

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

1. Sejarah Singkat BMT Yaummi Maziyah Assa'adah

Di era semangat keislaman, pada tahun 1990 an penggerak dakwah dikalangan mahasiswa mulai menggeliat dan tumbuh gerakan ekonomi syariah, diantaranya ada Ridlo Gusti di Jakarta dan Teknosa di ITB Bandung. Beliau adalah Muhammad Jatmiko muda, mulai meneliti Teknosa ITB Bandung, dengan hasil luar biasa, manager-manager lembaga keuangan syari'ahnya, dengan bisnis sampai ke pengeboran minyak. Dan konon beberapa tahun kemudian mereka bangkrut. Pencarian pun berlanjut dan bertemu dengan BINAMA di Semarang, pengelola-pengelola utamanya adalah orang tawadlu'. Ada mas Kartiko yang sampai sekarang masih membina BMT, mas Basuki dan mbak Nurhayati semua adalah anggota BINAMA. Pada bulan November tahun 1994 diadakan perekrutan untuk pelatihan BMT bekerjasama dengan Dompot Dhuafa Republika. Dan jadilah pelatihan angkatan kedua yang dimotori oleh mas Ery Sudewo dan mas Jamil Azzaini, sebagai pelatihan BMT terbaik dan akhirnya menetaskan Forum Ekonom Syariah (FES), dan hanya dengan rentang waktu satu bulan setelah pelatihan, bapak Muhammad Jatmiko Ch (yang sekarang menjadi ketua pengurus KJKS BMT Ya Ummi Fatimah) membentuk BMT dengan nama Koperasi Karyawan BMT Ya Ummi Fatimah dengan dibantu beberapa ustadz-ah TPA (Taman Pendidikan Al-Qur'an) Ya Ummi dan beberapa tenaga profesional.

Saat bersamaan telah hadir undang-undang perbankan yang membolehkan untuk usaha perbankan menentukan bunga sendiri sampai ke bunga nol dan inspirasi ini ditangkap sebagian ummat Islam untuk menetaskan Bank Muamalat Indonesia sebagai pelopor Bank Syari'ah pertama di Indonesia.

Waktu terus berlanjut, semangat berekonomi syari'ah semakin menyala maka jadilah BMT Ya Ummi menjadi tempat study banding, tempat magang dan pelatihan.

Sampai sekitar tahun 2000 an, puluhan BMT mulai berkembang di pulau Jawa bahkan di Lampung. Dan sampai sekarang ada berkembang pesat di Pati. Ketika dirasa tidak kondusif untuk sekedar menjadi ajang belajar, maka sejak tahun 2000 an BMT Ya Ummi menutup diri sebagai tempat belajar dan mulai menjadi BMT kerja, dan dengan meluasnya keanggotaan maka Badan Hukum pun dirubah menjadi koperasi pesantren.

BMT Ya Ummi semakin membesar, baik asset, keuntungan dan akhirnya SHU (sisa hasil usaha) yang dibagikan. Setelah diadakan perintisan pembukaan BMT-BMT di jaringan Lembaga Pendidikan Bina Anak Sholeh (BIAS) tahun 2010 an, dengan andil modal 50%, mendidik dan melatih calon karyawan, serta mengendalikan manajemen BMT.

Berdirilah BMT-BMT di jaringan BIAS dengan nama BMT Bina Martabat Insani (BMI) di Tegal, Cilacap, Gombong, Magelang, dan Klaten dengan badan hukum masing-masing daerahnya. Dan seiring waktu, maka dirasa efektif seluruh jaringan BMT disatukan dalam Badan Hukum Koperasi Jasa Keuangan Syariah, yaitu KJKS BMT Ya Ummi Fatimah tingkat Provinsi Jawa Tengah pada tahun 2012.

Mulai Januari 2012, penyatuan Badan Hukum dan penyatuan kegiatan usaha sudah berhasil dilaksanakan, maka dengan anggota sekitar 750 orang di Jawa Tengah, BMT Ya Ummi Fatimah siap mengembangkan usahanya di seluruh kota di Jawa Tengah, dan sekarang sudah ada di Klaten, Magelang, Gombong, Cilacap, Tegal, dan di Pati sebagai pusat kegiatannya dengan 13 cabang di kecamatan-kecamatan.

Seiring dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi, KJKS BMT Ya Ummi Fatimah juga terus berbenah diri dan sekarang dikenal dengan nama BMT Yaummi Maziyah Assa'adah, selain mengembangkan cabang di kota lain seperti Kudus dan Rembang juga menyusul daerah-daerah di Jawa Tengah lainnya, yang semuanya

terkondisi dengan jaringan internet sehingga nantinya sampai kearah SMS Banking Sistem untuk jaringan se Jawa Tengah.¹

2. Tujuan, Visi, dan Misi

Setiap organisasi atau perusahaan pasti memiliki tujuan serta visi dan misi, maka perkembangan yang diinginkan dapat terarah. Begitu juga dengan BMT Yaummi Maziyah Assa'adah, mempunyai tujuan dalam menentukan arah dan perkembangan BMT. Adapun yang menjadi tujuannya, yaitu:

“ Meningkatkan kesejahteraan anggota dan mengelola dengan mengedepankan nilai-nilai syari'ah, menjunjung tinggi akhlaqul karimah serta mengutamakan kepuasan anggota”.²

Kemudian, visi dari BMT BMT Yaummi Maziyah Assa'adah adalah “Menjadi lembaga keuangan yang mengedepankan profit dengan berlandaskan syari'ah”. Kemudian misi dari BMT Yaummi Maziyah Assa'adah adalah:

1. Mengedepankan dan membudayakan transaksi ekonomi sesuai dengan nilai-nilai syari'ah.
2. Menjunjung tinggi akhlaqul karimah dalam mengelola amanah ummat.
3. Mengutamakan kepuasan dalam melayani anggota.
4. Menjadikan BMT Yaummi Maziyah Assa'adah tumbuh berkembang secara sehat dengan tolak ukur kemajuan lembaga keuangan pada umumnya.
5. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan melakukan pembinaan kaum dhuafa.³

¹Hasil wawancara dengan Bapak Mazuri, Manager BMT Yaummi Maziyah Assa'adah kantor pusat Pati, tanggal 13 November 2017.

²Hasil wawancara dengan Bapak Mazuri, Manager BMT Yaummi Maziyah Assa'adah kantor pusat Pati, tanggal 13 November 2017.

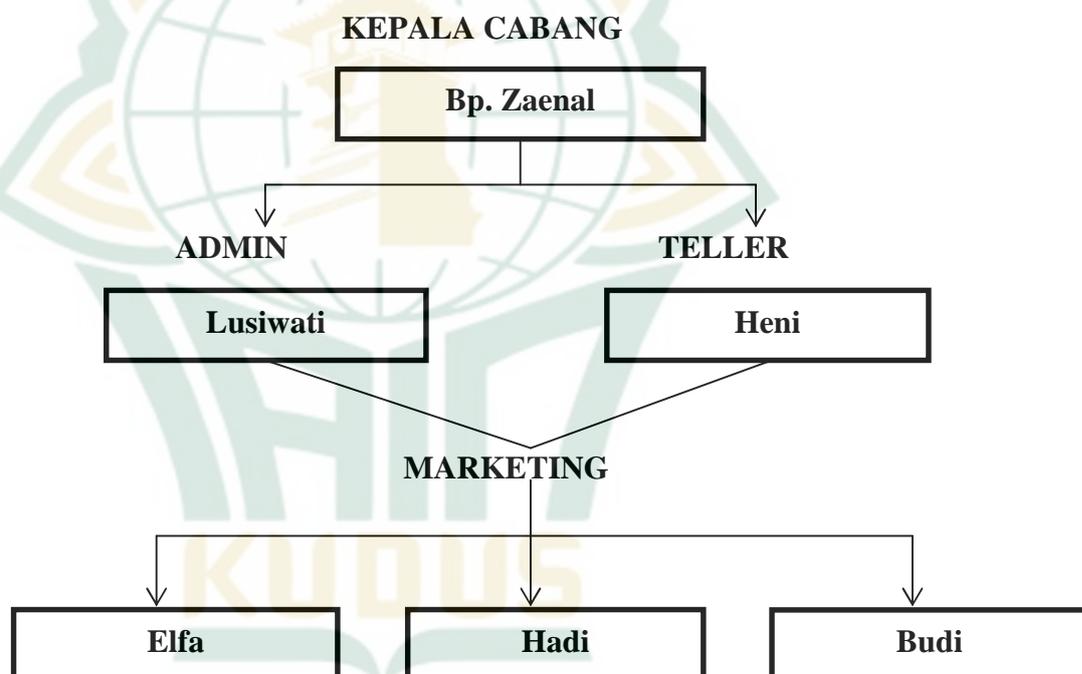
³Hasil wawancara dengan Bapak Mazuri, Manager BMT Yaummi Maziyah Assa'adah kantor pusat Pati, tanggal 13 November 2017.

3. Identitas Lembaga

- a. Nama : KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri
- b. Alamat : Komplek Ruko Pasar Puri Baru No. 72
- c. Tahun berdiri : 2000
- d. No. Badan Hukum: 13416/BH/KWK. II/X/1997
- e. SK PAD : 02/PAD/XIV/II/2012⁴

4. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri⁵



5. Tata Kelola Perusahaan

a. Kode etik

Dijabarkan dalam bentuk kajian Al Qur'an dan di praktikkan dalam kehidupan sehari-hari.

⁴Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, tanggal 15 November 2017.

⁵Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

b. Keyakinan inti (*core beliefs*) 4 H:

Merupakan keyakinan bersama yang merupakan keyakinan lembaga dan individu untuk memberi keyakinan dan semangat dalam upaya mencapai visi dan misi lembaga.

1. Ishlah, keyakinan bahwa keunggulan pelayanan hanya diperoleh jika kita mau senantiasa dan terus-menerus tidak pernah berhenti melakukan perbaikan (inovasi) pada segala bidang.
2. Falakh, keyakinan bahwa cita-cita hidup adalah kebahagiaan hakiki yang meliputi kebahagiaan duniawi dan ukhrowi yang tergambar dalam kalimat Falakh.
3. Jamaah, keyakinan bahwa hanya dengan kebersamaan yang organis semua langkah-langkah besar untuk mewujudkan cita-cita pribadi, keluarga, dan lembaga dapat dilakukan.
4. Mujahadah, yakin bahwa tidak ada suatu cita-cita besar jika tanpa dilakukan dengan upaya sungguh-sungguh.

c. Nilai dasar (*core values*) 5 H:

1. Ibadah, bangga melayani karena keyakinan bahwa semuanya akan dipertanggungjawabkan kepada Allah SWT.
2. Fathonah, bangga untuk bersikap terbuka, terus belajar dan meningkatkan kapasitas diri (*Liarning Society*) dan senantiasa tidak pernah berhenti melakukan pengembangan diri.
3. Tabligh, berkomitmen untuk selalu melakukan komunikasi kepada pelanggan, karyawan dan *stake holder* sehingga meningkatkan pemahaman dan kepercayaan terhadap lembaga.
4. Amanah, mengutamakan kejujuran, integritas, *accountabilitas* serta tanggung jawab dan menyelesaikan pekerjaan secara menyeluruh dan tuntas.

5. Masalah, berkomitmen untuk mengutamakan kemanfaatan dan menghilangkan kemubadziran dalam setiap langkah dalam mengambil keputusan.⁶

6. Produk-Produk

Sebagai lembaga tamwil, BMT Yaummi Maziyah Assa'adah memobilisasi dana produktif anggota dengan membuka produk *Simpanan* anggota yang mudah dan menarik, yaitu:

a. SI RELA (Simpanan Sukarela Lancar)

Merupakan simpanan sukarela lancar dengan setoran awal minimal Rp. 10.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-. Si Rela menggunakan akad wadi'ah yadlomanah yang memberikan rasa aman terhadap anggota. Penarikan simpanan Si Rela cepat dan tidak membutuhkan waktu yang lama, kapanpun jika anggota membutuhkan pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah siap melayani. Simpanan Si Rela juga tidak dikenakan biaya administrasi bulanan..

b. SI SIDIK (Simpanan Pendidikan)

Merupakan prosuk simpanan bagi anggota yang ingin mempersiapkan tabungan pendidikan untuk anaknya dimasa depan. Setoran simpanan pendidikan minimal Rp. 25.000,- atau bisa juga dengan setoran Rp. 50.000,- tergantung pilihan nasabah. Jangka waktu smpanan pendidikan yaitu antara 3 sampai 6 tahun. Simpanan pendidikan menggunakan akad wadi'ah yadlomanah. Simpanan ini tidak dikenakan biaya administrasi bulanan. Selain itu penarikan simpanan dapat dilakukan pada saat jatuh tempo sesuai dengan jangka waktu yang telah dipilih oleh anggota. Dan setiap bulan Juli anggota simpanan pendidikan berhak mendapat hadiah berupa paket belajar dari pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah.

⁶Hasil wawancara dengan Bapak Mazuri, Manager BMT Yaummi Maziyah Assa'adah kantor pusat Pati, tanggal 13 November 2017.

c. SI MAPAN (Simpanan Masa Depan)

Merupakan tabungan terencana yang diprogram dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan keinginan anggota. Anggota bisa memilih setoran mulai dari 3 bulan setoran minimal Rp. 50.000,- ataupun mulai dari 6 bulan setoran minimal Rp. 25.000,-.

d. SIMWAPRES (Simpanan Siswa Berprestasi)

Simpanan yang disediakan khusus untuk pelajar guna melatih keberanian siswa dalam belajar merencanakan anggaran belanja sewaktu dibutuhkan tidak kesulitan serta berlatih hidup hemat. Setoran simpanan pertama yaitu Rp. 10.000,- dan setoran simpanan selanjutnya Rp. 5.000,-. Siswa atau anggota bebas menyetor kapanpun tergantung keinginan mereka. Pelajar yang menabung simpanan siswa berprestasi berhak mendapat hadiah setiap bulan Juli dan bulan Agustus. Penarikan simpanan dapat dilakukan pada bulan Juni dan Desember.

e. SI SUKA (Simpanan Sukarela Berjangka)

Merupakan produk simpanan bagi hasil yang kompetitif. Simpanan sukarela berjangka ini menggunakan akad *mudlorobah* yang memberikan keuntungan bagi hasil berupa nisbah. Anggota yang menabung tidak perlu membayar biaya administrasi bulanan. Simpanan sukarela berjangka dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan. Setiap tiga bulan sekali ada koreksi nisbah bagi hasil yang akan dilakukan oleh pihak BMT.

f. SI HAJI

Merupakan simpanan haji bagi anggota yang ingin mewujudkan niat suci ke Baitullah dengan mulai mewujudkan niat suci ke Baitullah dengan mulai menyimpan minyimpan minimal 1 gr emas. Jangka waktu dan setoran tergantung keinginan anggota.

g. SI QURBAN

Merupakan produk simpanan yang disediakan bagi anggota yang ingin berkorban di hari raya idul adha. Setoran awal dan setoran

selanjutnya simpanan qurban adalah Rp. 25.000,-. Anggota bisa memilih jangka waktu simpanan qurban yaitu jangka satu tahun atau lebih.

h. ARISAN UKHUWAH

Merupakan produk simpanan bagi anggota yang ingin melakukan rekreasi bersama keluarganya masing-masing. Setoran per bulan yaitu Rp. 50.000,- atau Rp. 100.000,- sesuai tergantung keinginan anggota. Jangka waktu pembayaran yaitu 36 bulan. Anggota berhak mendapatkan souvenir cantik pada awal pendaftaran program arisan ukhuwah. Anggota juga akan mendapatkan hadiah wisata pada pertengahan periode atau bulan ke 18. Pencairan ukhuwah utuh yang dilakukan pada akhir periode atau bulan ke 36.⁷

Selain produk simpanan BMT Yaummi Maziyah Assa'adah juga menyalurkan dana produktif kepada anggota dalam bentuk *Pembiayaan*. Melalui jalinan kerjasama usaha atau jual beli dengan sistem:

1. Mudharabah, yaitu pembiayaan usaha produktif untuk anggota dimana modal keseluruhan dibiayai oleh BMT Yaummi Maziyah Assa'adah.
2. Musyarokah, yaitu pembiayaan usaha produktif untuk anggota dimana BMT Yaummi Maziyah Assa'adah ikut menyertakan modal. Bagi hasil ditetapkan berdasarkan proporsi modal dan peran dalam usaha.
3. Bai' bitsaman ajil, yaitu pembiayaan dalam bentuk pembelian alat produksi atau alat rumah tangga, sepeda motor, dan lain-lain dengan pembayaran kredit atau cicilan.⁸

Disamping menyediakan dan melayani produk simpanan dan pembiayaan, BMT Yaummi Maziyah Assa'adah juga melayani

⁷Hasil wawancara dengan Bapak Mazuri, Manager BMT Yaummi Maziyah Assa'adah kantor pusat Pati, tanggal 14 November 2017.

⁸Hasil wawancara dengan Bapak Mazuri, Manager BMT Yaummi Maziyah Assa'adah kantor pusat Pati, tanggal 14 November 2017.

penjualan tiket pesawat murah atau khusus harga promo, terima kiriman uang dari seluruh dunia, program Umroh Plus dan Haji Plus, dan menerima pembayaran listrik online di seluruh Jawa Tengah.⁹

a. Tabel Pembiayaan BMT Yaummi Maziyah Assa'adah¹⁰

Plafond	Angsuran per bulan		
	1 Th	2 Th	3 Th
5.000.000	529.200	320.900	251.400
10.000.000	1.033.333	616.667	477.778
15.000.000	1.550.000	925.000	716.667
20.000.000	2.026.667	1.193.333	915.556
30.000.000	3.040.000	1.790.000	1.373.333
40.000.000	4.053.333	2.386.667	1.831.111
50.000.000	4.966.667	2.883.333	2.188.889
60.000.000	5.960.000	3.460.000	2.626.667
70.000.000	6.953.333	4.036.667	3.064.444
80.000.000	7.946.667	4.613.333	3.502.222
90.000.000	8.940.000	5.190.000	3.940.000
100.000.000	9.633.333	5.466.667	4.077.778
110.000.000	10.596.667	6.013.333	4.485.556
120.000.000	11.560.000	6.560.000	4.893.333
130.000.000	12.523.333	7.106.667	5.301.111
140.000.000	13.186.667	7.653.333	5.708.889
150.000.000	14.450.000	8.200.000	6.116.667
160.000.000	15.413.333	8.746.667	6.524.444
170.000.000	16.376.667	9.293.333	6.932.222
180.000.000	17.340.000	9.840.000	7.340.000
190.000.000	18.303.333	10.386.667	7.747.778

⁹Hasil wawancara dengan Bapak Mazuri, Manager BMT Yaummi Maziyah Assa'adah kantor pusat Pati, tanggal 14 November 2017.

¹⁰Brosur pembiayaan BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati.

200.000.000	19.266.667	10.933.333	8.155.556
-------------	------------	------------	-----------

b. Data Kolektabilitas Pembiayaan yang Disalurkan¹¹

Data Kolektabilitas Pembiayaan yang Disalurkan

Keterangan	2012		2013		2014		2015	
	Orang	%	Orang	%	Orang	%	Orang	%
Lancar	196	92,0	193	82,8	231	86,9	230	89,9
Kurang lancar	6	2,8	17	7,3	14	5,2	12	4,6
Diragukan	4	1,9	13	5,6	13	4,9	13	5,1
Macet	7	1,9	10	4,3	8	3,0	1	0,4
Jumlah	213	100	233	100	266	100	256	100

7. Mekanisme Kerja BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri

1. Pelayanan umum

- a. Calon anggota datang langsung keBMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri.
- b. Calon anggota bertemu dengan admin atau teller BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri.
- c. Bagian pelayanan akan memberikan informasi yang dibutuhkan oleh calon anggota.
- d. Calon anggota memilih sendiri produk pembiayaan atau simpanan apa yang akan diambil.

2. Pengajuan Pembiayaan

- a. Mengisi form pembiayaan.
- b. Melampirkan syarat-syarat pembiayaan, yaitu:

¹¹Data laporan kolektabilitas BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati tahun 2012-2015.

1. Foto copy buku nikah suami istri.
 2. Foto copy KTP.
 3. Foto copy KK.
 4. Foto copy rekening listrik.
 5. Foto copy jaminan.
 6. Foto copy legalitas (bagi badan usaha).
- c. Bersedia disurvey.
- d. Pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri memutuskan pengajuan pembiayaan diterima atau tidak.
- e. Bagi yang diterima langkah berikutnya adalah:
1. Membuka tabungan.
 2. Menandatangani akad pembiayaan.
 3. Menyerahkan foto copy barang jaminan (BPKB atau sertifikat tanah).
 4. Menandatangani perjanjian eksekusi jaminan.
- f. Bagi yang tidak dicairkan
1. Pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah berhak memberikan atau tidak memberikan alasan.
 2. Syarat-syarat pengajuan pinjaman bisa diminta kembali.
- g. Seluruh isi kebijakan pembiayaan menjadi wewenang BMT Yaummi Maziyah Assa'adah.¹²

B. Data Penelitian

1. Penerapan Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Principle*) yang dilakukan BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Puri untuk Mencegah Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Analisis prinsip kehati-hatian memiliki peran penting terhadap resiko pembiayaan. Berdasarkan wawancara dengan bapak Zaenal

¹²Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa'adah kantor cabang Puri Pati, tanggal 15 November 2017.

tentang definisi prinsip kehati-hatian (*Prudential Principle*) menurut beliau mengatakan bahwa :

“Prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) menurut saya yaitu proses analisis yang diterapkan sebelum terjadinya akad pembiayaan, analisis tersebut dilakukan untuk mencegah terjadinya sesuatu hal yang tidak diinginkan seperti terjadinya pembiayaan bermasalah ataupun kredit macet yang akhirnya menimbulkan kerugian terhadap pihak BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri”.¹³

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Zaenal dapat diketahui bahwa prinsip kehati-hatian berperan penting untuk mencegah terjadinya pembiayaan yang bermasalah.

BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati menyediakan dua produk yaitu simpanan dan pembiayaan. Kedua produk inilah yang disediakan bagi calon anggota. Sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Zaenal selaku manager BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri:

“Produk tersebut berupa simpanan dan pembiayaan. Produk simpanan dibagi menjadi beberapa produk simpanan yaitu Si Rela (Simpanan Sukarela Lancar), Si Sidik (Simpanan Pendidikan), Si Mapan (Simpanan Masa Depan). Kemudian produk simpanan Simwapres (Simpanan Siswa Berprestasi) yaitu simpanan yang digunakan khusus untuk pelajar guna melatih keberanian siswa untuk belajar merencanakan anggaran belanja. Si Suka (Simpanan Sukarela Berjangka) yaitu simpanan dengan sistem bagi hasil yang kompetitif atau berimbang serta dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan sewaktu-waktu dibutuhkan. Produk simpanan selanjutnya yaitu Si Haji (Simpanan Haji), Si Qurban (Simpanan Qurban), dan produk simpanan Arisan Ukhuwah. Selain produk simpanan BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati juga menyalurkan dana produktif kepada anggota dalam bentuk Pembiayaan. Akan tetapi hanya ada satu saja produk pembiayaan di BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri yaitu pembiayaan dengan sistem Mudharabah. Pembiayaan mudharabah yaitu pembiayaan yang digunakan untuk membantu usaha produktif bagi para anggota yang mana seluruh modal usaha anggota dibiayai oleh pihak BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri”.¹⁴

¹³Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 17 November 2017.

¹⁴Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 17 November 2017.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Zaenal dapat diketahui bahwa produk yang ada di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri ada dua yaitu produk berupa simpanan dan pembiayaan. Simpanan adalah produk yang ada di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah dimana pemilik dana atau anggota menitipkan dana atau menginvestasikan dana yang dimilikinya. Sedangkan pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh BMT Yaummi Maziyah Assa'adah kepada anggota yang memerlukan pinjaman dana.

Dari berbagai produk yang ada di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri, semua proses dalam melayani nasabah tidak akan berjalan lancar jika tidak ada struktur organisasi karyawan sesuai dengan fungsi peran jabatan masing-masing. Dan berikut wawancara dengan bapak Zaenal selaku manager mengenai struktur organisasi karyawan yang ada di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri

“Struktur organisasi terdiri dari kepala cabang yaitu saya sendiri atas nama Zaenal. Peran dan tujuan dari kepala cabang yaitu penetapan pengajuan pembiayaan, membuat serta menganalisis hasil survey awal, menangani nasabah yang bermasalah, koordinasi pencapaian target marketing, membuat laporan dan menganalisis target *financing*, membuat laporan dan analisis laporan pembinaan dan evaluasi mitra usaha, serta memutuskan pembiayaan atas wewenang saya sendiri. Kemudian mbak Lusiwati sebagai karyawan administrasi. Peran administrasi disini yaitu mengkoordinasi pencairan pembiayaan, menerbitkan surat diterima atau ditolak jika dibutuhkan, mengkoordinasi angsuran mitra usaha, menyediakan informasi data pembiayaan, mencatat perhitungan transport, serta menerbitkan surat teguran untuk anggota yang bermasalah. Kemudian untuk posisi teller, yaitu atas nama Heni. Peran teller antara lain mengkoordinasi pencairan pembiayaan, menyetorkan hasil *collecting*, serta mencetak buku anggota. Kemudian untuk posisi jabatan marketing ada 3 orang karyawan yaitu, Elfa, Hadi, dan Budi. Fungsi utama jabatan marketing yaitu melayani pengajuan pembiayaan, melakukan analisis kelayakan awal serta memberikan rekomendasi atas pengajuan pembiayaan sesuai dengan analisis yang dilakukan, melayani permohonan penyimpanan dana (simpanan sukarela dan berjangka), dan

melakukan sosialisasi seluruh produk BMT serta melakukan upaya kerjasama atau sindikasi dengan pihak atau lembaga lainnya.”¹⁵

Melihat hasil wawancara dengan bapak Zaenal dapat diketahui bahwa struktur organisasi memegang peranan penting dalam kemajuan BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri. Kekompakan dan integritas yang kuat dapat mempermudah dalam mengerjakan pekerjaan dan menyelesaikan masalah yang ada sesuai dengan jabatan dan peran masing-masing.

Permohonan pengajuan pembiayaan nasabah tidak akan diproses jika calon nasabah belum melengkapai syarat-syarat dan ketentuan yang harus dilengkapi. Mengenai langkah-langkah prosedur pengajuan pembiayaan, BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri, bapak Zaenal mengatakan bahwa:

“Pertama-tama melengkapi persyaratan yang dibutuhkan terlebih dahulu. Persyaratan yang harus dibawa antara lain membawa fotocopy KTP suami istri, bawa KK, fotocopy jaminan entah itu berupa sertifikat tanah dan surat pajak atau BPKB dan bawa STNK, no. Rangka mesin sama kwitansi jual belinya sekalian. Dan setelah semua berkas persyaratan dilengkapi langkah selanjutnya yaitu calon anggota bersedia untuk disurvey.”¹⁶

Survey inilah yang kemudian akan menentukan apakah permohonan pengajuan pembiayaan diterima atau tidaknya permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon anggota. Jika dalam proses survey, semua syarat dan ketentuan memenuhi kriteria maka permohonan pembiayaan akan disetujui. Dan sebaliknya jika tidak memenuhi kriteria maka permohonan pembiayaan tidak akan disetujui.

Analisis prinsip kehati-hatian dalam proses pengajuan pembiayaan memang penting untuk menentukan apakah calon anggota atau calon anggota layak baik menggunakan metode wawancara maupun survey, seperti yang dikatakan oleh bapak Zaenal:

¹⁵Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 17 November 2017.

¹⁶Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 17 November 2017.

“Saya menggunakan metode wawancara dan survey. Metode tersebut dilakukan oleh pihak marketing. Proses wawancara dan survey merupakan langkah yang harus dilakukan untuk mengetahui kondisi riil calon anggota yang mengajukan permohonan pembiayaan”.¹⁷

Tujuan analisis permohonan pembiayaan atau kredit itu sendiri adalah untuk memperoleh keyakinan apakah anggota mempunyai kemampuan dan kemauan memenuhi kewajibannya kepada BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri secara tertib, baik pembayaran pokok maupun pinjaman yang lain.

Survey dan wawancara berkaitan erat dengan analisis prinsip-prinsip kehati-hatian. Adapun penilaian terhadap prinsip-prinsip kehati-hatian yang diterapkan oleh BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri, seperti yang diungkapkan oleh bapak Zaenal selaku kepala cabang:

“Pertama *character*, penilaiannya yaitu dari segi religi yaitu (harus beragama Islam), dari gaya bicarannya atau gaya bahasa, mencari tahu informasi dari masyarakat sekitar minimal meminta keterangan dari tiga orang, dari segi bicarannya maupun tingkah lakunya. Kemudian *capacity*, penilaiannya yaitu berdasarkan omzet pendapatan per hari atau pengeluaran biaya sehari-hari. Kemudian *capital* bisa dinilai dari jumlah asset yang dimiliki seperti tanah, kendaraan yang dimiliki, rumah dan lain-lain. Selanjutnya *condition of economy* dinilai dari berapa lama usaha yang telah dijalankan, berapa modal sendiri yang digunakan untuk usaha, seperti usahanya telah berjalan minimal usaha 1 tahun atau 2 tahun, jika usahanya baru berjalan maka sangatlah riskan usahanya sehingga akan sulit untuk membayar angsuran pembiayaan. Usaha musiman, seperti usaha berjualan batu akik, usaha pokok kebutuhan, dan ada atau tidaknya calon anggota di lembaga keuangan lainnya juga sangatlah berpengaruh terhadap kelancaran pembayaran angsuran pembiayaan kepada pihak BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri. Dan selanjutnya itu *collateral* dinilai dari kondisi harta benda yang dimiliki, seperti kondisi mobil atau motor masih layak atau tidak, pasaran harga jual kendaraan atau tanah yang dimiliki berapa, posisi letak tanah strategis atau tidak, akses jalan menuju lokasi tanah strategis atau tidak, ataupun akses menuju lokasi banjir atau tidak. Selanjutnya aspek *contrains*, sesuatu yang menghambat usaha seseorang seperti

¹⁷Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 17 November 2017.

cuaca dan musim tertentu saja, jadi calon anggota hanya bisa melakukan usaha musiman saja dan ini bersifat tidak menentu”¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Zaenal dapat diketahui bahwa prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) yang diterapkan oleh BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri adalah prinsip 6 C. Prinsip-prinsip tersebut antara lain *character, capacity, capital, condition of economy, collateral*, dan *contrains*.

Dalam menganalisis diterima atau tidaknya calon anggota dalam mengajukan permohonan pembiayaan kepada BMT Yaummi Maziyah Assa’adah, maka prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) sangat penting untuk mencegah dan meminimalkan terjadinya pembiayaan bermasalah. Dan apabila salah satu prinsip tidak terpenuhi maka seperti yang diungkapkan oleh bapak Zaenal selaku kepala cabang BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri:

“Apabila ada salah satu prinsip yang tidak terpenuhi dari semua prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) maka pihak BMT tidak akan menyetujui permohonan pembiayaan tersebut. Misalnya hal yang paling pokok yaitu prinsip *character*, meskipun usaha yang dimilikinya berjalan bagus tapi jika prinsip *character* tidak terpenuhi, maka permohonan pembiayaan tidak akan diterima”¹⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Zaenal dapat diketahui bahwa jika salah satu prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) tidak terpenuhi maka proses permohonan pembiayaan dari calon anggota tidak akan disetujui oleh pihak BMT.

Dari penuturan bapak Zaenal, beliau menuturkan bahwa, pengalaman pembiayaan bermasalah sebelumnya membuat BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri benar-benar selektif dalam memberikan persetujuan pembiayaan. Berikut pernyataan bapak Zaenal selaku manager kantor cabang mengenai upaya yang dilakukan pihak BMT:

¹⁸Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 17 November 2017.

¹⁹Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 17 November 2017.

“Pihak BMT akan melakukan pemantauan terhadap anggota pembiayaan, apakah pemberian pembiayaan tersebut digunakan sesuai kebutuhannya atau tidak. Sebab terkadang mereka mengajukan pembiayaan tidak sesuai dengan kebutuhan. Contoh digunakan untuk membeli kendaraan bermotor tidak untuk menambah modal usaha. Jika terbukti melakukan penyimpangan maka pihak BMT akan menegur dan memberikan pengarahannya lebih lanjut.”²⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Zaenal dapat diketahui bahwa munculnya pembiayaan bermasalah akibat prosedur pembiayaan yang kurang selektif dari pihak BMT memungkinkan terjadinya pemalsuan data oleh debitur yang sebelumnya dinyatakan masuk kriteria penerima pembiayaan pada kenyataannya tidak mampu untuk melunasi angsuran pembiayaan dengan tepat waktu dan bersifat merugikan pihak BMT.

Banyak hal yang menjadi faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah mulai dari individu yang membutuhkan pinjaman, pihak lembaga keuangannya, maupun sistem pembiayaannya. Seperti yang diungkapkan oleh bapak Zaenal:

“Ada banyak faktor yang menjadikan penyebab pembiayaan bermasalah antara lain seperti, kegagalan dalam proses survey. Gagalnya survey disebabkan karena kurangnya check prinsip *character*, *capacity*, dan *condition of economy*. Prinsip tersebut sangat berpengaruh terhadap terjadinya pembiayaan bermasalah. Upaya yang dapat dilakukan untuk meminimalkan resiko yaitu harus mengetahui apakah struktur usaha yang dijalankan terstruktur dan terencana secara rapi atau tidak usahanya, kondisi dan keadaan usaha yang dijalankan untuk saat ini tepat atau tidak, serta pemilik atau calon anggota yang mengajukan pembiayaan karakter dan sifatnya baik atau tidak, dapat dipercaya atau tidak. Serta menurunnya omzet atau penghasilan usaha anggota menjadi sangat berpengaruh terhadap penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah.”²¹

²⁰Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 17 November 2017.

²¹Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang Puri Pati BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 17 November 2017.

Dari hasil wawancara terhadap bapak Zaenal dapat dipahami bahwa kegagalan dalam survey calon nasabah terjadi karena kurangnya check terhadap prinsip kehati-hatian (*prudential principle*). Seharusnya prinsip 6 C menjadi fokus utama untuk dijadikan pedoman untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah.

Dalam menerapkan prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) dalam menganalisis dan melayani proses pembiayaan calon anggota, banyak hambatan yang terjadi, seperti yang dikatakan oleh bapak Zaenal:

“Hambatan-hambatan yang dijumpai antara lain hambatan waktu. Survey yang dilakukan membutuhkan 4 sampai 5 orang per harinya, sehingga waktu yang dibutuhkan menjadi kurang untuk mencari informasi tentang calon anggota pada masyarakat sekitar. Hal tersebut berakibat kurangnya relasi atau kenalan dengan tetangga atau masyarakat sekitar yang mengetahui seluk beluk calon anggota yang kita butuhkan data informasi tentang dirinya. Hambatan lainnya yaitu kita belum memahami secara baik jenis usaha yang dikelolanya, misalnya usaha dagang kapuk, usaha kapling tanah, dan lain-lain. Kemudian hambatan lainnya yaitu usaha yang dikelolanya tidak riil dengan kenyataannya, alasan keinginan mengajukan permohonan pembiayaannya pula berbohong digunakan untuk menambah modal usaha padahal kenyataannya digunakan untuk membeli kendaraan bermotor. Serta ada yang laporan keuangannya tidak riil sesuai kondisi dan keadaan di lapangan. Hal tersebut merupakan beberapa hambatan yang menjadi penghambat penerapan prinsip-prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) baik dari faktor eksternal maupun faktor internalnya.”²²

Dari hasil wawancara dengan bapak Zaenal dapat dipahami bahwa hambatan-hambatan dalam penerapan prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal.

Senada dengan perkataan bapak Zaenal, bapak Hadi selaku marketing mengungkapkan bahwa:

“Faktor internal biasanya disebabkan oleh kecerobohan petugas BMT sendiri. Sedangkan faktor eksternal berasal dari nasabah itu sendiri, ada yang karena angsurannya menunggak sehingga anggota

²²Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang Puri Pati BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 17 November 2017.

tersebut menghilang. Kemudian ada juga kondisi ekonomi anggota yang berubah, seperti harga gas LPG yang naik sehingga modal usaha menjadi bertambah banyak pula. Ada juga anggota yang melakukan kecurangan untuk lulus survey dari BMT. Contohnya ketika anggota disurvei dan data-data seperti data keuangan juga sudah lengkap. Analisa pembiayaan dari survey dan data-data anggota ini layak untuk diberi pembiayaan. Akan tetapi ternyata barang-barang yang digunakan untuk usaha adalah barang pinjaman. Permasalahan dalam keluarga anggota juga bisa menyebabkan pembiayaan bermasalah, karena nasabah fokus pada masalah keluarga jadi pembiayaannya terbengkalai.”²³

Dengan adanya pembiayaan bermasalah, maka BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri akan memberikan sanksi kepada anggota yang bermasalah seperti yang diungkapkan bapak Zaenal:

“Jika anggota telah jatuh tempo dan melebihi masa tenggang satu bulan, maka sanksi yang diberikan berupa kifarfat atau denda 1% dari jumlah biaya angsuran. Namun jika tidak melebihi jangka satu bulan, maka tidak akan dikenai kifarfat atau denda.”²⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Zaenal dapat diketahui bahwa anggota diberi kelonggaran waktu sampai satu bulan jika tidak bisa membayar angsuran tepat waktu. Jika anggota pembiayaan tidak bisa membayar angsuran pembiayaan selama lebih dari satu bulan maka anggota tersebut akan dikenai denda.

Karakter setiap anggota itu berbeda-beda, maka perlu diadakan pengawasan kepada setiap anggota BMT Maziyah Fatimah Assa’adah untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan, seperti yang diungkapkan bapak Zaenal:

“Yang bertanggung jawab dalam melakukan pengawasan terhadap setiap anggota yaitu kedua belah pihak dari internal dan eksternal pegawai BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri.”²⁵

²³ Hasil wawancara dengan Bapak Hadi, marketing BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

²⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang Puri Pati BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

²⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Zaenal dapat diketahui bahwa seluruh karyawan BMT Yaummi Maziyah Assa'adah baik pegawai internal dan eksternal ikut bertanggung jawab atas terjadinya pembiayaan bermasalah.

BMT Yaummi Maziyah Assa'adah didirikan dengan tujuan untuk membantu meringankan beban kebutuhan masyarakat. Seperti yang diungkapkan oleh mbak Elfa selaku marketing BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati:

“BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri jelas sangat membantu. Karena, kebutuhan anggota dapat terpenuhi baik dari segi kecepatan modal, layaknya di bank ada surat pengantar dari desa. Berbeda dengan di perbankan jika butuh modal di pertengahan pembiayaan harus jatuh tempo terlebih dahulu baru bisa mengambil pinjaman lagi sedangkan di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah, jika butuh modal di pertengahan pembiayaan, maka bisa langsung diperbarui lagi dengan proses yang mudah dalam waktu yang singkat.”²⁶

Dari hasil wawancara dengan mbak Elfa dapat diketahui bahwa keberadaan BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri sangat membantu masyarakat sekitar khususnya masyarakat ekonomi kecil.

Ketika calon anggota sudah menjadi anggota BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, ada beberapa hal yang perlu dilakukan untuk membantu mengarahkan anggota agar tidak menyalahi aturan sehingga untuk kedepannya dapat mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah, seperti yang dikatakan mbak Elfa:

“Sebagai marketing saya ikut membantu sesuai kemampuan seperti mengarahkan calon anggota apa saja yang perlu mereka lakukan setelah menjadi anggota BMT Yaummi Maziyah Assa'adah

²⁶Hasil wawancara dengan mbak Elfa, marketing BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

cabang Puri, namun pihak BMT tidak membantu sampai 100 %, hanya support masukan dan cost modalnya saja.”²⁷

Dari hasil wawancara dengan mbak Elfa dapat dipahami bahwa pihak BMT membantu anggota pembiayaan dalam hal suport masukan dan cost modal kepada anggota yang membutuhkan bantuan berupa pembiayaan.

Upaya-upaya yang dilakukan untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah atau kredit macet pada BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri tidak akan berjalan dengan lancar tanpa staf karyawan marketing selaku obyek dalam upaya menyelesaikan pembiayaan atau kredit macet sesuai kemampuan yang dimiliki. Semua upaya yang dilakukan oleh marketing bertujuan agar target yang diberikan dapat terpenuhi. Upaya tersebut diantaranya memaksimalkan penerapan prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) sesuai dengan standar prosedur (SOP). Pak Hadi selaku marketing menyatakan:

"Biasanya yang saya lakukan pertama yaitu kunjungan kontinyu atau secara terus menerus, kedua biasanya kami sepakat tentang kapan anggota sanggup untuk membayar jika telah jatuh tempo, ketiga pemberian masa tenggang pada waktu tertentu dan mengingatkan anggota via telepon atau sms. Keempat pemberian pengarahan kepada anggota. Kemudian yang kelima yaitu biasanya kami mengarahkan untuk membayar setengahnya dulu, baru dapat dilunasi pada bulan tersebut sebelum melewati bulan berikutnya. Kemudian yang keenam yaitu apabila tidak bisa diproses dari jangka waktu yang telah ditentukan, kami akan memberikan surat teguran 1 sampai ke 3 kalinya. Ketika masih belum bisa membayar, kami akan menyerahkan ke kepala cabang.”²⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Hadi dapat dipahami bahwa marketing memegang peran penting terhadap upaya

²⁷Hasil wawancara dengan mbak Elfa, marketing BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

²⁸Hasil wawancara dengan bapak Hadi, marketing BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

memaksimalkan penerapan prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) terhadap anggota pembiayaan.

Setelah menjadi anggota banyak perubahan yang dirasakan. Berikut merupakan wawancara dengan bapak Hadi selaku marketing mengatakan bahwa:

“Melihat keadaan anggota-anggota yang melakukan pembiayaan di BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri, perubahan atau dampak positif yang mereka rasakan oleh anggota, khususnya dari segi ekonomi. Dari segi ekonomi yaitu pendapatan yang dihasilkan menjadi bertambah, dahulu kendaraan yang dimiliki motor sekarang memiliki mobil, dahulu pinjaman yang diambil Rp. 1.000.000,- sekarang pinjaman yang diambil Rp. 10.000.000,-, dahulu tanah yang dimiliki seluas 1 ha, sekarang luas tanah yang dimiliki menjadi 50 Ha. Tidak hanya perubahan dari segi ekonomi yang berubah namun dari segi psikisnya juga berdampak positif. Jika sesuai melakukan pembiayaan di BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri maka untuk kedepannya anggota pasti mengajukan permohonan pembiayaan lagi di BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri. Akan tetapi, jika melakukan pembiayaan bukan untuk modal usaha pasti menjadi riskan bermasalah.”²⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Hadi dapat dipahami bahwa anggota yang melakukan pembiayaan mengalami perubahan kearah yang lebih positif baik dari segi ekonomi maupun psikisnya.

Selama mengambil pembiayaan atau pinjaman, terkadang ada kendala-kendala yang muncul walaupun tidak semua anggota pernah mengalami kendala-kendala tersebut. Berikut wawancara terhadap bapak Frans nasabah pembiayaan BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri yang mengatakan bahwa:

“Selama saya menjadi anggotapembiayaan sampai saat ini belum menemukan kendala yang mempersulit dalam proses pembiayaan. Karena tujuan saya mengambil pembiayaan adalah benar-benar untuk menambah modal usaha tidak digunakan untuk hal lain yang bersimpangan, jadi tidak riskan terhadap pembiayaan yang

²⁹Hasil wawancara dengan bapak Hadi, marketing BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

bermasalah, sebab tujuan dan niatnya jelas, tidak berbohong demi tujuan lain yang dapat merugikan pihak BMT.”³⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Frans dapat diketahui bahwa bapak Frans melakukan pembiayaan di BMT Yaummi Maziyah Assa’adah semata-mata hanya untuk menambah modal usaha yang beliau jalankan.

Bapak Hadi selaku marketing menambahkan hambatan-hambatan adanya kredit macet atau pembiayaan bermasalah tersebut muncul ketika bapak Hadi melakukan analisis langsung terhadap calon nasabah yang mengatakan bahwa:

“Dalam melakukan analisis terhadap anggota pembiayaan terdapat kesulitan dan hambatan. Kesulitan dan hambatan biasanya yaitu membaca karakter si anggota itu sendiri. Sulitnya menganalisis awal kondisi ekonomi anggota, karena ketika pada saat disurvei kebanyakan yang mengajukan pembiayaan tidak jujur dengan kondisi ekonominya, kemudian hambatan lainnya yaitu ketidaksabaran calon anggota yang ingin segera dilayani dalam mengajukan permohonan pembiayaan.”³¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Hadi dapat dipahami bahwa karakter individu itu berbeda-beda, sifatnya pun juga berbeda. Jadi membaca karakter calon anggota pembiayaan tidaklah mudah, tidak bisa dinilai dari penampilan fisiknya saja. Karena kita tidak akan mengetahui mereka berbohong atau tidak. Oleh karena itu, marketing harus lebih teliti, jeli, dan selektif dalam melakukan analisis terhadap anggota.

Tujuan analisis prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) dalam permohonan pembiayaan atau kredit adalah untuk memperoleh keyakinan apakah calon anggota BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri mempunyai kemampuan dan kemauan untuk memenuhi kewajibannya

³⁰ Hasil wawancara dengan bapak Frans, nasabah pembiayaan BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 29 Januari 2018.

³¹ Hasil wawancara dengan bapak Hadi, marketing BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

kepada pihak BMT secara tertib. Baik pembayaran pokok maupun pinjaman lainnya. Mbak Elfa selaku marketing mengungkapkan:

“Kesulitannya dari mitra atau anggota itu sendiri, karena terkadang di lapangan sangat baik dalam pengajuan dan penyurveian, akan tetapi ketika jatuh dari tanggal yang ditentukan, mereka tidak tertib dalam membayar angsuran pembiayaan atau kredit.”³²

Berdasarkan hasil wawancara dengan mbak Elfa dapat diketahui bahwa sikap dan perilaku nasabah terkadang berbeda saat proses pengajuan permohonan pembiayaan dengan saat tiba jatuh tempo pembayaran angsuran. Kenyataannya anggota lebih tertib ketika awal permohonan pembiayaan saja, walaupun tidak semua anggota seperti itu.

Kemudahan prosedur pembiayaan juga disampaikan seorang anggota pembiayaan yang penulis wawancarai tentang syarat-syarat pengajuan pembiayaan di BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri. Berikut penuturan beliau:

“Kalau syarat-syaratnya dulu saya diminta menyerahkan fotocopy KTP, KK, kemudian diminta untuk mengisi formulir saja. Proses dan syaratnya sangat mudah”.³³

Senada dengan bapak Frans, ibu Mei juga mengatakan bahwa:

“Waktu pengajuan pembiayaan saya diminta mengumpulkan fotocopy KTP, KK, mengisi formulir, lalu diminta fotocopy jaminan yang akan diajukan untuk jaminan pembiayaan. Petugas dari BMT pun juga datang ke rumah untuk melakukan survey.”³⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan kedua anggota tersebut dapat dipahami bahwa kemudahan dalam pengajuan pembiayaan tidak hanya memberikan manfaat untuk mengembangkan usaha nasabah dan lingkungan sekitarnya. Namun disisi lain hal ini juga membuka peluang lebih besar terhadap munculnya pembiayaan bermasalah karena prosedur

³²Hasil wawancara dengan mbak Elfa, marketing BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

³³ Hasil wawancara dengan bapak Frans, nasabah pembiayaan BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 29 Januari 2018.

³⁴ Hasil wawancara dengan ibu Mei, nasabah pembiayaan BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 29 Januari 2018.

pembiayaan yang diterapkan memungkinkan terjadi pemalsuan data oleh debitur.

2. Solusi yang diberikan BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Puri dalam Menyelesaikan Pembiayaan Bermasalah

Analisis pembiayaan dalam setiap permohonan pembiayaan, kemungkinan pembiayaan tersebut macet pasti ada, hal ini disebabkan oleh dua unsur yaitu dari pihak lembaga keuangan syariahnya atau dari pihak anggotanya. Meski masalah pembiayaan tidak bisa dihindari, namun dari pihak BMT, khususnya pihak marketing tidak akan tinggal diam dalam penanganan maupun penyelesaian kredit macet atau bermasalah. Anggota pembiayaan yang sulit membayar angsuran akan diberikan solusi oleh pihak BMT. Bapak Zaenal menyampaikan bahwa:

“ Langkah- langkah yang perlu dilakukan oleh karyawan antara lain, pertama, datalah aset berharga yang menjadi milik anggota apakah ada yang bisa dijual untuk membayar hutang hingga lunas atau paling tidak sebagian besar dari pinjaman. Langkah kedua yaitu anggota bisa mencari pinjaman lunak (tanpa bunga dan dengan waktu pengembalian serta pembayaran yang fleksibel) dari sahabat atau keluarga. Langkah ini akan memberikan waktu untuk mencari jalan keluar sementara agar terhindar dari denda atau kifarfat yang setiap saat semakin membengkak. Agar langkah yang kedua ini tidak menimbulkan masalah baru, sebaiknya dibicarakan terlebih dahulu hal ini kepada sahabat atau keluarga yang memberikan pinjaman se jelas-jelasnya. Jangka waktu dan jumlah cicilan bisa disesuaikan dengan kemampuan finansial. Kemudian langkah yang ketiga, anggota disuruh menggulingkan dana pinjamannya dengan cara melelang agunan yang dimilikinya untuk penggunaan pembayaran dan sisanya bisa dijadikan tambahan modal bagi anggota itu sendiri. Pelelangan agunan sekiranya benar-benar dilakukan bagi yang tidak mampu membayar angsuran pembiayaan”³⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan manager BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri dapat dipahami bahwa langkah-langkah

³⁵Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

yang dilakukan oleh pihak marketing dalam menangani pembiayaan bermasalah juga sangat menentukan besar kecilnya keberhasilan dalam menangani nasabah pembiayaan yang bermasalah.

Pembiayaan atau kredit bermasalah merupakan resiko yang terkandung dalam setiap pemberian pembiayaan atau pemberian kredit oleh pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri kepada anggota nasabah. Bapak Zaenal menambahkan bahwa:

“Upaya –upaya dapat dilakukan dengan menyampaikan dan menekankan tentang kewajiban pembayaran, penagihan secara intensif dan memberikan nasihat keagamaan kepada anggota yang bermasalah, kunjungan ke rumah anggota dengan cara musyawarah untuk menampung permasalahan dan kendala yang dihadapi serta mencari solusi jalan keluarnya, menghubungi keluarga atau relasi anggota tersebut, mengatur kembali pembayaran atau *rescheduling*, jika dirasa anggota masih sanggup dan mampu untuk membayar (dikurangi atau ditambah dana untuk modalnya jika dirasa perlu dan berdampak positif yang membuat usahanya menjadi sehat lagi). Selanjutnya memberi surat teguran atau surat peringatan secara bertahap, jika masih tidak ada respon maka akan diajukan ke pelelangan, sambil menunggu proses pengajuan ke badan pelelangan, mengarahkan penyelesaian secara kekeluargaan kembali, atau mungkin dengan menjual asset lain atau jaminan (40% : 60%) untuk melunasi pembiayaan atau kredit macet, jika tidak sanggup untuk membayar maka dengan terpaksa akan dilelang jaminannya.”³⁶

Penyelesaian pembiayaan bermasalah sangatlah penting bagi pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri. Penyelesaian pembiayaan bermasalah dilakukan dengan cara memberikan solusi atau jalan keluar bagi anggota yang tidak bisa membayar angsuran pembiayaan. Berikut adalah pernyataan seorang nasabah selaku anggota pembiayaan mengatakan bahwa:

“Pemberian solusi yang diberikan pihak BMT memang cukup membantu. Solusi yang diberikan yaitu saya disuruh untuk mengutang dulu kepada teman atau keluarga. Adapun pilihan

³⁶Hasil wawancara dengan bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

lainnya yaitu dengan menjual barang yang berharga seperti kalung emas yang saya miliki untuk membayar angsuran pembiayaan.”³⁷

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa solusi yang diberikan oleh pihak BMT sangat diperlukan dan bersifat membantu. Karena dengan begitu anggota dapat mencari jalan keluar yang terbaik sesuai dengan keadaan ekonomi mereka.

C. Analisis Data

1. Analisis Penerapan Prinsip Kehati-hatian (*Prudential Principle*) dalam Pemberian Pembiayaan di BMT Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Puri

Pada dasarnya semua pembiayaan harus melalui proses analisis pembiayaan terlebih dahulu sebelum pembiayaan tersebut dicairkan, hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah, pembiayaan yang bermasalah inilah yang akhirnya dapat membuat kerugian.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada manager dan sebagian dari staf karyawan yang ada di BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri, tentang penerapan prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) dalam pemberian pembiayaan di BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri, maka peneliti mendapatkan jawaban dari wawancara dengan manager dan sebagian karyawan, mengenai konsep penerapan prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) dalam pemberian pembiayaan yang diaplikasikan oleh BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri antara lain :³⁸

³⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Erna, nasabah pembiayaan BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 29 Januari 2018.

³⁸ Hasil wawancara dengan manager dan karyawan BMT Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Puri Pati, tanggal 21 November 2017.

a. Aspek *Character* (Penilaian Perilaku atau Kepribadian)

Dari hasil wawancara yang diperoleh, untuk menganalisis karakter dan modal calon anggota pembiayaan, BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri dapat melakukan beberapa cara:

1. Mencari informasi dari lingkungan sekitar, hal ini dilakukan karena anggota cenderung kurang jujur dalam memberikan informasi kepada pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri.
2. Sejarah masa lalu calon anggota dalam mengangsur pembiayaannya di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri, secara tidak langsung sejarah calon anggota bisa membuktikan karakter individu, jika calon anggota dalam mengangsur sering tidak sesuai pada jatuh tempo pembayaran, maka bisa dinilai karakter calon anggota tersebut kurang bagus, begitu pula sebaliknya jika calon anggota dalam mengangsur sesuai pada jatuh tempo pembayaran, maka ia memiliki karakter yang bagus pula.
3. Wawancara pribadi, hal ini dilakukan untuk mengetahui secara langsung karakter calon anggota yang akan mengajukan pembiayaan. Tujuan dari penerapan aspek karakter yaitu untuk mengetahui Itikad baik dan tanggung jawab dari calon anggota dalam mengembalikan pembiayaannya. Karakter merupakan tolak ukur untuk menilai kemampuan calon anggota dalam membayar pembiayaan.³⁹

Character adalah sifat atau perilaku seseorang calon anggota. Tujuannya adalah untuk mengetahui itikad baik calon anggota dalam memenuhi moral, perilaku, maupun sifat-sifat pribadi. Untuk mengetahui sifat atau watak calon anggota yang perlu diamati dan dinilai yaitu sifat-sifat positif yang dimiliki, rasa tanggung jawab, kemauan dan kerja keras, memiliki sifat terbuka, jujur, tekun, efisien, atau hemat, sabar dan memiliki moral yang baik. Yang perlu dilakukan oleh pihak BMT untuk mengetahui calon anggota yaitu mencari informasi melalui tetangga,

³⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal dan Mas Hadi, Kepala Cabang dan marketing BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

teman kerja, atasan langsung, dan rekan usahanya. Jika calon anggota memiliki karakter yang bagus, dalam kondisi apapun dia tetap akan berusaha untuk mengangsur sesuai jatuh tempo, sebaliknya jika anggota memiliki karakter jelek walaupun dalam kondisi usahanya lancar tetap saja ada kemungkinan untuk menunda-nunda pembayaran angsurannya.⁴⁰

Aspek *character* sudah diterapkan oleh pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri dan menjadi aspek yang sangat diperhitungkan oleh pihak BMT. Akan tetapi pada realitanya aspek karakter ini sulit dinilai karena walaupun karakter ini menjadi salah satu poin penting dalam analisis pembiayaan tapi pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri masih kesulitan untuk meneliti karakter ataupun sifat dari calon anggota. Hal itu disebabkan sifat calon anggota yang tak bisa di tebak dan kadang berubah-ubah, jadi sangat kesulitan bagi BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri dalam menerapkannya.

b. Aspek *Capital* (Penilaian Modal)

Berdasarkan data yang ada pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah ketika memberikan pembiayaan harus mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki calon anggota terhadap usaha yang akan didanai. Calon anggota wajib memiliki sejumlah dana untuk dapat berpartisipasi dalam pembiayaan usahanya dengan menyerahkan laporan keuangan peminjam. *Capital* bisa dinilai dari jumlah asset yang dimiliki seperti tanah, rumah, kendaraan yang dimiliki, dan usaha yang dimiliki.⁴¹

Capital yaitu untuk mengetahui kemampuan keuangan dalam hal menggambarkan struktur modal, rasa tanggung jawab, serta kemampuan menghasilkan laba atau *earning power*. Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi

⁴⁰ Syamsu Iskandar, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, IN Media, 2013, hlm. 145.

⁴¹ Hasil wawancara dengan bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

likuiditas, solvabilitas, dan rentabilitas. Capital juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.⁴²

Berdasarkan hasil wawancara penulis dapat menganalisis bahwa aspek *capital* cukup berperan, meskipun aspek *capital* bukan patokan utama yang dijadikan pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri terhadap kelancaran pembayaran angsuran pembiayaan oleh anggota. Penilaian terhadap modal menjadi layak untuk diperhitungkan apakah calon anggota tersebut berhak untuk menerima pembiayaan setelah melalui proses analisis dan survey dari pihak BMT.

c. Aspek *Capacity* (Penilaian Kemampuan)

Dari hasil wawancara dapat diperoleh data bahwa untuk mengetahui kemampuan bayar calon anggota dapat dinilai dari berbagai sisi, diantaranya:

1. Melihat usaha yang sedang dijalankan oleh calon anggota, hal ini dilakukan untuk menghitung seberapa besar kemampuan bayar calon anggota.
2. Pendapatan lain selain dari usaha calon anggota, hal ini untuk mencegah kemungkinan terjadinya ketidaklancaran dalam usaha calon anggota, yang nantinya berdampak pada kemampuan bayar anggota.
3. Kartu Keluarga (KK), untuk mengetahui seberapa banyak calon anggota memiliki tanggungan dalam keluarganya. Ini juga berpengaruh pada kemampuan bayar calon anggota, karena semakin banyak tanggungan dalam keluarga akan semakin kecil kemampuan bayar calon anggota karena terhambat kebutuhan untuk keluarganya.
4. Keterangan tagihan rekening listrik. Tujuannya untuk mengetahui seberapa besar pengeluaran dan pemasukan calon anggota menghasilkan laba atau tidak. Sehingga dapat dilihat perputaran untuk usaha masih bisa lagi atau tidak. Jadi dapat diketahui seberapa besar

⁴² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, hlm. 105.

kemampuan dan kesanggupan membayar calon anggota per bulannya terhadap jumlah pembiayaan yang diajukan.⁴³

Untuk menyikapi dalam pengembalian pembiayaan agar tidak terjadi kesulitan dalam pengembalian bahkan dapat mengakibatkan pengembalian yang macet, pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri melakukan beberapa cara yaitu yang pertama angsuran secara langsung dalam arti anggota langsung datang ke BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri untuk membayar angsuran pengembalian pembiayaan. Yang kedua, calon anggota tidak harus datang langsung ke kantor BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri, melainkan pembayaran angsuran pembiayaan dengan pemotongan saldo tabungan yang telah dibuat anggota sejak melakukan permohonan pembiayaan. Hal ini dapat disimpulkan bahwa aspek *capacity* memang sangat penting karena lancar atau tidaknya suatu pembiayaan sangat dipengaruhi oleh kemampuan membayar calon anggota.

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon anggota dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. *Capacity* digunakan untuk melihat kemampuan calon anggota dalam hal kemampuan untuk mengkombinasikan faktor-faktor produksi, strategi untuk meningkatkan pendapatannya, dari segi pendidikannya, kesehatan, skill, umur, dan stabilitas kerja. Adapun cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon anggota yaitu dengan melihat laporan keuangan, memeriksa slip gaji atau rekening tabungan, serta melakukan survey ke lokasi usaha calon anggota.⁴⁴

Analisis pada aspek *capacity* pada kenyataannya aspek *capacity* menjadi aspek yang sangat diperhitungkan dan penting oleh pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri karena dapat menilai calon anggota memiliki kemampuan membayar atau tidak ketika mereka mengajukan permohonan pembiayaan.

⁴³ Hasil wawancara dengan Mas Hadi, marketing BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, tanggal 29 Januari 2018.

⁴⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, Kencana, Jakarta, 2011, hlm. 121-122.

d. Aspek *Collateral* (Penilaian Jaminan)

Meurut data yang diperoleh jaminan menjadi faktor penting dalam pemberian pembiayaan. Dikatakan faktor yang penting karena jaminan merupakan jalan keluar kedua dalam pembayaran pembiayaan setelah angsuran. Jaminan bertujuan untuk menghilangkan atau paling tidak menekan risiko yang mungkin timbul jika calon anggota tidak bisa lagi melunasi kewajibannya. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri menetapkan nilai barang yang akan menjadi jaminan yaitu 40 % - 60 % dari nilai barang tersebut saat ini. Hal ini dilakukan guna menekan risiko terjadinya kemacetan dalam membayar kewajibannya. BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri semua pembiayaan menggunakan jaminan. Jaminan yang ada biasanya adalah SHM, BPKB dan SK.⁴⁵

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon anggota baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahan dan keaslian dokumen dari barang yang dijamin. *Collateral* digunakan untuk mengetahui jaminan yang diberikan yaitu dari nilai jaminan untuk mengurangi kerugian bila usaha calon anggota gagal serta jaminan pengurus berupa kekayaan sendiri.⁴⁶

Jika dianalisis aspek *collateral* ini sudah sepenuhnya dijalankan oleh BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri karena dengan adanya jaminan maka BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri memiliki kedudukan yang kuat, aman, dan terjamin dalam memperoleh kembali dana yang disalurkan kepada anggota. Pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah tidak begitu khawatir jika ada anggota yang tidak bisa melunasi pembiayaan karena jaminan anggota tersebut dapat menutupi kerugian yang dialami oleh pihak BMT.

⁴⁵ Hasil wawancara dengan bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

⁴⁶ Syamsu Iskandar, *Op. Cit.*, hlm. 146.

e. Analisis *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

Berdasarkan hasil wawancara, pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri menilai *condition of economy* berdasarkan apakah usaha tersebut memiliki letak yang strategis dan diminati masyarakat, mencari tahu kondisi dan status usaha milik pribadi atau kontrak, memastikan kemungkinan adanya penggusuran lahan kepada petugas pasar dan menganalisa faktor pendukung atau faktor penghambat dari usaha dengan melihat kondisi terakhir calon anggota pembiayaan. Jika memiliki prospek masa depan yang baik maka permohonan pembiayaan akan disetujui dan begitu pula sebaliknya.⁴⁷

Condition of economy bertujuan untuk mengetahui prospek usaha saat ini dan yang akan datang, berdasarkan perkembangan ekonomi moneter keuangan serta dampaknya terhadap perkembangan usahanya. Beberapa analisis terkait dengan *condition of economy* antara lain kebijakan pemerintah serta tidak terlalu fokus pada pembiayaan konsumsi.⁴⁸

Dilihat dari hasil observasi dan wawancara dapat dianalisis bahwa aspek kondisi ekonomi menjadi aspek yang kurang diperhitungkan oleh pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri dan hanya sebagai aspek tambahan saja, karena tertutup dengan adanya aspek kemampuan (*capacity*) dalam mengembalikan pembiayaan dilihat dari omset yang diperoleh dari usaha yang dijalankan. Pihak BMT hanya fokus terhadap usaha yang dijalankan oleh calon anggotanya.

f. Aspek *Constraints*

BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri menerapkan prinsip *constraints* ini dengan tujuan untuk menekan risiko bahkan menghindari resiko yang akan ditimbulkan dalam pembiayaan. Aspek *constraints* juga diterapkan ketika ada sebuah usaha itu tidak dapat dibiayai ketika keadaan yang menghambat usaha tersebut, misalnya seperti

⁴⁷ Hasil wawancara dengan bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017.

⁴⁸ Ismail, *Op. Cit.*, hlm. 125.

yang diungkapkan oleh bapak Zaenal bahwa BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri tidak dapat memberikan pembiayaan kepada pedagang es buah jika saat itu adalah musim penghujan dikarenakan nantinya usaha itu tidak dapat memberikan keuntungan karena terhambat kondisi cuaca musim penghujan yang mana tidak dimungkinkannya seorang konsumen membeli es buah karena cuaca yang dingin. Dengan keadaan itu peminjam tidak dapat mendapatkan keuntungan yang maksimal, dan akan mengalami kesulitan dalam pengembalian pembiayaan.⁴⁹

Aspek *constraints* (keadaan yang menghambat usaha), sebelum memberikan pembiayaan perlu memperhatikan faktor hambatan atau rintangan yang ada pada suatu daerah atau wilayah tertentu yang menyebabkan suatu proyek tidak dapat dilaksanakan. Aspek *constraints* yang perlu diperhatikan yaitu adanya halangan jika salah satu usaha yang didirikan calon anggota terkena kendala dimasa yang akan datang atau tidak. Dari tempat usaha yang berbahaya atau letaknya yang dekat pabrik industri yang berbahaya, semua itu harus diteliti terlebih dahulu.⁵⁰

Berdasarkan data yang ada, hasil analisis menunjukkan bahwa aspek *contrains* memang digunakan oleh pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri, akan tetapi dalam aspek ini tidak terlalu diperhatikan dan difokuskan dalam menganalisis calon anggota pembiayaan. Oleh karenanya, prinsip kehati-hatian tidak maksimal dalam menilai calon anggota. BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri justru sangat memperhatikan aspek *character* sebab jika aspek *character* tidak terpenuhi maka pengajuan permohonan pembiayaan pun akan ditolak.

Tujuan diterapkannya analisis prinsip kehati-hatian pada pembiayaan adalah untuk menekan kemungkinan terjadinya pembiayaan

⁴⁹ Hasil wawancara dengan bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, tanggal 20 November 2017

⁵⁰ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Kalimedia, Yogyakarta, Cetakan 1, 2015, hlm. 84.

macet. Dan setelah dilakukannya analisis prinsip kehati-hatian tersebut anggota lebih memiliki rasa tanggung jawab dalam membayar kewajibannya sesuai dengan jatuh tempo yang ditetapkan dan pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah lebih percaya kepada calon anggota yang mengajukan pembiayaan. Dalam pelaksanaannya dari keenam prinsip analisis kelayakan pembiayaan tersebut BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri lebih mengutamakan pada aspek analisis *character*, *capacity* dan *collateral* sedangkan analisis *capital*, *condition of economy* serta *constraints* hanya sebagai aspek tambahan saja. Dalam proses analisis yang dilakukan BMT Yaummi Maziyah Assa'adah, jika dari ketiga aspek analisis tersebut dirasa cukup maka pembiayaan akan disetujui. Berdasarkan analisa penulis, BMT Yaummi Maziyah Assa'adah juga melakukan prinsip kehati-hatian dengan menetapkan adanya BMPP (Batas Maksimum Pemberian Pembiayaan) hal ini dilakukan oleh pihak BMT untuk meminimalisir risiko besarnya pembiayaan yang disalurkan, dimana dalam pengajuan pembiayaan berkisar minimal Rp 1.000.000. Dalam rangka pengamanan usaha lembaga keuangan dan penyebaran resiko, maka lembaga keuangan wajib menetapkan Batas Maksimum Pemberian Pembiayaan (BMPP) dan besarnya BMPP mengacu pada ketentuan yang berlaku. Pihak BMT menentukan besarnya BMPP tersebut dinilai melalui analisis dari *capacity* (kemampuan), dan *collateral* (agunan) calon anggota.⁵¹

Dari data lapangan yang dikorelasikan dengan teori yang ada, peneliti menganalisis bahwa, prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) yang dilakukan yang dilakukan oleh BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri sudah sesuai dengan peraturan perundang-undangan perbankan syariah yaitu:

1. Menerapkan pedoman analisis pembiayaan terhadap calon anggota sesuai dengan prinsip syariah dalam UU No. 7 Tahun 1992 yang

⁵¹Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, tanggal 20.

diubah UU No. 10 Tahun 2008 yang didasarkan kepada penilaian yang seksana terhadap faktor-faktor berikut: pendekatan jaminan (*collateral*), artinya KJKS dalam memberikan pembiayaan harus memperhatikan kualitas dan kuantitas jaminan yang dimiliki oleh debitur, pendekatan karakter (*character*), artinya KJKS meneliti secara sungguh-sungguh karakter dari debitur, pendekatan kemampuan membayar (*capacity*), artinya KJKS menganalisis kemampuan membayar debitur terhadap jumlah pembiayaan yang diajukan, pendekatan dengan studi kelayakan (*condition*), artinya KJKS memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh peminjam benar-benar tidak melanggar syariah.

2. Melakukan pembatasan pemberian pembiayaan yang dikenal dengan batas maksimum pemberian dana (BMPD) .
3. Melakukan pengawasan secara tidak langsung (*on desk monitoring*) adalah pemantauan secara administratif melalui mengecek rekening anggota secara berkala, dan secara langsung ke lapangan (*on site monitoring*).
4. Bank syariah dan UUS dalam melakukan kegiatan usahanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian yang tercantum dalam pasal 35.
5. Dalam pasal 40 ayat 1 anggota penerima fasilitas tidak memenuhi kewajibannya, maka lembaga keuangan syariah dapat membeli sebagian atau semua agunan, baik melalui maupun di luar pelelangan berdasarkan pemberiam kuasa dari pemilik agunan, dengan ketentuan agunan wajib dicairkan selambat-lambatnya dalam jangka satu tahun.⁵²

Tetapi penyimpangan-penyimpangan yang ada di dalam menjalankan prinsip kehati-hatian diatas menjadikan permasalahan sehingga pembiayaan bermasalah belum bisa terminimalisir disamping juga anggota yang mengajukan pembiayaan tidaklah sedikit. Maka dapat disimpulkan bahwa, penyimpangan yang menghambat dalam penerapan prinsip kehati-hatian menyebabkan langkah-langkah yang dilakukan pihak

⁵² Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah*, CV Pustaka Setia, Bandung, 2012, hlm. 328-330.

BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri belum cukup efektif untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah.

2. Analisis Strategi dalam Meminimalkan Risiko Pembiayaan Bermasalah di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Puri Pati

Permasalahan terbesar mendirikan lembaga keuangan seperti BMT yang memberikan fasilitas penyaluran pembiayaan adalah menanggung risiko menghadapi kesulitan menagih pembiayaan yang diberikan kepada anggota. Sebab, nantinya pembiayaan bermasalah juga menghambat dampak ganda positif (*multilier effects*), investasi dana, karena dana yang diberikan kepada anggota bermasalah terlambat kembali atau tidak kembali lagi pada pihak BMT. Dengan demikian, dana tersebut tidak dapat diputar kembali kepada anggota lainnya yang membutuhkan dana untuk mengembangkan usahanya.

Prinsip 6 C dan 1 S belum sepenuhnya efektif di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri. Ketika pihak BMT mencari informasi tentang karakter anggota yang mengajukan pembiayaan dengan metode relasi (bertanya kepada orang terdekat dari anggota yang mengajukan pembiayaan) akan kemungkinan terjadinya manipulasi informasi mengenai karakter dari anggota tersebut. Sehingga kemungkinan terjadi pembiayaan yang bermasalah.

Dalam suatu pembiayaan jika sudah terlihat adanya tanda tanda akan terjadi risiko yaitu anggota sudah mulai tidak teratur dalam membayar angsuran, baik itu jumlah angsuran tidak sesuai atau tidak tepat waktu dalam pembayarannya. Hal ini terjadi karena berbagai hal yang terjadi pada anggota, misalnya terjadi bencana, gagal panen, usahanya bangkrut, calon anggota pembiayaan sakit dan lain sebagainya.

Taswan dalam jurnal penelitian Luluk Ambarsita menjelaskan bahwa pembiayaan bermasalah sebenarnya bersifat kasuasitas, yang

artinya masalah yang ada pada satu anggota akan berbeda dengan anggota lainnya.⁵³

Berdasarkan hasil wawancara, manager BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri menggunakan kerangka Kasmir yang digunakan untuk strategi mengatasi pembiayaan bermasalah sebagai berikut:⁵⁴

1. *Preventive Control of Financing*

Preventive Control of Financing adalah pembiayaan yang dilakukan dengan tindakan pencegahan sebelum pembiayaan tersebut macet.

a. Penetapan plafon pembiayaan

Plafon pembiayaan atau Batas Maksimum Pemberian Pembiayaan (BMPP) sudah diterapkan di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri kemudian ditetapkan dan disetujui oleh kedua belah pihak yaitu antara calon anggota pembiayaan dan pihak BMT sebelum penyaluran pembiayaan dilakukan. BMPP di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri sebesar 200 juta rupiah.

b. Pemantauan kepada calon anggota

Pemantauan terhadap calon anggota dilakukan BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri untuk memonitoring perkembangan usaha calon anggota pembiayaan BMT setelah pembiayaan diberikan. Jadi dapat disimpulkan jika usahanya maju maka pembiayaan akan lancar. Sebaliknya jika menurun, pihak BMT melakukan peningkatan penagihan sebelum pembiayaan tersebut benar-benar macet.

2. *Repressive Control of Financing*

Repressive Control of Financing adalah menekan risiko yang dilakukan melalui tindakan penagihan atau penyelesaian setelah

⁵³Taswan, Chand, *Manajemen Perbankan Konsep Teknik dan Aplikasi*, Edisi dua, UppStupYkpnYogyakarta, 2010. Dikutip dari Luluk Ambarsita, *Analisis Penanganan Pembiayaan Bermasalah*, Vol. 3, No. 1, 2013, disalin tanggal 7 Mei 2016.

⁵⁴ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, PT. Rajawali Pers, Jakarta, 2015, hlm. 148-150.

pembiayaan tersebut macet. Kegiatan atau aktifitas BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri adalah menghimpun dan menyalurkan dana. Dalam penyaluran dana khususnya pasti tidak terlepas dari risiko-risiko yang timbul akibat calon anggota tidak dapat melunasi pembiayaan yang dipinjamnya. Sehingga risiko tidak terbayarnya pinjaman oleh anggota menyebabkan pembiayaan macet atau angsuran tersendat.

Berkaitan dengan hal tersebut, maka cara penyelesaian pembiayaan bermasalah di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri dilakukan antara lain dengan cara penjadwalan kembali (*Reschedulling*). Hal ini dilakukan dengan untuk mengatur ulang kembali jadwal sebagian atau seluruh kewajiban anggota pembiayaan. Penjadwalan kembali ini merupakan upaya yang sering dilakukan pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah yang diberikan kepada anggota. Kemudian persyaratan kembali. Persyaratan kembali (*Reconditioning*) merupakan usaha pihak BMT untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah dengan cara mengubah sebagian atau seluruh persyaratan yang semula disepakati bersama dua belah pihak, kemudian dituangkan dalam perjanjian pembiayaan. Tetapi dalam praktiknya pada BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri penjadwalan kembali belum maksimal diterapkan. Selanjutnya penataan kembali (*Restructuring*). Tindakan penjadwalan kembali yaitu dengan cara menambah modal anggota dengan mempertimbangkan calon anggota tersebut memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang dibiayai memang masih layak. Tujuan penjadwalan kembali untuk meningkatkan kemampuan anggota dalam melakukan pembiayaan. Dari hasil survey yang dilakukan penjadwalan kembali memang diterapkan jika nasabah tersebut benar benar layak dan jika anggota tersebut dahulunya membayar angsuran pembiayaan tepat waktu atau buka termasuk nasabah yang bermasalah sehingga

nasabah dapat menjalankan prospek usahanya dengan lebih baik lagi. Dan kemudian penyelesaian melalui jaminan (*Liquidation*). Penyelesaian melalui jaminan dilakukan dengan cara ambil alih jaminan dan menjual jaminan. Ini adalah pilihan terakhir yang dilakukan pihak BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah.

Berdasar hasil wawancara dan pengamatan penulis BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri dalam menangani pembiayaan bermasalah dari kolektabilitas kurang lancar dan diragukan maka dilihat dulu apa penyebabnya apabila karena faktor ekonomi atau keuangan maka BMT melakukan pembinaan kepada anggota kemudian menerapkan penjadwalan kembali sebagai solusi terbaik dan aman dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Dikarenakan dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah dengan cara penjadwalan kembali hanya dengan menambah jangka waktu angsuran dan menurunkan jumlah angsuran. Sehingga anggota pembiayaan dapat sedikit terbantu dalam menyelesaikan pembiayaannya dengan adanya kelonggaran waktu. Dan apabila pembiayaan tersebut bermasalah karena karakter nasabah, maka dalam kolektabilitas kurang lancar dan diragukan pihak BMT melakukan penagihan secara efektif dan rutin, kemudian ketika sudah memasuki kolektabilitas macet maka dimusyawarahkan dengan kedua belah pihak yang bersangkutan apabila anggota tidak mampu membayar angsuran maka ditawarkan barang jaminan untuk dijual dan ketika harganya melebihi total pelunasan maka sisanya dikembalikan kepada pemiliknya.⁵⁵

Bagi penulis, hal yang harus dilakukan dalam mengatasi pembiayaan bermasalah selain melakukan penagihan secara efektif dan rutin, KJKS perlu menerapkan sistem denda atau infaq sesuai dengan

⁵⁵Hasil wawancara dengan Bapak Zaenal, Kepala Cabang BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri Pati, tanggal 20.

Fatwa DSN NO : 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang sanksi anggota mampu yang menunda-nunda pembayaran. Dari denda tersebut dananya disalurkan sebagai infaq. Hal tersebut diperbolehkan dengan tujuan untuk menegur calon anggota yang sebenarnya mampu membayar tetapi menunda pembayaran. Tujuan dari denda sendiri adalah agar calon anggota tidak lalai atas janjinya dalam membayar hutang. Sebagaimana dalam firman Allah Q.S Al-Isra : 34

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ^ج وَأَوْفُوا^ح
بِالْعَهْدِ^ط إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا

Artinya: Dan penuhilah janji, karena janji itu pasti diminta pertanggung jawabannya.⁵⁶

Dalam praktik nyata penyelesaian pembiayaan bermasalah yang peneliti temukan di lapangan melalui wawancara dengan manager BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri, metode *reschedulling* tidak dibarengi dengan *reconditioning* dan *liquidation* dinilai kurang efektif dalam mengatasi pembiayaan bermasalah di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Puri. Hal ini karena metode *reconditioning* yang pernah diterapkan masih menimbulkan dampak yang sama bagi pihak BMT yaitu keterlambatan pembayaran angsuran pembiayaan sampai pembiayaan macet. *Liquidation* (penjualan jaminan) juga dinilai kurang efektif karena jika jaminan nasabah tidak segera terjual justru akan menambah pengeluaran biaya untuk biaya perawatan. Hal seperti ini membuat pihak BMT dirugikan dan direpotkan.

⁵⁶Q.S Al-Isra ayat 34, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, SAHABAT, Klaten, 2013, hlm. 285.