan walaupun lancar itu bermasalah ya tetep bermasalah.

20. Upaya atau strategi apa saja yang dilakukan pihak BMT Beringharjo Yogyakarta untuk mengatasi pembiayaan bermasalah?

Sama ini ada SP (Surat Peringatan) SP1, SP2, SP3 kalo memang responden kita sampai tidak ada progress nah kita akan mengarah bukan pada lelang jaminan tapi penjualan jaminan, nek ra ono jaminane ikhlaske mawon.

21. Bagaimana penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam penanganan pembiayaan bermasalah di BMT Beringharjo Yogyakarta?

Sama ini SOP nya juga sama kita akan melakukan SP, SP1, SP2, SP3, dan kunjungan rutin.

22. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah di BMT Beringharjo Yogyakarta dan seperti apa penanganannya?

Ada faktor eksternal dan internal dari mitra kah atau dari BMT nya juga bisa, oknum biasanya juga bisa. Internal contohne ya dari nasabah misalnya perusahaannya kolleps terus sumber keuangan dia berhenti tidak sesuai dengan apa yang diharapkan, misalnya si ibu ini dulu kerja di pabrik nah ada PHK massal dia ga punya pendapatan kan dia ga bisa ngangsur, kedua masalah dari internal keluarganya bisa jadi masalah besar. Eksternalnya mungkin kaya sekarang faktor ekonomi kita hancur ga karu-karuan pemerintah bilang pertumbuhan 6% kan nah faktor ekonomi salah satu pengaruh juga penanganannya sama adalah kunjungan rutin.

23. Upaya pencegahan apa saja yang dilakukan pihak BMT Beringharjo Yogyakarta untuk mengurangi tingkat resiko pembiayaan bermasalah?

Pencegahannya jenengan bisa menjabarkan nanti, pencegahannya ini analisa 5C dalam survey plus aksasi jaminan.

24. Apakah upaya penanganan pembiayaan bermasalah di BMT Beringharjo Yogyakarta sudah efektif?

Sudah efektif mba cuman saking efektifnya kebelinger mba.

25. Apa yang dilakukan BMT Beringharjo dalam upaya mencegah froud yang dilakukan karyawan BMT sendiri?

Kita ada batasan survey jadi ada leveling survey dari leveling survey bisa kita ada audit ada internal audit sendiri nah leveling survey ini misalnya si A batasan marketing ini cuma sampe lima juta beliau harus sama manajernya kah atau AO senior kah, kita juga ada internal audit dilakukan InsyaAllah 4 bulan sampe 6 bulan sekali bercabang.

26. Tindakan apa saja yang dilakukan BMT Beringharjo Yogyakarta terhadap pelaku froud?

Langsung pidana, jenengan tanya di sekitaran BMT Beringharjo uda menjarain berapa karyawan, pokonya ini ancamannya pidana.

27. Bagaimana prosedur penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk murabahah?

Nah yang jadi masalah kadang-kadang kalo di pembiayaan murabahah itu kan jual beli antara barang yang dijual atau dibeli jaminan yang dijamin. Contoh kasusnya ada nasabah mau beli alat berat contohnya bu Endang ini dia dulu mau beli beko yang kecil sekitar berapa ya pokonya kecil nah ini harganya dua ratus dua puluh lima juta dia sudah punya uang nih sekitar tujuh puluh juta kurang seratus lima puluh lima juta dia pinjam ke kita minta pembiayaannya seratus lima puluh juta bagi hasilnya angsuran per bulannya totalnya enam juta nan lima juta Sembilan ratus Sembilan puluh delapan dia ada tunggakan dua bulan nah ini bermasalahkan? Dia beli beko tapi jaminannya dia adalah tanah. Kenapa ko jaminannya tanah? Karena alat berat tidak bisa dijamin mba,

alat berat itu hanya punya form A dan jenengan harus paham kalo barang bisa dijaminan atau ngga bener alat berat itu benda bergerak tapi dia tidak punya kelengkapan administratif seperti mobil, mobil ada BPKB ada STNK nya nah beko itu Cuma punya form A. Form A itu apa? Form A itu adalah dokumen impor kalau mau masuk ke Indonesia ke setiap Negara dan bisa dibikin administratif itu secara BPKB system gitu dengan adanya form A. yang dimiliki oleh si alat berat ini adalah form A doang form A tidak bisa dijaminan itu Cuma kelengkapan migrasi kaya apa ya form A itu kaya verifikasi surat spesifikasi barang ini asalnya dari Negara ini spesifikasinya ini ini ini ini masuk ke Indonesia masuk ke cukai bayar pajak itu bisa digunakan di Indonesia karena kendaraan berat bukan kendaraan umum di jalan raya nah jaminannya tanah. Andai kata bermasalah ke depannya yang mau saya likuidasi apa? Tanahnya kan kadang aku kan tukune beko pak ya beko wae ya ga bisa. Saya jaminannya adalah tanah ya tanahnya yang kita likuidasi bukan bekonya. Kalau sepeda motor mobil itu dengan akad murabahah mobil itu bisa buat jaminan masalahnya lagi rata-rata akad murabahah yang bener loh ya yang diterapkan di BMT Beringharjo jaminan benda bergerak mobil atau motor. Mobil punya roda kan, motor juga punya roda kan itu beli di jogja bisa sampai sumatera nah kesulitannya adalah dalam pengelolaan jaminan benda bergerak nah kesulitannya jaminannya nek murabahah itu karena benda bergerak bukan benda tetap ini dia bisa moving kemana-mana.

28. Bilamana terjadi dedlock pada pembiayaan bermasalah pada produk murabahah bagaimana cara penyelesaiannya?

Caranya ini kita tetap pake SOP nya dari SP sampai SP3 kalau ngga bisa ini kita apa namanya penjualan jaminan terus bagaimana proses penjualan jaminan, otomatis penjualan jaminan harus kita tarik disini dulu kita kelola lagi ke BMD dulu terus disananya dijelaske, karena kita kekeluargaan kita tidak pernah melakukan yang namanya. Nah kalau mobil motor pun ditarik sama leasing tidak seperti itu cuman diambil alih karena tadi sudah wanprestasi kan dia kan tidak melaksanakan apa yang amanahnya, saya pernah melakukan celah seperti itu gitu mba nah dan sampai sekarang pengadilan juga belum bisa, misale jenengan belum bisa diakad itu kan berjanji saya lagi nyari celah ni sekarang berjanji kan bahwa membeli motor ini dengan DP segini janji saya adalah ini karena saya punya uang cuman segini sisanya dibiayai oleh lembaga keuangan syariah jadi janji saya adalah akan membayar pembiayaan ini tiap bulan jumlahnya ini dengan bagi hasil senilai ini janji bukan itu bisa diambil celahnya mba jenengan sudah janji itu bisa aja sebagai penipuan bisa dilaporin sama leasing itu wanprestasi itu namanya sebenarnya sama dengan kalo di kita masuknya perdata wanprestasi kalo mau copy dana itu namanya penipuan ada biasanya pengacara yang kentel itu berani ngajuin proses penjualan jaminan itu di BMT disini kalo memang barang tidak layak biasanya kita sewa dulu kita layakkan dulu ditoto sehingga layak terus nanti kita jual misalnya sisa penyelesaiannya dia seratus sisa penyelesaiannya tinggal lima puluh ini barang lakunya tujuh puluh yang dua puluh akan dikembalikan ke si mitranya tidak akan diambil yang dua puluh akan dikembalikan.

15. Seperti apa mekanisme penyaluran pembiayaan di BMT Beringharjo Yogyakarta?

Mekanismenya yang pertama adalah pengajuan, yang kedua survey yang ketiga komite, kalo komite ada persetujuan maka nanti akan diakadkan nah baru direalisasi. Kalo melakukan akad bisa dirumah

atau dikantor. Tapi kalo bisa dilakukan di kantor nah salah satu proud ini akad itu kalo bisa dikantor.

16. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah di BMT Beringharjo Yogyakarta?

Faktornya sama ada eksternal dan internal kalo di kita ada froud itu pasti bisa.

17. Bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah? Adakah kategori-kategorinya?

Ini kategorinya kita itu kategorinya kol 1, kol 2, kol 3, kol 4, kol 5 kalo di sistemnya tapi kalo di prakteknya namanya sendiri kalo di BMT Beringharjo itu ada lancar, diperhatikan, kurang lancar sama diragukan, macet ada lima kategori ini berarti lima, empat, tiga, dua, satu kalo di perbankan kan kol 1, kol 2, kol 5 kalo di kita kan 5, 4, 3, 2, 1.

18. Upaya apa saja yang dilakukan AO apabila gejala-gejala pembiayaan bermasalah timbul dari anggota yang melakukan pembiayaan?

Nah ini upayanya penagihan plus penagihan rutin. SP itu surat peringatan, SP 1, 2, 3 itu langsung didatangi ke rumah dan yang SP 3 biasanya sama manajer kalo ga sama tim remedialnya kalo di kita insyaAllah karena nasabahnya terjangkau kita datangi insyaAllah kita langsung. Kita pernah nunggu anggota dari jam 3 sore sampai jam tiga pagi karena susah ditemui kita harus sabar yah kalo dibahasa koleksion bertahan kuat-kuatan, kuatan yang

ditagih atau yang nagih pernah datengin orang jam lima pagi, jam 12 malam aku dulu basicnya disitu, aku depkolektor lama di Jawa Timur hampir 5 tahun.

19. Apa saja kendala yang dihadapi dalam menangani pembiayaan bermasalah dan bagaimana cara mengatasinya?

Sekarang kalo nagih kendalanya banyak, waktu, mitra yang ga bisa ditemuin tadi waktunya kan mitra ada dirumah, jarak, kondisi psikologis mitra banyak kalo kendalanya banyak.

Cara mengatasinya, satu telaten kalo orang nagih itu siapapun yang jadi koleksion kalo ga telaten itu ngga dapat karena nagih itu seni bukan pekerjaan kalo di BMT Beringharjo katakanlah SP 3 InsyaAllah uda beres, SP 3 kita datengin kita ngasih ngobrol sedikit pasti beres.

20. Dari contoh penanganan tadi mana yang paling banyak dilakukan kepada anggota? Berikan contoh kasusnya?

Penagihan kekeluargaan banyak nasabah kita orangnya sudah pergi tapi setoran tetep masuk, yang ngangsur siapa ? keluarganya, makanya kita bisa ngomong kekeluargaan kan bapa, ibu seperti ini bapa, anak ibu gini gini gini jaminannya ini ini ini. Orangnya pergi ga tau kemana yang ngangsur bapa, ibunya ya akhirnya kita sabar karena kondisi bapa, ibunya tidak mampu, anaknya dulu nakal jaminannya sertifikat rumah. Kita pakenya kekeluargaan, mereka juga mau ngangsur karena saya juga pernah melakukan itu. Orang kaya kalau ini, utangnya banyak kabur, ibu-ibu saya datang ke rumahnya kaget kan, tanahnya itu tanah warisan akhirnya rembug-rembug keluarganya semua kakanya, adenya mau menanggung pembiayaan itu InsyaAllah bisa menyelesaikan, malah enak kan, bisa ini dilelang tapi memang tidak dapat surat, paling enak dengan kekeluargaan.

21. Apakah strategi yang diterapkan oleh BMT Beringharjo Yogyakarta sudah efektif dalam mengurangi pembiayaan bermasalah?

22. Apa yang menjadi kendala AO jika calon anggota layak diberikan pembiayaan atau tidak?

Kendalanya data keuangannya tidak lengkap, jaminannya tidak cukup misalnya datanya lengkap jaminannya cukup.

Balik lagi ke 5C kemampuannya kapasitasnya cukup kapitalnya bagus jaminannya dan pemanfaatannya masuk kondisinya bagus tapi bapaknya tukang minum karakternya dia pemabuk, mau dicairin ngga? Ngga kan. Kendalanya apabila salah satu atau salah dua dari 5C ini tidak tercukupi. 6C toh sekarang itu bukan 5C. 6C character, capacity, capital, colesateral, condition, sama constring (jarak). Constring misalkan kapasitasnya bagus dilalah wonge ning Sulawesi otomatis ga bisa. Misalnya usahanya jauh constring kendalanya ya kita kembali ke masing-masing. Ya kalo idealnya kita harus memenuhi 5C, tapi kita akan beberapa akan mengabaikan beberapa kondisi itu. Kapitalnya trus pembiayaan mikro sering di diperhatikan yaitu karakter, koleteral. Kondisi sama kapital jarang ya makanya kendalanya ya 5C ini. Kalo ga disiplin ya jadi kendala.

23. Bagaimana cara atau strategi mendalami calon mitra pembiayaan murabahah?

Kalo murabahah kan jual beli, kalo muarabahah itu kita harusnya ngasih barang atau ngasih uang? Ngasih barang, yang harus di perhatikan itu kita ngasih barang.karena jangan sampe menyalahgunakan apa namanya pembiayaan tersebut. Ngakune go

tuku motor kita kasih uang ternyata uangnya buat seneng-seneng go dolan. Motor itu dilalah pengerjaan nya beli motor untuk apa? Motor udah tiga, untuk ngangkutin galon pak. Ok di survey motor mau di beli speknya ada kasihlah uang pakai wakalah. Dibeliin motor nih buat ngerehab rumah dapat pemasukan ga dia dari ngerehab rumah itu?ga kan harusnya dia dapat pemasukan motornya dari jajain si galon yang ini tapi apa ini dia malah buat ngerehab rumah? Ga dapat kan? Paling kita gitu aja untuk bener-benernya kita membelikan barang. Adanya pembiayaan bermasalah ya gitu, kita tau bener nih pemanfaatan fungsinya buat apa, digunakan oleh siapa, prediksi hasil ke depannya hasilnya seperti apa kita harus kembali ke 5C lagi balik-balik kita ke 5C kalo pembiayaan jadi murabahah kita beli barang kaya tadi beli motor tadi motornya uda tiga speknya bagus dan keinginan dia bisa digunakan untuk menunjang usahanya dia.

24. Faktor apa yang terpenting agar pembiayaan murabahah tidak bermasalah?

Kita bayar kita kasihkan ke orangnya baru akad, ga boleh akad dulu karena barang ini pada hakikatnya sebelum akad adalah miliknya si kreditur terus diserahkan ke orangnya jadi selama kita survey itu ikatan batinnya harus kita jalin erat dulu intinya disitu.

### **C. Pertanyaan Bagi Pihak Anggota Anggota di Pasar Beringharjo Buk “W”**

1. Berapa lama menjadi mitra di BMT Beringharjo Yogyakarta?

Sudah lama sejak tahun 2000 -an berarti sekitar 16 tahunan.

2. Apa yang mendasari memilih BMT Beringharjo untuk melakukan pembiayaan?

Karena di BMT Beringharjo itu mudah, persyaratannya mudah dan pencairannya juga cepat terus kita kan juga udah kaya kenal semua karyawan di BMT.

3. Berapa kali melakukan pembiayaan di BMT Beringharjo?

Berapa kali ya, lupa e, lima kali dari dua juta lima ratus, tiga juta, lima juta, dua puluh yang terakhir ini agak banyak soalnya buat beli tanah yang banyak ini seratus berapa gitu.

4. Apa yang mendasari memilih pembiayaan murabahah?

Yaitu tadi mudah terus ada bagi hasilnya itu bisa disumbangkan bisa seperti ke panti asuhan.

5. Apa keuntungan yang ibu/bapak dapat ketika melakukan pembiayaan murabahah di BMT Beringharjo?

Ya enak jadi ga dikejar-kejar tidak seperti di bank konvensional, bank yang resmi-resmi itu kan kalo kita telat kan dikejar-kejar kalo di BMT itu ya ndak. Di BMT itu ada surat peringatan tapi bisa membantu.

6. Apakah pelayanan di BMT Beringharjo menurut ibu/bapak baik?

Bagus, baik-baik itu mas marketing juga baik mas maryanto itu ga begitu nekan lah

7. Berapa kali mengalami pembiayaan bermasalah?

Ya ini yang terakhir tadi yang agak banyak.

8. Apa penyebab ibu/ bapak mengalami pembiayaan bermasalah?

Karena ini sekarang elektronik ini di pasar beringharjo kacau terus ini banyak yang tutup juga terus pengunjungnya juga berkurang banyak apalagi semenjak ini pak Jokowi 2015 ini banyak yang macet karena factor ekonomi trus penghasilannya juga berkurang.

9. Apa yang dilakukan pihak BMT ketika Ibu/Bapak melakukan pembiayaan bermasalah?

Ya itu aja cuma begitu nanti secepatnya kalo sudah ya bu nyicil-nyicil dulu gak papa. Kebetulan kan suami saya sering main property juga jual beli tanah kalo dapat rezeki juga kita langsung bayar , misalnya bayar dua bulan.

10. Apa penyebab tidak bisa melunasi pembiayaan?

Ini disini itu ya Allah pengunjungnya dan juga daya belinya sekarang itu ga ada. Sejak 2015 sampai 2016 ini ditambahi sejak pak Jokowi ditambah ekonominya. Ya mungkin karena ini ya pak Jokowi kan apa-apa kan dibatesi katanya. Mau rapat pengeluarannya dibatesi jadi orang-orang pegawai ya jadi dampaknya ya pedagang-pedagang ini kalo pegawe-pegawe itu pada ancur ya pedagang juga berkurang terus BBM naik juga berpengaruh.

11. Berapa penghasilan ibu/ bapak setiap bulan ?

Jauh mba, sekarang tuh satu bulan itu lima juta enam juta aja kalo dulu mungkin lima belas juta dua belas juta mangkannya bisa untuk mengangsur BMT. Biasanya saya itu kalo kulaan itu kan dari Jakarta kalo acu second-second itu laku ga sampai sebulan itu habis sekarang itu tiga bulan sampai enam bulan itu masih ada barangnya. Ini barang sudah satu bulan masih ada, masih utuh baru laku berapa dari sebelum puasa sampai sekarang ini. Penghasilan per harinya itu dulu paling minim lima ratus sekarang itu ya polnya lima ratus sama tiga ratus kalo sepi-sepi banget ya dua ratus.

### **Anggota di Malioboro Bapak “A”**

1. Berapa lama menjadi mitra di BMT Beringharjo Yogyakarta?

Ya dari tahun 2012 sekitar 4 tahunan.

2. Apa yang mendasari memilih BMT Beringharjo untuk melakukan pembiayaan?

Ya karena mitra terus saling percaya terus pembiayaan juga gampang sih.

3. Berapa kali melakukan pembiayaan di BMT Beringharjo?

Baru kali ini kalo buat pembiayaan baru kali ini baru satu kali.

4. Apa yang mendasari memilih pembiayaan murabahah?

Untuk pengambilan motor itu jadi buat ngambil motor pembiayaan di BMT. Yo kalo mendasari alasan memilih itu kan karena uda mitra terus karena kita ya rata-rata yang di malioboro ya sama BMT itu iya BMT Beringharjo.

5. Apa keuntungan yang ibu/bapak dapat ketika melakukan pembiayaan murabahah di BMT Beringharjo?

Ya keuntungannya ya enak sih ada bagi hasilnya terus lebih gampang lah kalo buat ini.

6. Apakah pelayanan di BMT Beringharjo menurut ibu/bapak baik?

Ya baiklah udah bagus pelayanannya.

7. Apa kendala dalam melakukan pembiayaan di BMT?

Kalo yo ngga ada kendala sih sebenarnya gampang, prosesnya juga lumayan cepat.

8. Berapa kali mengalami pembiayaan bermasalah?

Ya kalo gitu pernah misalnya kana pa terlambat satu bulan atau berapa hari.

9. Apa penyebab ibu/ bapak mengalami pembiayaan bermasalah?

Ya namanya juga itu kadang ya ga tau kadang ya posisi gimana ya terlambat lah terlambat bulan ini nutupnya bulan besok.

10. Apa keinginan Bapak/ Ibu selama bekerja sama dengan BMT supaya pembiayaan tetap lancar?

Ya alhamdulillah semoga lancar lah harapannya kaya gitu.

11. Apa yang dilakukan pihak BMT ketika Ibu/Bapak melakukan pembiayaan bermasalah?

Ya paling sekedar pemberitahuan aja kalo gini kalo terlambat dikasih tau entah surat peringatan apa-apa tapi kan dikasih tau sama petugas oh ini keterangan terlambatnya kan segini-segini.

12. Apa yang menjadi jaminan Bapak/ Ibu ketika melakukan pembiayaan?

Kalo jaminan ya ga ada cuman syarat-syaratnya aja kalo jaminan ya ga ada. Ya karena keterpercayaan ya keuntungannya disitu sih karena kita mitra udah lama itu kan nabungnya udah lama jadi kan kalo jaminan oh aku mau ini jaminannya ga ada tapi yo persyaratan dari BMT nya yo dipenuhi juga kaya keluarga siapa yang bertanggung jawab itu kan kalo jaminan ga ada.

13. Apa langkah-langkah Bapak/ Ibu apabila terjadi keterlambatan mengangsur atau macet?

Ya kalo ada ditutup kalo ga ada ya nyicil-nyicil kalo ada ya semoga harapannya mah ada buat nutup gitu kalo yang belum ya nanti ga tau pemberitahuan dari BMT nya gimana.

14. Berapa penghasilan ibu/ bapak setiap bulan ?

Kalo penghasilan ya namanya juga jualan kan mba kadang rame kadang sepi yaudah resiko jualan ya makanya tadi kan orang-orang kadang terlambat ya alasannya ya itu namanya orang jualan ya pas rame untung kalo sepi ya nunggak itu kan kaya gitu.

## Wawancara dengan pihak BMT BIF Yogyakarta



**Wawancara dengan pihak BMT Beringharjo Yogyakarta**





## Curriculum Vitae

Nama : Nela Amalia  
Tempat tanggal lahir : Subang, 8 November 1993  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Status Perkawinan : Belum Kawin  
Agama : Islam  
Alamat : Dsn. Pasirjati Ds. Pusakajaya Kec. Pusakajaya RT/RW  
018/004 Kab.Subang 41255 Jawabarat  
Email : [nelaamal@yahoo.co.id](mailto:nelaamal@yahoo.co.id)

### ❖ Pendidikan Formal

- TK Baiturrahman (1998-2000)
- SD Negeri Balebat (2000-2006)
- MTs Negeri Pusakanagara (2006-2009)
- SMA Negeri 1 Pamanukan (2009-2012)
- Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (2012-2016)

### ❖ Pendidikan Non Formal

- Kursus Komputer

### ❖ Pengalaman Organisasi :

- Anggota Dokter Kecil SD Negeri Balebat
- Team Kesenian Degung SD Negeri Balebat
- Team Paduan Suara SD Negeri Balebat
- Bendahara OSIS MTs Negeri Pusakanagara
- Mayoret Marching Band MTs Negeri Pusakanagara
- Ketua Pratami Penggalang Mts Negeri Pusakanagara

- Anggota Pramuka SMA Negeri Pamanukan
- Anggota Karya Ilmiah Remaja (KIR) SMA Negeri Pamanukan
- Anggota Teater Jejak SMA Negeri Pamanukan

❖ Pelatihan :

- Magang di Bank Syariah Mandiri KCP Pamanukan

❖ Prestasi :

- Juara 2 LCTP (Lomba Cerdas Tangkas Penggalang) Se-Kecamatan Pusakanagara
- Juara Harapan 2 Paduan Suara SD Negeri Balebat Se-Kabupaten Subang
- Juara 1 Lomba Marching Band Se-Kecamatan Pusakanagara

❖ Kemampuan : Ms. Word, Ms.Excel, Internet

❖ Hobi : Nonton Film, Jalan-jalan, Nyanyi, dan Masak