

# LAMPIRAN

# CURRICULUM VITAE

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### DATA PRIBADI

Nama : Liendiani Ikke Pratiwi  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Tempat, tanggal lahir : Pontianak, 15 Oktober 1995  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Agama : Islam  
Tinggi Badan : 160 cm  
Berat Badan : 92 Kg  
Pendidikan Akhir : S1 Ekonomi dan Perbankan Islam  
Universitas Muhammadiyah  
Yogyakarta

Alamat : Jl. Purnama 1 Komp. Purnama Permai Jalur 2 Blok  
D.11, 003/ 006, Parit Tokaya, Pontianak Selatan,  
Kalimantan Barat

No. HP : 082188469963  
Email : [liendianiikkepratiwi@gmail.com](mailto:liendianiikkepratiwi@gmail.com)



### PENDIDIKAN FORMAL

Sekolah Dasar : SDS Mujahidin Pontianak  
Sekolah Menengah Pertama : SMP Negeri 2 Pontianak  
Sekolah Menengah Atas : SMA Negeri 8 Pontianak  
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



KSP SYARI'AH  
**BMT 'BINA IHSANUL FIKRI'**  
Badan Hukum No. 159/BH/KWK.12/VI/1997. Tgl. 17 Mei 1997



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

**SURAT KETERANGAN**

No : 14/SK/BMTBIF/III/2017

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 : Liendiani Ikke Pratiwi  
NIM : 20130730119  
Instansi : Universitas Muhamadiyah Yogyakarta

Telah melakukan Penelitian di BMT Bina Ihsanul Fikri dengan judul ***"Penerapan Manajemen Risiko Dalam Menangani pembiayaan Bermasalah Di Baitul Maal Wat tamwil ( Studi Kasus BMT BIF Yogyakarta)"*** Sebagai prasyarat untuk kelulusan.

Demikian Surat keterangan ini , semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.



M. Ridwan, SE.M.Ag  
Direktur

No. Unit :  
No. Trans:



*Contoh*  
Baitul Maal Wat Tamwil  
**BINA IHSANUL FIKRI**

Atas Nama  
Jumlah Setoran                      Jumlah dengan huruf  
Rp.

**URAIAN**

No. Rek	Tab	Pokok	MU/Basil	Z / I / S	Adms	SPP/SPW/SPW	.....

Wujud setoran     Tunai                                           

Kasir	Petugas Rekening		Pengawas	Tanggal
	Saldo Pinjaman	Saldo butab cocok dengan Rek.		
		Rp.		

Tanggal, .....

Tanda Tangan Penyetor

Slip Setoran

No. PA :  
NPPSSPP:



*Contoh*  
Baitul Maal Wat Tamwil  
**BINA IHSANUL FIKRI**

Penarikan/Debet dari  Tabungan

Jumlah pengambilan

Sudah terima dari  
BMT BIF uang sejumlah: Rp.  
Jumlah dalam huruf

No. Rekening :                      Atas nama

Keterangan :

Kasir	Petugas Rekening		Pengawas	Tanggal
	Saldo Pinjaman	Saldo butab cocok dengan Rek.		
		Rp.		

Tanggal, .....

Tanda Tangan Penarik

Slip Pengambilan





# BMT 'BINA IHSANUL FIKRI'

Jl. Semangu No. 2B, Gedongkuning Yogyakarta  
Telp/Fax (0274) 387 860

Contoh

## PERMOHONAN ANGGOTA DAN SIMPANAN

Bismillahirrohmaanirrohim

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : .....  
Alamat : .....  
Tempat/tgl lahir : .....  
No. KTP/SIM : .....  
Pekerjaan : .....

Mohon di catat sebagai Anggota & Penyimpan BMT BIF. Sehubungan dengan hal tersebut di atas, saya bersedia mentaati ketentuan yang tertera di balik permohonan ini.

Jenis Simpanan:

- SIMPANAN BIF (UMUM)
- SIMPANAN HAJI
- SIMPANAN QURBAN
- SIMPANAN PENDIDIKAN (~~Staff~~)
- SIMPANAN BERJANGKA MUDHARABAH
- SERTIFIKAT BAGI HASIL (..... BULAN)
- PENYERTAAN MUSYAROKAH (..... BULAN)

SETORAN PERTAMA	SPA	SW
Rp. ....	Rp. ....	Rp. ....

Ahli waris, yang diberi kuasa:

No.	Nama	Umur	Hub. dalam keluarga

Yogyakarta, .....  
Anggota & Penyimpan

(Petugas BMT BIF)

(Tanda tangan dan nama jelas)  
Sesuai KTP

Sumber Informasi:  Brosur/Prospektus  Pengajian  Referensi  Lainnya



# BINA IHSANUL FIKRI

Kantor Pusat : Jl. Rejowinangun No. 28 B Kotagede, Yogyakarta.  
Telp/Fax : (0274) 4438807, 387860

Contoh

## PERMOHONAN PEMBIAYAAN

Produktif / Konsumtif

Yogyakarta, Tgl. : ..... / .....

<b>A. IDENTITAS</b>		<input type="checkbox"/> ROLLING ke .....	<input type="checkbox"/> BARU
1. Nama Lengkap	:	.....	
2. No. Telp.	:	.....	
3. No. KTP & Masa berlaku	:	.....	
4. TTL	:	.....	
5. Nama (Suami/Istri)	:	.....	
6. Pekerjaan (Suami/Istri)	:	.....	
7. Alamat Rumah	:	.....	
8. Jenis Usaha / Pekerjaan	:	.....	
9. Lokasi Usaha	:	.....	
10. Izin Usaha	:	.....	
11. Jumlah Tanggungan	:	.....	
<b>B. DATA PEMBIAYAAN</b>		<b>C. SUMBER PENGEMBALIAN</b>	
1. Tujuan	:	.....	
2. Jumlah	:	Rp. ....	
3. Jangka Waktu	:	<input type="checkbox"/> ..... Bln / <input type="checkbox"/> ..... Thn	
4. Sistem Pengembalian	:	<input type="checkbox"/> Bln <input type="checkbox"/> Minggu <input type="checkbox"/> .....	
5. Jenis Pembiayaan	:	.....	
6. M.U / Basil / Fee	:	.....	
<b>D. DATA JAMINAN</b>		<b>D. KELENGKAPAN LAIN</b>	
<b>JENIS</b>	<b>KETERANGAN</b>	1. Anggota	
1. <input type="checkbox"/> Sertifikat	1. SHM / SHG	2. FC Identitas (KTP) Suami dan Istri	
2. <input type="checkbox"/> BPKB	2. Thn: .....	3. FC Kartu Keluarga (C1)	
3. <input type="checkbox"/> .....	3. ....	4. FC Jaminan 2 lbr	
4. <input type="checkbox"/> .....	4. ....	5. Slip gaji (bagi karyawan)	
5. <input type="checkbox"/> .....	5. ....	6. ....	

Takmir Masjid  
RT./RW. Referensi

Petugas  
BMT BIF

Suami / Istri

Pemohon

( ..... ) ( ..... ) ( ..... ) ( ..... )





"ADIL DAN MENGUNTUNGKAN"

# BMT Bina Ihsanul Fikri

Jl. Rejowinangun No. 28 B Kotagede, Yogyakarta  
Telp/Fax 0274-4438807, 387 860

*Contoh*

No. Arsip

## TANDA TERIMA DAN PENGAMBILAN JAMINAN

Telah terima dari : ..... Yogyakarta, ..... / ..... / 20.....

Berupa :  BPKB .....

- 1. No. Pol. : .....
- 2. Merk : .....
- 3. Tahun : .....
- 4. Isi Silinder : ..... cc
- 5. Warna : .....
- 6. No. Rangka : .....
- 7. No. Mesin : .....
- 8. Nama Pemilik : .....
- 9. Alamat : .....

Sertifikat

- 1. Hak : .....
- No. : .....
- Desa : .....
- 2. Gambar Situasi
- Tgl : ...../...../.....
- No. : .....
- Luas : .....m<sup>2</sup>
- 3. Atas Nama
- 4. Sebidang Tanah Letak
- Propinsi : .....
- Kabupaten : .....
- Kecamatan : .....
- Desa/Kelurahan: .....

### Untuk Keperluan :

- Jaminan Pembiayaan
- a/n
- Pelunasan Pembiayaan

- Penggantian Jaminan
- Dipinjam Sementara, akan dikembalikan
- Tanggal : .....

Yang Menerima		Yang Mengambil Pemilik / Kuasa	
Tanggal	Tanda Tangan	Tanggal	Tanda Tangan

*Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji(Qs. Al-Ma'idah 01)*

**AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH**

NO : .. /MBA/BMT-BIF/ .. /2006

Yang bertanda tangan dibawah ini:

**Nama** :

**Jabatan** :

**Alamat** :

Dalam hal ini bertindak dalam jabatannya selaku Manager dari dan oleh karenanya untuk dan atas nama serta sah mewakili kepentingan BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF), berkedudukan .....yogyakarta, selanjutnya disebut **pihak I**.

**Nama** :

**Pekerjaan** :

**Alamat** :

Untuk dan atas nama diri sendiri dan telah mendapat persetujuan dari suami / istri, selanjutnya disebut **pihak II**

Bahwa Pihak I dan Pihak II telah setuju dan mufakat untuk menandatangani dan melaksanakan Akad Pembiayaan *Murabahah* dengan kesepakatan akan hal-hal berikut :

1. Pihak I setuju untuk memberikan pembiayaan *Murabahah* kepada pihak II sebesar Rp.....,- ( ..... ), untuk pembelian barang berupa .....
2. Pihak I, memberikan kuasa / mewakilkan kepada pihak II untuk pembelian barang tersebut. Bukti pembelian barang harus diserahkan kepada pihak I.
3. Pihak II mengakuinya sebagai hutang kepada Pihak I dan berjanji membayar lunas dan penuh sebagaimana mestinya dalam jangka waktu ..... Bulan dengan cara pengembalian angsuran harian/mingguan/bulanan/jatuh tempo, dan harus sudah lunas pada tanggal .....
4. Barang tersebut dibeli pihak II dari pihak I seharga Rp. ....( ..... ) dengan perincian Harga Pokok Rp..... ( ..... ) ditambah **keuntungan** sebesar Rp..... ( ..... ), adapun besarnya angsuran yang harus dibayar pihak II. kepada pihak I sebagai berikut :
  - a. Angsuran Pokok : Rp.
  - b. Keuntungan : Rp.
  - c. Tabungan : Rp.
  - d. Infak : Rp. +

**Total Angsuran : Rp.**
5. Pihak I berhak untuk mendebit Rekening Tabungan / Simpanan milik pihak II yang ada pada pihak Pihak I untuk angsuran dan pelunasan pembayaran kembali pembiayaan yang dimaksud nomor 4 diatas. Bila terjadi tunggakan 3 kali berturut – turut maka dikenakan sanksi berupa denda 3% kali saldo pokok pembiayaan dan denda tersebut dimasukkan kedalam dana sosial
6. Apabila pihak II tidak menyelesaikan pembayaran kembali pembiayaan sebagaimana yang telah di jadwalkan sesuai angsuran yang telah ditetapkan , maka Pihak I akan menempuh jalan musyawarah untuk mufakat guna menyelesaikan kewajiban Pihak II dengan jangka waktu 14 ( Empat belas ) hari sejak tanggal pembayaran angsuran wajib di lakukan.
7. Apabila dalam jangka waktu yang telah disepakati tersebut pada Nomor 6 diatas, pihak II belum dapat menyelesaikan kewajil anya, maka pihak I berhak menjual di depan umum dan atau meminta kepada **Badan Arbitrase Syariah** atau **Pengadilan** yang berkedudukan diwilayah D.I Yogyakarta untuk menyita atau mengeksekusi jaminan yang diserahkan oleh Pihak II atau mengambil tindakan hukum berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku untuk menyelesaikan pembayan kembali pembiayaan tersebut..



8. Untuk menjamin pembayaran kembali fasilitas pembiayaan Pihak II kepada Pihak I, maka dengan ini Pihak II berjanji, menyatakan dan sepakat menjaminkan kepada Pihak I bahwa:
  - a. Pihak II menyerahkan jaminan kepada Pihak I berupa :
    - 
    -
  - b. Surat objek jaminan menjadi milik Pihak I, sedang objek fisik jaminan tersebut tetap berada pada dan kekuasaan Pihak II selaku peminjam pakai, Obyek jaminan hanya dapat dipergunakan Pihak II menurut sifat dan peruntukannya.
  - c. Pihak II berkewajiban untuk memelihara objek jaminan tersebut dengan sebaik-baiknya dan dilarang menjual, mengalihkan atau menghilangkan sebagian atau seluruhnya dari objek jaminan tersebut, apabila sebagian dan atau seluruhnya dari objek jaminan hilang, rusak atau diantara objek jaminan tersebut ada yang tidak dapat dipergunakan lagi, maka Pihak II wajib untuk mengganti bagian dan atau seluruhnya dari objek jaminan yang sejenis dan atau nilainya setara dengan yang digantikan serta dapat disetujui Pihak I
9. Jika hasil penjualan barang jaminan ternyata tidak mencukupi untuk menutup seluruh kewajibannya, maka pihak ke II berkewajiban menyelesaikan kewajiban dengan menyerahkan jaminan baru yang nilainya mencukupi atau melunasinya secara tunai. Namun jika hasil penjualan barang jaminan melebihi seluruh kewajibannya, maka pihak I berkewajiban mengembalikan sisa penjualannya kepada pihak ke II.
10. Jika Pihak ke II tidak memiliki jaminan lain atau tidak mampu melunasi secara tunai maka pihak II masih dinyatakan memiliki pinjaman pada pihak I.
11. Akad pembiayaan ini mengikat sampai kepada seluruh ahli waris pihak ke II.
12. Kedua belah sepakat untuk mengakhiri perjanjian ini apabila pihak II telah mengembalikan seluruh jumlah pembiayaan Pihak I termasuk seluruh kewajiban yang harus dibayar pihak II kepada pihak I atau pihak lain yang terkait dari akibat perjanjian ini.
13. Demikian akad pembiayaan ini dibuat dan ditandatangani dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun, hal-hal yang belum tercantum dan diatur dalam akad in maka akan dimusyawarahkan bersama.

Yogyakarta, .....

Pihak I

Menyetui

Pihak II

.....  
Manajer

.....  
Istri/suami

.....  
Anggota

Saksi-saksi:

1. ....
2. ....

Bukti Transaksi

1. kwitansi
2. Akad pembiayaan
3. Monitoring



Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji (Qs. Al-Ma'idah 01)

**AKAD MUSYARAKAH**  
NO:.../MSA/BMT-BIF/ ..... /2006

Yang bertanda tangan dibawah ini:

**Nama** :

**Jabatan** :

**Alamat** :

Dalam hal ini bertindak dalam jabatannya selaku Manager dan oleh karenanya untuk dan atas nama serta sah mewakili kepentingan BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF ),berkedudukan di ..... Yogyakarta selanjutnya disebut **pihak I** .

**Nama** :

**Pekerjaan** :

**Alamat** :

Untuk dan atas nama diri sendiri dan telah mendapat persetujuan dari-suami / istri selanjutnya disebut pihak II.

Bahwa Pihak I dan Pihak II telah setuju dan mufakat untuk menandatangani dan melaksanakan Akad Pembiayaan *Musyarakah* dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Pihak I setuju memberikan pembiayaan *musyarakah* kepada pihak II sebesar Rp..... ( ..... ), untuk keperluan modal kerja.
2. Pihak II menerima pembiayaan tersebut dan mengakuinya sebagai modal penyertaan (*syirkah*) pada usaha milik pihak II, dan wajib mengembalikan secara penuh baik pokok maupun bagi hasilnya serta biaya-biaya lain yang timbul akibat perjanjian ini dengan jangka waktu yang ditetapkan.
3. Jangka waktu pembiayaan selama ..... dengan cara pengembalian harian/mingguan/bulanan/jatuh tempo dan angsuran pertama jatuh pada....., dan selanjutnya akan dilaksanakan dengan periode yang sama dan harus lunas.....
4. Nisbah bagi hasil disepakati sebesar .....% untuk pihak I dan ...% untuk pihak II dan dihitung dari pendapatan usaha pihak II.
5. Untuk menghitung bagi hasil yang harus dibayar oleh pihak II kepada pihak I, maka pihak II wajib menyampaikan laporan perkembangan usaha minimal laba rugi setiap hari/minggu/bulan ( sesuai angsuran pokok ).
6. Jika pihak II tidak dapat menyampaikan laporan sebagaimana point 5 tersebut, maka bagi hasil dihitung berdasarkan proyeksi sebelumnya.
7. Pihak I berhak untuk mendebet Rekening Tabungan / Simpanan milik pihak II yang ada pada pihak Pihak I untuk angsuran dan pelunasan atau pembayaran kembali pembiayaan yang dimaksud nomor 1 diatas. Bila terjadi tunggakan 3 kali berturut – turut maka dikenakan sanksi berupa denda 3% kali saldo pokok pembiayaan dan denda tersebut dimasukkan kedalam dana social.
8. Apabila pihak II tidak menyelesaikan pembayaran kembali pembiayaan sebagaimana yang telah dijadwalkan sesuai angsuran yang telah ditetapkan , maka Pihak I akan menempuh jalan musyawarah untuk mufakat guna menyelesaikan kewajiban Pihak II dengan jangka waktu 14 ( Empat belas ) hari sejak tanggal pembayaran angsuran wajib dilakukan.
9. Apabila dalam jangka waktu yang telah disepakati tersebut pada nomor 8 diatas, Pihak II belum dapat menyelesaikan kewajibannya maka pihak I Berhak menjual didepan umum dan atau meminta kepada **Badan Arbitrase Syari'ah** atau **pengadilan** yang berkedudukan diwilayah D.I Yogyakarta untuk menyita atau mengeksekusi jaminan yang diserahkan oleh Pihak II atau mengambil tindakan hukum berdasarkan peraturan perundangan yang berlaku untuk menyelesaikan pembayaran kembali pembiayaan tersebut.



10. Untuk menjamin pembayaran kembali fasilitas pembiayaan tersebut, maka dengan ini Pihak II berjanji, sepakat menyatakan menjaminkan kepada Pihak I berupa :
- a. .... Dengan cirri-ciri:
    - b. Surat tanda bukti kepemilikan jaminan menjadi milik pihak I, sedang objek jaminan tersebut tetap berada pada kekuasaan pihak II selaku peminjam pakai. Objek jaminan hanya dapat dipergunakan pihak II menurut sifat dan peruntukannya.
    - c. Pihak II berkewajiban untuk memelihara objek jaminan tersebut dengan sebaik-baiknya dan dilarang menjual, mengalihkan atau menghilangkan sebagian atau seluruhnya dari barang jaminan tersebut. Apabila sebagian dan atau seluruh barang jaminan tersebut rusak atau hilang, maka pihak II wajib mengganti objek jaminan yang hilang, rusak atau diantara objek jaminan tersebut ada yang tidak dapat dipergunakan lagi, maka pihak II wajib mengganti dengan yang sejenis dan atau nilainya setara dengan yang digantikan serta dapat disetujui Pihak I.
  11. Jika hasil penjualan barang jaminan ternyata tidak mencukupi untuk menutup seluruh kewajibannya, maka pihak ke II berkewajiban menyelesaikan kewajiban dengan menyerahkan jaminan baru yang nilainya mencukupi atau melunasinya secara tunai. Namun jika hasil penjualan barang jaminan melebihi seluruh kewajibannya, maka pihak I berkewajiban mengembalikan sisa penjualannya kepada pihak ke II.
  12. Jika Pihak ke II tidak memiliki jaminan lain atau tidak mampu melunasi secara tunai maka pihak II masih dinyatakan memiliki pinjaman pada pihak I.
  13. Akad pembiayaan ini mengikat sampai kepada seluruh ahli waris pihak ke II.
  14. Kedua belah pihak sepakat untuk mengakhiri perjanjian ini apabila Pihak II telah mengembalikan seluruh jumlah pembiayaan Pihak I termasuk seluruh kewajiban yang harus dibayar kepada Pihak I atau pihak lain yang terkait dari akibat perjanjian ini.
  15. Demikian akad pembiayaan ini dibuat dan ditandatangani dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun, hal-hal yang belum tercantum dan diatur dalam akad ini maka akan dimusyawarahkan bersama.

Yogyakarta, ..... 2006

Pihak I	Penjamin/Menyetujui	Pihak II
..... Manajer	..... Suami/Istri	..... Anggota
Saksi-saksi:		Bukti Transaksi
1. ....		1. kwitansi
2. ....		2. Akad pembiayaan
		3. Monitoring



Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji (Os. Al-Ma'idah 01)

**AKAD PEMBIAYAAN HIWALAH**  
NO :026...../HWL/BMT-BIF/ /2007

Yang bertanda tangan dibawah ini:

**Nama** :  
**Jabatan** :  
**Alamat** :

Dalam hal ini bertindak dalam jabatannya selaku Manager dari dan oleh karenanya untuk dan atas nama serta sah mewakili kepentingan BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF), berkedudukan di Jl. Semangu No.2B Gedongkuning Yogyakarta, selanjutnya disebut **pihak I**.

**Nama** :  
**Pekerjaan** :  
**Alamat** :

Untuk dan atas nama diri sendiri dan telah mendapat persetujuan dari suami / istri, selanjutnya disebut **pihak II**

Bahwa Pihak I dan Pihak II telah setuju dan mufakat untuk menandatangani dan melaksanakan Akad Pembiayaan *hiwalah* dengan kesepakatan akan hal-hal berikut :

1. Pihak I setuju untuk memberikan pembiayaan *Hiwalah* ( talangan ) kepada pihak II sebesar Rp.....,-(..... rupiah). yang akan digunakan untuk ..... Pihak II mengakuinya sebagai hutang kepada Pihak I dan berjanji akan digunakan sungguh-sungguh serta sanggup untuk membayar lunas dan penuh sebagaimana mestinya dalam jangka waktu 3 hari (**Tiga**) Bulan dengan cara pengembalian jatuh tempo dan harus sudah lunas pada .....
2. Atas dasar pembiayaan *hiwalah* ini, pihak II sepakat untuk memberikan fee kepada pihak I , sebesar Rp. ....
3. Angsuran / pengembalian tersebut, dengan perincian sebagai berikut :

a. Angsuran Pokok	: Rp .....
b. Fee	: Rp .....
c. Infaq	: Rp.....
d. Tabungan	: Rp. .... +
<b>Total Angsuran</b>	<b>: Rp .....</b>
4. Pihak I berhak untuk mendebet Rekening Tabungan / Simpanan milik pihak II yang ada pada pihak I untuk angsuran dan pelunasan pembayaran kembali pembiayaan yang dimaksud nomor 3 diatas. Bila terjadi tunggakan 3 kali berturut – turut maka dikenakan sanksi berupa denda 3% kali saldo pokok pembiayaan dan denda tersebut dimasukkan kedalam dana social.
5. Apabila Pihak II tidak menyelesaikan pembayaran kembali pembiayaan sebagaimana yang telah di jadwalkan sesuai angsuran yang telah ditetapkan , maka Pihak I akan menempuh jalan musyawarah untuk mufakat guna menyelesaikan kewajiban Pihak II dengan jangka waktu 14 ( Empat belas ) hari sejak tanggal pembayaran angsuran wajib di lakukan.
6. Apabila dalam jangka waktu yang telah disepakati tersebut pada Nomor 6 diatas, Pihak II belum dapat menyelesaikan kewajibannya, maka pihak I berhak menjual di depan umum dan atau meminta kepada **Badan Arbitrase Syariah** atau **Pengadilan** yang berkedudukan diwilayah D.I Yogyakarta untuk menyita atau mengeksekusi jaminan yang diserahkan oleh Pihak II atau mengambil tindakan hukum berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku untuk menyelesaikan pembayaran kembali pembiayaan tersebut..



7. Untuk menjamin pembayaran kembali fasilitas pembiayaan Pihak II kepada Pihak I, maka dengan ini Pihak II berjanji, sepakat menyatakan dan menjaminkan kepada Pihak I bahwa:
- Pihak II menyerahkan jaminan kepada pihak I berupa :
    - 
    - 
    -
  - Surat objek jaminan menjadi milik pihak I, sedang objek fisik jaminan tersebut tetap berada pada dan kekuasaan Pihak II selaku peminjam pakai., Obyek jaminan hanya dapat dipergunakan Pihak II menurut sifat dan peruntukannya.
  - Pihak II berkewajiban untuk memelihara objek jaminan tersebut dengan sebaik-baiknya dan dilarang menjual, mengalihkan atau menghilangkan sebagian atau seluruhnya dari barang jaminan tersebut, apabila sebagian dan atau seluruhnya dari objek jaminan hilang, rusak atau diantara objek jaminan tersebut ada yang tidak dapat dipergunakan lagi, maka Pihak II wajib untuk mengganti sebagian dan atau seluruhnya dari objek jaminan yang sejenis dan atau nilainya setara dengan yang digantikan serta dapat disetujui Pihak I
8. Jika hasil penjualan barang jaminan ternyata tidak mencukupi untuk menutup seluruh kewajibannya, maka pihak ke II berkewajiban menyelesaikan kewajiban dengan menyerahkan jaminan baru yang nilainya mencukupi atau melunasinya secara tunai. Namun jika hasil penjualan barang jaminan melebihi seluruh kewajibannya, maka pihak I berkewajiban mengembalikan sisa penjualannya kepada pihak ke II.
9. Jika Pihak ke II tidak memiliki jaminan lain atau tidak mampu melunasi secara tunai maka pihak II masih dinyatakan memiliki pinjaman pada pihak I.
10. Akad pembiayaan ini mengikat sampai kepada seluruh ahli waris pihak ke II.
14. Kedua belah sepakat untuk mengakhiri perjanjian ini apabila Pihak II telah mengembalikan seluruh jumlah pembiayaan kepada Pihak I termasuk seluruh kewajiban yang harus dibayar kepada Pihak I atau pihak lain yang terkait dari akibat perjanjian ini.
15. Demikian akad pembiayaan ini dibuat dan ditandatangani dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun, hal-hal yang belum tercantum dan diatur dalam akad in maka akan dimusyawarahkan bersama.

Yogyakarta, 10 Maret 2007

Pihak I	Penjamin/Menyetui	Pihak II
Yudana Okti Sagiyo, SE Manajer	..... Suami	..... Anggota
Saksi-saksi:		Bukti Transaksi
1. ....		1. kwitansi
2. ....		2. Akad pembiayaan
		3. Monitoring



Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji (Os. Al-Ma'idah 01)

**AKAD PEMBIAYAAN MUDHARABAH**

NO : ...../MDA/BMT-BIF/ ...../2006

Yang bertanda tangan dibawah ini:

**Nama** : .....

**Jabatan** : .....

**Alamat** : .....

Dalam hal ini bertindak dalam jabatannya selaku Kepala Unit dari dan oleh karenanya untuk dan atas nama serta sah mewakili kepentingan BMT ....., berkedudukan di ..... Yogyakarta, selanjutnya disebut pihak I sebagai *shahibul maal*.

**Nama** : .....

**Pekerjaan** : .....

**Alamat** : .....

Untuk dan atas nama diri sendiri dan telah mendapat persetujuan dari suami / istri, selanjutnya disebut pihak II sebagai *mudharib*.

Bahwa Pihak I dan Pihak II telah setuju dan mufakat untuk menandatangani dan melaksanakan Akad Pembiayaan *Mudharabah*, dengan kesepakatan akan hal-hal berikut :

1. Pihak I setuju untuk memberikan pembiayaan *Mudharabah Muqayadah* (Pembiayaan Khusus) kepada pihak II sebesar Rp ..... ( ..... ), dan dikhususkan untuk membiayai usaha yang telah disetujui ( sesuai proyeksi )
2. Pihak II mengakuinya sebagai hutang dana penyertaan dari Pihak I dan berjanji akan digunakan sungguh-sungguh serta sanggup untuk membayar lunas dan penuh sebagaimana mestinya dalam jangka waktu ..... Bulan dengan cara pengembalian angsuran harian/mingguan/bulanan/jatuh tempo dengan bagi hasil dibayar setiap hari/minggu/bulan dan harus sudah lunas pada tanggal .....
3. Sebagai standar acuan bagi hasil, maka pihak I dan pihak II sepakat dan setuju membuat proyeksi pendapatan. ( terdapat dalam lampiran ) dan membagi pendapatan sesuai dengan nisbah bagi hasil yang disepakati bersama yaitu 60% Pihak I dan 40% Pihak II, yang dihitung dari pendapatan setiap hari/ minggu/ bulan ( sesuai periode angsuran ).
4. Proyeksi angsuran tersebut terdiri dari:
  - d. Angsuran Pokok : Rp.....
  - e. Bagi Hasil : Rp.....
  - f. Tabungan : Rp. ....
  - g. Infak : Rp. .... +

**Total Angsuran : Rp.....**

Dan angsuran pertama akan di bayarkan pada tanggal : ..... selanjut angsuran berikutnya akan dibayar kan dengan periode yang sama.

5. Pihak Ke II wajib memberikan laporan/ keterangan yang berkaitan dengan usaha yang dibiayai secara rutin kepada pihak I sesuai dengan waktu angsuran atau sewaktu-waktu minimal berupa laporan rugi laba, sebagai dasar perhitungan bagi hasil. Jika pihak kedua tidak bisa menyampaikan laporan keuangan maka bagi hasil dihitung berdasarkan proyeksi awal yang disepakati.
6. Pihak I berhak untuk mendebet Rekening Tabungan / Simpanan milik pihak II yang ada pada Pihak I untuk angsuran dan pelunasan pembayaran kembali pembiayaan diatas. Bila terjadi tunggakan 3 kali berturut – turut maka dikenakan sanksi berupa denda 3% kali saldo pokok pembiayaan dan denda tersebut dimasukkan kedalam dana social.
7. Apabila Pihak II tidak menyelesaikan pembayaran kembali pembiayaan sebagaimana yang telah di jadwalkan sesuai angsuran yang telah ditetapkan , maka Pihak I akan menempuh jalan musyawarah untuk mufakat guna menyelesaikan kewajiban pihak II dengan jangka waktu 14 ( Empat belas ) hari sejak tanggal pembayaran angsuran wajib dilakukan.



8. Apabila dalam jangka waktu yang telah disepakati tersebut pada nomor 7 diatas, Pihak II belum dapat menyelesaikan kewajibannya, maka pihak I berhak menjual kedepan umum dan atau meminta kepada **Badan Arbitrase Syariah** atau **Pengadilan** yang berkedudukan diwilayah D.I Yogyakarta untuk menyita atau mengeksekusi jaminan yang diserahkan oleh pihak II atau mengambil tindakan hukum berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku untuk menyelesaikan pembayan kembali pembiayaan tersebut.
9. Untuk menjamin pembayaran kembali fasilitas pembiayaan Pihak II kepada Pihak I, maka dengan ini Pihak II berjanji, sepakat menyatakan dan menjaminkan kepada pihak II bahwa:
  - a. Pihak II menyerahkan jaminan kepada Pihak I berupa :  
CESI..... dengan cirri-ciri:
  - b. Surat-surat obyek jaminan menjadi milik Pihak I, sedang objek fisik jaminan tersebut tetap berada pada dan kekuasaan Pihak II selaku peminjam pakai. Obyek jaminan hanya dapat dipergunakan Pihak II menurut sifat dan peruntukannya.
  - c. Pihak II berkewajiban untuk memelihara objek jaminan tersebut dengan sebaik-baiknya dan dilarang menjual, mengalihkan atau menghilangkan sebagian atau seluruhnya dari obyek jaminan tersebut.
10. Apabila sebagian dan atau seluruhnya dari objek jaminan hilang, rusak atau diantara objek jaminan tersebut ada yang tidak dapat dipergunakan lagi, maka Pihak II wajib untuk mengganti sebagian dan atau seluruhnya dari objek jaminan yang sejenis dan atau nilainya setara dengan yang digantikan serta dapat disetujui Pihak I. Jika hasil penjualan barang jaminan ternyata tidak mencukupi untuk menutup seluruh kewajibannya, maka pihak ke II berkewajiban menyelesaikan kewajiban dengan menyerahkan jaminan baru yang nilainya mencukupi atau melunasinya secara tunai. Namun jika hasil penjualan barang jaminan melebihi seluruh kewajibannya, maka pihak I berkewajiban mengembalikan sisa penjualannya kepada pihak ke II.
11. Jika Pihak ke II tidak memiliki jaminan lain atau tidak mampu melunasi secara tunai maka pihak II masih dinyatakan memiliki pinjaman pada pihak I.
12. Akad pembiayaan ini mengikat sampai kepada seluruh ahli waris pihak ke II.
13. Kedua belah sepakat untuk mengakhiri perjanjian ini apabila Pihak II telah mengembalikan seluruh jumlah pembiayaan dari Pihak I termasuk seluruh kewajiban yang harus dibayar oleh Pihak II kepada Pihak I atau pihak lain yang terkait akibat perjanjian ini.
14. Demikian akad pembiayaan ini dibuat dan ditandatangani dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun, hal-hal yang belum tercantum dan diatur dalam akad ini maka akan dimusyawarahkan bersama.

Yogyakarta, ... Agustus 200

Pihak I	Penjamin/Menyetujui	Pihak II
..... Manajer	..... suami/ Istri	..... Anggota
Saksi-saksi:		Bukti Transaksi
1. ....		1. kwitansi
2. ....		2. Akad pembiayaan
		3. Monitoring

*Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji (Qs. Al-Ma'idah 01)*

**AKAD AL QARD**

NO:..../QR/BMT-BIF/ .... /2006

Yang bertanda tangan dibawah ini:

**Nama** :  
**Jabatan** :  
**Alamat** :

Dalam hal ini bertindak dalam jabatannya selaku Manager dan oleh karenanya untuk dan atas nama serta sah mewakili kepentingan BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF ),berkedudukan di .....Yogyakarta selanjutnya disebut **pihak I**.

**Nama** :  
**Pekerjaan** :  
**Alamat** :

Untuk dan atas nama diri sendiri dan telah mendapat persetujuan dari suami / istri, selanjutnya disebut **pihak II**.

Bahwa Pihak I dan Pihak II telah setuju dan mufakat untuk menandatangani dan melaksanakan Akad Pembiayaan *al qard* dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Pihak I setuju untuk memberikan pembiayaan *Al qard* kepada pihak II sebesar **Rp.....-(.....)** untuk membiayai kebutuhan sosial pihak kedua yaitu.....
2. Pihak II mengakui dengan sebenarnya telah menerima amanah pembiayaan *Al qard* tersebut diatas sebagai pinjaman kepada pihak I dan berjanji akan digunakan secara sungguh-sungguh sesuai perjanjian serta sanggup untuk membayar lunas dan penuh sebagaimana mestinya dalam **jangka waktu .....** bulan dengan cara pengembalian harian/mingguan/bulanan/jatuh tempo dan harus lunas pada tanggal .....
3. Jumlah angsuran sebagaimana kewajiban pada nomor 2 diatas ditetapkan :
  - a. Angsuran Pokok : Rp.
  - b. Infaq : Rp.
  - c. Tabungan : Rp.

**Total Angsuran : Rp**

Dan angsuran pertama akan di bayarkan pada tanggal ..... selanjutnya angsuran berikutnya akan dibayar kan dengan periode yang sama.

4. Pihak I berhak untuk mendebet Rekening Tabungan / Simpanan milik pihak II yang ada pada pihak I untuk angsuran dan pelunasan / pembayaran kembali pembiayaan yang dimaksud nomor 3 diatas. Bila terjadi tunggakan 3 kali berturut – turut maka dikenakan sanksi berupa denda sebesar 3 % kali saldo pokok pembiayaan dan denda tersebut dimasukkan kedalam dana sosial.
5. Apabila pihak II tidak menyelesaikan pembayaran kembali pembiayaan sebagaimana yang telah di jadwalkan sesuai angsuran yang telah ditetapkan , maka Pihak I akan menempuh jalan musyawarah untuk mufakat guna menyelesaikan kewajiban pihak II dengan jangka waktu 14 ( Empat belas ) hari sejak tanggal pembayaran angsuran wajib di lakukan.
6. Apabila dalam jangka waktu yang telah disepakati tersebut pada nomor 5 diatas, pihak II belum dapat menyelesaikan kewajibannya, maka pihak I berhak menjual didepan umum dan atau meminta kepada **Badan Arbitrase Syari'ah** atau **Pengadilan** yang berkedudukan di wilayah DI. Yogyakarta untuk menyita atau mengeksekusi jaminan yang diserahkan oleh pihak II atau mengambil tindakan hukum berdasarkan peraturan perundangan yang berlaku untuk menyelesaikan pembayaran kembali pembiayaan tersebut.



7. Untuk menjamin pembayaran kembali fasilitas pembiayaan tersebut, maka dengan ini Pihak II berjanji dan sepakat menyatakan menjaminkan kepada pihak I berupa :
- a. .... Dengan cirri-ciri :  
-  
-  
- dll
  - b. Surat tanda bukti kepemilikan jaminan menjadi milik pihak I, sedang objek jaminan tersebut tetap berada pada kekuasaan Pihak II selaku peminjam pakai, objek jaminan hanya dapat dipergunakan Pihak II menurut sifat dan peruntukannya.
  - c. Pihak II berkewajiban untuk memelihara objek jaminan tersebut dengan sebaik-baiknya dan dilarang menjual, mengalihkan atau menghilangkan bagian atau seluruhnya dari barang jaminan tersebut. Apabila sebagian atau seluruhnya dari objek jaminan tersebut hilang, rusak atau tidak dapat digunakan lagi, maka pihak II wajib untuk mengganti sebagian dan atau seluruhnya dari objek jaminan dengan yang sejenis atau nilainya setara dengan yang digantikan serta dapat disetujui pihak I.
8. Jika hasil penjualan barang jaminan ternyata tidak mencukupi untuk menutup seluruh kewajibannya, maka pihak ke II berkewajiban menyelesaikan kewajiban dengan menyerahkan jaminan baru yang nilainya mencukupi atau melunasinya secara tunai. Namun jika hasil penjualan barang jaminan melebihi seluruh kewajibannya, maka pihak I berkewajiban mengembalikan sisa penjualannya kepada pihak ke II.
9. Jika Pihak ke II tidak memiliki jaminan lain atau tidak mampu melunasi secara tunai maka pihak II masih dinyatakan memiliki pinjaman pada pihak I.
10. Akad pembiayaan ini mengikat sampai kepada seluruh ahli waris pihak ke II.
11. Kedua belah sepakat untuk mengakhiri perjanjian ini apabila Pihak II telah mengembalikan seluruh jumlah pembiayaan kepada pihak I termasuk seluruh kewajiban yang harus dibayar kepada pihak I atau pihak lain yang terkait dari akibat perjanjian ini.
12. Demikian akad pembiayaan ini dibuat dan ditandatangani dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun. Hal-hal yang belum tercantum dan diatur dalam akad ini maka akan dimusyawarahkan bersama.

Yogyakarta,..... 2006

Pihak I	Penjamin/Menyetujui	Pihak II
..... Manajer	..... Suami/Istri	..... Anggota
Saksi-saksi:		
1. .... 2. ....		Bukti Transaksi 1. Kwitansi 2. Akad pembiayaan 3. Monitoring

## **CATATAN LAPANGAN:**

Wawancara dalam penelitian ini dilakukan pada 8 orang narasumber, dimana 4 orang merupakan narasumber dari pihak BMT BIF, 1 orang dari pihak eksternal BMT BIF, yaitu dosen akademisi UMY yang ahli dalam bidang manajemen risiko, dan 3 orang lainnya merupakan anggota BMT BIF yang melakukan pembiayaan di BMT BIF. Wawancara yang dilakukan berlangsung selama 2 bulan dari tanggal 3 Desember 2016 sampai dengan 31 Januari 2017. Semua hasil penelitian dari wawancara direkam oleh peneliti dengan menggunakan rekaman *handphone* dan buku catatan kecil milik peneliti.

Wawancara pertama yang dilakukan terjadi pada tanggal 3 Desember 2016 di kantor pusat BMT BIF tepatnya di ruang tamu lantai 1 pukul 12:12 dengan Supriyadi yang merupakan Sekretaris BMT BIF yang juga menangani pembiayaan permasalahan. Peneliti harus menunggu narasumber selesai rapat terlebih dahulu, karena peneliti terlambat datang ke tempat wawancara. Keadaan pada saat penelitian berlangsung tidak terlalu ramai. Namun, ruang tamu yang digunakan berada di ruang terbuka sehingga terdapat beberapa orang yang lalu lalang untuk keluar masuk ruangan. Narasumber dalam memberikan jawaban sangat antusias dan santai. Dapat disimpulkan hasil dari wawancara pertama dengan Bapak Supriyadi bahwa dari beberapa jenis pembiayaan yang ditawarkan BMT BIF, banyak masyarakat yang lebih menggunakan pembiayaan murabahah. Pembiayaan yang diberikan oleh BMT BIF digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, menambah modal, dan juga untuk talangan dengan menggunakan akad hiwalah oleh anggota BMT BIF. Masyarakat yang ingin melakukan pembiayaan di BMT BIF, terlebih dahulu harus menjadi anggota dan kemudian dapat mengajukan permohonan pembiayaan. Selain itu, BMT BIF menggunakan strategi grebek pasar untuk menambah jumlah anggotanya. Grebek pasar yang dilakukan BMT BIF tentunya dilakukan di pasar yang tersebar di Yogyakarta. Mengingat bahwa BMT BIF lebih memberdayakan masyarakat kelas menengah ke bawah, yaitu pedagang pasar tradisional.

Wawancara kedua yang dilakukan masih dengan Supriyadi pada tanggal 6 Desember 2016 pukul 08:51 bertempat di kantor pusat BMT BIF tepatnya di ruang tamu lantai 1. Wawancara kali ini harus dilakukan secara singkat karena narasumber ada kepentingan lain. Bapak Supriyadi selalu antusias dan santai dalam menjawab semua pertanyaan yang diajukan oleh peneliti. Wawancara kali ini membahas tentang manajemen risiko yang dilakukan di BMT BIF. Risiko yang sering terjadi di BMT BIF adalah risiko pembiayaan. Karena jika anggota tidak membayar angsurannya akan menimbulkan pembiayaan bermasalah dan pada akhirnya akan mengurangi pendapatan BMT BIF, jika jumlah pembiayaan yang bermasalah tidak segera ditangani. Untuk manajemen risiko yang dilakukan

di BMT BIF adalah dengan cara mengidentifikasi, mengklasifikasikan, melakukan tindakan, pemantauan, dan pengendalian. Pertama, mengidentifikasi semua persyaratan yang telah diserahkan oleh anggota kepada BMT BIF. Dimulai dari masa berlaku KTP anggota, surat nikah suami istri, FC KK, dan FC jaminan, serta melakukan survey ke lokasi usaha anggota. Kedua, klasifikasi. BMT BIF mengklasifikasikan jumlah pembiayaan yang telah diberikan. Seperti, pembiayaan satu juta dikelompokkan menjadi satu, dua juta dikelompokkan menjadi satu, harian, mingguan, dan bulanan dikelompokkan secara tersendiri. Ketiga, tindakan. Tindakan yang dilakukan BMT BIF adalah dengan cara pendampingan, yaitu mengingatkan kepada anggota bahwa sudah saatnya untuk mengangsur. Sudah mengingatkan tapi tidak ada respon dari anggota, akan dikeluarkan surat resmi atau surat peringatan (SP1, SP2, SP3). Terakhir, dilakukan langkah eksekusi. Keempat, pemantauan. Pemantauan dilakukan dengan cara jemput bola atau pendampingan dan silaturahmi atau lewat telepon kepada anggota. Kelima, pengendalian. Pengendalian yang dilakukan adalah dengan cara dana yang telah disalurkan kepada anggota akan dihubungi oleh BMT BIF untuk ditanyakan, “apakah dana yang dicairkan sudah sampai?”. Kemudian, akan di doakan oleh BMT BIF agar usahanya lancar.

Wawancara ketiga yang dilakukan masih dengan Supriyadi pada tanggal 8 Desember 2016 pukul 12:47 bertempat di kantor pusat BMT BIF tepatnya di ruang tamu lantai 1. Wawancara yang dilakukan berkaitan dengan tingkat NPF yang terjadi di BMT BIF. Pada tahun 2010, NPF yang terjadi di BMT BIF mencapai 6,51% (persen). Hal ini terjadi karena terdapat bencana alam, yaitu gempa bumi pada bulan Desember lalu yang mengakibatkan banyaknya usaha anggota yang mengalami kerugian sehingga mereka tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada BMT BIF. BMT BIF dalam menanggapi peristiwa tersebut adalah dengan memaklumi dan memberikan kelonggaran bagi anggota yang mengalami kerugian. Bahkan terdapat beberapa anggota yang harus dilakukan penjadwalan atau akad ulang untuk mengkondisikan kembali angsuran yang telah dilakukan oleh anggota. Faktor lain yang dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah di BMT BIF adalah faktor internal yang disebabkan oleh pihak BMT BIF adalah antara anggota dan SDM kurang seimbang, analisa keuangan yang dilakukan kurang baik, dan SDM yang dimiliki masih terbatas. Faktor eksternal yang disebabkan oleh pihak di luar BMT adalah seperti lemahnya karakter anggota, adanya penyalahgunaan dana, usaha anggota yang tutup beberapa hari, anggota yang sakit, dan bencana alam. Strategi yang dilakukan BMT BIF untuk menangani pembiayaan bermasalah tersebut adalah dengan melakukan beberapa langkah. Langkah pertama adalah dengan menegur anggota yang sudah telat mengangsur. Jika dengan mengingatkan tidak mendapat jawaban dari anggota, maka akan dilakukan pengiriman surat peringatan pertama, kedua, ketiga jika

anggota masih belum merespon teguran BMT BIF. langkah terakhir yang dilakukan adalah dengan cara dilakukan langkah eksekusi. Langkah eksekusi ini dilakukan secara kekeluargaan dengan cara menjual barang jaminan atau melelangnya di depan umum yang diberikan oleh anggota pada saat awal akad. Penjualan jaminan dapat dilakukan oleh anggota atau BMT BIF.

Wawancara keempat dilakukan dengan Rivai yang merupakan Kepala bagian Pengendalian BMT BIF. Wawancara dilakukan pada tanggal 19 Desember 2016 pukul 09:46 bertempat di kantor pusat BMT BIF. Keadaan wawancara pada saat itu terlalu berisik dan ramai karena wawancara dilakukan di ruang tamu lantai dasar. Sehingga rekaman hasil wawancara sulit untuk didengar secara maksimal. Bapak Rivai sangat ramah dan santai dalam memberikan jawaban dari semua pertanyaan yang diajukan oleh peneliti. Faktor- faktor pembiayaan bermasalah yang terjadi bisa dari BMT BIF sendiri dan anggota. Dari BMT BIF, yaitu analisa yang kurang valid karena data- data yang diberikan anggota juga kurang valid. Kalau dari yang eksternalnya, yaitu dari anggotanya itu sendiri. Sekrang ini terdapat anggota yang tidak jujur, apalagi dengan *marketing- marketing* junior sekarang itu anggota bisa mengelabui terkait dengan pinjamannya yang banyak. Tapi bilang ke *marketing* tidak ada selain dengan BMT BIF. Sedangkan untuk SDM BMT BIF itu sendiri masih menerapkan rangkap jabatan. Dari mulai pengajuan, analisa, survey, kelayakan, dan penagihan dilakukan oleh satu orang. Untuk manajemen risiko yang dilakukan BMT BIF lebih dipertajam lagi untuk anggota yang baru. Dilihat dari karakter yang dimiliki dengan cara menanyakan tentang karakter anggota tersebut kepada kerabat, tetangga, tempat tinggal (RT/RW). Kemudian, hasil dari survey yang dilakukan dianalisa tidak ketinggalan jaminan yang diberikan anggota juga harus diperhitungkan. Jangan sampai nilai jaminan lebih kecil daripada jumlah pembiayaan yang akan diberikan.

Wawancara kelima dilakukan dengan Paryanto pada tanggal 24 Desember 2016 pukul 08:08 bertempat di kantor pusat BMT BIF tepatnya di ruang tamu lantai dasar. Suasana wawancara pada saat itu terlalu berisik. Sumber suara berisik tersebut berasal dari bunyi televisi yang ada di ruang tunggu anggota BMT BIF, kemudian dari suara orang- orang yang berbicara, dan suara pintu keluar masuk ruangan. Narasumber dalam memberikan jawaban terlalu santai sehingga membuat peneliti kurang fokus, karena juga narasumber pada saat memberikan jawaban terlalu fokus melihat handphone yang dipegangnya. Namun, jawaban yang diberikan sesuai dengan pertanyaan yang diajukan oleh peneliti. Hambatan yang sering dihadapi oleh SDM BMT BIF khususnya yang berhubungan langsung dengan anggota di lapangan adalah ketika banyak anggota yang ingin mengajukan pembiayaan, sebagian kecil terkadang terdapat tanpa sepengetahuan suami. Kemudian, dana yang diberikan terkadang dialihkan oleh anggota sehingga tidak



sesuai dengan yang disebutkan di dalam akad. Hal-hal yang seperti inilah yang bisa menyebabkan pembiayaan bermasalah. Oleh karena itu, diperlukan tindakan pencegahan sejak dini untuk mengantisipasi terjadinya risiko pembiayaan tersebut. Salah satunya adalah dilakukan silaturahmi atau kunjungan ke anggota agar anggota selalu dipantau secara berkala.

Wawancara keenam dilakukan dengan Topik Kuncoro yang menjabat sebagai Kepala bagian Pembiayaan BMT BIF. Penelitian dilakukan pada tanggal 14 Januari 2017 pukul 09:03 WIB bertempat di kantor pusat BMT BIF. Suasana pada saat wawancara berlangsung sangat tenang karena wawancara dilakukan di ruangan tertutup, tepatnya di ruang tamu lantai dua bagian dalam kantor. Namun, wawancara sempat dihentikan sebentar karena ruangan akan digunakan untuk rapat sehingga wawancara dipindahkan ke ruang tamu bagian luar lantai dasar. Pada saat peneliti mengajukan semua pertanyaan kepada narasumber, narasumber sangat tegas, santai, dan antusias dalam memberikan jawabannya. Ketika peneliti menanyakan perihal risiko pembiayaan bisa terjadi diakibatkan oleh adanya kesalahan dalam menganalisa. Hal ini pasti terjadi, seketat apapun peraturannya pasti akan terjadi sebuah risiko. Terdapat tiga faktor ketika dilakukan analisis yang dilakukan oleh BMT BIF, yaitu karakter, kapasitas, dan jaminan. Contohnya, calon anggota mampu untuk membayar dan jaminannya kuat. Tetapi karakter yang dimiliki kurang baik. Karena karakter yang dimiliki oleh setiap orang tidak ada yang mengetahui kapan bisa berubah. Jadi, hanya sebatas survey analisa.

Wawancara ketujuh dilakukan oleh peneliti pada tanggal 31 Januari 2017 dengan Dana Suswati sebagai Dosen Akademisi UMY yang ahli dalam bidang manajemen risiko. Wawancara dilakukan di kantor pusat BPRS BDW pada pukul 13:01 WIB. Suasana pada saat wawancara berlangsung sangat tenang karena dilakukan di ruangan tertutup. Narasumber pada saat diajukan beberapa pertanyaan oleh peneliti diselipkan candaan agar suasana tidak terlalu tegang. Terkait manajemen risiko yang harus dibuat oleh sebuah lembaga keuangan merupakan hal yang sangat penting agar risiko yang terjadi dapat segera dimitigasi. Pembiayaan yang dilakukan oleh sebuah lembaga keuangan adalah hal yang sangat penting dilakukan karena sumber terbesar dari pendapatan yang diperoleh berasal dari kegiatan penyaluran dana tersebut. Sebelum muncul pembiayaan bermasalah, maka harus dimitigasi atau diminimalisasi terlebih dahulu. Setelah itu, ketika risiko tersebut terjadi, maka dilakukan step-step penyelesaian. Hal ini dapat dilihat pada analisis 5C yang dilakukan dengan terlebih dahulu untuk mengidentifikasi karakter dari nasabah. Karakter ini bisa dilihat dari keyakinan, kesungguhan, kejujuran, dan kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya. Ketika terdapat calon nasabah yang memiliki utang

yang banyak. Kemudian dia ngotot bahwa dia akan jujur, memiliki keinginan yang kuat untuk membayar, dan ingin menyelesaikannya, maka hal ini dapat disiasati dengan melihat jaminan yang likuid, tabungan atau deposito. Dengan begitu, ketika calon nasabah ingkar janji, maka bank masih memiliki jaminan yang kuat tersebut. Adapun strategi penyelesaiannya dari pembiayaan bermasalah secara umum adalah dilakukan pemantauan, pengawasan, mengingatkan, dikeluarkannya surat peringatan satu sampai tiga, penjualan jaminan, dan langkah terakhir menggunakan kekeuatan hukum atau eksekusi.

Wawancara ketujuh dilakukan dengan 3 orang anggota BMT BIF yang semuanya berprofesi sebagai pedagang. Wawancara ini dilakukan pada tanggal 16 Januari 2016. 2 orang anggota diwawancara bertempat di Pakualaman, yaitu di ruangan terbuka dan 1 orang lagi wawancara di rumah anggota. Anggota pertama adalah Asdi Amini yang dilakukan pada pukul 10:17 WIB. Asdi berprofesi sebagai pedagang yang membuka warung makan lontong sayur. Suasana wawancara pada saat itu sangat tenang walaupun seringkali ada suara rebut kendaraan di jalan raya. Selain itu, cuaca yang mendung mendukung suasana pada saat penelitian. Asdi sudah memiliki lontong sayur sebanyak 7 cabang yang tersebar di wilayah Yogyakarta. Pertama kali beliau mengenal atau mengetahui BMT BIF dari seringnya Paryanto yang sering disapa oleh anggotanya Mas Yanto datang makan ke warung Asdi. Kemudian, berlanjut silaturahmi ke tempat beliau. Sehingga suatu ketika Asdi meminjam dana ke BMT BIF untuk keperluan tambahan modal, seperti pembelian perabotan dagangannya, bahan makanan untuk lontong sayurnya, dll. Sudah 5 tahun lebih Asdi menjadi anggota BMT BIF dan belum pernah mengalami pembiayaan bermasalah. Beliau menerapkan prinsip harus dapat dipercaya oleh orang lain dengan memiliki *track record* yang bagus. Terbukti bahwa Asdi tidak pernah mengalami kesulitan atau keterlambatan untuk membayar angsurannya kepada BMT BIF. Jika pun memang terlambat, pembayaran angsurannya bisa diambil dari tabungan yang disimpan di BMT BIF.

Anggota yang kedua adalah Mamat yang berprofesi sebagai pedagang dengan membuka usaha rujak es krim di daerah pakualaman. Wawancara dilakukan pada pukul 10:57 WIB. Rujak es krim yang dijalani oleh Mamat adalah milik orang lain yang sudah dibuka pada tahun 80an. Mamat sendiri mengetahui BMT BIF dari Paryanto yang sering datang ke Pakualaman yang kemudian menawarkannya ke Mamat. Suasana wawancara pada saat itu diikuti dengan angin yang kuat dan kemudian gerimis datang. Namun, wawancara tetap berlanjut karena hujan yang turun tidak begitu deras. Sudah hampir 2 tahun lebih, Mamat menjadi anggota BMT BIF. Pembiayaan yang dilakukan oleh Mamat ke BMT BIF adalah untuk keperluan usahanya dan keperluan kehidupannya sehari-hari, karena Mamat merupakan anak rantau dari Klaten. Selama peminjamannya tersebut, Mamat

pernah mengalami keterlambatan selama sebulan, karena Mamat kehabisan uang untuk pulang kampung dan tanggal kembali dari Klaten terlalu dekat dengan tanggal jatuh tempo pembayaran. Sehingga Mamat terlambat dalam mengangsur. Hal yang dilakukan oleh BMT BIF kepada Mamat adalah ditegur dan ditagih oleh Paryanto.

Anggota ketiga adalah Wiwin yang berprofesi sebagai pedagang dengan membuka warung makan di rumahnya sendiri, yaitu warung makan ayam kremes. Wawancara dilakukan pada pukul 11:58 WIB. Pada saat itu Paryanto harus meninggalkan peneliti sendiri di rumah Wiwin karena Paryanto harus pergi keliling lagi untuk menagih. Selain itu, peneliti harus menunggu Wiwin, karena ramainya pembeli yang ingin makan di warung makannya. Peneliti juga disuguhkan air minum oleh narasumber. Pada saat yang bersamaan juga, Wiwin sedang melakukan pembiayaan ke BMT BIF dengan total pembiayaan Rp 6.000.000,- dengan jangka waktu 6 bulan. Untuk keperluan tanda tangan, suami Wiwin pulang ke rumah dan menunggu Paryanto. Ketika Paryanto sudah tiba, suami Wiwin dan Wiwin melakukan akad dengan menandatangani perjanjian pembiayaan. Setelah itu, suami Wiwin pergi lagi ke kantor untuk kembali bekerja. Akhirnya, ada waktu renggang untuk bisa dilakukan wawancara oleh peneliti. Wiwin sudah memulai usahanya sejak 6 tahun yang lalu. Modal usaha yang dijalaninya berasal dari gaji suaminya. Kemudian, suatu ketika ada teman Wiwin yang menawarkan untuk pembiayaan di BMT BIF. Sehingga Wiwin melakukan pembiayaan di BMT BIF dengan Paryanto. Pembiayaan yang diajukan digunakan untuk keperluan hidup sehari-harinya dan untuk modal usahanya. Sudah 3 tahun Wiwin menjadi anggota BMT BIF dan selama itu pun Wiwin belum pernah datang ke kantor BMT BIF. Jadi, semua keperluan pembiayaan dilakukan oleh Paryanto, dimulai dari pencairan sampai penagihan dilakukan di rumah Wiwin. Selama pembiayaan berlangsung Wiwin belum pernah mengalami keterlambatan. Jika pun memungkinkan untuk terlambat membayar, Wiwin akan mengkonfirmasi terlebih dahulu ke BMT BIF bahwa akan terlambat membayar 2 sampai 3 hari. Karena Wiwin ada keperluan, seperti dagangannya yang tutup atau sedang berlibur.

## PEDOMAN WAWANCARA

**Nama** : Supriyadi, S.H., M.M.  
**Jabatan** : Sekretaris BMT BIF  
**BMT** : BIF Yogyakarta  
**Hari/ ttanggal** : Sabtu, 3 Desember 2016  
**Waktu** : 12:12 WIB

1. Jenis pembiayaan apa yang banyak digunakan untuk pembiayaan masyarakat?
2. Jenis nasabah yang seperti apa yang sering mengajukan pembiayaan di BMT BIF? Market share nya kemana saja pak?
3. Bagaimana strategi yang digunakan BMT BIF untuk mendapatkan anggota?
4. Kalau didatangi itu seperti apa pak?
5. Apakah dari setiap cabang- cabang berbeda- beda dlaam melakukan grebek pasar? Atau ada kerjasama dengan kantor pusat?
6. Apakah dengan model seperti itu, banyak masyarakat khususnya pedagang pasar yang datang ke BMT BIF?
7. Bagaimana jenis angsuran yang diberikan kepada anggota oleh BMT BIF?
8. Apa faktor- faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah?

**Nama** : Supriyadi, S.H., M.M.  
**Jabatan** : *Sekretaris BMT BIF*  
**BMT** : BIF Yogyakarta  
**Hari/ ttanggal** : Selasa, 6 Desember 2016  
**Waktu** : 08:51 WIB

1. Bagaimana tindakan yang dilakukan BMT BIF untuk mencegah agar risiko tersebut tidak terjadi?
2. Terkait dengan risiko pembiayaan, bagaimana risiko pembiayaan itu bisa terjadi? Apakah ada faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan tersebut?
3. Bagaimana penerapan manajemen risiko yang dilakukan BMT BIF?
4. Apakah standard manajemen risiko yang diberikan kepada kantor cabang, bisa dimodifikasi oleh cabang? Poin yang seperti apa yang dimodif?
5. Dari standar manajemen risiko yang telah diberikan kepada cabang, apakah dari kantor cabang memberikan laporan prosedur tersebut per minggu, bulan?

6. Kemudian pak, pada saat saya melakukan observasi di BMT BIF Bugisan. Saya melihat laporan keuangan pada bulan September bahwa NPF nya itu sangat tinggi yaitu sebesar 53 persen? Bagaimana bisa itu terjadi ya pak? Apa faktor yang menyebabkan NPF nya sampai setinggi itu? Apakah ada permasalahan?
7. Masalah apa yang bapak hadapi yang berhubungan dengan manajemen risiko? Apakah ada kendala dalam melaksanakannya?

**Nama** : Supriyadi, S.H., M.M.  
**Jabatan** : Sekretaris BMT BIF  
**BMT** : BIF Yogyakarta  
**Hari/ ttanggal** : Kamis, 8 Desember 2016  
**Waktu** : 12:47 WIB

1. Bagaimana prosedur yang dilakukan masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan di BMT BIF?
2. Bagaimana BMT BIF dalam menilai kelayakan pembiayaan yang diajukan oleh masyarakat?
3. Bagaimana dengan 5C nya?
4. Apakah takmir pasti diisi dari setiap pembiayaan?
5. Apakah ada hambatan dalam menganalisis suatu pembiayaan?
6. Siapa yang memutuskan layak atau tidak layaknya suatu pembiayaan di BMT BIF?
7. Bagaimana ketentuan jaminan yang harus diserahkan oleh nasabah?
8. Apakah setiap jumlah pembiayaan hingga yang terkecil seperti dibawah 1 juta pakai jaminan?
9. Apa yang dilakukan BMT BIF ketika dana sudah dicairkan kepada masyarakat?
10. Bagaimana untuk anggota yang lain seperti, orang kantoran, ibu rumah tangga. Bagaimana pengawasan yang dilakukan pak?
11. Kemudian, dalam menjalankannya ada kendalanya tidak pak?
12. Terkadang yakin tidak pak, tidak akan ada masalah pada nasabah atau anggota padahal analisis yang dilakukan sudah baik?
13. Siapa yang bertanggung jawab untuk mengatasi dan menghadapi pembiayaan bermasalah di BMT BIF?
14. Bagaimana tindakan awal BMT BIF, ketika mengetahui terdapat anggota yang tidak tepat waktu dalam memenuhi kewajibannya?
15. Jenis pembiayaan apa yang paling banyak mengalami risiko?
16. Apakah terdapat perbedaan strategi penanganan untuk setiap pembiayaan yang bermasalah?



17. Jika boleh saya tahu, berapa jumlah nasabah yang mengalami ketidakpatuhan dalam pembayaran?
18. Kemudian, setelah tahun 2010 itu tingkat NPF nya sudah turun menjadi 4,13% kemudian bergerak fluktuatif hingga tahun 2015. Bagaimana strategi bapak untuk mempertahankan tingkat NPF pada angka 3% tersebut?
19. Bagaimana mengatasi atau menghadapi anggota yang sudah bertahun-tahun tidak bayar atau kabur?
20. Jika dilihat dari data yang saya peroleh bahwa pada tahun 2010, NPF yang terjadi di BMT BIF sebesar 6,51 persen. Apa yang sedang terjadi pada saat itu pak?
21. Kalau berdasarkan teori kan, ada yang namanya *reschedule*, *restructuring*, dan lain-lain. Nah, itu diterapkan tidak pak?
22. Bagaimana penggunaan jaminan untuk pembiayaan yang bermasalah?

**Nama** : Supriyadi, S.H., M.M.  
**Jabatan** : Sekretaris BMT BIF  
**BMT** : BIF Yogyakarta  
**Hari/ tanggal** : Sabtu, 14 Januari 2017  
**Waktu** : 09:03 WIB

1. Apakah BMT BIF pernah mengalami permasalahan dalam likuiditas?
2. Apakah ada batasan waktu untuk anggota yang ingin mengambil dana dengan jumlah besar?
3. Bagaimana peran DPS di BMT BIF?
4. Apakah DPS turun langsung untuk menangani keong tersebut?
5. Kapan DPS melakukan pengawasan kepada BMT BIF?
6. Pernah kejadian seperti itu pak?
7. Kalau RAT itu DPS juga datang tidak pak?
8. Pada saat laporan dibuat, DPS ikut serta tidak pak?
9. Bagaimana BMT BIF dalam menentukan besaran keuntungan?
10. Kalau keuntungan untuk akad modal kerja itu ditentukan dari awal atau bagaimana pak?
11. Apakah pernah terjadi permasalahan atau kesalahan dalam analisis 5C?
12. Apakah pernah terjadi permasalahan pada analisis 5C contohnya jaminan?
13. Bagaimana menurut bapak dengan SDM yang ada di BMT BIF? Apakah kualitasnya sudah baik, karena dilihat dari kuantitas SDM yang masih merangkap.

**Nama** : Moh. Rivai  
**Jabatan** : Kepala Pengendalian (*Remedial*)  
**BMT** : BIF Yogyakarta  
**Hari/ tanggal** : Senin, 19 Desember 2016  
**Waktu** : 09:46 WIB

1. Jenis pembiayaan apa saja yang ditawarkan oleh BMT BIF kepada masyarakat?
2. Jenis nasabah yang seperti apa yang sering mengajukan pembiayaan di BMT BIF? Market share nya kemana saja pak?
3. Bagaimana strategi yang digunakan BMT BIF untuk mendapatkan anggota atau anggota?
4. Bagaimana jenis angsuran yang ditawarkan BMT BIF kepada anggotanya?
5. Terkait dengan risiko pembiayaan, bagaimana risiko pembiayaan itu bisa terjadi? Apakah ada faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan tersebut?
6. Bagaimana penerapan manajemen risiko yang dilakukan BMT BIF?
7. Apakah standard manajemen risiko yang diberikan kepada kantor cabang, bisa dimodifikasi oleh cabang? Poin yang seperti apa yang dimodif?
8. Masalah apa yang bapak hadapi yang berhubungan dengan manajemen risiko? Apakah ada kendala dalam melaksanakannya?
9. Bagaimana prosedur pembiayaan yang dilakukan masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan di BMT BIF? Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi oleh masyarakat?
10. Apakah ada hambatan dalam menganalisis suatu pembiayaan?
11. Bagaimana dengan SDM nya? Apakah ada orang khusus yang menangani analisis, menagih?
12. Siapa yang memutuskan layak atau tidak layaknya suatu pembiayaan di BMT BIF?
13. Bagaimana ketentuan jaminan yang harus diserahkan oleh nasabah?
14. Kemudian, setelah tahun 2010 itu tingkat NPF nya sudah turun menjadi 4,13% kemudian bergerak fluktuatif hingga tahun 2015. Bagaimana strategi bapak untuk mempertahankan tingkat NPF pada angka 3% tersebut?
15. Jika dilihat dari data yang saya peroleh bahwa pada tahun 2010, NPF yang terjadi di BMT BIF sebesar 6,51 persen. Apa yang sedang terjadi pada saat itu pak?
16. Bagaimana strategi penanganan yang dilakukan untuk mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut?
17. Bagaimana mengatasi atau menghadapi anggota yang sudah bertahun-tahun tidak bayar atau kabur?

18. Apakah dana khusus untuk meng- *cover* pembiayaan yang bermasalah?
19. Apa yang Bapak tangani di BMT BIF?
20. Bagaimana hasil dari penanganan yang Bapak lakukan?
21. Bagaimana perlakuan untuk jaminan?
22. Bagaimana dengan pencairan dananya?
23. Jaminanya sudah pernah sampai ke pengadilan tidak pak?

**Nama** : Paryanto  
**Jabatan** : *Marketing* (Tim Pendamping)  
**BMT** : BIF Yogyakarta  
**Hari/ tanggal** : Sabtu, 24 Desember 2016  
**Waktu** : 08:08 WIB

1. Jenis pembiayaan apa saja yang ditawarkan oleh BMT BIF kepada masyarakat?
2. Jenis pembiayaan apa yang paling banyak digunakan di BMT BIF untuk diberikan kepada masyarakat?
3. Jenis nasabah yang seperti apa yang sering mengajukan pembiayaan di BMT BIF? Market share nya kemana saja pak?
4. Bagaimana strategi yang digunakan untuk mendapatkan nasabah dari masyarakat?
5. Bagaimana jenis angsuran yang ditawarkan BMT BIF kepada anggotanya?
6. Terkait dengan risiko pembiayaan, bagaimana risiko pembiayaan itu bisa terjadi? Apakah ada faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan tersebut?
7. Bagaimana penerapan manajemen risikonya?
8. Bagaimana prosedur yang dilakukan oleh masyarakat untuk mengajukan pembiayaan ke BMT BIF?
9. Bagaimana analisis kelayakan pembiayaannya?
10. Apakah ada hambatan dalam menganalisis?
11. Siapa yang memutuskan layak atau tidak layaknya pembiayaan?
12. Bagaimana ketentuan jaminan yang harus diserahkan oleh nasabah?
13. Siapa yang bertanggung jawab untuk menangani pembiayaan bermasalah?
14. Apakah ada perbedaan dalam menangani pembiayaan bermasalah pada setiap akad?
15. Berapa lama jangka waktu yang paling banyak sering terjadi di BMT BIF?
16. Menurut bapak, kalau sudah terjadi pembiayaan bermasalah dampaknya apa pak?
17. Ada tidak pak, anggota yang kabur gitu?
18. Jenis risiko apa yang paling banyak terjadi risiko pembiayaannya?



19. Bagaimana strategi penanganan untuk mengurangi tingkat NPF?
20. Apa saja yang Bapak tangani di BMT BIF?
21. Bagaimana hasil dari penanganan Bapak?

**Nama** : **Topik Kuncoro**  
**Jabatan** : **Kepala bagian Pembiayaan**  
**BMT** : **BIF Yogyakarta**  
**Hari/ tanggal** : **Sabtu, 14 Januari 2017**  
**Waktu** : **09:03 WIB**

1. Jenis nasabah yang seperti apa yang sering mengajukan pembiayaan di BMT BIF? Market share nya kemana saja pak?
2. Terkait dengan risiko pembiayaan, bagaimana risiko pembiayaan itu bisa terjadi? Apakah ada faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan tersebut?
3. Terkait dengan risiko pembiayaan, bagaimana risiko pembiayaan itu bisa terjadi? Apakah ada faktor- faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan tersebut?
4. Apakah pernah terjadi permasalahan dalam analisa 5C?
5. Bagaimana penerapan manajemen risiko yang dilakukan oleh BMT BIF?
6. Apakah standar manajemen risiko yang ada di pusat yang kemudian diberikan kepada kantor cabang, bisa diubah oleh kantor cabang?
7. Bagaimana ketentuan jaminan yang harus diserahkan oleh nasabah?
8. Pewawancara Bagaimana cara mengatasinya?
9. Pernah terjadi permasalahan pada likuiditas tidak pak?
10. Bagaimana peran DPS di BMT BIF?
11. Bagaimana pengawasan yang dilakukan oleh DPS?
12. Apakah DPS ikut serta dalam pembuatan laporan?
13. Bagaimana dengan keputusan keuntungan?

**Nama** : **Dana Suswati, SE**  
**Jabatan** : **Dosen Akademisi UMY**  
**Institusi** : **UMY**  
**Hari/ tanggal** : **Selasa, 31 Januari 2017**  
**Waktu** : **13:01 WIB**

1. Menurut Ibu, seberapa penting pembiayaan bagi sebuah lembaga keuangan?
2. BMT itu kan fokus kepada masyarakat kelas menengah ke bawah atau pedagang- pedagang yang ada di pasar. Kemudian, terkait dengan risikonya itu memungkinkan atau tidak manajemen risiko di level koperasi atau BMT itu menggunakan 10 risiko dari BI? Apakah cukup 4 saja, yaitu risiko pembiayaan, operasional, pasar, dan likuiditas?

3. Bagaimana hubungan risiko yang satu dengan yang lainnya?
4. Terkait dengan risiko pembiayaan, bagaimana risiko pembiayaan itu bisa terjadi? Apa ada faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan?
5. Jika dilihat dari nasabah, kite menggunakan analisis. Menurut Ibu yang paling sulit untuk dilakukan apa?
6. Dari berbagai macam jenis pembiayaan, menurut Ibu jenis pembiayaan apa yang paling banyak permasalahannya atau berpotensi untuk mengalami risiko yang paling besar?
7. Bagaimana penerapan manajemen risiko yang harus dilakukan oleh sebuah lembaga keuangan?
8. Bagaimana strategi penyelesaiannya?
9. Jika jaminan tidak dapat meng-*cover* pinjamannya, apakah akan dijadwal atau diakad ulang?
10. Kalau PPAP itu digunakan tidak?
11. Apakah terdapat perbedaan penanganan pembiayaan bermasalah pada setiap pembiayaan?
12. Terkait dengan karakter anggota, apa yang harus dilakukan untuk menghadapi perubahan pada karakter anggota?
13. Apa yang harus dilakukan lembaga keuangan terhadap nasabah yang tidak jujur?
14. Apakah Ibu setuju bahwa karakter merupakan faktor utama dari penyebab pembiayaan bermasalah?
15. Bagaimana ketika terjadi penyalahgunaan dana?

## HASIL WAWANCARA

**Nama** : Supriyadi, S.H., M.M.  
**Jabatan** : Sekretaris BMT BIF  
**BMT** : BIF Yogyakarta  
**Hari/ tanggal** : Sabtu, 3 Desember 2016  
**Waktu** : 12:12 WIB

Pewawancara : Jenis pembiayaan apa yang banyak digunakan untuk pembiayaan masyarakat?

Informan : Pembiayaan yang paling banyak adalah murabahah.

Pewawancara : Jenis nasabah yang seperti apa yang sering mengajukan pembiayaan di BMT BIF? Market share nya kemana saja pak?

Informan : Jadi, market share nya memang banyak di pedagang pasar tradisional.

Pewawancara : Bagaimana strategi yang digunakan BMT BIF untuk mendapatkan anggota?

Informan : Jadi satu, sebagian besar itu kita datangi dengan model jemput bola, istilahnya itu. Kemudian sebagian juga ada yang datang ke kantor.

Pewawancara : Kalau didatangi itu seperti apa pak?

Informan : Jadi, itu ada grebek pasar. Grebek pasar itu ya, kita ke pasar bareng- bareng untuk menghasilkan target yang kita ingin capai. Sebagian juga datang kesini, biar tau kantornya mbak. Selama ini kan pedagang pasar jarang datang ke kantor.

Pewawancara : Apakah dari setiap cabang- cabang berbeda- beda dalam melakukan grebek pasar? Atau ada kerjasama dengan kantor pusat?

Informan : Jadi, misalkan yang menghendaki mana? Cabang Bugisan. Besok cabang Bugisan menghendaki untuk grebek pasar. Nah, dari tim pusat menyiapkan. Kira- kira sebagai pendamping dari cabang yang ingin grebek pasar. Oh ini loh didampingi dari pusat, jadi ada juru bicara dari pusat untuk mendampingi grebek pasar. Nah modelnya apa grebek pasar itu? Tidak kesana terus nawarkan, dengan model bisa dengan bakti sosial bersih- bersih pasar, juga bisa dengan pemeriksaan gratis gitu, pemeriksaan kesehatan maksudnya gitu. Cek kesehatan bisa dengan dilakukan aksi donor darah.

Pewawancara : Apakah dengan model seperti itu, banyak masyarakat khususnya pedagang pasar yang datang ke BMT BIF?



Informan : Nah, dengan model seperti itu kan paling tidak, satu kita terkenal dulu. Kedua, dia akan tertarik kemudian minjem. Setelah dia pinjem, baru kita *maintenance*-nya. Setelah dia jadi anggota, bagaimana kita untuk memelihara. Bagaimana? Membuat dia jatuh cinta kepada kita (BMT BIF), jangan sampai ada dusta diantara kita. Kan begitu. Salah satu contoh begini, mbak Ikke anggota kami. Misalkan ada persoalan, wah ditempatmu (BMT BIF) kok mahal? Mahal yang gimana coba dirembuk bareng, dibuat enak, itung- itungan barenglah. Nah, seperti itu lah. Bikin transparan untuk harga dan macem- macem. Gimana? Aduh keberatan kalau segitu, keberatan kalau ngangsurnya sekian. Lah maunya berapa? Maunya sekian. Oh nanti perpanjang. Misalkan, pembiayaan itu jangka waktunya sampai 4 tahun. Maksimal itu 3 tahun, 4 tahun itu khusus. Wah saya mampunya hanya ngangsur sekian. Ternyata dihitung lebih dari 3 tahun. Artinya apa yang harus diturunkan? Kan begitu. Anda nggak mampu untuk ngangsur itu. Nah kan begitu, itu nego, dicari jalan keluar misalnya.

Pewawancara : Bagaimana jenis angsuran yang diberikan kepada anggota oleh BMT BIF?

Informan : Nah, angsuran kalau di pasar itu kebanyakan angsuran harian. Jadi, formasi kami itu formasi angsuran ya, angsurannya itu 50% untuk harian, 20% untuk bulanan, 20% untuk tempo atau tangguh, dan 10% untuk mingguan. Nah, di setiap kantor cabang kan berbeda. Tidak seperti ini gitu kan. Artinya bahwa ini yang paling banyak ada di harian seperti ini. Nanti di setiap cabang mungkin, 40% untuk harian, 30% untuk bulanan, 20% untuk tempo, dan 10% untuk mingguan itu bisa. Jadi, tidak sesuai dengan yang diberikan. Jadi, aturannya kan begini, polanya kan begini (menunjuk ke arah catatan peneliti yaitu tulisan porsi jenis angsuran). Jadi, dari cabang nya mau diubah nggak papa. Tapi yang paling besar harus ini (porsi jenis angsuran harian). Dengan hitungan 1 bulan sama dengan 25 hari. Jadi, untuk yang harian itu maksimal 100 hari.

Pewawancara : Apa faktor- faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah?

Informan : Untuk yang bayar itu (yang tidak bayar) tentunya ada. Kalau nggak ada itu bohong. Kadang satu, kemungkinan dia tidak jualan. Kalau dia tidak jualan kan berarti tidak membayar. Kemudian, kondisi kayak modalnya tergerus, dll. Kemudian yang ketiga, karena sakit. Apabila anggota atau pedagang sakit, kita lihat. Kita tengoklah, besuk. Dibesuk ke rumah, gitu kan. Namanya tadi, biar mereka jatuh cinta. Setelah dibesuk, kenapa, sakit apa. Kita perhatikan. Kalau di bank kan nggak kan. Biarlah pokoknya anda harus bayar. Kalau kami, kenapa sakit, bagaimana. Seperti keluarga, karena kita menggunakan asas kekeluargaan. Biasanya 3 hari setelah anggota sakit, kita lakukan penjengukan bersama komunitas yang terbentuk di pasar yang bersangkutan.

**Nama** : Supriyadi, S.H., M.M.  
**Jabatan** : Sekretaris BMT BIF  
**BMT** : BIF Yogyakarta  
**Hari/ ttanggal** : Selasa, 6 Desember 2016  
**Waktu** : 08:51 WIB

**Pewawancara** : Bagaimana tindakan yang dilakukan BMT BIF untuk mencegah agar risiko tersebut tidak terjadi?

**Informan** : Kita melakukan pendampingan, setiap hari jemput bola, bakti sosial, ada pengajian. Kalau tidak bayar, tidak masuk surga. Contohnya, di Bali. Bali saja yang orangnya non- muslim, itu NPLnya, pembiayaan bermasalahnya sedikit loh mbak bahkan 0%. Kenapa? Karena dia punya keyakinan, kalau belum membayar berarti kan tidak dingabenkan, tidak dibakar, tidak masuk surga. Bentuk fisiknya ada. Seperti kamilah, ada pendidikan, pendampingan, pengajian, untuk mengantisipasi supaya tidak terjadi pembiayaan bermasalah. Sistemnya kami yang kesana, ustadznya dari kami. Bagaimana membayar hutang, singgungkan sedikit saja. Jangan sampai yang menyampaikan orang BMT, kan begitu. Kita datangkan usztad. Di pasar itu ada pengadaan pengajian.

**Pewawancara** : Terkait dengan risiko pembiayaan, bagaimana risiko pembiayaan itu bisa terjadi? Apakah ada faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan tersebut?

**Informan** : Jadi, faktor risikonya itu kan pendapatannya berkurang. Kemudian, nanti akan berpengaruh jualan kita kan pembiayaan. Risiko yang terjadi kan itu, habis dibiaya. Analisa keuangan kurang baik. Itu penyebab munculnya pembiayaan bermasalah itu karena mungkin antara anggota dengan yang mendampingi itu tidak seimbang, dari internal kan. Jadi, hanya dibiarkan saja tidak diawasi setiap hari. Misalkan, dia sudah tidak mengangsur selama 3 hari karena sakit itu tidak dibesuk, hanya dibiarkan. Artinya kan tenaga kita kurang, itu yang menjadi salah, mungkin kan salahnya disitu. Itu kan yang namanya lemahnya bimbingan dan pengawasan kepada para eksekusi. Mungkin kan bimbingan dari eksekusi ke anggota itu kurang. Pertama, banyak kerjaan yang ditangani. Risikonya kan itu. Sehingga mereka yang baru tidak ngangsur satu hari saja bermasalah, terbengkalai. Dari faktor eksternal, itu ada bencana, karakter anggota, collapse.

**Pewawancara** : Bagaimana penerapan manajemen risiko yang dilakukan BMT BIF?

**Informan** : Dilihat dari faktor internal yaitu teknisi, prosedurnya. Jadi, prosedur pembiayaan harus dilalui. Jadi, form yang masuk di kita

itu diteliti, mulai dari administrasi. Kira-kira untuk KTPnya masa berlakunya, surat nikah suami istri harus dicek karena itu penting. Itu nanti tidak ada surat nikah, yang pinjam atas nama suami, yang istri tidak tanda tangan akan bermasalah, terjadi pembiayaan bermasalah. Selain KTP dan surat nikah, KK dan FC jaminan harus diidentifikasi agar tidak terjadi risiko. Usaha anggota juga dicek, jangan-jangan nanti untuk nikah lagi. Sehingga ada tindakan penyelewengan. Nah, kita cek menggunakan survey ke lokasi. Jika tindakan penyelewengan terjadi, berarti kan tidak jujur. Jadi, kita ada format ambil kwitansi. Nanti kwitansinya diserahkan ke kami. Biasanya sebelum akad, mana barangnya yang mau dibeli. Kadang ada yang sudah dipercaya, kami bayari nanti kami minta kwitansinya saja. Dalam hal ini kita kuasakan ke mereka. Itu risikonya mereka tidak jujur, yang seharusnya membeli motor malah dibeikan televisi.

Jadi, untuk mengantisipasi agar tidak terjadi itu kan ada risikonya. Ya memang harus diidentifikasi dulu kan, kemudian diklasifikasi. Misalkan pembiayaan yang dilanding atau disalurkan, yang satu jutaan dijadikan satu, yang dua jutaan dijadikan satu, harian, mingguan, dan bulanan dijadikan satu, diklasifikasi. Setelah itu, tindakan. Nah tindakan, satu dengan pendampingan dengan cara mengingatkan dulu, mengingatkan bahwa ini sudah saatnya mengangsur. Model mengingatkannya seperti itu. Kemudian setelah mengingatkan, tidak ada respon barulah pakai surat resmi. Surat resmi itu sampai 3 kali. Surat peringatan SP1, SP2, sampai SP3. Baru langkah eksekusi. Untuk menanggulangnya seperti itu kan. Setelah diidentifikasi, klasifikasi, pendampingan, jadi selalu ada mengingatkan. Mengingatkan agar mereka tetap lancar. Pemantauan kan kita model kemarin, jempot bola. Bagaimana dengan yang bulanan? Kan yang bulanan datang ke kantor, dengan cara model silaturahmi. Bisa lewat telepon. Nah mengendalikan. Mengendalikan ya satu, kita kan ada model. Apa ya, dana disalurkan ke lapangan kemudian dari sini ada contact anggota. Sudah sampaikan pencairannya. Berapa nominalnya, *marginnya*, kemudian administrasinya berapa. Setelah itu di doakan mbak. Oh Alhamdulillah mudah-mudahan lancar. Begitu, itu model pengendalian.

Pewawancara : Apakah standard manajemen risiko yang diberikan kepada kantor cabang, bisa dimodifikasi oleh cabang? Poin yang seperti apa yang dimodif?

Informan : Ya, harus mengikuti yang dipusat. Kan kita ada SOP dan SOM, yang ini harus dipatuhi, harus ditaati oleh masing-masing cabang. Dengan model-model ini, berarti cabang harus seperti itu. Termasuk sisdur pembiayaan yang kemaren. Seperti simpanan pokok, simpanan wajib sama, model pengikatan dan macem-



macam sama mbak. Kadang kalau cabang tu hanya bisa, asal kan tidak keluar dari ketentuan. Contohnya begini, ini kan model penagihan. Satu, kita datang kesana (anggota), kemudian ditagih kan. Kemudian tidak mempan dengan satu orang. Bisa dengan rombongan. Kita mengantisipasi dengan rombongan. Gitu, jadikan SOP nya mengatur harus silaturahmi. Tidak menyebutkan silaturahmi harus berapa orang kan. Tidak disebutkan kan. Nah bisa rombongan dengan satu mobil. Datang kesana agar mereka jera dan malu. Atau model penagihannya dengan tidur. Tidur disanalah, tidur di depan rumahnya. Biar efek jera. Itulah namanya pengembangan mereka. Tapi kan pada prinsipnya itu silaturahmi, nagih datang ke sana. Kan begitu. Dengan model-modelnya seperti itu. Tapi harus santun ya. Jadi, nagih tu harus santun. Jadi, penerapan manajemen risiko yang di cabang juga harus sama dengan yang sudah ditentukan di pusat.

Pewawancara : Dari standar manajemen risiko yang telah diberikan kepada cabang, apakah dari kantor cabang memberikan laporan prosedur tersebut per minggu, bulan?

Informan : Jadi untuk laporan, hasilnya kan? Dana yang disalurkan berkurang atau bertambah, kan begitu. Atau memang stag. Lapornya, laporan NPF itu. Jadi, cuman laporan NPF nya aja. Cabang tu kan standar laporannya disini juga. Mulai dari laporan keuangan, mulai dari daftar peminatnya, mulai dari pencapaian marketing, absensi. Semuanya ada standar, ada peraturan. Ada sekitar 7, 7 itu harus dilaporkan ke sini setiap bulan tidak boleh kurang.

Pewawancara : Kemudian pak, pada saat saya melakukan observasi di BMT BIF Bugisan. Saya melihat laporan keuangan pada bulan September bahwa NPF nya itu sangat tinggi yaitu sebesar 53 persen? Bagaimana bisa itu terjadi ya pak? Apa faktor yang menyebabkan NPF nya sampai setinggi itu? Apakah ada permasalahan?

Informan : Jadi begini, di program untuk yang harian. Jadi misalkan, hari ini, hari ini kan seharusnya masuk ternyata hari ini tidak masuk. Kemudian, pas tanggal jenengan tanya itu kebetulan NPF nya tinggi karena baru ngangsur besoknya, begitu. Kalau mau laporan kan akhir bulan, kan begitu. Masalah akhir bulan sudah berkurang semuanya, gitu. Jadi, dari Ussi itu. Misalkan, ini harian. Hari pertama seharusnya ngangsur, ternyata dia tidak ngangsur. Ngangsur hari kedua dengan model double. Karena kemarin dia tidak ngangsur. Nah di program ini sudah muncul nanti NPF. Kalau NPF nya tinggi kan nggak jalan mbak, iya kan. Maka, untuk mengantisipasi ini bisa jadi pengendaliannya bagaimana? Yaitu bulanan. Hanya gambaran lah ini, dibikin bulanan. Bahkan setiap hari dia nyimpen terus. Tarikkannya kan harian, karena modelnya harian. Kalau bulanan, setiap hari dia masuk 10 ribu, 20 ribu, yang

penting pas tanggal itu, itu masuk. Begitu kan tidak terjadi NPF, karena pas jadwalnya. Kemungkinan yang kedua, sesuai dengan porsi. Hari pertama misalkan ngangsur 100 ribu. Yang kedua itu hanya 50 ribu. Kan nggak pas nih. Ini bisa terjadi di Ussi, muncullah NPF. Jadi, tidak sesuai dengan angsuran bisa terjadi NPF. Sebenarnya kalau kita manual hitung, kalau Ussi kan seperti itu. Pada saat melihat posisi sekarang, gitu kan. Di akhir bulan pas laporan ini, tidak sampai, tidak mungkin. Karena sistemnya ini.

Pewawancara : Masalah apa yang bapak hadapi yang berhubungan dengan manajemen risiko? Apakah ada kendala dalam melaksanakannya?

Informan : Masih minimnya kepercayaan kepada BMT dalam bentuk simpanan karena tidak adanya LPS).

**Nama** : Supriyadi, S.H., M.M.  
**Jabatan** : Sekretaris BMT BIF  
**BMT** : BIF Yogyakarta  
**Hari/ tanggal** : Kamis, 8 Desember 2016  
**Waktu** : 12:47 WIB

Pewawancara : Bagaimana prosedur yang dilakukan masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan di BMT BIF?

Informan : Prosedur pembiayaan, alurnya seperti ini. Pengajuan pembiayaan, pengajuan dulu. Ini alurnya ya, nanti kana da prosedurnya, sisitemnya. Terus kemudian diidentifikasi, kemudian dianalisis, lafadz persetujuan, terus pengikatan, terus pencairan, kemudian diadministrasi, dan ini pengawasan lancar, kan begitu. Untuk yang lancar sendiri, untuk yang macet sendiri. Adapun persyaratannya, pertama itu kan mengisi aplikasi itu. Permohonan pembiayaan tadi, ini formnya. Diisi, kemudian dianalisis. Syaratnya, menjadi anggota, FC identitas (KTP) suami dan istri, FC Kartu Keluarga (C1), FC jaminan 2 lembar, slip gaji (bagi karyawan).

Pewawancara : Bagaimana BMT BIF dalam menilai kelayakan pembiayaan yang diajukan oleh masyarakat?

Informan : Penilaian kelayakan usaha. Kita ada analisa kelayakan pembiayaan. Bagaimana menilainya? Kita menggunakan rumus 5C tu kan masuk. Kemudian, kita pakai rumus pendapatan dikali 50 % dikali jangka waktu pembiayaan. Akan ketemu namanya, layak dan tidaknya. Nah 50% itu kebijakan, konstanta. Begini saya jelaskan. Jadi 50% ini, katakanlah pendapatannya satu juta dikali 50% kan Rp 500.000,-. Nah pendapatan satu juta ini saya hargai cuma Rp 500.000,-. Kenapa? Ya yang Rp 500.000,- untuk yang lain. Ya, mungkin untuk kebutuhan ke mall, untuk kebutuhan angsuran yang lain, kan begitu. Jadi, pendapatan Rp 1.000.000,- hanya saya nilai

Rp 500.000,-. Ini kebijakan 50%. Bisa saja saya membikin kebijakan 40% manajemen. Itu hanya saya nilai Rp 400.000,-. Walaupun pendapatan besar, nah nanti dikali 50%. Misalkan jangka waktunya 100 hari. Berarti itu tadi bulanan kan ini menjadi 4 bulan. Pengajuannya misalkan dua juta. Kira- kira layak nggak? Layak nggak kira- kira. Nah Rp 2.000.000,- kan, ketemu disini sama- sama Rp 2.000.000,-. Nah diuji coba dulu lah. Jadi Rp 1.500.000,- atau Rp 1.000.000,- dulu. Jadi, yang penting kan kita sudah punya analisa nih, punya gambaran bahwa dia tu mampu untuk dikasih pembiayaan Rp 2.000.000,- sesuai dengan analisa. Dilain 5C tadi loh ya. Realisasinya Rp 1.000.000,-, walaupun kalau Rp 2.000.000,- layak.

Pewawancara : Bagaimana dengan 5C nya?

Informan : Pertama 5C, kan teorinya ada kan. Prakteknya kan melihat, bagaimana melihat karakter itu, bagaimana melihat karakter seseorang. Jadi disini, nih dilihat (menunjuk form pembiayaan, dibagian bawah kiri ada tanda tangan untuk takmir masjid). Kenapa? Kita melihat satu, dia sering ke masjid nggak, kemudian bagaimana hubungan dengan kampung, dengan pak RT nya. Pak RT nya nggak mau tanda tangan, berarti hubungan dengan kampungnya jelek. Kalau takmirnya mau tanda tangan, berarti kemungkinan dia sering ke masjid. Begitu mbak, itu untuk melihat karakter. Kalau ini belum cukup, bisa ditanyakan ke tetangganya. Bila perlu ke rivalnya, gitu. Kemungkinan kalau ada, kalau nggak ada ya nggak usah. Kan ada tim survey. Disini kan kita masih jadi satu nih tim surveinya.

Pewawancara : Apakah takmir pasti diisi dari setiap pembiayaan?

Informan : Nah kalau sudah rolling, berarti kan tidak memerlukan ini. Hanya untuk yang baru dan mungkin yang meragukan kita minta lagi. Untuk yang rolling kan kita sudah tau nih, setiap hari dampingi, yang harian ya. Misalnya saya ketemu mbak e, oh tau karakternya. Tapi, kita juga harus tetap menerapkan asas kehati- hatian.

Pewawancara : Apakah ada hambatan dalam menganalisis suatu pembiayaan?

Informan : Untuk analisis pembiayaan kalau kendalanya, di marketing tu pas ramai ya. Pas ramai itu kemungkinan bisa molor mbak. Misalkan begini, anda mengajukan hari ini, nah anda minta cepet. Kita tidak bisa, kan kendala nih. Bisa satu minggu. Karena apa? Karena kerjanya banyak, belum selesai. Kalau kita pakai SDM, yo kan masalah. Karena selama ini SDM kami kan masih merangkap- rangkap. Yo marketing, yo nagih, yo analisa. Seharusnya kan ada analisa sendiri, kemudian cari funding sendiri, kemudian menyalurkan sendiri. Di kami masih rangkap itu. Jadi, permasalahannya masih kurangnya SDM untuk mengawasi anggota.



Pewawancara : Siapa yang memutuskan layak atau tidak layaknya suatu pembiayaan di BMT BIF?

Informan : Nah untuk yang memutuskan layak dan tidak layaknya kan ada komite. Ada rapat, namanya rapat komite pembiayaan. Untuk calon anggota pembiayaan baru akan diadakan rapat komite. Biasanya, untuk kantor cabang yang memutuskan hanya *manager*. Kemudian, untuk anggota *rolling* yang meminjam dana diatas plafon akan diadakan rapat komite di kantor pusat dengan persetujuan direktur langsung untuk kelayakan pembiayaan. Keputusan *manager* hanya diberikan maksimal plafon Rp 20.000.000,-. Sedangkan untuk diatas Rp 20.000.000,- akan diputuskan oleh direktur di kantor pusat BMT BIF.

Pewawancara : Bagaimana ketentuan jaminan yang harus diserahkan oleh nasabah?

Informan : Jaminan itu kan ada 2, jaminan bergerak dan tidak bergerak. Jaminan bergerak itu mobil, motor, pesawat, kapal, kereta api. Tapi, kebanyakan kita memakai 2, mobil dan motor. Televisi bisa jadi jaminan, perabot rumah tangga. Dipahami dulu, jaminan bergerak bisa dipindahkan kemana- mana. Kemudian yang tidak bergerak, tanah, gedung. Bentuknya nanti yang diserahkan sertifikat. Objeknya, yang minjam selaku pinjam pakai. Karena seperti setifikat, BPKB ada di kami. Karena jaminannya ini tak kuasai. Benda yang dijaminan ke BMT, tidak boleh dirubah, dikurangi. Kalau mobil yang lecet akan mengurangi nilai. Itu kan juga ada analisisnya ya. Begini, bagaimana menilai kelayakan jaminan? Kami menilainya 75% dari harga pasaran. Nilai pasaran misalnya motor vario lah Rp 10.000.000,-saja. Posisi sekarang loh ya, pasarannya. Tapi kami hanya berani menilai Rp 7.500.000,-. Berarti, motor vario itu nilainya Rp 7.500.000,-, walupun di pasar harganya Rp 10.000.000,- saja. Karena apa, mengantisipasi akan turun, seperti kelecetan.

Pewawancara : Apakah setiap jumlah pembiayaan hingga yang terkecil seperti dibawah 1 juta pakai jaminan?

Informan : Jaminan itu harus sesuai dengan permohonan. Harus ada jaminan, kenapa? Biar ada rasa tanggung jawab. Misalkan, di suatu saat usahanya collapse atau hancur, untungnya apa, tenang wae ra ono jaminan ne (tenang saja tidak ada jaminanya). Tapi, kalau ada jaminan kesini (BMT) berpikrinya beda. Saya harus mengembalikan, karena kalau saya tidak mengembalikan, jaminan akan dijual. Kemudian, saya measa maul kan begitu kan. Ada kesungguhan. Untuk satu juta ke bawah, kita bisa pakai dengan alat leelektronik tadi. Televisi misalkan, komputer, laptop, kursi, lemari bisa dijaminan, begitu. Jadi, berapa nilai dari televise, merk nya apa, harus spesifik, harus detail. Misalkan televise flat 30 inch.

Saya sudah tau nilainya dan ternyata kurang, tambahkan lemari, kursi, dan macem- maceem. 75% yang menjadi kebijakan diperuntukkan untuk jaminan yg bergerak. Kalau benda tak bergerak itu tanah. Tanah itu 80% bahkan sampai 90%. Karena tanah di Indonesia itu kan, semakin lama semakin naik. Kenapa naik? Karena pembelinya akan banyak, yang butuh tabah banyak. Kalau beli mobil sekrang dijual besok, akan turun. Kecuali barang antik, di Indonesia kan aneh barang antic dijual mahal. Deposito juga bisa dijamin. Misalkan saya pinjam satu juta, deposito saya juga ada dua juta. Udah nanti yang diblok Rp 1.000.000,-. Kalau pedagang pasar biasanya pakai perabot. Kita ada aturannya, yang tiga juta keatas itu pakai jaminan surat, seperti BPKB. Kalau dibawah Rp 3.000.000,-, pakai perabotan. Nah itu kita ada aturan khusus, spesialis. Jika anda sudah berhubungan baik dengan BMT, lancar. Kok disamain dengan yang lain. Jadi jaminannya bisa diganti dengan akte. Jadi ada yang khusus special, begitu. Pada prinsipnya semua pakai jaminan. Akte biasanya untuk yang rolling naik plafon. Misalkan, pertama pinjam tiga juta, kemudian rolling jadi Rp 5.000.000,- atau Rp 10.000.000,-. Pakai akte saja walaupun sejak awal tidak pakai BPKB di awal tadi.

Pewawancara : Apa yang dilakukan BMT BIF ketika dana sudah dicairkan kepada masyarakat?

Informan : Ada pengawasan atau pendampingan. Mendampingi sampai benar- benar mereka usahanya maju. Jadi, kita memberi pembiayaan itu bukan semata kasih duit terus selesai hubungan, nggak. Ada pendampingan sampai nanti usaha mereka bisa baik. Salah satu contohnya, saya kasih contoh. Dulu pinjaman pertama Rp 500.000,-. Kemudian, sekarang terakhir kemaren sampai Rp. 30.000.000,-. Itu jaminannya cuman mobil gas. Kalau itu dijual, harganya berapa sih mbak, begitu. Kami tidak melihat itu, melihat kesungguhan. Itu kalau dilihat jaminan tidak layak. Karena kita mengawali, kita tahu betul karakter. Nah, itu lah namanya spesialis. Pendampingan kami seperti itu, jadi kami damping terus. Kami juga ikut membantu memasarkan. Dulu usahanya jok mobil, jok motor, sekarang yang punya sudah almarhum. Pendampingan bisa melalui membantu, kemudian ada pengajian di pasar. Kemudian, untuk pembiayaan kelompok, kan ada pembiayaan kelompok mbak. Pembiayaan kelompok yang masih berjalan sekarang, ada pembiayaan telur asin. Kelompok telur asin, yang mana mulainya abis maghrib. Kemudian, nanti belajar iqra', baca-baca hapalan surah pendek, sampai shalat jamaah Isya. Setelah itu, baru angusran. Nah begitu mbak.

Pewawancara : Bagaimana untuk anggota yang lain seperti, orang kantoran, ibu rumah tangga. Bagaimana pengawasan yang dilakukan pak?

Informan : Pembiayaan konsumtif kalau pengawasannya ya mengingatkan saja. Pendampingannya begini, tidak seperti yang di pedagang. Kemudian, misalkan kurang berapa hari, diingatkan. “Bu bahwa nanti tanggal sekian sudah saatnya untuk mengangsur. Abaikan sms ini, jika sudah mengangsur”. Itu namanya pendampingannya seperti itu, pengawasannya seperti itu. Risiko yang lebih tinggi justru yang di konsumtif tadi, karena tidak ada usaha. Yang pedagang pasar itu, karena banyak. Kecil- kecil tapi banyak. Sehingga kita bentuk seperti itu, pengawasannya, pendampingannya. Gitu sampai situ, sampai kita ada pengajian dilaksanakan setiap bisa 12 bulan sekali dan bisa 6 bulan sekali. Kita juga mengadakan *doorprize*. *Doorprize* itu semacam ada *Tupperware*. Nah nanti juga ngundang ustadz, untuk ngaji disitu, di pasar. Ditambahin dengan hiburan, orgen tunggal, gitu mbak. Bukan mewah, hanya seperti itulah. Jadi, dihitung- hitung kan dari mereka sendiri.

Pewawancara : Kemudian, dalam menjalankannya ada kendalanya tidak pak?  
Informan : Kendalanya apa ya. Kendala untuk pendampingan, banyak tadi. Jadi, tidak bisa satu per satu. Tidak bisa intensif satu per satu. Kendalanya kan itu. Jadi, bisanya hanya kelompok. Kelompok pasar, kelompok terlokasi, gitu mbak. Hanya itu tok (saja), jadi kurang SDM nya untuk mengawasi itu. Kendalanya itu.

Pewawancara : Terkadang yakin tidak pak, tidak akan ada masalah pada nasabah atau anggota padahal analisis yang dilakukan sudah baik?

Informan : Oke. Jadi pengalaman, yang namanya pembiayaan. Pembiayaan itu, apa namanya, pasti ada risiko itu. Ada risiko itu, bagaimana. Padahal analisa sudah bagus, lancar. Kemudian, suatu ketika dia akan bermasalah. Itu namanya risiko. nah, untuk mengantisipasi itu kan, kita tadi yang namanya jemput bola. Kemudian, datang silaturahmi kerumah setiap sebulan sekali yang bulanan, yang harian ketemu di pasar. Nah, sehingga dalam pendampingan, pengawasan itu terjadi sesuatu masalah bisa ditangani. Begitu. Walaupun ada juga yang agak ngeyel. Pasti mbak ya, jadi untuk analisa bagus itu kesana kan kita tidak tau.

Pewawancara : Siapa yang bertanggung jawab untuk mengatasi dan menghadapi pembiayaan bermasalah di BMT BIF?

Informan : Untuk menghadapi pembiayaan bermasalah, kita bentuk, kalau tanggung jawab khusus umumnya kan di cabang- cabang, *manager* nya yang bertanggung jawab. Kemudian, disitu kita bentuk namanya tim pendampingan. Tim pendampingan itu ada nanti koordinatornya. Itu semacam apa ya, ketua. Nah ketua ini yang nanti akan memimpin untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Tapi, laporanya tetap ke *manager* nya. Jadi, penanggung jawab pembiayaan bermasalah itu adalah *manager*.



Tapi, *manager* punya tangan kanan ini, namanya koordinator atau korlap (koordinator pendampingan di lapangan). Kemudian, *manager* akan ngasih ke pusat laporannya. Nah, kalau bisa ditangani oleh cabang, itu silahkan ditangani. Kalau sudah angkat tangan, nah ke pusat. Adapun untuk menyerahkan ke pusat juga ada syaratnya mbak. Sesuai dengan prosedur ininya. Dari ngisi aplikasi itu (form pembiayaan), ada jaminan, surat- suratnya komplit, begitu. Kalau dia sudah judeg, sudah ngatasi susah. Kalau syaratnya tidak sesuai prosedur, maka harus bertanggung jawab sendiri. Ada yang terjadi hal seperti itu. Jadi kalau prosedur, ada semacam yang diserahkanlah syarat- syaratnya tersebut.

Pewawancara : Bagaimana tindakan awal BMT BIF, ketika mengetahui terdapat anggota yang tidak tepat waktu dalam memenuhi kewajibannya?

Informan : Untuk anggota yang bermasalah, ini kan sudah saya sampaikan untuk surat- surat itu, ada teguran lisan, kemudian sampai ke eksekusi. Eksekusi pun kita menggunakan dengan cara kekeluargaan.

Pewawancara : Jenis pembiayaan apa yang paling banyak mengalami risiko?

Informan : Risiko pembiayaan bermasalah. Satu, kita kan porsinya paling banyak di murabahah sekitar 60% atau berapa. Sedangkan mudharabah itu sekitar 10%. Yang lain hiwalah. Pembiayaan yang sering dilakukan itu ada murabahah, hiwalah, mudharabah, musyarakah, qardhul hasan, dan ijarah. Yang paling banyak ada di murabahah. Karena mereka nggak mau ruwet dalam mudharabah. Jadi tidak mau, apa namaya. Misalkan bagi hasil, ngitung itu kan harus ada laporan kan. Dia nggak mau itu, nggak mau ribet.

Pewawancara : Apakah terdapat perbedaan strategi penanganan untuk setiap pembiayaan yang bermasalah?

Informan : Semua, yang namanya pembiayaan bermasalah berarti masuk ke pendampingan tadi. Tentunya yang paling banyak bermasalah ada di murabahah. Untuk penangannya sama, tidak ada bedanya.

Pewawancara : Jika boleh saya tahu, berapa jumlah nasabah yang mengalami ketidakpatuhan dalam pembayaran?

Informan : Pembiayaan bermasalah itu kan ada kol ya mbak. Kol lancar, kol 1, kol 2 kurang lancar, kol 3 diragukan, kol 4 perhatian khusus, kol 5 macet. Di bank kan teorinya itu, di BMT hanya 4 saja tidak ada perhatian khusus. Nah semua ini kan ada persentase. Begitu kan. Yang ditangani berarti kan yang sudah macet. Kredit macet yang kol 4, kan macet kan. Kalau jumlahnya ini dilihat dari NPF nya, hanya sekitar 3 sampai 4%.

Pewawancara : Kemudian, setelah tahun 2010 itu tingkat NPF nya sudah turun menjadi 4,13% kemudian bergerak fluktuatif hingga tahun 2015.

- Bagaimana strategi bapak untuk mempertahankan tingkat NPF pada angka 3% tersebut?
- Informan : Nah jadi, menaikkan plafon jalan, penagihan juga jalan. Contohnya kan persentasenya diperbesar saja, cari yang lancar. Harus lebih hati-hati, harus lebih untuk analisa lebih baik. Tetap *prudent*. Bahkan hal ini harus tetap ditagih. Kan tadi ada tim, tim pendampingan atau penagihan. Tim pendampingan terdiri dari siapa? Tadi ada temen-temen tadi, kemudian kita bisa nyari ustadz untuk ceramah di sekitarnya itu dengan berbicara pembiayaan bermasalah. Yang menyampaikan bukan kami, dari ustadz. Sehingga akan terkena, nah gitu kan. Kalau dari BMT yang menyampaikan akan diabaikan, kalau dengan ustadz kan lain lagi. Inilah untuk mempertahankan seperti itu. Hingga kita harus lebih berhati-hati, prosedurnya. Kira-kira cuman itu kan, lebih sederhana. Begitu mbak Ikke.
- Pewawancara : Bagaimana mengatasi atau menghadapi anggota yang sudah bertahun-tahun tidak bayar atau kabur?
- Informan : Ada. Jadi, yang bertahun-tahun itu yang benar-benar macet-cet itu memang tidak membayar semuanya ya. Dia biasanya yang macet itu karena dia pergi, tidak tau tempatnya dimana. *Lost contact* namanya. Ditanya keluarganya nggak tau, keluarganya sudah tidak memperhatikan lagi. Itu yang lama seperti itu. Ada pernah kejadian. Untuk penanganan itu kan ada namanya, CPP (Cadangan Penghapusan Piutang). Nanti diambilkan. Diambilkan dari cadangan penghapusan piutang tadi. Berapa persen sampai nanti bisa lunas.
- Pewawancara : Jika dilihat dari data yang saya peroleh bahwa pada tahun 2010, NPF yang terjadi di BMT BIF sebesar 6,51 persen. Apa yang sedang terjadi pada saat itu pak?
- Informan : NPF itu satu menaikkan plafon pembiayaan atau nagih. Penagihan atau pendampingan. Mana yang harus dipilih ini. Kalau ingin cepat NPF nya turun, ini harus menaikkan plafon pembiayaan. Karena dengan pembiayaan yang banyak, otomatis turun kan, NPF nya kan. Pembaginya kan menjadi kecil, yang dibagi menjadi kecil. Jadi ada pembilang dan penyebut. Misalkan ini yang pembiayaan Rp 1000.000,- yang macet Rp 100.000,- dikali 100%. Sama dengan berapa, sekitar 10% ya. Kalau ingin menurunkan 10%, berarti plafon pembiayaan ini harus dinaikkan. Paham ya? Misalkan jadi Rp 1.500.000,-. Kalau Rp 100.000,- dibagi Rp 1.500.000,- NPF nya pasti akan turun. Bisa melalui menaikkan total pembiayaan, tapi juga harus ditagih. Jadi, keduanya harus jalan. Jadi, harus menyebar pembiayaan lebih banyak dan ditagih. Sehingga, NPF nya turun. Iya kan? Simple kan hanya itu. Hanya nanti pengembangannya harus bagaimana, untuk

mencari pembiayaan yang baru dan macam- macam kan di lapangan.

Pewawancara : Kalau berdasarkan teori kan, ada yang namanya *reschedule*, *restructuring*, dan lain- lain. Nah, itu diterapka tidak pak?

Informan : Iya kami terapkan. Kita lihat yang model *reschedule*, kemudian dijadwal ulang, kemudian di akad ulang. Itu harus kita lihat emua. Kita jalankan seperti itu. Mau diulang nggak? Kalau memang karakternya jelek, kenapa diulang? Itu bisa langsung dieksekusi dong, iya kan? Kalau memang kondisi, dia itu sebenarnya usaha keras maju, karena berhubung situasi, kondisi ekonomi yang ada di Indonesia, yang menyebabkan dia seperti itu. sebab- sebab pembiayaan bermasalahnya apa, faktor yang paling besar pembiayaan bermasalah adalah faktor di SDM. Iya, internal ya SDM. Yang kedua adalah di bencana alam, seperti misalkan dulu tahun 2006, ada gempa. Itu kan banyak yang pembiayaan bermasalah. Kan usahanya udah kena gempa, hancur. Kami sempat NPF nya tinggi disitu. Karena bencana.

Pewawancara : Bagaimana penggunaan jaminan untuk pembiayaan yang bermasalah?

Informan : Kita menggunakan itu dulu kan, kekeluargaan dulu. Misalkan jaminannya mobil, mobil ini kan sudah diikat kuat ya, pengikatan. Jadi gimana? Mau tak jual atau bayar kan begitu. Sudah jual saja. Kalau dijual itu meng-*cover*, misalkan pinjamannya Rp 1.000.000,- ini mobilnya harganya Rp 2.000.000,- misalkan. Ini kan sisa Rp 1.000.000,-, kita kembalikan yang Rp 1.000.000,- itu. Nah bagaimana kalau kurang? Dia harus nambah untuk menutup pinjaman itu. Kita menghindari untuk sampai ke pengadilan. Karena biayanya mahal, begitu. Kita mending kekeluargaan saja. Selama ini kita menggunakan kekeluargaan. Tidak pakai kekerasan.

**Nama** : **Supriyadi, S.H., M.M.**

**Jabatan** : **Sekretaris BMT BIF**

**BMT** : **BIF Yogyakarta**

**Hari/ ttanggal** : **Sabtu, 14 Januari 2017**

**Waktu** : **09:03 WIB**

Pewawancara : Apakah BMT BIF pernah mengalami permasalahan dalam likuiditas?

Informan : Likuiditas pernah. Jadi dana itu ada yang over dan ada yang kurang. Kita pernah terjadi itu. Ini terjadi lama mbak, tahun 1997. Begini, asset kami kan masih kecil. Terus kemudian, pada saat itu ada orang nyimpan sebesar Rp 5.000.000,-. Nah, tiba- tiba dua



minggu kemudian, duit itu ditarik. Sehingga kami mengalami likuid, kekurangan dana. Ini kecil, nah waktu kecil kan masih ada tokoh- tokoh ya, tokoh- tokoh pendiri itu sehingga bisa meng-cover dengan menyediakan dana Rp 5.000.000,-. Padahal, yang Rp 5.000.000,- yang dari simpanan itu sudah disalurkan. Karena dulu tidak tau ilmunya, ya disalurkan semuanya, tiba- tiba ini ngambil. Otomatis kan ini kosong. Akhirnya ya, dengan beberapa anggota itu untuk mengganti itu. Begitu. Kalau untuk sekarang ini, sudah ketersediaan dana. Karena ada aturan- aturan. Jadi, kalau ketersediaan dana itu yang namanya likuid itu. Jadi, di kami selama ini belum sampai *rush*, karena kami betul- betul jaga ketersediaan dana itu. Sehingga, tidak terjadi. Sehingga, masyarakat percaya kapan seadanya itu kami lempar, bagaimana kalau dana itu kurang kami sudah tau. Sudah bisa diantisipasi. Kalau likuid itu pernah, tapi tahun 97. Karena berdasarkan pengalaman itu, sehingga kami benar- benar menghitung.

Pewawancara : Apakah ada batasan waktu untuk anggota yang ingin mengambil dana dengan jumlah besar?

Informan : Jadi biasanya, kalau mau ambil besar itu biasanya memberitahu dulu ke kami. Besok saya mau ambil dana sekian. Itu kan aturan dari kami, diberitahukan. Kalau dia nyimpan besar disampaikan, kalau nanti mau ambil dalam jumlah yang besar mohon untuk memberitahukan kami dulu biar kami persiapkan. Jadi, kalau ada yang ngambil besar ya. Misalkan, hari ini ngambil. Nanti siang saya mau ambil sekian. Jam berapa? Jam satu nggak bisa, bisanya jam dua. Karena kami harus antri untuk buka brankas,

Pewawancara : Bagaimana peran DPS di BMT BIF?

Informan : Peran DPS tentunya untuk mengawasi kesyariahan. Contohnya, ada anggota yang pinjam untuk pengadaan keong. Keong ini kira- kira masuk kategori apa? Haram atau halal? Itu kan yang kemaren, ada contoh kan contoh bener. Ada keong laut, dalilnya bahwa makhluk yang hidup di laut halal untuk dikonsumsi. Artinya, karena keong hidup di laut akhirnya bisa dikonsumsi. Perannya seperti itu, mengawasi kesyariahan yang ada di BMT, yang pertama itu. Kemudian, yang kedua bagaimana kerjasama dengan konvensional? Begitu kan, oh tidak bisa karena beda paham. Mereka konvensional, kita Syariah. Begitu, tugasnya mengawasilah. Tentang operasional di kami, tentang pembiayaan Syariah dan simpanan Syariah.

Pewawancara : Apakah DPS turun langsung untuk menangani keong tersebut?

Informan : Nah keong ini, kita sodorkan ke DPS. Ini ada yang ngangsur pak DPS, bagaimana ini? kalau Dewan Syariah membolehkan, berarti boleh. Alasannya apa boleh? Karena dia hidup di laut. Kalau keong

ini hidup di darat nggak boleh, begitu. Karena apa? Menjijikkan, kan begitu.

Pewawancara : Kapan DPS melakukan pengawasan kepada BMT BIF?

Informan : Ada periodic untuk pengawasan DPS. Pengawasan BMT itu biasanya ada kasus. Yang seperti biasa, tapi tetap kita kan ada pertemuan pengawasan satu bulan sekali. Pokoknya rutinnya satu bulan. Kalau ada kasus, misalkan selama ini untuk pembiayaan mudharabah bagi hasil itu kan sudah lama. Tiba-tiba muncullah pembiayaan yang tidak seperti biasa. Contohnya apa? Akad ulang. Kalau murabahah kasusnya, kalau murabahah kan untuk jual beli. Pinjam untuk beli motor. Tiba-tiba dia bermasalah, akad nya apa yang paling tepat? Karena kalau murabahah, motornya sudah dibeli dulu lama. Itu konsultasi ke DPS. Itu kira-kira apa akad yang paling tepat, begitu. Motornya masih dipakai nggak? Kan motor kami kan begitu. Oh, masih dipakai. Menghasilkan nggak motornya? Oh menghasilkan. Nah ini bisa sewa atau musyarakah. Begitu kira-kira.

Pewawancara : Pernah kejadian seperti itu pak?

Informan : Ada, pernah. Jadi, disampaikan ke Dewan Pengawas dulu. Hukumnya bagaimana. Sampai seperti itulah namanya kasus. Kalau pengawasan, periodiknya satu bulan sekali. Kalau ada kasus kita sodorkan. Seperti ini loh kasusnya. Bukan dia langsung ke lapangan, kan nggak. Kita sampaikan, bagaimana pak DPS. Atau nggak ya lewat telepon.

Pewawancara : Kalau RAT itu DPS juga datang tidak pak?

Informan : Datang. Perannya pengawas di RAT itu kan, satu. Di laporan dari hasil kinerja selama satu tahun, dilaporkan. Berdasarkan pengawasan kami, secara Syariah, bla bla bla. Misalkan loh ini, wah ini perlu pembenahan dulu di akad ini. jadi, harus melaporkan dari hasil pengawasan Syariah. Ada pengawas Syariah dan pengawas manajemen.

Pewawancara : Pada saat laporan dibuat, DPS ikut serta tidak pak?

Informan : Nah, untuk pengawasan laporan, dia kan yang buat toh. Dia lihat nih kasusnya seperti ini, kemudian dia catat, kemudian dibikinlah laporan di RAT.

Pewawancara : Bagaimana BMT BIF dalam menentukan besaran keuntungan?

Informan : Jadikan kita ada standar ya, kita ada minimal *margin*. Minimal *margin* sama dengan biaya operasional dibagi dengan asset dikali 100% ditambah dengan keuntungan yang diharapkan. Maka, akan ketemu dua persen tadi. Setiap akad beda-beda, tidak sama. Misalkan, mbak e akad murabahah sama mas nya. *Margin* nya nanti bisa beda, itu kan nanti bisa ditawarkan disini.

Pewawancara : Kalau keuntungan untuk akad modal kerja itu ditentukan dari awal atau bagaimana pak?

Informan : Nah, untuk modal kerja. Satu, dari hasil survey disampaikan bahwa ini akad yang paling tepat dengan mudharabah bagi hasil, gimana. Okee, akadnya bagi hasil, modelnya seperti ini. dari hasil survey, seperti ini perkiraan. Direalisasi dan disetujui. Kemudian setelah setuju, terjadilah ACC. Kemudian akad nih, sampaikan. Bu, sesuai hasil komite bahwa ini kita akad bagi hasil. Sama- sama menentukan, jadi saling kesepakatan antara anggota dan BMT. Untuk menentukan akad kan dilihat dari penggunaan. Untuk jual beli kan berarti asuk ke murabahah, Untuk kerjasama bisa musyarakah atau mudharabahah.

Pewawancara : Apakah pernah terjadi permasalahan atau kesalahan dalam analisis 5C?

Informan : C yang pertama yaitu karakter. Dari hasil analisa, dari ngomong saja saya sudah tau karakter orang. Bagaimana hubungan dengan tetangga, kami juga lihat. Hubungan dengan tetangga, dengan arisan. Oh, arisan tidak pernah bayar. Padahal kemarin yang disampaikan oleh calon anggota bayar. Jadi, dimulai dari karakter tidak hanya dilihat dari satu orang tapi kanan kirinya juga dilihat. Kalau dilihat dari jaminan dilihat dari nilai taksasi itu perkiraan harga pasar. Misalkan motor Honda harganya Rp 15.000.000,- di pasaran. Kami menilai, nilai taksasinya hanya 70% (persen) dari harga pasaran. Berapa? Rp 10.500.000,-. Kenapa seperti itu? Agar biar gampang kan lebih enak. Karena setiap tahun kan harga motor turun.

Pewawancara : Apakah pernah terjadi permasalahan pada analisis 5C contohnya jaminan?

Informan : STNK mati dulu pernah. Sekarang kan karena sudah tertib aturan, belajar dari pengalaman, Alhamdulillah. Nah, bagaimana? Karena STNK nya mati tapi ngangsurnya lancar. Kalau sekarang dilihat, ada kan salah satunya fotocopy STNK. Dilihat, oh sudah nggak laku, diganti. Jadi kan, diganti jaminan yang lain. Ada gak? Kalau nggak ada kan berarti nggak layak, selesai kan. Kalau ada ya lanjut, begitu kan sebagai persyaratan.

Pewawancara : Bagaimana menurut bapak dengan SDM yang ada di BMT BIF? Apakah kualitasnya sudah baik, karena dilihat dari kuantitas SDM yang masih merangkap.

Informan : kalau kualitas yang menilai kan orang lain. Kalau kami selama ini yang menilai ya cukup baik. Dilihat dari mereka yang bekerja sesuai dengan standar, sesuai target. Kalau dari segi kualitas, ibadah, kelemahan, karakter, yang menilai kan masing- masing. Disini saya melihat teman- teman semua sangat baik. Ketika saya menggunakan asas praduga tak bersalah dan al- hujurat, ya kan.

Mereka yang bekerja disini adalah orang- orang baik dan pilihan di BMT kami. Masalah bagus dan tidaknya silahkan orang lain. Kalau kami yang menilai, ya bagus lah. Dari targetnya, kinerjanya, bagaimana mereka melayani.

**Nama** : Moh. Rivai  
**Jabatan** : Kepala Pengendalian (*Remedial*)  
**BMT** : BIF Yogyakarta  
**Hari/ tanggal** : Senin, 19 Desember 2016  
**Waktu** : 09:46 WIB

Pewawancara : Jenis pembiayaan apa saja yang ditawarkan oleh BMT BIF kepada masyarakat?

Informan : Oh macem- macem, banyak sekali. Ada musyarakah, mudharabah, ijarah,

Pewawancara : Jenis nasabah yang seperti apa yang sering mengajukan pembiayaan di BMT BIF? Market share nya kemana saja pak?

Informan : Rata- rata di pedagang pasar. Kan kita untuk pembiayaan mikro. Jadi, lebih condong ke pembiayaan mikro. Ada juga yang dari Ibu Rumah Tangga, PNS. Rata- rata itu musiman mbak. Biasanya untuk kenaikan sekolah iu mbak. Untuk biaya sekolah, rata- rata untuk biaya kuliah. Seperti itu.

Pewawancara : Bagaimana strategi yang digunakan BMT BIF untuk mendapatkan anggota atau anggota?

Informan : Oh kita strateginya macem- macem mbak. Biasanya beberapa bulan itu kita mengadakan, Bahasa jawnya grebek pasar. Grebek pasar itu, kita mengenalkan produk kita itu BMT ke pasar mana dengan biasanya itu dengan program hadiah. Buka di pasar itu, nanti jadi anggota dapat gelas, dapat payung. Untuk yang anggota Ibu rumah tangga, ya bisa mereka tau dari temennya, tetangganya yang sudah menjadi anggota atau kita menawarkan. Kalau kita pegawai baru kan biasanya dapat tugas itu. Untuk menawarkan. Ya jadi itu tadi multitalenta. Menawarkan, mencari, menagih, menganalisis masih jadi satu semua.

Pewawancara : Bagaimana jenis angsuran yang ditawarkan BMT BIF kepada anggotanya?

Informan : Kita ada program tu tempo, ada mbak. Jadi jangka waktunya tu 2 bulan. Jadi bulan pertama memberikan bagi hasil, bulan keduanya baru pokok dan bagi hasil. Ada juga yang harian dan minggunan. Ada juga, istilahnya kita punya pinjaman khusus. Untuk tempo, bagi yang mau tempo. Jadi, program cepat 2 bulanan. Kan dengan jangka waktu 2 bulan, pengembalian yang bulan pertaman itu bagi



hasilnya dan bulan kedua bagi hasil plus pokoknya. Untuk pedagang pasar, paling banyak harian. Mereka juga pakai bulanan, cuman kan untuk lebih, Bahasa jawanya ngenteng- ngentengi itu. Misalnya dia sebulannya Rp 300.000,-, kalau kita ambil Rp 300.000,- per bulan biasanya kan berat. Nah, kita kan tiap hari ke pasar. Jadi, biasanya mereka nabung Rp 10.000,-, nah nanti akhir bulan kita ambil tabungannya itu. Kalau kurang nanti kita minta. Harian juga ada.

Pewawancara : Terkait dengan risiko pembiayaan, bagaimana risiko pembiayaan itu bisa terjadi? Apakah ada faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan tersebut?

Informan : Ada faktor- faktornya dari eksternal dan internal, kita sendiri maupun dari peminjamnya. Biasanya kalau dari kita sendiri, yang pertama biasanya, survey yang kurang valid terus data- data dari nasabah yang kurang valid. Kalau yang dari eksternal, dari konsumennya dari nasabahnya itu, biasanya memang dia itu punya karakter yang seperti itu. Jadi, gaweannya itu- itu. Dia punya pinjaman banyak, tapi bahasanya gimana- gimana. Jadi, sekarang itu bisa mengelabui marketing- marketing yang masih junior. Kan orang pasar itu lebih pandai mbak, lebih pandai. Pengalaman itu, lebi cenderung risiko itu mereka yang bermasalah itu di pasar. Faktor- faktornya kan tadi itu, kadang kan mereka nggak melihat, apakah itu pinjaman musyarakah, pinjaman ini, yang penting kan kita liat karakter nasabahnya itu sendiri. Faktor- faktornya cuman itu aja.

Pewawancara : Bagaimana penerapan manajemen risiko yang dilakukan BMT BIF?

Informan : Seperti itu tadi, kita harus benar- benar paham. Kalau yang baru kita harus tengok kanan kiri ya. Tanya yang bawa siapa. Terus biasanya kalau di pasar, intinya orang nya gimana. Kalau di perumahan atau RT RW, ya sebisa mungkin kita Tanya orang terdekat. Nah, kedua baru kita masuk ke analisa kita. Jaminan, terus ada juga kita semuanya fokuskan jangan sampai jadi tadi udah lengah ya itu tadi.

Pewawancara : Apakah standard manajemen risiko yang diberikan kepada kantor cabang, bisa dimodifikasi oleh cabang? Poin yang seperti apa yang dimodif?

Informan : Intinya kita sudah punya standar sendiri. Misalnya dalam pembiayaan itu ada kol1, kol2, kol3. Dalam waktu 3 bulan, 6 bulan itu sudah masuk ke anak macet kan. Itu yang pertama kita telepon atau kita surati dulu. Nanti kalau tidak ada respon, kita datang atau silaturahmi kerumahnya. Ketiga itu biasanya, kalau nggak masuk itu kita rombongan kesana. Ya pokoknya gimana caranya, mereka itu paham kalau ini uang anggota yang harus dikembalikan.

Pewawancara : Masalah apa yang bapak hadapi yang berhubungan dengan manajemen risiko? Apakah ada kendala dalam melaksanakannya?

Informan : Biasanya kendalanya itu tadi, ada beberapa kasus yang saya hadapi itu. Ternyata mereka tidak memberikan data yang valid. Salah satunya, misalnya tidak dilengkapi dengan surat nikah. Itu sangat penting sekali. Ternyata kan mereka sudah cerai. Nanti nyarinya sulit. Kalau tidak ada akte nikah itu, gampang sekali dilacak, ke kelurahan itu mesti ada jalurnya. Orang ini kan kemana. Susah mencari orang yang ternyata punya rumah ngontrak. Itu kan ada cuman pakai KTP nya, ikut tetangga, terus udah pindah. Jadi harus valid.

Pewawancara : Bagaimana prosedur pembiayaan yang dilakukan masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan di BMT BIF? Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi oleh masyarakat?

Informan : Yang pertama kan kita harus menjadi anggota dulu. Kalau belum menjadi anggota, tidak bisa mengajukan pembiayaan. Kan syarat di koperasi juga begitu. Setelah menjadi anggota, terus nanti syarat yang kedua membuka tabungan. Kemudian, fotocopy KTP dan lain- lain. Biasanya lebih diajukan untuk datang kesini agar mengenal jauh lagi kantornya dimana. Setelah itu mereka baru mengajukan pembiayaan dengan syarat yang saya bilang tadi.

Pewawancara : Apakah ada hambatan dalam menganalisis suatu pembiayaan?

Informan : Sebenarnya kita sudah punya cara sendiri ya, udah ada SOP untuk menganalisa suatu anggota baru maupun anggota lama. Tapi ya kadang, ada yang masih, kalau marketing lama tu udah kenal bagus dengan anggotanya yang lama memberikan kelonggaran. Biasanya kan kalau kita, BMT itu kan kecondongan sifat kekeluargaan. Nah itu sifatnya yang bagus. Tapi kadang disalahgunakan sama anggota. Misalnya BPKB motor tahun ini, mestinya dapat Rp 3.000.000,-, tapi Rp 5.000.000,-. Karena kita sudah kenal baik, karakternya bagus ya kan kita berikan kan mbak. Tapi ternyata malah terus macet.

Pewawancara : Bagaimana dengan SDM nya? Apakah ada orang khusus yang menangani analisis, menagih?

Informan : Kalau disini semuanya sama mbak. Bahasanya nganu, multitalenta. Dari mulai pengajuan, analisa, survey, kelayakannya itu masih kita. Nanti penagihan juga kita.

Pewawancara : Siapa yang memutuskan layak atau tidak layaknya suatu pembiayaan di BMT BIF?

Informan : Disini nanti lewat setelah analisa, jadi nanti ke kabag pembiayaan. Tapi, ini nya Rp 5.000.000,-. Kalau sampai Rp 10.000.000,- itu langsung ke *manager* nya. Kalau disini kan pusat mbak. Kalau di cabang ya juga sama. Seperti itu.

Pewawancara : Bagaimana ketentuan jaminan yang harus diserahkan oleh nasabah?

Informan : Kita kendaraan bermotor sama sertifikat. Kendaraan bermotor seperti mobil, sertifikat. Kita sudah mulai, lebih valid lagi. Sekarang kita yang Rp 5.000.000,- untuk yang baru itu, kita udah notariskan. Diatas Rp 5.000.000,- kita notariskan. Kalau pembiayaan dibawah Rp 5.000.000,-, nanti kita lihat- lihat dulu mbak. Kalau orangnya gimana, kalau memang agak anu nanti kita tambah minta jaminan. Sesuai dengan jaminannya. Kalau memang aman, kita sesuaikan lagi.

Pewawancara : Kemudian, setelah tahun 2010 itu tingkat NPF nya sudah turun menjadi 4,13% kemudian bergerak fluktuatif hingga tahun 2015. Bagaimana strategi bapak untuk mempertahankan tingkat NPF pada angka 3% tersebut?

Informan : Jadi kan kita sekarang ini kan baru ada program penyelesaian NPF gitu. Jadi semua kantor cabang itu kita bentuk satgas. Satgas untuk penanganan ini. jadi misalnya, di Brebah ada satu orang yang ditunjuk untuk menjalankan NPF disana. Kan ada beberapa cabang, nah nanti tiap satu bulan atau per dua minggu itu saya bisa ngecek disana. Nah jadi kita sudah menentukan satu cabang dari pusat itu ada misalkan ada 10 orang nama yang harus dikerjakan, sana kan harus bisa ngerjakan itu. Nanti kumpul per minggu atau per dua minggu nanti kita cek lagi. Sejauh mana penanganannya dan hasilnya gimana. Jadi, semua cabang nanti konfirmasi sama kita. Kita yang ngecek. Kalau memang ada yang sulit sekali, nah nanti kita kerjakan sama- sama.

Pewawancara : Jika dilihat dari data yang saya peroleh bahwa pada tahun 2010, NPF yang terjadi di BMT BIF sebesar 6,51 persen. Apa yang sedang terjadi pada saat itu pak?

Informan : Saya kurang tau jarena saya baru bekerja di BMT BIF 5 tahun. Jadi, pada saat terjadi NPF segitu saya belum ada di BMT BIF.

Pewawancara : Bagaimana strategi penanganan yang dilakukan untuk mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut?

Informan : Ya itu tadi, cabang dibikin satu satgas. Jadi, nanti koordinasi sama saya semua. Saya bisa ngecek sana si A tak panggil, ketua tadi. Gimana kemarin yang sudah saya berikan tugasnya. Oh ini pak, sudah sampai sini. Terus saya, koordinasi semua seperti itu tadi terpantau terus. Jadi misalkan kita bentuk satgas 1 itu 10 orang. Nanti per minggu kita cek terus. Atau kalau minimal per minggu itu kan ada rapat internal, *manager* kumpul semua. Nanti cek disitu, nanti kita juga menganalisa sama bisa memantau pergerakan di cabang masing- masing. Apakah sudah ditagih atau gimana. Kalau cabang tidak mampu untuk menangani, pusat akan mengambil alih permasalahan tersebut.

Pewawancara : Bagaimana mengatasi atau menghadapi anggota yang sudah bertahun-tahun tidak bayar atau kabur?

Informan : Ya ada juga, itu pasti juga ada. Ya sebisa mungkin kita mencari, semaksimal mungkin mencari data- data yang mereka ada. Seperti tadi itu, kalau surat- surat keadminisrasian ke RT RW itu diminta jangan seperti itu. Tapi kalau sudah maksimal kita cari yang lebih mudah dulu. Daripada yang lebih sulit nanti banyak risiko waktu. Semua minimnya ditagih, tapi kan pada dasarnya mana yang lebih duluan kan kita tangani. Waktunya kan bisa maksimal kita. Seperti itu. Tapi tetap semua jalan yang sulit dan yang mudah tetap semua kita cari, kita selesaikan.

Pewawancara : Apakah dana khusus untuk meng- cover pembiayaan yang bermasalah?

Informan : Oh kalau masalah ini kan modelnya kita yang bermasalah tadi kan, mengurangi pendapatan kan kita mengolek- ngolek lagi anggota yang bagus mbak. Meningkatkan *outstanding* kita untu pembiayaan kan, nanti kan bisa mencari lagi pembiayaan yang lebih. Kategori yang bagus, SOPnya, untuk analisa juga lebih kuat lagi, untuk jaminannya juga lebih kuat lagi. Jadi, seperti dinotariskan. Kan juga orang kalau memang mau niat kan pikir dua kali. Setelah dinotariskan lebih hati- hati kan, kalau memang niatnya bagus otomatis dia memang berani.

Pewawancara : Apa yang Bapak tangani di BMT BIF?

Informan : Kalau saat ini saya masih *double*. Saya masih pegang *marketing* juga saya pegang di pendampingan juga, cuman saya kan nggak ke pasar. Jadi, saya masih punya waktu yang istilahnya luas gitu ya. Kan pasar tidak saya pegang, kalau di pasar kan setiap hari. Jadi, yaudah tinggal nanti saya datang jam berapa. Pagi biasanya saya nagiih atau sore atau malam. Karena mereka yang lebih bermasalah itu biasanya orang- orang yang memang punya karakter seperti itu. Jadi tidak bisa ditemui sewajarnya gitu.

Pewawancara : Bagaimana hasil dari penanganan yang Bapak lakukan?

Informan : Hasil dalam, Alhamdulillah menurut saya juga lancar. Meskipun kita nggak bisa langsung orang tu langsung melunasi, nggak. Minimal kita tu silaturahmi dan mengingatkan dan saatnya mereka paling tidak mulai mengangsur lagi, seperti itu. Memang kan tagihan lunas, tapi kan yang namanya orang kan permasalahannya kan sangat bermacam- macam.

Pewawancara : Bagaimana perlakuan untuk jaminan?

Informan : Biasanya yang seperti saya bilang tadi dengan sistem kekeluargaan. Ya mudah- mudahan bagaimana baiknya semuanya buat kita dan buat mereka. Jadi, pasti nanti ada solusi. Biasanya kalau memang mereka mau menjual kan, kita masih punya rembukan lagi, mau jenengan yang jual apa kita yang jual, seperti



itu. Jadi semuanya enak. Semua kita kasih pilihan. Sebelumnya kita menerangkan kepada anggota seperti apa penjualan jaminan. Apabila lebih kita kembalikan, apabila kurang nah kita tagih. Jadi, nanti kita bisa akad kan lagi, bisa diangsur lagi kekurangannya, ada penjadwalan ulang. Tapi kita tidak dengan menambah bagi hasil lagi, tidak. Cuma pokoknya saja seperti itu.

Pewawancara : Bagaimana dengan pencairan dananya?

Informan : Kalau yang baru biasanya datang ke kantor. Kalau yang *rolling* yang besar kita notariskan. Dibawah Rp 5.000.000,- *marketing* datang ke anggota.

Pewawancara : Jaminanya sudah pernah sampai ke pengadilan tidak pak?

Informan : Sejauh ini belum ada yang sampai ke pengadilan.

**Nama : Paryanto**

**Jabatan : Marketing (Tim Pendamping)**

**BMT : BIF Yogyakarta**

**Hari/ tanggal : Sabtu, 24 Desember 2016**

**Waktu : 08:08 WIB**

Pewawancara : Jenis pembiayaan apa saja yang ditawarkan oleh BMT BIF kepada masyarakat?

Informan : Ya macam- macam. Buat masyarakat kan biasanya butuh ada yang untuk nambah modal, buat usaha kan itu. Ada yang untuk rumah sakit juga ada, untuk beli moto atau mobil juga ada. Terus biasanya buat sekolah anak. Nanti untuk masalah akadnya ijarah, mudharabah, atau wakalah, atau yang lain- lain itu, biasanya udah ada yang buat. Dulu- dulu diajarin sih, ini akadnya ini, untuk ini. Jadi kan, ini untuk biaya rumah sakit nanti kan ada mbak Radit yang bikin akad.

Pewawancara : Jenis pembiayaan apa yang paling banyak digunakan di BMT BIF untuk diberikan kepada masyarakat?

Informan : Rata- rata yang untuk nambah modal tadi. Ada mudhabahah sama ijarah. Ya murabahah apa ya.

Pewawancara : Jenis nasabah yang seperti apa yang sering mengajukan pembiayaan di BMT BIF? Market share nya kemana saja pak?

Informan : Saya pasar tradisional satu. Pasar modern nya dua, jogjatronik dan kadirman. Yang itu rumah- rumah.

Pewawancara : Bagaimana strategi yang digunakan untuk mendapatkan nasabah dari masyarakat?

Informan : Sebagian ada yang datang kesini (ke kantor BMT BIF). Ya kebanyakan sih nawarkan. Jadi, orang yang sudah jadi nasabah nyarankan temannya, keluarganya kesini. Untuk yang di pasar,

biasanya marketingnya dulu yang nawarin. Ada dulu itu namanya grebek pasar. Grebek pasar itu dilakukan, misalnya daerah kota, saya kan di kota di pasar sentul. Agar anggota saya banyak, nanti pihak manajemen menjadwalkan grebek pasar.

Pewawancara : Bagaimana jenis angsuran yang ditawarkan BMT BIF kepada anggotanya?

Informan : Angsuran, angsurannya tu harian, mingguan, sama bulanan. Satu lagi tempo, tempo 2 bulan maksimal. Yang paling banyak bulanan khusus untuk kantor sini. Untuk anggota yang di pasar pakainya harian. Itu yang efektifnya senin sampai jumat. Ada juga senin sampai sabtu. Jangka waktunya itu 100 hari maksimal. 4 bulan, sebulan dihitung 25 hari toh.

Pewawancara : Terkait dengan risiko pembiayaan, bagaimana risiko pembiayaan itu bisa terjadi? Apakah ada faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan tersebut?

Informan : Ya di lembaga manapun, pasti ada. Walaupun sekelas BRI, tetap ada. Ya mungkin, pertama selama analisa ya awalnya baik terus, yang kedua ya mungkin karena usahanya gagal. Kalau faktor dari luar, mungkin ya ekonomi Indonesia itu. Pemerintah kan ganti-ganti terus ya. Jadi, harga barang- barang kan terus naik terus. Kalau faktor dari dalam kan ya itu, biasanya kan analisa surveinya kurang maksimal karakter dari anggota pada saat analisa itu kan kelihatan. Kan manusia juga terbatas. Sudah bisa berusaha menganalisa, tapi seringkali juga luput e.

Pewawancara : Bagaimana penerapan manajemen risikonya?

Informan : Ada penanganan khusus. Ada tim khusus yang untuk menangani untuk NPF nya ada. Kan yang memimpin Pak Rivai. Nanti di setiap cabang ada anggotanya. Ada SATGAS.

Pewawancara : Bagaimana prosedur yang dilakukan oleh masyarakat untuk mengajukan pembiayaan ke BMT BIF?

Informan : Mereka menulis permohonan dulu. Melengkapai syarat- syaratnya KTP suami istri, C1, kemudian fotocopy surat jaminan. Kayak gitu. Nanti kalau udah setuju dari manajemen, cair, nanti jaminannya suratnya itu kalau motor ya BPKB nya, mobil ya BPKB nya, kalau tanah ya sertifikatnya. Nanti ditahan disini.

Pewawancara : Bagaimana analisis kelayakan pembiayaannya?

Informan : Misalkan untuk motor ya. Motor itu taksiran harganya itu berapa. Nanti biasanya diambil maksimal 75% nya. Ya nanti kalau emang anggota lama, biasanya bisa 80%. Paling tidak kan untuk jaga-jaga. Untuk analisis 5C, nanti tim surveinya kan tau kan. Kira- kira ini berani gak. Karakternya, biasanya kan sama nanya- nanya, sebelah- sebelah tetangga, atau yang kenal. Itu kan dilihat cara ngomong. Biasanya kan kalau udah mencla- mencle lah. Oh itu

karakternya kayak gitu. Ini gak baik. Gitu kan. Pengajuannya buat ini, tapi setelah di survey kok buat ini. Gitu kan, sudah beda lagi.

Pewawancara : Apakah ada hambatan dalam menganalisis?

Informan : Ya kayak gitu. Biasanya kalau kebanyakan orang kan, ada yang tanpa sepengetahuan suami. Ada yang, kalau sebagian kecil kalau gitu. Biasanya kan tidak sesuai dengan itu, pengajuannya buat biaya sekolah atau tambah modal. Nanti dialihkan buat apa gitu. Nanti kan taunya setelah di survey. Kalau untuk syarat, kebanyakan sih kalau motor, pajaknya mati. Mesti gak lolos. Kalau gak ya permohonannya ya terlalu besar tidak sesuai dengan jaminannya. Kayak gitu. Nanti kan komunikasi dengan calon anggota tadi. Paling tidak kemampuan dia mengangsur kan, maksimal sebulan segini. Nah, kalau dia minjam besar kan otomatis nggak bisa. Nanti sesuai dengan kemampuannya untuk realisasi dananya. Kayak gitu.

Pewawancara : Siapa yang memutuskan layak atau tidak layak nya pembiayaan?

Informan : Ada tim khususnya dulu, manajemennya. Biasanya Pak kabag sama *manager*. Terus naik lagi, nanti Pak direktur. Biasanya kalau dibawah Rp 10.000.000,- kabag, wilayahnya kabag. Terus kalau yang kisaran Rp 50.000.000,- ke bawah *manager*. Kalau diatas Rp 50.000.000,- direktur.

Pewawancara : Bagaimana ketentuan jaminan yang harus diserahkan oleh nasabah?

Informan : Ya itu tadi, kalau motor ya BPKB yang ditahan, mobil juga BPKB yang ditahan. Tapi, kalau dalam akad tetap mobil atau motor. Kalau tanah ya sertifikatnya yang ditahan. Kemudian, yang deposito. Untuk pedagang pasar atau yang meminjam dibawah Rp 5.000.000,-, ada yang BPKB, ada yang pakai ijazah anaknya atau akte. Ada yang dulu kan yang pasar nggak pakai jaminan sampai Rp 1.000.000,- atau Rp 2.000.000,-. Ya jaminannya barang- barang pasar dagangannya dia.

Pewawancara : Siapa yang bertanggung jawab untuk menangani pembiayaan bermasalah?

Informan : *Marketing* bertanggung jawab, yang ACC bertanggung jawab, kan ditanggung bersama. Terlebih dahulu *marketing* yang menangani kemudian jika tidak bisa ditangani diserahkan ke yang lebih tinggi lagi.

Pewawancara : Apakah ada perbedaan dalam menangani pembiayaan bermasalah pada setiap akad?

Informan : Sama. Kalau saya menerapkan sama. Namanya juga udah macet kan.

Pewawancara : Berapa lama jangka waktu yang paling banyak sering terjadi di BMT BIF?

- Informan : Ada yang 100 hari, ada yang satu tahun. Banyak yang *rolling*. Itu anggota yang loyal banyak. Jaminannya ada yang berbuah, ada yang tetap. Kebanyakan yang tetap. Mereka kan nggak mau repot. Untuk pencairan dana, kalau yang pasar- pasar *marketing* yang ke pasar karena kan kita bersaing dengan lembaga lain. Kalau yang besar, anggota yang datang ke kantor.
- Pewawancara : Menurut bapak, kalau sudah terjadi pembiayaan bermasalah dampaknya apa pak?
- Informan : NPF nya naik. Kita ngejar NPF nya itu, menyelesaikan pembiayaan bermasalah itu.
- Pewawancara : Ada tidak pak, anggota yang kabur gitu?
- Informan : Ya sebagian kecil ada, kita ada dana khusus untuk meng-covernya. CPP itu ada.
- Pewawancara : Jenis risiko apa yang paling banyak terjadi risikonya?
- Informan : Kalau itu saya kurang tau, kurang memperhatikan.
- Pewawancara : Bagaimana strategi penanganan untuk mengurangi tingkat NPF?
- Informan : Ya dimanapun, kalau NPF itu ya masalah. Pertama ya tetap kita silaturahmi. Ya pada dasarnya kan kita terapkan secara kekeluargaan dulu. Kalau secara kekeluargaan pun sudah mentok. Ya apa boleh buat, kita sita jaminannya. Itu langkah terakhir. Ya nanti kan se-akad-an dengan anggota. Jaminannya diambil nanti mau dijual di kantor atau di tebus. Nah, bisa. Kalau ada kelebihan, biasanya dikembalikan. Kalau ada kekurangan, biasanya ya minta. Tapi kalau kurang, biasanya anggotanya juga dimintai masih nggak mau. Risikonya seperti itu. Untuk pengadaan silaturahmi, biasanya kol 1 sudah siap- siap. Terlambat sekali dimulai silaturahmi. Nanti kol 2. Kita sudah datangi terus. Ada yang langsung ada yang pakai surat.
- Pewawancara : Apa saja yang Bapak tangani di BMT BIF?
- Informan : Semuanya e. kita yang mencari tabungan, kita yang lempar. *Funding, financing*, kemudian menangani pembiayaan bermasalah. Nggak yang kayak di bank- bank, sendiri- sendiri.
- Pewawancara : Bagaimana hasil dari penanganannya Bapak?
- Informan : Ya sebagian besar sih manut. Tapi kan ada sebagian bermasalah. Nah, itu yang bikin pusing tu ya itu. Karakter anggota kan macam-macam. Jadi, nanganin satu nasabah dengan nasabah yang lain itu beda- beda. Ada nasabah yang tipikalnya gini, ada yang kalem, ada yang keras.



**Nama** : **Topik Kuncoro**  
**Jabatan** : **Kepala bagian Pembiayaan**  
**BMT** : **BIF Yogyakarta**  
**Hari/ tanggal** : **Sabtu, 14 Januari 2017**  
**Waktu** : **09:03 WIB**

Pewawancara : Jenis nasabah yang seperti apa yang sering mengajukan pembiayaan di BMT BIF? Market share nya kemana saja pak?

Informan : Market share nya untuk pembiayaan, kalau disini kebanyakan untuk mikro ke bawah kan mbak. Khususnya yang paling banyak pedagang pasar, ya 70%. Hampir semua pasar yang ada di Jogja ini, kita ada disana. Jadi, kalau dikalkulasi ya 70% itu pedagang. Kemudian yang berikutnya, kayak UKM UKM yang lain, mungkin kayak usaha keramik, usaha gerabah, dan sebagainya. Kemudian yang non- pedagang juga banyak. Tetapi tidak sebanyak perdagangan cepat. Kemudian ada perikanan ada, di perkebunan ada. Paling dominan di perdagangan.

Pewawancara : Terkait dengan risiko pembiayaan, bagaimana risiko pembiayaan itu bisa terjadi? Apakah ada faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan tersebut?

Informan : Jangan kan kita ya mbak, kita yang assetnya kurang lebih ratusan juta itu bahkan bank yang besar pun. Seketat apapun itu yang namanya flat pasti ada mbak. Jadi apa ya, kemungkinan-kemungkinan itu pasti ada. Yang pertama itu kita salah analisa, itu pasti. Karena ketika, kalau kita menganalisa itu kan tiga faktor kita mbak. Karakter nya gimana, kemampuannya gimana, kemudian jaminannya seperti apa. Ada dua yang masuk, mungkin salah satu nggak masuk. Mungkin karakterny, dia mampu bayar, dia jaminannya kuat, tapi sifat karakternya nggak mau. Karena karakter itu nggak ada yang tau toh. Hanya sebatas survey analisa, kalau ditanyain ya iya iya. Jadi kalau pembiayaan yang bermasalah itu paasti ada. Di semua lembaga mbak pasti ada. Kalau nggak ada, malah nggak sehat bank nya. Risikonya pasi ada.

Pewawancara : Terkait dengan risiko pembiayaan, bagaimana risiko pembiayaan itu bisa terjadi? Apakah ada faktor- faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan tersebut?

Informan : Yang pertama kita analisisnya kurang detail. Kemudian yang kedua, faktor ekonomi juga. Dari para nasabah, gitu ya. Ketika kita survey, kita biyai, usahanya jalan. Tapi kan kita nggak tau kedepannya itu.

Pewawancara : Apakah pernah terjadi permasalahan dalam analisa 5C?

Informan : Hampir semuanya, jadi itu tadi analisa itu kan hanya sebatas usaha manusia. Jadi misalkan, mbak nya mau pinjam. Kalau dia butuh

banget saya tanyakan, mampu bayar, penghasilan mencukupi, walaupun kita nggak tau data- data tertulis yang harus kita sertakan. Misalnya, slip gaji dia bekerja, kemudian hasil usahanya dia dapat berapa. Kan kita nggak bisa sedetail itu loh mbak, kalau karakter ya. Tapi kalau analisa kan kita bisa jaminan, itung- itungan *record* pendapatannya per bulan. Itu kan kita bisa tau itu ya, kalau mereka memanipulasi kan juga bisa. Tapi, kalau karakter itu sulit. Salah satunya kalau disini, kita antisipasinya ya BI *Cheking*. Jadi kalau memang, kita BI *checking* disana kol satu, kol dua bermasalah ya sebagai referesni kita. Jadi hanya sebatas usaha kita untuk meminimalisir. Kalau untuk sempurna, nggak bisa kita mbak. Sempurnanya itu versi sini mbak, kalau ditanyakan jawabnya bagus- bagus mbak. Kita tanya ada hutang lain di bank lain nggak, nggak ada jawabnya. Tapi kenyataannya ada.

Pewawancara : Bagaimana penerapan manajemen risiko yang dilakukan oleh BMT BIF?

Informan : Manajemen risikonya kita perkuat di depan, artinya di semua berkas- berkas pengajuan pembiayaan itu harus komplit. Kemudian, masuk ke tim survey dan surveinya harus dilakukan semaksimal mungkin. Kemudian, nanti kita pantau setiap sebulan sekali. Jadi, bulan ini cair bulan depan sudah kita sms, sudah kita telepon, sudah kita datangi. Kalau bisa, kita lempar ke tim remedial. Kalau terjadi masalah, sudah kol bermasalah, dari marketing sudah tidak mampu, maka akan diserahkan kepada tim remedial.

Pewawancara : Apakah standar manajemen risiko yang ada di pusat yang kemudian diberikan kepada kantor cabang, bisa diubah oleh kantor cabang?

Informan : Tidak mbak. Semua kebijakan dan peraturan- peraturan harus menginduk pusat tidak boleh diubah.

Pewawancara : Bagaimana ketentuan jaminan yang harus diserahkan oleh nasabah?

Informan : sering. Tapi itu ada akadnya mbak, nggak hanya satu pihak. Ada *rescheduling*. Kalau kita ibaratkan sama *leasing*. Kalau *leasing* itu kan ngambil jaminan satu pihak. Tapi, kalau kita niatkan kita kan menjualkan. Nanti kalau sisa uangnya itu untuk nutup pembiayaan kita kembalikan. Kalau kurang kita kembalikan ke anggota. Jadi, awalnya akad murabahah kemudian berubah menjadi hiwalah. Jadi, kalau murabahah mereka jual beli kemudian di akad ulang, macet toh itu.

Pewawancara : Bagaimana cara mengatasinya?

Informan : Jadi kalau BMT itu kekeluargaannya tinggi ya mbak. Ketika itu sudah macet, ya sudah kita Tarik. Kita ada penarikan jaminan. Tapi, itu benar- benar *finishing* akhir, paling akhir lah. Sebelumnya

kan dampingi, kenapa macet, kenapa kok mereka jawab anu mas jual dagangan sulit. Kita bantu, artinya kita dampingilah. Tidak semata- mata kita ambil. Bahkan ketika macet itu, missal angsuran per bulan Rp 1.000.000,- ya. Terus kalau memang bangkrut, setiap bulannya kita ngasih Rp 200.000,-, Rp 150.000,- kita terima mbak. Itu namanya pendampingan mbak ya. Tapi, usahanya tetap kita pantau. Tapi, kalau benar- benar usahanya jalan dan dia nggak mau ngangsur. Berarti kan dia nggak mau dibilang.

Pewawancara : Pernah terjadi permasalahan pada likuiditas tidak pak?

Informan : Kalau permasalahan itu semua bank pasti ada. Tapi ya nggak signifikan. Karena kan siklus- siklus tertentu, seperti kalau kita musim sekolah. Kemudian, biasanya kan hampir semua lembaga keuangan, lembaga pendidikan kan nabung disini. Kalau pas pengambilan tabungan itu kan, kalau kita nggak bisa mengantisipasinya bisa keluar semua.

Pewawancara : Bagaimana peran DPS di BMT BIF?

Informan : DPS itu satu bulan sekali mbak, itu ada pengawasannya. Tapi kalau, apa ya pasif sih. Artinya, kalau ada moment- moment tertentu, ada hal yang perlu dibahas. Kalau DPS itu biasanya akad sih. Kalau BMT nya setiap sebulan sekali ada *monitoring*. Nggak mesti satu bulan sekali, kadang dua bulan sekali.

Pewawancara : Bagaimana pengawasan yang dilakukan oleh DPS?

Informan : DPS itu tentang kesyariahnya mbak. Kan disini ada Dewan Pengawas Syariah dan Dewan Pengawas Manajemen. Kalau manajemen ya tentang penggajian, tentang IT, dll. Kalau DPS itu kan lebih ke akad. Selain akad apa ya, akhlak. Akhlak dari karyawan. Contohnya, sebenarnya saya kurang begitu setuju sih. Artinya, harus shalat berjamaah itu bagus. Tapi kan kalau teman-teman ada kerjaan, ada tugas, itu kan nggak.

Pewawancara : Apakah DPS ikut serta dalam pembuatan laporan?

Informan : Kalau laporan bulanan nggak mbak, biasanya laporan tahunan. Kalau bulanan, saya piker belum perlu sih. Selama masih jalannya sesuai dengan aturan. Pada saat RAT, DPS harus datang. Kan itu paling pentingm pengawasa manajemen sama pengawas Syariah. Kan pertanggung jawabannya di RAT itu. Jadi, ketika forum atau anggota ada yang complain itu kan perwakilan anggota kita undang di RAT. Akadnya di BMT BIF seperti ini ini, kok sistem penagihannya kayak preman. Nah, itu kan pertanggunggan dari DPS. Selama ini bagaimana DPS. Anggota pembiayaan ada *funding* ada, perwakilannya yang besar- besar pembiayaannya. Jadi, kalau DPS itu nanti laporannya tahunannya itu ada buku besar. Buku pertanggungjawaban tahun berapa, tutup berapa itu kan sudah ada. Nanti biar kalau hadirin malas membacanya, nanti kan dibacakan secara singkat.

Pewawancara : Bagaimana dengan keputusan keuntungan?

Informan : Itu ada perhitungan khusus mbak. Jadi nanti itu dikembalikan ke nisbah tabungan. Jadi, kalau nisbah tabungan kita kan 50%. Contohnya, Rp 1.000.000,- itu kan, orang nabung itu kan dapat bagi hasil Rp 10.000,-. Rp 10.000,- itu kita putarkan lagi, nanti yang murni masuk sini kan Rp 1.500.000,-. Yang 1% itu untuk penanam modal. Itu ada perhitungan khusus. Kalau untuk mudharabah dan musyarakah, itu kan sebenarnya sama saja sih. Jadi penentuannya harus di depan. Kalau dulu itu penentuannya di depan dengan melihat keuntungan yang diperoleh dan kegunaannya untuk apa. Enaknya BMT bisa melakukan nego dengan anggota. Tapi, tidak berlebihan.

**Nama : Dana Suswati, SE**

**Jabatan : Dosen Akademisi UMY**

**Institusi : UMY**

**Hari/ tanggal : Selasa, 31 Januari 2017**

**Waktu : 13:01 WIB**

Pewawancara ; Menurut Ibu, seberapa penting pembiayaan bagi sebuah lembaga keuangan?

Informan : Kalau pembiayaan bukan lagi penting ya. Pembiayaan itu merupakan apa ya, merupakan sumber penghidupan bagi sebuah perbankan. Tanpa ada pembiayaan, maka operasional perbankan darimana sumber itu bisa dipenuhi. Nah, pendapatan terbesar dari sebuah perbankan dari penyaluran dana, apa yang disebut dengan pembiayaan.

Pewawancara : BMT itu kan fokus kepada masyarakat kelas menengah ke bawah atau pedagang- pedagang yang ada di pasar. Kemudian, terkait dengan risikonya itu memungkinkan atau tidak manajemen risiko di level koperasi atau BMT itu menggunakan 10 risiko dari BI? Apakah cukup 4 saja, yaitu risiko pembiayaan, operasional, pasar, dan likuiditas?

Informan : Jadi, semuanya itu penting ya. Segala sesuatu diukur seberapa sih tingkat risiko yang nanti melekat. Cuma mungkin bobotnya itu agak berbeda dengan perbankan ya. Karena memang volumenya lebih kecil. Jadi, kalau BMT lebih kepada pemantauan setiap hari. Jadi, kalau dia kan fokusnya kecil, mikro, ke pasar- pasar setiap hari itu didampigi, setiap hari ditengok, setiap hari di datangi. Cuma itu pun juga kita harus selalu ukur, sejauh mana sih tingkat risiko terhadap 10 indikator itu di BMT bisa diterapkan. Kan masing- masing juga berbeda ya. Itu juga harus kita bisa lihat juga dengan posisi nasabahnya.



- Pewawancara : Bagaimana hubungan risiko yang satu dengan yang lainnya?
- Informan : Iya, nah. Risiko pembiayaan itu terhadap risiko yang lain, saya pikir semuanya berdampak ya. Contoh misalnya, kalau tadi yang dilihat likuiditas. Likuiditas biasanya dia berdampak langsung karena ketika pembiayaan itu tidak lancar, maka secara otomatis likuiditas kena. Kemudian, tadi yang tidak begitu langsung kena risiko reputasi ya. Itu siapa bilang tidak langsung kena. Ketika SDM itu dia tidak bisa berpenampilan, ber-*performance* baik, berintegritas yang baik, tidak amanah, tidak jujur, maka risiko reputasi bisa juga dipertaruhkan. Jadi, semuanya itu bisa kena.
- Pewawancara : Terkait dengan risiko pembiayaan, bagaimana risiko pembiayaan itu bisa terjadi? Apa ada faktor yang menyebabkan terjadinya risiko pembiayaan?
- Informan : Jadi, risiko pembiayaan itu banyak faktor ya. Bisa faktor eksternal, bisa faktor internal. Kalau faktor internalnya, itu misalnya nasabahnya, apa dari petugasnya, dari SDM-nya. Dia tidak jujur menuangkan data terkait dengan kondisi dari nasabah. Maka itu risiko pembiayaan nanti akan muncul. Begitu juga ketika nasabahnya, dai eksternal ya. Nasabahnya itu juga tidak jujur, mereka memberikan data bohong. Atau antara nasabah dengan petugas bank, bekerja sama. Nah, itu juga nanti muncul risiko. Jadi, risiko pembiayaan itu bisa dilihat, bisa muncul risiko dari berbagai sisi.
- Pewawancara : Jika dilihat dari nasabah, kite menggunakan analisis. Menurut Ibu yang paling sulit untuk dilakukan apa?
- Informan : Yang paling sulit, saya pikir nggak ada yang sulit. Semuanya itu. Jadi gini, sulit dan tidak seorang analis melakukan analisis itu adalah yang terutama itu harus jam terbangnya. Ketika dia sudah punya jam terbang tinggi, dia sudah punya pengalaman, ketika obyek yang dijadikan itu bukan sesuatu hal yang memang belum pernah dilakukan, maka itu tidak menjadi sulit. Tetapi ketika obyek yang dibiayai adalah obyek- obyek yang langka misalnya, barangkali SDM tidak menguasai maka itu semuanya menjadi sulit. Hambatan terkait karakter misalnya, kembali lagi kita sampaikan semuanya pengalaman, semuanya jam terbang ya. Ketika kita masih awam, kita masih belajar, maka mencari karakter itu sangat sulit. Ketika kita itu sudah berpengalaman, kita sudah punya jam terbang, berhadapan- hadapan pun kita sudah bisa melihat ini. Karakternya seperti apa. Meskipun itu tidak 100% (persen), tetapi kita bisa melihat. Apakah ini berbohong, apakah ini tidak jujur, apakah dia punya usaha atau tidak, maka dengan cara bertatap muka pun kejujuran itu bisa dilihat.

Pewawancara : Dari berbagai macam jenis pembiayaan, menurut Ibu jenis pembiayaan apa yang paling banyak permasalahannya atau berpotensi untuk mengalami risiko yang paling besar?

Informan : Pembiayaan syirkah. Kebanyakan orang tidak jujur ya. Jadi. Masih banyak mayoritas orang, ketika mereka untung itu tidak au berbagi sesuai dengan komitmen yang dibuat. Tetapi ketika mereka rugi, maka mereka bilang. Ini bank Syariah aku rugi, maka aku harus berbagi risikonya, gitu. Tapi kalau murabahah kan, ini kamu beli sekian harganya sekian ya sudah. Risikonya munculnya di gagal bayar.

Pewawancara : Bagaimana penerapan manajemen risiko yang harus dilakukan oleh sebuah lembaga keuangan?

Informan : Ya jadi, sebelum muncul bermasalah kita minimalisasi dulu risikonya, ya diidentifikasi. Baru kemudian, setelah muncul ya kita harus punya step- step cara penyelesaiannya. Stepnya yang pertama adalah ya dari analisa 5C itu, kita akan identifikasi risiko dari karakter seperti apa. Misalnya begini, karakter dari nasabah ini banyak utang, banyak dia banyak macetnya misalnya. Nah, kemudian secara aspek bank teknis, kita tidak bisa biayai dia. Tetapi ketika dia sudah ngotot, saya mau jujur, saya mau bayar, saya mau menyelesaikan, begitu. Nah, itu kita bisa siati misalnya kita dengan cara jaminannya itu harus yang likuid, tabungan atau deposito. Atau kalau tidak, dia disewakan tempat tetapi nyewa ke kita, kita membiayai nyewa ke kita, karena dia nggak jujur. Maka ketika nanti dia bermasalah, dia ingkar janji, maka kita masih punya sewa itu. Sehingga, mungkin konkritnya kita perketat, kita kuatkan perjanjian kita. Kekuatan kita sehingga jika terjadi sesuatu ada yang kita pegang, ada yang menjadi andalan kita. Sehingga asset kita tidak akan *lost*.

Pewawancara : Bagaimana strategi penyelesaiannya?

Informan : Strategi penyelesaian ketika pembiayaan bermasalah, ya kalau yang secara umum. Itu kan yang pertama kita harus pantau dulu, kita awasi dulu. Kemudian kita ingatkan, diingatkan nggak bisa, kemudian kita kasih surat peringatan satu, dua, sampai tiga. Sudah kita kasih surat peringatan satu sampai tiga, tidak bisa maka kita tanya. Ini jaminan harus dijual, yang jual bank atau dijual sendiri kemudian dibayarkan. Nah, kalau dia sudah tidak bisa ya. Kita pakai kekuatan hukum atau eksekusi. Jadi, menjual jaminan dengan cara di lelang.

Pewawancara : Jika jaminan tidak dapat meng-*cover* pinjamannya, apakah akan dijadwal atau diakad ulang?

Informan : Kesanggupan dalam membayar. Ya selama dia ada dananya, ya kita minta harus segera diselesaikan. Tapi kalau dia orang nggak punya, ya kita kasih kelonggaran. Kalau dia memang sudah fakir

miskin, sudah nggak punya harta ya kita ikhlaskan. Kita kita hibahkan misalnya kayak gitu.

Pewawancara : Kalau PPAP itu digunakan tidak?

Informan : PPAP digunakan. Ya kalau ada PPAPnya. Kalau nggak ada PPAP, kadang kan gini tidak ada jaminannya tidak dibentuk PPAP. Nah, tapi kalau jaminannya kurang dibentuk PPAP. Tapi kalau nggak ada jaminannya sama sekali, nah nanti PPAP yang untuk melunasi.

Pewawancara : Apakah terdapat perbedaan penanganan pembiayaan bermasalah pada setiap pembiayaan?

Informan : Setiap pembiayaan nggak.

Pewawancara : Terkait dengan karakter anggota, apa yang harus dilakukan untuk menghadapi perubahan pada karakter anggota?

Informan : Ya itu tadi, adanya jaminan kan termasuk juga mengantisipasi berubahnya karakter. Kalau sesungguhnya ya, yang namanya pinjaman itu kalau semua orang karakternya baik, maka fungsi agunan nggak perlu. Bukan sekedar menggeretak, tapi kalau mereka sudah tidak mau bayar, ya ini bukan gertakan lagi ini dijual, gitu.

Pewawancara : Apa yang harus dilakukan lembaga keuangan terhadap nasabah yang tidak jujur?

Informan : Kalau dia tidak jujur, kemudian usahanya tidak ada. Maka ya harus kita lakukan pendekatan. Pendekatannya adalah kenapa dia bilang seperti itu, kemudian ini risikonya bahwa kalian harus mengembalikan jaminannya. Nah, kemudian komitmennya seperti apa. Kalau misalnya dengan dia berbohong dia jujur, tapi dia juga akan sepakat mengembalikan, maka kita berikan kesempatan itu. Tapi kalau dia tetap sudah tidak jujur, sudah tidak kooperatif, sudah tidak bisa diajak kerja sama, maka ya kita arahnya akan menjual jaminan itu.

Pewawancara : Apakah Ibu setuju bahwa karakter merupakan faktor utama dari penyebab pembiayaan bermasalah?

Informan : Ya setuju sih setuju. Cuma, jadi kadang kan begini. Ketika kita menghadapi nasabah, ada data masuk, karakternya nggak baik. Itu sebetulnya sudah kita garansi bahwa ini nggak bisa dibiayai. Suma kadang, kita juga harus berpikir. Ketika orangnya ngotot, orangnya memberikan keyakinan bahwa meskipun saya sudah pernah istilahnya sudah pernah masuk daftar hitam, tapi saya komitmen bayar. Nah, buktinya apa, konkritnya apa. Tapi kalau dia itu tidak bisa menunjukkan bukti yang konkrit ya ngapain juga, orang yang bermasalah dibiayai, kan begitu. Kalau nggak salah Bu Dana pernah cerita ya, punya nasabah yang tukang mabuk itu. Ada

tukang mabuk, dia itu mau pinjam untuk beli mobil. Nah, terus kita kan nggak percaya. Kita nggak mau ah tukang mabuk kok ingin beli mobil. Ya nanti uangnya abis buat beli minuman keras. Tapi ternyata, orang tuanya menggaransi. Tolong ini dibiayai, kalau dia sampai tidak bayar saya yang tanggung jawab bayar. Dan dia berjanji diatas materai. Tapi, akhirnya ternyata apa? Si tukang mabuk itu malah, dia bisa mengurangi kegiatan mabuknya. Dia juga bekerja sebagai *driver*, maka itu segi sisi lain. Jadi, memang teori itu tidak 100% (persen), bahwa ketika A ini harus di B kan, gitu. Kalau tidak A berarti harus B. Tetapi, sangat mungkin, kalau tidak A juga menjadi C.

Pewawancara : Bagaimana ketika terjadi penyalahgunaan dana?

Informan : Banyak itu. Penyalahgunaan dana itu, maka ketika dia berbohong. Maka kita datang, kita Tanya, kita ajak baik- baik. Atau nggak kita panggil, dia maunya apa. Nah, kalau dia itu istilahnya mau memperbaiki, mau bertanggung jawab, ya sudah kita kasih kelonggaran. Misalnya, dia kita kasih modal Rp 50.000.000,-. Ngakunya mau beli barang dagangan, nah nggak taunya untuk dipakai yang lain, misalnya. Akhirnya, dia nggak bisa ngangsur. Akhirnya dia kita panggil, kamu kok sudah menyalahgunakan ini. kemudian, dia bilang yaudah pokoknya saya tanggung jawab, saya punya sumber pengembalian. Nanti saya kembalikan. Kita kasih toleransi sampai 3 bualan. Kalau sampai 3 bulan tidak bisa menunjukkan *track record* yang baik, anda tidak bisa memenuhi apa yang menjadi komitmen anda, maka kita akan melelang jaminan itu. Tapi, kalau misalnya dengan diberi toleransi itu, dia bisa memperbaiki diri. Akhirnya, satu dua tiga bulan, dia lancar. Ya bisa dia sampai selesai. Ya memang apa istilahnya, serba- serbi persoalan nasabah itu sangat banyak, sangat kompleks. Satu kasus tidak bisa diterapkan dalam kasus yang lain. Karena masing- masing punya keunikan tersendiri.

## **PEDOMAN WAWANCARA DENGAN ANGGOTA BMT BIF**

1. Bagaimana Ibu/ Bapak mengetahui BMT BIF?
2. Sudah berapa lama Ibu/ Bapak menjadi anggota BMT BIF?
3. Pertama kali mengajukan pembiayaan untuk apa?
4. Apakah prosedur untuk mengajukan pembiayaan di BMT BIF mudah dan cepat?
5. Apa saja persyaratan yang harus dilengkapi?
6. Apakah ada kendala dalam melengkapi persyaratannya?
7. Jaminan apa yang digunakan oleh Ibu/ Bapak untuk pembiayaan yang diinginkan?
8. Apakah Ibu/ Bapak pernah telat membayar atau mengalami angsuran yang kurang lancar?
9. Apa yang membuat Ibu/ Bapak terlambat mengangsur?
10. Apakah Ibu/ Bapak pernah diberi surat peringatan oleh BMT BIF?
11. Apa yang dilakukan BMT BIF ketika Ibu/ Bapak telat mengangsur?
12. Bagaimana solusi yang diberikan BMT BIF untuk mengatasi kesulitan yang Ibu/ Bapak alami?
13. Sudah berapa kali Ibu/ Bapak melakukan pembiayaan di BMT BIF?
14. Apakah BMT BIF selalu menghubungi Ibu/ Bapak ketika sudah jatuh tempo?



**Nama** : Asdi Amini  
**Usaha** : Lontong Sayur  
**Tempat** : Pakualaman  
**Hari/ Tanggal** : Senin, 16 Januari 2017  
**Waktu** : 10:17 WIB

Pewawancara : Sebelumnya, dengan bapak siapa ?  
Informan : Nama saya Pak Asdi, Asdi Amini.

Pewawancara : Bapak asli Jogja?  
Informan : Saya asli Padang mbak.

Pewawancara : Bapak di Jogja jualan lontong sayur pak ya? Itu udah berapa lama pak ya?  
Informan : Saya jualan lontong sayur. Saya pindah ke Jogja tahun 2000. Lebih kurang buka lontong sayur tu di awal- awal 2001.

Pewawancara : Terus Bapak buka lontong sayurnya, pertamanya disini atau dimana pak?

Informan : Saya pertama sekali buka disana, dibawah pohon beringin sana. Dibawah pohon beringin, situasinya saat itu masih ada pohon beringin besar itu. Jadi, karena tahu 2000 itu korban PHK, saya merantau ke Jogja, kita coba- coba cari usaha. Pertama saya dagang disana itu, saya bawa lontong itu sekitar 30 porsi. Dan dalam waktu 3 jam tu abis. Waktu itu. Jadi mulai dari 30 porsi, saya naikkan sedikit, naikkan sedikit. Akhirnya, sampai saya bisa menjual di waktu itu, disana itu sampai lebih kurang 400 porsi sehari disana. Dan rata- rata itu jam 09:00 jam 10:00 itu udah abis. Nah, kalau sekarang kan situasinya udah berbeda. karena pertama sekali faktor yang bikin turun usaha itu apa? Faktor- faktor bahan- bahan di pasar naik semua, ya ngerti sendiri lah mbak ya. Sudah itu, kalau di saya sendiri cabang saya udah banyak, jadi pelanggan tu menyebar. Ada yang disini, ada yang di mandala, ada dimana- dimana. Jadinya terbagi bagi. Kalau dulu sampai orang selesai tu jualan ngantri terus. Begitu juga saya goreng tempe tu orang ngantri. Kalau sekarang sudah tidak. Karena itu tadi lah faktornya. Kita sudah dikembangkan. Kemudian, harga- harga di pasar sudah tidak naik. Itu membuat sedikit menurunlah. Omset para pedagang. Lebih kurang seperti itu.

Pewawancara : Awal buka lontong sayur itu, pakai modal sendiri atau gimana pak?

Informan : Nah, jadi ceritanya begini. Saya tahun 98 tu korban PHK ya dari perusahaan BUMN. Kemudian saya melalang buana dari hasil uang terakhir saya PHK itu. Coba ini, coba ini, coba ini, nggak ada

yang berhasil. Akhirnya, saya kehabisan uang. Saya punya uanglah sedikit, saya pakai untuk merantau ke Jogja. Di Jogja saya sudah kehabisan uang, saya kerja serabutan apa ajalah begitu, intinya bisa untuk anak saya baru satu ya waktu itu, ngasih makan anak istri. Tidak cukup. Akhirnya, saya punya inisiatif sama istri saya. Saya kasih tau, cobalah kita buka- buka warung. Mungkin disini banyak anak- anak kos, orang- orang Sumatera. Kita coba buka warung yang namanya sarapan yang bisa kita disana, lontong sayur. Akhirnya saya buka di situ lontong sayur. Dengan modal lebih kurang waktu itu kalau nggak salah, modal bahan saya tu Rp 200.000,-tu saya pinjem. Pinjem bukan duit saya. Kan saya udah kehabisan duit. Waktu itu dan perabotan- perabotan masak saya tu dibantu Ibu saya. Dibelikan kualu, dibelikan kompor, dan lain sebagainya. Begitulah kenyataan saya waktu mulai usaha tu.

Pewawancara : Bagaimana Bapak mengetahui BMT BIF?

Informan : Sama ini (menunjuk Pak Paryanto). Ini kan pelanggan saya. Sering main kesini, sering silaturahmi. Akhirnya saya kenal beliau, bila saya mempunyai keperluan apa. Saya hubungi beliau, beliau bisa bantu, kerjasama. Itulah, awalnya itu. Gitu ya mas, kerjasamanya. Jadi, ya ada hubungan saling menguntungkan.

Pewawancara : Berarti berawal dari cuman makan di tempat Bapak, sering kesini?

Informan : Kan dia orang lapangan, kemana- mana dia.

Pewawancara : Jadi Bapak tertarik untuk meminjam untuk keperluan. Itu biasanya untuk keperluan apa pak?

Informan : Ya, kalau yang jaman- jaman dahulu itu, saya rata- rata ngambil kayak motor ya. Pinjaman umpunya dibawah- bawah Rp 10.000.000,-. Kadag- kadang saya tu beli perabotan, membeli etalase saya kompor barangkali. Pokoknya saya pinjam, saya manfaatkan untuk investasi.

Pewawancara : Sudah berapa lama Ibu/ Bapak menjadi anggota BMT BIF?

Informan : Lamanya kurang ingat juga. Perkiraan saya sih 6 tahun 7 tahun ada ya.

Pak Paryanto : Ya paling 5 tahun 6 tahun lah.

Informan : Nah antara seperti itu lah. 5 tahun 6 tahunan sudah adalah seperti itu.

Pewawancara : Pertama kali mengajukan pembiayaan untuk apa?

Informan : Wah nggak punya catatan e. nggak punya *track record* itu e saya.

Pewawancara : Apakah prosedur untuk mengajukan pembiayaan di BMT BIF mudah dan cepat?

Informan : Kalau yang sepengalaman saya ya, ini pengalaman saya cerinya. Kalau rata- rata kita ngajukan, pertama tu susah. Tapi bank tu kalau udah baik dengan kita, mereka akan mempermudah. Biasanya seperti itu. Pak Asdi Amini ni *track recoerd* nya bagus ya, sekarang mau apa lagi? Kita bantu. Nah kira- kira seperti itu gambarannya. Jadi dipermudah sama pihak BMT nya.

Pewawancara : Berarti menurut Bapak awal- awal masih sulit pak ya?

Informan : Ya kalau kita namanya butuh, kita upayakan ya. Kita usahakan, piye carane lah. Mas Yanto bisa bantu saya kan gitu. Dan saya tidak jadikan itu beban. oh perlu fotocopy KTP mas? oh Saya siapkan. Perlu KK, yoo siapkan. Perlu izin apa. Ya kalau kita butuh, siapkan. Awalnya kayak begitu.

Pewawancara : Apa saja persyaratan yang harus dilengkapi?

Informan : Kalau yang saya ingat itu ya, kalau sama BMT ini. ya KTP, terus paling KK ya mas ya. FC surat jaminan. Terus, jaiminannya apa? BPKB motor atau apa. Ya itu seingat saya dulu.

Pewawancara : Apakah ada kendala dalam melengkapi persyaratannya?

Informan : Kalau untuk BMT ni, saya rasa selama ini lancar. Nggak ada masalah.

Pewawancara : Jaminan apa yang digunakan oleh Ibu/ Bapak untuk pembiayaan yang diinginkan?

Informan : Paling banyak tu yang saya gunakan BPKB motor.

Pewawancara : Apakah Bapak pembiayaan *rolling*?

Informan : Saya sudah berkali- kali. Kemana- mana saya tu. Istilahnya ya kalau boleh saya jujur. Saya kemana- mana menjalin hubungan baik. Kerjasama dengan BRI, sama Bank Amal Mulia. Bank Amal Mulia itu pembiayaannya adalah beli rumah saya dulu. Dia yang membiayai. Saya satu- satunya nasabah yang pembiayaannya yang dikabulkan. Padahal sebelumnya belum ada. Karena saya *track record* nya bagus. Mungkin dia mungkin ya, dia ngecek di BI Asdi Amini. Oh *track record* nya bagus, boleh lah. Saya nggak tau itu, kenyataannya saya ngajukan langsung *goal*. Nah, kira- kira seperti itu. Jadi menurut saya, saya memeiliki menurut saya *track record* saya dimana- mana bagus. Saya tidak pernah membuat *blacklist* dimana- mana. Saya orangnya konsisten, konsekuen. Itu membuat siapapun percaya ke saya dan itu bagi kami pengusaha adalah modal. Salah satu modal, modal kepercayaan. Kepercayaan itu modal loh.

Pewawancara : Apakah Ibu/ Bapak pernah telat membayar atau mengalami angsuran yang kurang lancar?

Informan : Kalau seingat saya tidak, karena modelnya itu kan potong di buku tabungan. Yang penting saya rajin nabung. Nanti Mas Anto sendiri yang mengaturnya. Saya nggak pernah diajukan slip pembayaran, nggak. Yang penting pinter- pinter mas ini saya *budget* nya nabung hari ini segini.

Pewawancara : Apakah BMT BIF selalu menghubungi Ibu/ Bapak ketika sudah jatuh tempo?

Informan : Seingat saya itu belum pernah ya. Itu karena lancar, *track recoed* saya bagus. Dimanapun saya bermitra, bekerjasama. Saya selalu berusaha menjaga hubungan baik. Bila perlu saya nggak punya uang, saya utangkan untuk bayar utang. Gali lubang tutup lubang. Demi menjaga nama baik. Bagi saya nama baik modal. Itu yang saya rasakan seperti itu.

Pewawancara : Berarti sama BMT sudah klop banget ya pak?

Informan : Boleh katakan kita udah temanan serawungan disini. Teman ngobrol dan kita semua sudah saling tau. Saling percaya. Mas Anto saya kenal baik. Jadi apa mau bilang, KKN atau apa itu. Kalau saya sih bilanganya hubungan baik. Saya bermitra dengan baik. Jadi, kalau dia mempermudah saya wajar saja. Hubungan kita sudah baik. Saya bukan keluarga sama dia, nggak ada hubungan apa- apa sama dia. Saya hubungan saya sebagai pelanggan sama pihak bankatau pihak apa namanya, pihak BMT. Itu aja yang saya tau.

**Nama : Mamat**  
**Usaha : Rujak Es Krim**  
**Tempat : Pakualaman**  
**Hari/ Tanggal : Senin, 16 Januari 2017**  
**Waktu : 10:57 WIB**

Pewawancara : Sebelumnya dengan mas siapa ya?

Informan : Mas Mamat.

Pewawancara : Asli Jogja mas?

Informan : Bukan, asli Klaten.

Pewawancara : Mas Mamat jualan apa?

Informan : Rujak es krim.

Pewawancara : Itu udah berapa lama?

Informan : Kalau saya baru 3 tahun. Tapi rujak es krimnya buka sekitar tahun 80an.

Pewawancara : Itu punya sendiri atau punya orang?

Informan : Punya e orang.

Pewawancara : Apakah Mas nya ada minjam sama BMT untuk modal?

Informan : Ada.

Pewawancara : Bagaimana anda mengetahui BMT BIF?

Informan : Nggak tau e mbak. Aku belum kesini masnya udah disini.

Pewawancara : Berarti Pak Pai langsung menawarkan kepada mas untuk pembiayaan?

Informan : He'em.

Pewawancara : Sudah berapa lama Ibu/ Bapak menjadi anggota BMT BIF?

Informan : Baru 2 tahun.

Pewawancara : Pertama kali mengajukan pembiayaan untuk apa?

Informan : Buat kebutuhan mbak. Kebutuhan di rumah.

Pewawancara : Apakah prosedur untuk mengajukan pembiayaan di BMT BIF mudah dan cepat?

Informan : Mudah.

Pewawancara : Apa saja persyaratan yang harus dilengkapi?

Informan : Kemaren BPKB motor sama KTP.

Pewawancara : Apakah ada kendala dalam melengkapi persyaratannya?

Informan : Nggak, lancar. Cairnya juga cepet.

Pewawancara : Maksimalnya berapa mas pernah minjem?

Informan : Kemaren maksimalnya Rp 4.000.000,-. Minjem cuman Rp 4.000.000,-. Untuk kebutuhan di rumah mbak. Beli apalah yang kurang. Perabot.

Pewawancara : Apakah anda pernah telat membayar atau mengalami angsuran yang kurang lancar?

Informan : Pernah.

Pewawancara : Apa yang membuat anda terlambat mengangsur?

Informan : Pulang kampung, ke sininya mepet tanggal setoran. Ya kalau pulang ke rumah uangnya abis toh mbak. Kesini pas ditagih nggak ada duitnya, udah di pake.

Pewawancara : Terus dari BMT BIF ngasih peringatan atau gimana?

Informan : Nggak bebas.

Pewawancara : Apa yang dilakukan BMT BIF ketika anda telat mengangsur?  
Informan : Ya nggak ngapa- ngapain. Haha ya ditagihlah.

Pewawancara : Bagaimana solusi yang diberikan BMT BIF untuk mengatasi kesulitan yang anda alami?  
Informan : Ditagih, dimaklumi belum ada uangnya.

Pewawancara : Sudah berapa kali anda melakukan pembiayaan di BMT BIF?  
Informan : Baru dua kali. Tapi yang punya udah berkali- kali mbak. Yang paling pertama es rujak. Terus yang kesana ikut, ikut, ikut. Persyaratannya enak, cairnya cepet. Terus saya juga pengen.

Pewawancara : Apakah BMT BIF selalu menghubungi anda ketika sudah jatuh tempo?  
Informan : Pernah.

Pewawancara : Itu paling lama berapa telatnya?  
Informan : Pernah sebulan mbak.

Pewawancara : Terus mas nya ngangsurnya harian, bulanan atau gimana?  
Informan : Bulanan.

**Nama : Wiwin**  
**Usaha : Warung Makan Ayam Kremes**  
**Tempat : Baciro**  
**Hari/ Tanggal : Senin, 16 Januari 2017**  
**Waktu : 11:58 WIB**

Pewawancara : Sebelumnya dengan Ibu siapa?  
Informan : Ibu Wiwin.

Pewawancara : Ibu pedagang atau gimana?  
Informan : He'em nasi ayam kremes.

Pewawancara : Sudah berapa lama bu usahanya?  
Informan : Paling sekitar 6 tahunan.

Pewawancara : Kemudian, pas buka usaha itu pakai modal sendiri atau gimana?  
Informan : Dari suami.

Pewawancara : Kemudian pernah minjam ke bank atau dimana?  
Informan : BMT aja.

Pewawancara : Bagaimana Ibu mengetahui BMT BIF?



Informan : Dari temen. Temen dagang. Itu kan memang khusus pinjaman untuk pedagang. Kayak gitu.

Pewawancara : Sudah berapa lama Ibu menjadi anggota BMT BIF?

Informan : 3 tahunan ada.

Pewawancara : Pertama kali mengajukan pembiayaan untuk apa?

Informan : Tambah modal.

Pewawancara : Apakah prosedur untuk mengajukan pembiayaan di BMT BIF mudah dan cepat?

Informan : Mudah, cepet, dan pelayanannya bagus. 3 tahun jadi anggota BIF belum pernah ke kantornya. Iya, dari aku ngajuin sampe cair kayak gitu udah di rumah. Jadi, belum pernah ke kantornya.

Pewawancara : Apa saja persyaratan yang harus dilengkapi?

Informan : Cuman fotocopy KTP suami istri sama surat nikah apa ya pas pertama. C1, kartu keluarga.

Pewawancara : Jaminan apa yang digunakan oleh Ibu untuk pembiayaan yang diinginkan?

Informan : Oh, kalau untuk pakau jaminan baru sekali ini. kalau ang kemaren- kemaren dua kali pinjem itu nggak pakai jaminan. Karena pinjamnya kan cuman Rp 1.000.000,- sampe Rp 2.000.000,-. Setelah iu nggak pakai jaminan.

Pewawancara : Apakah Ibu pernah telat membayar atau mengalami angsuran yang kurang lancar?

Informan : Alhamdulillah lancar.

Pewawancara : Jaminan yang dipakai untuk pinjaman kali ini?

Informan : Pinjaman ini pakai BPKB motor. Ini karena butuhnya lebih, jadinya pakai agunan. Kalau cuman satu sampe dua juta nggak pakai agunan.

Pewawancara : Berarti BMT sudah percaya dengan Ibu ya?

Informan : Iya, karena juga saya bayarnya lancar. Pegawainya juga enak-enak kok.

Pewawancara : Menurut Ibu, jumlah angsurannya berat nggak?

Informan : Kalau menurut aku sih di BMT nggak. Ringan menurut saya.

Pewawancara : Apakah BMT BIF selalu menghubungi Ibu ketika sudah jatuh tempo?

Informan : Kalau saya kalau sudah jatuh tempo. Misalkan, tanggal sekian nih mestinya udah bayar. Kemudian, saya yang belum ada. Mundur

satu dua hari, saya yang konfirmasi ke mas nya tadi. Itu pun hanya satu dau hari. kalau misalnya, saya mau libur atau saya mau kemana. Sebelumnya mbak. Jadi, sebelum jatuh tempo sudah saya bayar. Jadinya pas pergi nggak tanggungan.

## LAMPIRAN DOKUMENTASI



**Wawancara pertama dengan Supriyadi, S.H., M.M yang menjabat sebagai Sekretaris BMT BIF pada tanggal 3 Desember 2016 pukul 12:12 WIB.**



**Wawancara kedua dengan Supriyadi, S.H., M.M yang menjabat sebagai Sekretaris BMT BIF pada tanggal 6 Desember 2016 pukul 08:51 WIB**



**Wawancara ketiga dengan Supriyadi, S.H., M.M yang menjabat sebagai Sekretaris BMT BIF pada tanggal 8 Desember 2016 pukul 12:47 WIB**



**Wawancara keempat dengan Supriyadi, S.H., M.M yang menjabat sebagai Sekretaris BMT BIF pada tanggal 10 Januari 2017 pukul 10:52 WIB**





**Wawancara dengan Moh. Rivai yang menjabat sebagai Kepala Pengendalian BMT BIF pada tanggal 19 Desember 2016 pukul 09:46 WIB**



**Wawancara dengan Paryanto yang menjabat sebagai Marketing BMT BIF pada tanggal 24 Desember 2016 pukul 08:08 WIB**



**Wawancara dengan Topik Kuncoro yang menjabat sebagai Kepala bagian  
Pembiayaan pada tanggal 14 Januari 2017 pukul 09:03 WIB**



**Wawancara dengan Dana Suswati, SE yang menjabat sebagai Dosen  
Akademisi UMY pada tanggal 31 Januari 2017 pukul 13:01 WIB**





**Wawancara dengan Asdi Amini sebagai anggota BMT BIF pada tanggal 16  
Januari 2017 pukul 10:17 WIB**



**Wawancara dengan Wiwin sebagai anggota BMT BIF pada tanggal 16  
Januari 2017 pukul 11:58 WIB**



**Wawancara dengan Mamat sebagai anggota BMT BIF pada tanggal 16  
Januari 2017 pukul 10:57 WIB**