

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT AN-NUUR

1. Sejarah BMT AN-NUUR

BMT AN-NUUR adalah lembaga swadaya masyarakat yang lahir dari umat, dikelola dan dikembangkan oleh anggotanya. BMT AN-NUUR berdiri pada awalnya merupakan ide-ide dari Pemuda Islam Kutoarjo yang ingin meningkatkan kesejahteraan umat Islam khususnya masyarakat kecil di Kutoarjo dan sekitarnya. Di samping itu juga keberadaan BMT AN-NUUR sebagai lembaga keuangan yang dikelola secara syariah yang bersih dari unsur-unsur riba. Berangkat dari situlah kemudian secara resmi BMT AN-NUUR berdiri tanggal 07 Mei 1998 berdasarkan rapat pleno panitia pembentukan BMT yang diprakarsai oleh 20 orang pendiri.¹

Dengan modal awal sebesar kurang lebih Rp. 7.350.000,- yang akhirnya BMT AN-NUUR beroperasi tanggal 20 Mei 1998 dan memperoleh status badan hukum koperasi serba usaha berdasarkan Keputusan Menteri Koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah RI nomor 004/BH/KWK.11.22/XI/1998.²

¹ Mir'atul Fadlillah dan Heni Wuryani, *Laporan Praktik Perbankan*, 2016, hal. 6

²Ibid., hal. 7.

BMT AN-NUUR merupakan salah satu BMT yang sudah berdiri cukup lama di Kabupaten Purworejo dan memiliki kantor pusat di Jalan S. Parman No. 19C, Kecamatan Kutoarjo, Kabupaten Purworejo serta memiliki dua kantor cabang yang terletak di Jl. Tentara Pelajar No. 159 Purworejo dan Pituruh.³

2. Visi dan Misi

a. Visi

“Menjadi BMT yang dipercaya, membanggakan yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk jasa keuangan syari'ah yang berkualitas.”⁴

b. Misi

- 1) Mengajak masyarakat dan lembaga lain untuk berinvestasi dalam meningkatkan permodalan BMT dengan sistem syari'ah.
- 2) Meningkatkan kerjasama dengan lembaga lain yang saling percaya dan bersinergi sebagai penggerak utama perekonomian ummat.
- 3) Menjalankan pembiayaan usaha yang adil dan amanah dengan prinsip kehati-hatian dalam bingkai syari'ah.
- 4) Mendorong tercapainya mobilisasi pendanaan masyarakat muslim dengan zakat, infaq, dan shodaqoh sebagai bentuk kepedulian ummat.

³ Brosur BMT AN-NUUR

⁴ Ibid

3. Sumber Daya Manusia

Jumlah karyawan yang ada di BMT AN-NUUR adalah sebanyak 18 orang. Jumlah ini telah termasuk di kantor pusat dan kantor cabang. Adapun susunan Struktur Organisasi BMT AN-NUUR adalah sebagai berikut:⁵

Pengurus

Ketua : Drs. H. Sihabudin Ahmad

Sekretaris : Drs. H. Daryanto

Bendahara : Drs. Aris Akhmad

Pengawas

Ketua : Hj. Sukariyanti

Anggota : Ir. H. Ngadianto, MM

Anggota : Ust. H. Saifudin

Pengelola

Manajer : Bambang Kusno Yulianto

Kabag Operasional : Widy Afriyani, SE

Teller dan Administrasi : Chusnul Kurniasih, SE

Khalimatuzzahro

Novia Istiqomah

⁵ Mir'atul Fadlillah dan Heni Wuryani, *Laporan Praktik Perbankan*, 2016, hal. 6-7.

	Heni Safitri
Manajer Kantor Kas	: Arif Nugroho, SE
	Wahid Anang Nugroho, S.Pd
Marketing	: Bisri Muslih
	Anggi Luthiawan S
	Andriansyah
	Setyawan Yuniato
	Dani Setyawan
	Ika Sutrisni, S.Pd
	Widyawati
	Nur Khasanah
	Shinta Indrasari, S.Pd
Divisi ZIS	: Amat Wakhidin

4. Produk BMT AN-NUUR

a. Simpanan (Simpanan Wadiah)

- 1) SIMASDESS (Simpanan Masyarakat Dengan Sistem Syari'ah)

Simasdess adalah simpanan lancar dengan sistem syariah, dan dapat diambil sewaktu-waktu. Setoran awal minimal Rp.20.000,- selanjutnya minimal Rp.5.000,-.⁶

- 2) SINIAQUR (Simpanan 'Aqiqoh dan Qurban)

⁶ Brosur BMT AN-NUUR

Siniaqur (Simpanan niatan qurban) adalah simpanan yang diperuntukan bagi anggota yang ingin menginvestasikan dananya untuk berqurban di Hari Raya Idul Adha, dan simpanan ini hanya dapat diambil pada saat ingin berqurban atau menjelang hari raya Idul Adha. Setoran awal minimal Rp. 50.000,- selanjutnya Rp 10.000,-.⁷

3) SIZIHAROH (Simpanan Anggota Ziarah Haji dan Umroh)

Siziharoh (Simpanan Ziarah, Haji, dan Umroh) adalah simpanan yang diperuntukan bagi nasabah yang ingin berhaji, atau umroh, dan simpanan ini hanya dapat diambil untuk keperluan haji atau umroh, minimal saldo yang boleh diambil, apabila sudah mencapai Rp.15.000.000,-. Setoran awal minimal Rp.500.000,- dan selanjutnya Rp.50.000,-⁸

4) SIKABAH (Simpanan Berjangka Mudharabah)⁹

- a) Sarana yang aman untuk menyimpan dana dalam jumlah besar dengan bagi hasil yang besar pula.
- b) Menggunakan akad Mudhorobah Muqoyyadah
- c) Dapat dijadikan sebagai jaminan Pembiayaan
- d) Dapat diperpanjang Otomatis, maupun tidak otomatis, ARO atau NON ARO

⁷ Ibid

⁸ Ibid

⁹ Mir'atul Fadlilyah dan Heni Wuryani, *Laporan Praktik Perbankan*, 2016, hal. 12.

- e) Bagi hasil akan diperhitungkan sesuai tanggal awal penyimpanan, bagi hasil ditranfer ke rekening Simasdes, dan dapat diambil setiap bulan
- f) Setoran awal minimal Rp. 500.000,-

Adapun jenis simpanan sikabah ada tiga macam berdasarkan jangka waktunya, yaitu:¹⁰

- a) Sikabah 3 bulan, yaitu deposito dengan jangka waktu paling pendek, bagi hasil Mitra 40% dan BMT 60%, presentase mencapai 0,65% per bulan.
- b) Sikabah 6 bulan, yaitu deposito dengan jangka waktu pertengahan, bagi hasil Mitra 45% dan BMT 55%, presentase mencapai, 0,80% per bulan.
- c) Sikabah 12 bulan, yaitu deposito dengan jangka waktu paling panjang, bagi hasil Mitra 50% dan BMT 50%, presentase mencapai, 1,07% per bulan.

b. Pembiayaan

Produk pembiayaan yang ditawarkan yaitu pembiayaan bagi hasil (*mudharabah*), jual beli (*murabahah*), sewa menyewa (*ijarah*), dan kerja sama (*musyarakah*), *Al Qardh*.¹¹ Produk yang paling dominan pada BMT AN-NUUR yaitu produk pembiayaan

¹⁰ Ibid

¹¹ Wawancara dengan Ibu Widy, Kabag Operasional BMT AN-NUUR, Tanggal 9 Desember 2016.

murabahah. Hal ini karena pembiayaan *murabahah* lebih menguntungkan, dan mudah untuk nasabah. Nasabah tidak harus membuat laporan keuangan setiap bulannya, seperti pada pembiayaan *mudharabah* maupun *musyarakah*. Namun, yang paling utama dalam pemberian produk pembiayaan adalah disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

B. Prosedur dan Pelaksanaan Pembiayaan di BMT AN-NUUR

Pembiayaan atau penyaluran dana merupakan kegiatan usaha BMT yang paling dominan menghasilkan pendapatan. Selain bertujuan untuk menghasilkan pendapatan BMT, pembiayaan juga dapat membantu masyarakat maupun usaha kecil menengah untuk menjalankan kegiatannya, sehingga dapat menghasilkan pendapatan yang lebih. Namun, perlu diingat bahwa dana yang digunakan untuk penyaluran dana berasal dari masyarakat, sehingga BMT tetap menjaga kepercayaan nasabah dan harus hati-hati dalam pengelolaan pembiayaan.

Untuk mengetahui prosedur dan proses pembiayaan pada BMT AN-NUUR, peneliti melakukan observasi dan wawancara langsung dengan tiga responden. Dalam hal ini Pak Bambang selaku *Manager* BMT AN-NUUR sebagai responden 1 atau yang selanjutnya disebut R1, Ibu Widy selaku Kabag Operasional sebagai responden 2 atau R2 dan Pak Wawan selaku *marketing* sebagai responden 3 atau R3.

1. Deskripsi Data

- a. Hasil wawancara dengan R1

“Untuk pengajuan pembiayaan nasabah harus datang ke BMT dan menyerahkan syarat-syarat. Syaratnya itu pertama nasabah harus mengisi formulir untuk anggota dan pembiayaan, kemudian *foto copy* KTP suami istri, *foto copy* KK, *foto copy* jaminan. Setelah itu nanti BMT akan melihat permohonannya, kemudian disurvei dan analisis menggunakan 5C. Tapi biasanya lebih dilihat dari karakter dan agunannya. Kemudian untuk usaha baru tidak bisa dibiayai. Kemudian setelah survei akan dilakukan rapat komite, dan kalau memang bagus maka akan diberikan pembiayaan. Selanjutnya nasabah akan ditelepon untuk memberitahukan pembiayaannya disetujui dan meminta mereka datang ke BMT untuk pencairan.”

b. Hasil wawancara dengan R2

“Prosedur pembiayaannya seperti yang ada di brosur. Untuk analisisnya pake 5C, *character, capacity capital, collateral condition*. Ya tapi dilihat juga akhlaknya, jadi ketika survei ditanya sholat apa tidak, terus sholatnya gimana. Walaupun tidak menjamin, tapi menjadi salah satu nilai tambah.”

c. Hasil wawancara dengan R3

“Prosedur pembiayaan, pengajuannya pertama dilampiri *foto copy* KTP suami istri, kedua *foto copy* Kartu Keluarga, *foto copy* jaminan, terus yang keempat mengisi formulir permohonan pembukaan rekening, ini kalau sudah cair pembukaan rekening, terus yang kelima mengisi formulir permohonan pembiayaan, terus yang keenam adalah siap di survei. Untuk menyerahkan ini nasabah harus datang langsung ke kantor, kecuali kalau yang di lapangan dan mereka sudah siap biasanya *marketingnya* bawa kesini. Untuk analisisnya pakai 5C, tapi biasanya yang kita lihat pokoknya karakter sama kemampuan mengansur.”

2. Analisis Data

Dari hasil wawancara, penulis dapat menyimpulkan bahwa prosedur dan pelaksanaan pembiayaan pada BMT AN-NUUR adalah sebagai berikut:

a. Pengajuan permohonan pembiayaan

Dalam hal ini nasabah harus datang langsung ke kantor BMT, dan menemui pihak BMT yang bertanggung jawab dalam hal pembiayaan untuk meminta formulir pengajuan pembiayaan. Selain itu, pihak BMT juga menjelaskan syarat-syarat atau kelengkapan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah pembiayaan. Kelengkapan tersebut meliputi:¹²

- 1) Menjadi anggota atau nasabah BMT AN-NUUR. Namun apabila belum menjadi nasabah, calon nasabah pembiayaan tersebut juga harus mengisi formulir permohonan anggota.
- 2) *Foto Copy* KTP Suami Istri atau orang tua bagi nasabah yang belum menikah
- 3) *Foto Copy* kartu keluarga (KK)
- 4) Menyerahkan jaminan

Jaminan dapat berupa BPKB sepeda motor atau mobil, sertifikat tanah, deposito, dan emas.

- 5) Bersedia disurvei

Selanjutnya apabila persyaratan tersebut telah dilengkapi, pihak BMT akan menjelaskan kepada calon nasabah bahwa keputusan diterima atau ditolak akan diberitahukan setelah dilakukan survei, dan biasanya dalam jangka waktu satu minggu. Nasabah akan dihubungi melalui telepon atau nasabah dapat datang langsung ke BMT.

¹² Brosur BMT AN-NUUR

Dalam proses survei, pihak BMT yang bertanggung jawab terhadap pembiayaan atau *marketing* akan menganalisis menggunakan prinsip 5C, yaitu *Character*, *Capital*, *Capacity*, *Collateral* dan *Condition*. Namun dalam hal ini, terdapat perbedaan antara R1, R2 dan R3. Pada R1 mengatakan bahwa analisis lebih dilihat dari sisi karakter dan agunan¹³, R2 mengatakan bahwa semua unsur 5C di analisis tanpa membedakan unsur yang dominan.¹⁴ Sedangkan menurut R3 yang melakukan analisis di lapangan, analisis lebih ditekankan pada karakter nasabah dan kemampuan mngangsur.¹⁵ Apabila *marketing* sudah mengenal karakter nasabah dengan baik, terkadang *marketing* berani memberikan pembiayaan kepada nasabah tanpa jaminan. Namun, dalam hal ini pembiayaan maksimal tanpa menggunakan jaminan sebesar dua juta rupiah.

Selain itu, dalam proses survei, pihak BMT juga melihat akhlak dari calon nasabah, misalnya bagi nasabah muslim dicari tahu apakah calon nasabah tersebut melaksanakan sholat atau tidak. Setelah dilakukan survei, *marketing* akan melakukan rapat komite

¹³ Wawancara dengan Pak Bambang, Manajer BMT AN-NUUR, Tanggal 9 Desember 2016.

¹⁴ Wawancara dengan Ibu Widy, Kabag Operasional BMT AN-NUUR, Tanggal 9 Desember 2016.

¹⁵ Wawancara dengan Pak Wawan, *Marketing* BMT AN-NUUR, tanggal 10 Desember 2016

dengan manager untuk memutuskan apakah nasabah tersebut layak dibiayai atau tidak.¹⁶

Apabila nasabah tersebut layak dibiayai, maka *marketing* akan menghubungi nasabah bahwa pengajuannya disetujui. Kemudian *marketing* juga akan meminta admin untuk membuat akad perjanjian pembiayaan, realisasi pembiayaan dan kartu angsuran. Jenis akad disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

b. Proses Realisasi Pembiayaan

Calon nasabah pembiayaan harus datang sendiri ke BMT, selanjutnya pihak BMT akan membacakan hasil rapat komite dan menjelaskan mengenai akad yang akan disepakati keduanya. Apabila nasabah sudah memahami dan menyetujui isi akad tersebut, maka pihak BMT akan mengakadkan atau membuat perjanjian dengan nasabah yang diikuti dengan pemberian kartu angsuran.

Setelah melakukan akad, nasabah harus menuju ke teller untuk membayar uang administrasi. Uang administrasi tidak boleh dipotong dari uang pembiayaan, karena BMT AN-NUUR menginginkan proses transaksi yang syariah. Apabila nasabah tersebut baru, nasabah juga harus menyerahkan setoran awal tabungan ke BMT.

¹⁶ Wawancara dengan Ibu Widy, Kabag Operasional BMT AN-NUUR, Tanggal 9 Desember 2016.

Tugas bagian pembiayaan belum selesai ketika pencairan, bagian pembiayaan atau *marketing* harus menjaga agar pembiayaan tersebut dikembalikan sesuai waktu yang tertera dalam akad perjanjian pembiayaan, sehingga tidak menimbulkan permasalahan.

Uraian proses pemberian pembiayaan tersebut sudah cukup baik, akan tetapi pihak BMT belum memiliki Sumber daya Manusia (SDM) yang cukup, dibandingkan dengan jumlah nasabah yang semakin banyak. Hal ini memungkinkan adanya kesalahan dalam analisa, sehingga menimbulkan permasalahan.

Dari berbagai pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT AN-NUUR, pembiayaan yang paling banyak dilakukan BMT AN-NUUR adalah *murabahah*. Hal ini karena pembiayaan *murabahah* lebih menguntungkan, dan mudah untuk nasabah. Nasabah tidak harus membuat laporan keuangan setiap bulannya, seperti pada pembiayaan *mudharabah* maupun *musyarakah*. Karena pembiayaan paling banyak adalah *murabahah*, maka masalah yang paling banyak terjadi juga pada pembiayaan *murabahah*.

Setiap pembiayaan yang dilakukan oleh BMT AN-NUUR, tidak semua berjalan dengan lancar. Selalu ada nasabah yang terlambat dalam melakukan angsuran, bahkan tidak melakukan angsuran sama sekali. Adapun kriteria kolektabilitas atau pembagian nasabah lancar, kurang lancar, diragukan bahkan macet yaitu:

1. Lancar.

Pembiayaan dikatakan lancar apabila nasabah selalu melakukan angsuran setiap bulannya, meskipun angsurannya tidak penuh seperti yang tercantum dalam akad. Angsuran yang dibayarkan setelah tanggal perjanjian dapat juga dikatakan lancar apabila masih dalam bulan yang sama.¹⁷

2. Kurang Lancar

Pembiayaan tergolong kurang lancar apabila selama tiga bulan tidak melakukan transaksi. Namun dapat juga ketika nasabah terkadang melakukan angsuran dan terkadang tidak.¹⁸

3. Diragukan

Pembiayaan diragukan yaitu ketika nasabah tidak melakukan transaksi atau angsuran selama 6 bulan.¹⁹

4. Macet

Nasabah tergolong macet apabila 3 bulan setelah jatuh tempo tidak ada transaksi. Namun dapat juga dikatakan macet ketika pembiayaan sudah jatuh tempo dan nasabah tidak memiliki agunan pada BMT.²⁰

Sedangkan persentase kolektabilitas pembiayaan BMT AN-NUUR adalah sebagai berikut:

¹⁷ Wawancara dengan Pak Bambang, Manajer BMT AN-NUUR, Tanggal 9 Desember 2016.

¹⁸ Ibid

¹⁹ Ibid

²⁰ Ibid

Tabel 3.2 Data Tingkat Kolektabilitas Pembiayaan BMT AN-NUUR

Kategori	2011	2012	2013	2014	2015
Lancar	3.402.845.178	4.482.655.049	6.273.020.603	8.038.801.653	11.159.769.199
Kurang Lancar	28.971.894	38.333.400	53.255.172	143.028.847	180.095.300
Diragukan	36.214.867	52.733.450	66.546.978	45.418.882	57.189.300
Macet	153.454.800	73.957.000	71.561.246	66.894.818	80.341.800
Total	3.621.486.739	4.647.678.899	6.464.383.999	8.294.144.200	11.477.395.599
NPF	6,04%	3,55%	2,96%	3,08%	2,77%

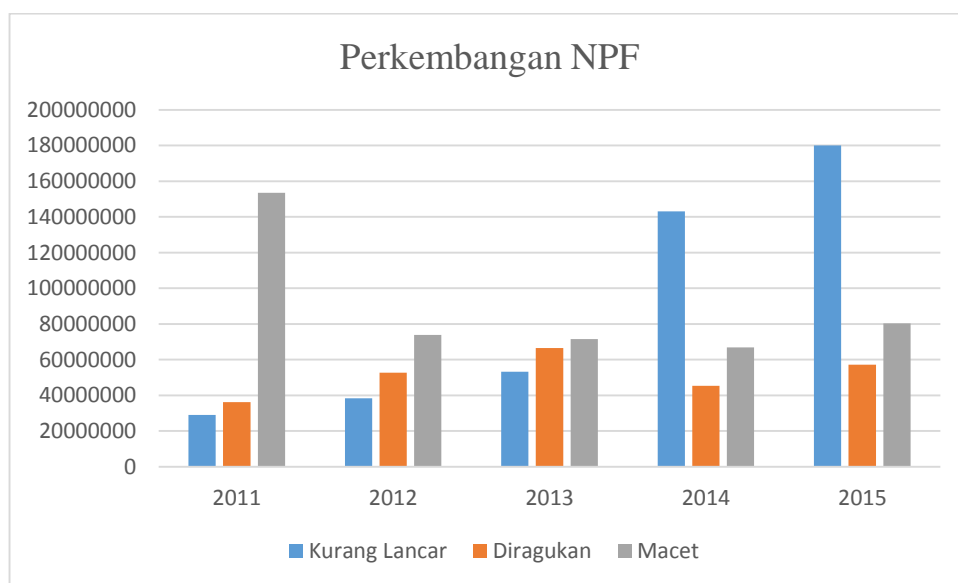
Sumber: BMT AN-NUUR

Berdasarkan data tingkat kolektabilitas di atas, *Non Performing financing* (NPF) BMT An Nuur periode 2011 hingga 2015 mengalami fluktuatif. NPF BMT AN-NUUR selama lima tahun terakhir paling tinggi pada tahun 2011 yaitu sebesar 6,04 persen, kemudian mengalami penurunan yang cukup baik hingga tahun 2013. Namun pada tahun 2014 mengalami kenaikan kembali yaitu dari 2,96 persen menjadi 3,08 persen, dan mengalami penurunan kembali pada tahun 2015 sebesar 2,77 persen.

Pada tahun 2011 pembiayaan bermasalah bahkan kasus macet paling tinggi dibandingkan tahun selanjutnya karena sebelum tahun 2011 hingga tahun 2011 BMT AN-NUUR belum melakukan penanganan pembiayaan bermasalah yang intensif.²¹ BMT AN-NUUR benar-benar melakukan penanganan secara serius mulai tahun 2012, hal ini terlihat dari semakin menurunnya tingkat pembiayaan bermasalah. Meskipun ada kenaikan pada

²¹ Wawancara dengan Ibu Widy, Kabag. Operasional BMT AN-NUUR. Tanggal 10 Desember 2016.

tahun 2013 ke tahun 2014, namun kenaikannya hanya sedikit, dan tidak sampai melebihi pembiayaan bermasalah pada tahun 2011. Hal ini berarti BMT AN-NUUR harus meningkatkan pengawasan dan lebih giat lagi dalam menangani pembiayaan bermasalah agar jumlah pembiayaan bermasalah dapat terus berkurang, dan kinerja BMT dapat semakin baik lagi.



Sumber: BMT AN-NUUR

Grafik 3.1 Perkembangan *Non Performing Financing* (NPF)

Grafik di atas menunjukkan perkembangan pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF) selama lima tahun yaitu periode 2011-2015. Pembiayaan yang terlihat hanya yang bermasalah, atau dalam kategori kurang lancar, diragukan dan macet. Pembiayaan dalam kurang lancar terus mengalami peningkatan dari tahun 2011 hingga tahun 2015. Kategori kurang lancar paling banyak terdapat pada tahun 2015. Sedangkan kategori diragukan mengalami fluktuasi selama lima tahun terakhir, dan tertinggi pada tahun 2013.

Pada tahun 2011, permasalahan paling tinggi terjadi pada kategori macet, namun pada tahun selanjutnya terus berkurang hingga tahun 2014. Pada tahun 2015 kembali mengalami kenaikan, akan tetapi kenaikannya tidak terlalu signifikan.

C. Faktor-faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Permasalahan pembiayaan tidak timbul begitu saja, namun disebabkan oleh berbagai faktor, baik faktor dari pihak BMT maupun faktor nasabah. Berikut adalah faktor-faktor yang menyebabkan adanya pembiayaan bermasalah berdasarkan hasil wawancara:

1. Deskripsi Data

a. Hasil wawancara dengan R1

“Faktor penyebabnya biasanya karna kondisi usaha nasabah yang kurang baik, kemudian juga karena kurangnya ketelitian dalam proses analisis”

b. Hasil wawancara dengan R2

“Faktor penyebab bermasalahnya biasanya usahanya tidak lancar, terus dilihat karakternya juga. Biasanya kalau dari awal memang sudah terlihat karakternya kurang baik, maka tidak akan dilanjutkan survei.”

c. Hasil wawancara dengan R3

“Ya banyak sih faktor penyebabnya, bisa jadi faktor usaha, yang kedua bisa faktor karakter orangnya itu sendiri, di depannya bagus, nah biasanya mereka itu bulan satu dan dua itu bagus, tapi mulai bulan ketiga sudah mulai nampak karakter aslinya. Terus yang ketiga mungkin karna faktor mereka punya pinjaman lain misalnya dari BRI, ya bahasanya mengutamakan yang lain mungkin mereka takut kalau jaminannya diambil, terus yang keempat mungkin mereka menganggap BMT itu semacam lembaga yang lemah, seolah-olah tidak mempunyai kekuatan hukum untuk mengambil jaminan. Ada juga penyebab karena salah survei,

ibaratnya kita kan survei seperti ini, tapi ternyata salah info, jadi ketika survei analisisnya kurang tajam dan juga bisa jadi informasi yang didapat dari tetangga kurang, jadi ada nilai spekulasinya.”

2. Analisis data

Dari berbagai faktor yang telah dikemukakan oleh tiga responden, maka faktor penyebab pembiayaan bermasalah dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

a. Faktor Internal

- 1) Kurang tajam dalam melakukan analisis dan kurang teliti dalam melakukan survei. Hal ini terjadi karena BMT AN-NUUR belum memiliki SDM yang cukup, mengingat jumlah nasabah yang semakin banyak setiap harinya, yang tidak dibarengi dengan penambahan SDM.
- 2) Kurang informasi, kurangnya informasi yang diterima oleh pihak BMT dari lingkungan sekitar calon nasabah ketika melakukan survei. Menurut *marketing*, lingkungan calon nasabah seperti tetangga sekitar ada yang memberikan informasi tidak secara jujur, sehingga terdapat unsur manipulasi yang mengakibatkan kesalahan dalam analisis.²²
- 3) Kurangnya ketegasan dari pihak BMT. BMT AN-NUUR masih kurang tegas kepada nasabah bermasalah. Mereka sering memberi kelonggaran kepada nasabah yang bermasalah,

²² Wawancara dengan Pak Wawan, *Marketing* BMT AN-NUUR, Tanggal 10 Desember 2016.

sehingga nasabah tidak merasa takut atau khawatir apabila dalam membayar angsuran terlambat.

- 4) Kurangnya pemantauan dan pengawasan terhadap nasabah.
- 5) Penyimpangan prosedur. Bagian pembiayaan seringkali tidak mematuhi kebijakan dan prosedur pembiayaan yang ada. Dalam hal ini, *marketing* melakukan hal ini karena persaingan. Misalnya pada nasabah pasar, lingkungan pasar merupakan pangsa pasar bagi lembaga keuangan, baik bank maupun non bank sehingga mereka berlomba-lomba untuk menarik minat nasabah atau pedagang pasar. Karakter pedagang yang tidak mau repot dalam proses pengajuan pembiayaan menjadi pengecualian ketika mereka melakukan pembiayaan. Syarat dan ketentuan yang diberikan dibuat untuk memudahkan mereka, sehingga terkadang tidak sesuai dengan prosedur yang ada.²³

b. Faktor Eksternal

- 1) Usaha nasabah mengalami kerugian atau bahkan mengalami kebangkrutan, sehingga nasabah tidak memiliki pendapatan untuk mengembalikan pinjamannya
- 2) Karakter nasabah yang kurang baik, misalnya nasabah secara sengaja tidak mau untuk melaksanakan kewajibannya atau membayar angsuran pembiayaan padahal dirinya memiliki uang.

²³ Wawancara dengan Pak Wawan, *Marketing* BMT AN-NUUR, Tanggal 10 Desember 2016.

Ada juga kasus yang terjadi ketika *marketing* melakukan analisis atau survei, karakter nasabah tersebut baik, dan juga pada awal angsuran juga masih menunjukkan itikad baik, namun lama kelamaan ada yang berubah karakternya menjadi tidak baik atau tidak mau mengangsur pembiayaannya lagi.²⁴

- 3) Kondisi perekonomian yang kurang baik, sehingga nasabah benar-benar tidak memiliki uang untuk mengangsur pembiayaannya.
- 4) Didesak oleh kebutuhan lain, misalnya biaya sekolah, banyak sumbangan pernikahan, dan nasabah mempunyai pinjaman di tempat lain. Ada beberapa nasabah yang memiliki pinjaman di beberapa tempat, misalnya pada bank konvensional. Karena dianggap bank lebih tegas terhadap nasabah yang telat membayar, maka nasabah sering mengutamakan membayar pinjaman ke bank, dan menomor duakan BMT.²⁵
- 5) Penyimpangan penggunaan dana. Misalnya pada saat akad pembiayaan, dana yang didapat akan digunakan untuk keperluan usaha, namun ternyata digunakan untuk keperluan lain.
- 6) Nasabah tidak sempat untuk membayar ke BMT. Hal ini juga dapat disebabkan karena pihak BMT kurang rajin dalam menarik angsuran nasabah, sehingga nasabah yang tidak sempat datang

²⁴ Wawancara dengan Pak Wawan, *Marketing* BMT AN-NUUR, Tanggal 10 Desember 2016.

²⁵ Ibid

ke BMT menjadi terlambat membayar angsuran atau bahkan tidak membayar.

- 7) Menganggap BMT lembaga yang lemah, seolah olah tidak mempunyai kekuatan hukum untuk mengambil jaminan.
- 8) Tidak mampu menanggulangi permasalahan usahanya, yang mungkin disebabkan karena adanya persaingan usaha di sekitar tempat usaha nasabah dan nasabah tidak mampu berinovasi untuk menarik para pelanggan.
- 9) Adanya musibah. Ada beberapa nasabah yang telat membayar karena alasan baru saja ditipu oleh orang lain, sehingga uangnya hilang, ataupun musibah-musibah lain seperti bencana alam.

Dari kedua faktor tersebut, faktor yang lebih dominan menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah yaitu faktor internal atau faktor yang berasal dari BMT AN-NUUR. Kemudian dari berbagai faktor internal tersebut, permasalahan paling banyak terjadi karena kesalahan analisis atau kurangnya ketelitian dalam menganalisis nasabah.²⁶ Hal ini dapat menyebabkan permasalahan, karena bisa saja nasabah yang seharusnya tidak layak dibiayai tetap diberi pembiayaan, sehingga menyebabkan pembiayaannya menjadi bermasalah.

Selain itu, proses pemantauan dan pengawasan terhadap nasabah juga masih kurang, sehingga banyak nasabah yang sebelumnya dalam

²⁶ Wawancara dengan Ibu Widy, Kabag Operasional BMT AN-NUUR, Tanggal 9 Desember 2016.

kategori kurang lancar, menjadi diragukan bahkan macet. Hal ini juga menimbulkan pembiayaan menjadi bermasalah. Faktor ini terjadi karena kurangnya SDM yang dimiliki BMT AN-NUUR, sehingga BMT AN-NUUR perlu menambah SDM agar dapat memaksimalkan proses pembiayaan dari awal akad sampai dengan selesainya suatu pembiayaan.

D. Upaya Penanganan Pembiayaan Bermasalah BMT AN-NUUR

Dalam melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah, BMT AN-NUUR selalu melakukannya sendiri. Hal ini maksudnya BMT AN-NUUR tidak melibatkan pihak luar seperti polisi, pengacara, notaris dan lain sebagainya. Penyelesaian juga tidak pernah sampai pada pengadilan, semua diselesaikan secara kekeluargaan.

1. Deskripsi Data

a. Hasil wawancara dengan R1

“Penanganannya ya diingatkan dahulu apabila nasabah sudah waktunya membayar angsurannya, kemudian didatangi ke rumahnya untuk menagih angsurannya. Ada juga yang melakukan perubahan akad atau *rescheduling*, *restructuring* juga ada, tapi sedikit. Untuk *restructuring* harus dianalisis bahwa usahanya akan mempunyai prospek yang baik, sedangkan untuk *reconditioning* juga ada, misalnya usaha nasabah bangkrut atau terkena musibah, BMT bisa membebaskan margin atau bagi hasil, sehingga nasabah hanya wajib membayar pokoknya saja. Kemudian ada juga yang diberi surat peringatan, dan juga sita jaminan. Tapi kalo memang pembiayaan tidak dapat diselamatkan nanti ada penghapusan pembiayaan setiap tahun, yang diambil dari CPP (Cadangan Penghapusan Pembiayaan)”

b. Hasil wawancara dengan R2

“Penanganannya pertamanya diberi surat peringatan atau SP, ada SP 1 sama SP 2 yang berlaku tiga bulan, kemudian kita ada surat kesanggupan pembayaran pembiayaan, nah itu di tanda tangani sana, nanti dari surat itu ditindak lanjuti lagi, kalau misalnya bayar berarti ya stop sampai disitu, tapi kalau misalnya tidak nanti di kasih surat izin pengambilan jaminan. Jadi ketika kita mau eksekusi harus ada suratnya, tidak asal ngambil aja. Kalau untuk penjadwalan ulang, setiap bulan kita data siapa yang jatuh tempo, kita kasih tawaran secara lisan apakah pembiayaannya mau dilunasi atau diperpanjang. Nah kalau diperpanjang nanti kita menggunakan akad baru. Kalau untuk penambahan modal kita lihat karakter nasabah dan kondisi usahanya, kalau memang memiliki prospek yang baik, nanti bisa kita tambah, tapi sih biasanya harus melunasi pembiayaan sebelumnya dulu. Nah kalau untuk *reconditioning* atau perubahan persyaratan, misalnya hanya diwajibkan mengembalikan pokoknya ada beberapa nasabah, misalnya nasabah yang usahanya bangkrut atau meninggal. Kita juga ada penghapusan pembiayaan yang diambil dari CPP, penghapusannya setahun sekali, tapi cadangan dananya disisihkan setiap bulan dari pendapatan.”

c. Hasil wawancara dengan R3

“Yang jelas penanganannya pertama kita datang ke rumahnya silaturahmi, terus mengingatkan tentang kewajibannya. Terus kalau dalam silaturahmi itu tidak berhasil, maka diberi surat peringatan pertama (SP1) yang berlaku selama 3 bulan, kemudian SP 2 dan SP 3 yang berlaku selama 3 bulan juga. Kalau tidak mendapat respon ya langsung eksekusi, kita buat surat pernyataan pengambilan jaminan. Untuk penjadwalan ulang kita juga sering melakukan, kalau penambahan pembiayaan itu jarang, sedangkan untuk perubahan persyaratan ada beberapa, misalnya nasabah yang terkena musibah, biasanya bisa membayar pokoknya saja atau bisa juga ditunda pembayarannya sampai nasabah tersebut kondisinya stabil.”

2. Analisis Data

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketiga responden, diperoleh kesimpulan bahwa penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan BMT AN-NUUR adalah sebagai berikut:

a. Upaya Pencegahan

Sebelum pembiayaan dikategorikan menjadi masalah, BMT AN-NUUR telah melakukan antisipasi dengan beberapa cara di antaranya:²⁷

- 1) Lebih teliti dalam menganalisis pengajuan pembiayaan. Namun karena terbatas SDM, kesalahan dalam analisis masih sering terjadi.
- 2) Lebih tertib dalam melakukan penarikan.
- 3) Rajin mengingatkan nasabah untuk membayar angsurannya.

b. Upaya Penyelesaian

Dalam menangani pembiayaan bermasalah, BMT AN-NUUR belum memiliki tim khusus yang menangani masalah tersebut. Sehingga proses penanganan hanya dilakukan *marketing*. Adapun hal-hal yang dilakukan *marketing* dalam menangani pembiayaan bermasalah yaitu:²⁸

- 1) Silaturahmi ke tempat nasabah yang bermasalah. BMT AN-NUUR akan berusaha untuk menyelesaikan permasalahan secara kekeluargaan. Tahap ini dilakukan ketika nasabah dalam kolektabilitas 2 atau kurang lancar dan kolektabilitas 3 atau diragukan, nasabah akan ditelepon atau bahkan didatangi

²⁷ Wawancara dengan Pak Bambang, Manajer BMT AN-NUUR, Tanggal 9 Desember 2016.

²⁸ Ibid

langsung ke rumahnya dan mengingatkan bahwa angsurannya sudah waktunya untuk dibayar

- 2) Apabila belum berhasil, dan nasabah masuk dalam kolektabilitas 4 atau macet, maka akan dilakukan *rescheduling*, *restructuring*, *reconditioning*. Ketika nasabah tidak dapat mengembalikan pembayaran pada saat jatuh tempo, pihak BMT akan menawarkan kepada nasabah apakah akan melakukan penjadwalan ulang (*rescheduling*) atau tidak. Sedangkan untuk *restructuring*, BMT AN-NUUR jarang melakukannya, namun pernah. Hal ini terjadi ketika ada nasabah yang usahanya menurun, kemudian ditambah lagi pembiayaannya, sehingga usahanya dapat berjalan kembali dan nasabah dapat mengembalikan pinjamannya. Sedangkan *reconditioning*, BMT AN-NUUR juga melakukannya, ketika nasabah tidak mampu membayar, dan kondisinya memang kurang baik, BMT akan membebaskan margin atau bagi hasil, sehingga nasabah hanya diwajibkan mengembalikan angsuran pokoknya saja.
- 3) Selanjutnya, jika upaya tersebut masih belum berhasil maka BMT AN-NUUR akan mengeluarkan Surat Peringatan 1 (SP 1). Surat tersebut berlaku selama tiga bulan, dan apabila masih belum mendapat respon, maka akan dikeluarkan surat peringatan yang kedua atau SP 2. Nasabah yang diberi surat peringatan biasanya nasabah dalam kategori diragukan dan macet.

- 4) Selanjutnya akan diberi surat kesanggupan pembayaran. Apabila semua hal tersebut belum mendapatkan respon yang baik dari nasabah, maka pihak BMT akan memberi surat izin pengambilan jaminan.
- 5) Jalan terakhir yang akan dilakukan adalah sita jaminan, namun proses ini dilakukan secara kekeluargaan dan tetap meminta persetujuan dari pihak nasabah. Namun sering kali BMT kesulitan dalam melakukan upaya ini, karena terkadang barang yang dijadikan jaminan tersebut sudah tidak ada.
- 6) Apabila pembiayaan tersebut benar-benar tidak dapat diselamatkan, baik karena nasabah tersebut sudah meninggal, tidak ada kabar, maupun faktor lain, maka akan dilakukan penghapusan pembiayaan. Penghapusan dilakukan menggunakan dana Cadangan Penghapusan Pembiayaan (CPP), yang disisihkan setiap bulannya dari pendapatan. Namun penghapusan hanya dilakukan sekali setiap tahunnya.

Dalam menangani pembiayaan bermasalah tidak lah mudah, ada berbagai hambatan yang membuat BMT AN-NUUR merasa kesulitan untuk menanganinya. Hambatan-hambatan tersebut yaitu:²⁹

1. Kurangnya SDM. Hal ini sangat menghambat penanganan pembiayaan bermasalah karena menyebabkan penanganan tidak maksimal. Pada

²⁹ Wawancara dengan Ibu Widy, Kabag. Operasional BMT AN-NUUR, Tanggal 9 Desember 2016.

BMT AN-NUUR tidak ada tim khusus yang mengurus pembiayaan bermasalah, sehingga *marketing* harus membagi waktu untuk mengejar target dan melakukan penanganan pada pembiayaan yang bermasalah. Hal ini membuat banyak nasabah bermasalah yang tidak ditangani atau dibiarkan saja, sehingga mengurangi asset perusahaan atau BMT.

2. Jaminan sudah tidak ada, maksudnya adalah barang yang dijadikan jaminan sudah tidak ada pada nasabah. Misalnya sepeda motor, BPKP sepeda motor berada di BMT namun sepeda motor yang dijadikan jaminan tersebut sudah dijual nasabah, sehingga BMT kesulitan ketika akan melakukan penutupan pembiayaan melalui sita jaminan.
3. Nasabah bermasalah tidak ada. Hal ini berarti bahwa nasabah bermasalah tersebut telah pergi ke tempat lain, atau berpindah dari alamat sebelumnya yang diketahui BMT, sehingga BMT kesulitan untuk menemukan nasabah tersebut. Hal ini juga dapat terjadi ketika nasabah meninggal dunia, dan pihak keluarga yang ditinggalkan atau ahli waris tidak mau untuk melakukan pengembalian pembiayaan almarhum.
4. Melibatkan bantuan hukum. Ada beberapa nasabah bermasalah yang tidak terima ketika harus membayar angsuran dan malah menyewa pengacara untuk menghadapi pihak BMT yang menagih kepadanya. Pihak BMT akan tetap menghadapi nasabah tersebut, tetapi karena BMT hanya melakukan penanganan sendiri tanpa melibatkan hukum, BMT agak kesulitan ketika menemui masalah seperti ini.

Meskipun pembiayaan telah berusaha diselesaikan oleh pihak BMT, namun karena berbagai keterbatasan, masalah ini tetap memberikan dampak bagi BMT AN-NUUR, di antaranya:³⁰

1. Aset BMT menjadi berkurang
2. Perkembangan BMT menjadi lambat
3. Banyak dana yang berhenti atau tidak dapat diputar lagi, karena pada BMT dana berasal dari masyarakat dan disalurkan kembali ke masyarakat, apabila permasalahan terjadi, dana yang akan diputar menjadi berkurang atau bahkan tidak ada lagi.
4. Menurunkan penilaian dari koperasi. Semakin banyak pembiayaan yang bermasalah, koperasi akan menilai BMT tersebut memiliki tingkat kesehatan yang kurang baik.

E. Analisis

Pembiayaan bermasalah merupakan sebuah resiko yang akan dihadapi oleh lembaga keuangan, baik bank maupun non bank. Penulis meyakini bahwa setiap lembaga keuangan pasti mengalami pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah dapat mengakibatkan kehancuran atau kebangkrutan bagi lembaga keuangan, jika dalam melakukan penanganan dan penyelesaian tidak tepat. Hal ini berarti lembaga keuangan harus memperhatikan dan melakukan penanganan secara tepat dan efektif.

³⁰ Wawancara dengan Ibu Widy, Kabag. Operasional BMT AN-NUUR, Tanggal 9 Desember 2016.

Pembiayaan bermasalah pada BMT AN-NUUR juga harus diselesaikan secara tepat, agar dapat meminimalisasi semakin bertambahnya pembiayaan bermasalah. Dalam melakukan penyetujuan pembiayaan dan melakukan analisis BMT AN-NUUR masih memiliki beberapa kekurangan. Kenyataannya prosedur yang dilakukan belum seratus persen sesuai dengan peraturan yang diterapkan. Dalam hal ini penulis akan memaparkan bagaimana pelaksanaan pembiayaan yang dilakukan BMT AN-NUUR.

Menurut hasil penelitian di lapangan, dalam memberikan persyaratan kepada calon nasabah, BMT AN-NUUR masih kurang tegas. Seharusnya dalam peraturannya setiap pembiayaan harus menggunakan jaminan, baik pembiayaan kecil maupun pembiayaan besar. Namun dalam kenyataannya ada beberapa nasabah yang diperbolehkan tidak menggunakan jaminan, dengan alasan pembiayaannya masih tergolong kecil atau nasabah tersebut sudah sering melakukan pembiayaan pada BMT dan tergolong lancar sehingga BMT AN-NUUR sudah percaya dengan nasabah tersebut. Hal semacam ini dapat membuat nasabah meremehkan pembiayaannya, nasabah bisa saja tidak mengembalikan pinjamannya karena tidak merasa takut jaminannya akan diambil oleh BMT.

Kenyataannya juga telah membuktikan bahwa beberapa nasabah bermasalah bahkan yang tergolong macet adalah nasabah yang melakukan pembiayaan tanpa jaminan. Dalam hal ini BMT AN-NUUR seharusnya menjaga komitmennya sesuai peraturan yang telah diberlakukan, sehingga

nantinya pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tidak menimbulkan permasalahan yang dapat merugikan BMT AN-NUUR. Dalam proses analisis BMT AN-NUUR juga masih kurang teliti. Prinsip 5C yang diterapkan tidak sepenuhnya dijalankan dengan baik. BMT AN-NUUR hanya memfokuskan pada karakter dan agunan nasabah, kemampuan pengembalian, modal, dan kondisi ekonomi nasabah kurang diperhatikan.

Selain dari faktor internal BMT, faktor eksternal nasabah juga menimbulkan permasalahan yang besar, seperti kurangnya itikad baik dari nasabah. Karakter nasabah yang dinilai baik oleh BMT dapat berubah ketika pembiayaan telah diberikan. Selain itu permasalahan yang berasal dari nasabah dapat berupa kondisi perekonomian nasabah yang kurang baik. Nasabah kurang biasa mengatur keuangannya dengan baik, namun dapat juga karena usaha nasabah mengalami penurunan bahkan kebangkrutan yang disebabkan karena nasabah kurang cakap dalam mengatasi permasalahan usahanya atau karena persaingan yang semakin ketat.

Dalam mengatasi permasalahan yang berasal dari faktor eksternal, BMT AN-NUUR masih belum dapat menyelesaikannya dengan baik. Pihak BMT masih kurang rajin dan kurang tegas dalam menghadapi nasabahnya. Hal ini juga disebabkan karena kurangnya SDM yang dimiliki BMT AN-NUUR, sehingga belum ada tim khusus yang menangani pembiayaan bermasalah.

Dalam melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah, BMT AN-NUUR mempunyai beberapa cara, yaitu dengan *rescheduling* atau

penjadwalan ulang, *restructuring*, *reconditioning*, pengambilan jaminan dan terakhir penghapusan pembiayaan. Namun penghapusan pembiayaan hanya diberikan kepada nasabah yang benar-benar tidak bisa ditemui atau yang benar-benar tidak dapat mengembalikan pinjamannya.

Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Dainatu Listanti dkk (2015) serta Ubaidilah dan Dian Puji Rahmawati (2016) yang menjelaskan bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah menggunakan 3R yaitu *rescheduling*, *restructuring*, dan *reconditioning*. Namun keduanya tidak menerapkan penyelesaian dengan jalan sita jaminan, dengan alasan BMT yang menjadi objek penelitian mereka benar-benar menerapkan sistem syariah dan kemanusiaan. Sedangkan menurut fatwa DSN No. 7 tahun 2000 tentang pembiayaan *mudharabah*, sita jaminan atau pencairan jaminan diperbolehkan apabila pemilik jaminan terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.³¹

Menurut penulis, penyelesaian yang dilakukan sudah cukup efektif, terlihat dari tingkat NPF yang sebagian besar di bawah 5%. Hal ini karena BMT AN-NUUR dalam melakukan penyelesaian dengan cara kekeluargaan, tanpa melibatkan pihak luar. Selain itu pihak BMT juga melihat kondisi nasabah, dan memberikan penyelesaian yang sesuai dengan kondisinya.

³¹ www.dsnmui.or.id di akses pada tanggal 17 Januari 2017, pukul 9.47.