BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

Profil BMT As Salam Demak

Nama Instansi · KSU "BMT AS SALAM

DEMAK"

Tanggal Berdiri : 10 Mei 2004 h.

Nomor Badan Hukum : 68/BH.Kop. 11-03/X/2004 c.

d. Tanggal Badan Hukum : 28 Oktober 2004 : 0220203601889 e. NIB

f. SIUP : 503.11.2/01465/III/2010 g. NPWP : 02.771.831.1-515.000 h. Alamat Kantor Pusat : Desa Mangunrejo 01/01

Kebonagung Kecamatan

Kabupaten Demak 59583

Alamat Kantor Cabang i.

> Cab. Mangunrejo : Mangunrejo 01/01 Kebonagung

Demak

: Kramat 04/01 Dempet Demak 2) Cab. Kramat 3)

Cab. Sarimulyo : Sarimulyo 10/01 Kebonagung

Demak

4) Cab. Sambung : Sambung 02/04 Godong

Grobogan

Cab. Babad : Babad 05/03 Kebonagung 5)

Demak

Cab. Sidomulyo : Sidomulyo 04/02 Dempet 6)

Demak

: Medini 08/02 Gajah Demak Cab. Medini

Nomor Telp/WA : 081390760223 j. · bmtassalam com k Website

1. Email

bmt_assalamdemak@yahoo.com¹

2. Visi, dan Misi BMT As Salam Demak

Visi a.

Terwujudnya Koperasi Serba Usaha yang mandiri, syariah dan tangguh yang berlandaskan amanah dalam

¹ Hasil Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 2 Maret 2022.

pemberdayaan ekonomi umat sebagai sarana pengabdian terhadap Allah SWT.²

Misi h.

- Mengajak seluruh potensi yang ada dalam masyarakat 1) dengan tanpa membedakan suku, ras, golongan dan agama agar dapat bersama-sama, bersatu padu dan beritikad baik dalam membangun ekonomi kerakyatan secara bergotong-royong dalam bentuk koperasi.
- Membantu para petani pada khususnya baik kalangan 2) maupun menengah kecil di dalam mobilitas permodalan demi kelancaran usaha sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan mereka.
- Turut membantu pembangunan ekonomi menunjang pelaksanaan kegiatan usaha secara aktif dengan mengajak mitra usaha lainnya baik BUMN, swasta, perbankan maupun gerakan koperasi lainnya.³
 3. Sejarah Berdirinya BMT As Salam Demak

Pada awalnya para pendiri BMT As Salam termotivasi untuk mendirikan suatu lembaga keuangan karena ingin menolong masyarakat sekitar yang sedang menghadapi masalah keuangan yang sulit, dengan berkonsentrasi kepada penduduk desa sekitar. Koperasi BMT As Salam didirikan atas keinginan memperjuangkan fisabilillah, guna memperkuat perekonomian rakyat, dan mengaitkan dengan perintah Nabi Muhammad SAW bahwa sebaik-baiknya manusia ialah yang bisa bermanfaat bagi orang lain. Dalam konteks inilah Koperasi BMT As Salam didirikan.

Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT As Salam Demak dapat didirikan dengan keanggotaan masyarakat sekitar dengan belajar dari koperasi lainnya yang telah berdiri terlebih dahulu dan dengan bimbingan serta binaan dari Dinas Koperasi dan UKM. KSU) BMT As Salam Demak mendapat pengesahan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Demak atas Surat 68/BH.Kop.11-03/X/2004, Keputusan Nomor . Mangunrejo 01/01 Kecamatan berkedudukan di Desa Kebonagung, Kabupaten Demak.

2022.

2022.

² Hasil Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 2 Maret

³ Hasil Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 2 Maret

REPOSITORI IAIN KUDUS

Sejak didirikan ditahun 2004, BMT As Salam Demak terus beroperasi dari tempat ataupun bangunan yang masih sederhana fasilitasnya. BMT As Salam telah berkembang begitu cepat dalam perjalanannya sehingga ditahun 2011 bisa mendirikan gedung bertingkat baru yang fasilitasnya sudah berstandar nasional selaku Lembaga Keuangan yang sanggup menawarkan layanan pada masyarakat secara maksimal. Tidak hanya itu, adanya kemajuan teknologi serta zaman yang semakin cepat, BMT As Salam kini memakai program dari PT. USSI Bandung terkait dengan jaringan internet serta program keuangan, dimana program tersebut sudah diakui dalam skala nasional oleh dunia keuangan untuk melakukan kegiatan serta transaksi keuangan di setiap harinya. Dengan demikian proses transaksi keuangan di KSU BMT As Salam Demak akan lebih mudah dan cepat.

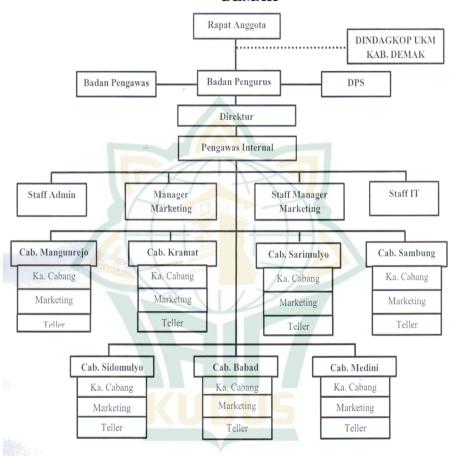
Kantor pusat BMT As Salam berada di desa Mangunrejo ketika pertama kali didirikan, dan sejak saat itu berkembang hingga saat ini sudah mendirikan kantor cabang di beberapa daerah. Saat ini BMT AS SALAM mempunyai satu kantor operasional serta tujuh kantor pembantu, antara lain⁴:

- a. Kantor Pusat Operasional (KPO)
- b. Kantor Cabang Mangunrejo
- c. Kantor Cabang Kramat
- d. Kantor Cabang Sarimulyo
- e. Kantor Cabang Sambung
- f. Kantor Cabang Sidomulyo
- g. Kantor Cabang Babad
- h. Kantor Cabang Medini

_

⁴ Hasil Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 2 Maret 2022.

4. Struktur Organisasi BMT As Salam Demak Gambar 4. 1 STRUKTUR ORGANISASI KSU BMT AS SALAM DEMAK



Tabel 4. 1 Struktur Organisasi BMT As Salam Demak

| Nama Jenis Kelamin Nama Jenis Kelamin A. KPO (Kantor Pusat) I. H. A. Hanafi L. S1 Pengawas Internal Subekan L. SMA Manager Marketing Subekan L. SMA Staff Manager Marketing Subekan L. SMA Staff Manager Marketing Subekan L. SMA Staff Manager Marketing Subekan L. SMA Staff Manager Marketing Subekan L. SMA Staff Manager Marketing Subekan L. SMA Staff Manager Marketing Subekan L. SMA Staff Manager Marketing Subekan L. SI Staff IT B. Kantor Cabang Mangunrejo I. Masruah P. SMA Kepala Cabang Dewi Mufarrikhah P. S1 Marketing Azwar Anas L. S1 Marketing Marketing Marketing I. Margiyanto L. SMA Kepala Cabang Marketing Moh. Nurul Huda L. SMA Kepala Cabang Moh. Nurul Huda L. SMA Marketing Moh. Nurul Huda L. SMA | Struktur Organisasi BMT As Salam Demak | | | | | |
|--|--|---------------------------------|-----------------------|------------|---------------|--|
| A. KPO (Kantor Pusat) 1. H. A. Hanafi L S1 General Manager 2. H. Sarwan L SMA Manager Marketing 3. Subekan L SMA Manager Marketing 4. Kholil Rohman L SMA Staff Manager Marketing 5. Uswatun Ni'mah P S1 Staff Admin 6. Slamet Karyadi L S1 Staff IT B. Kantor Cabang Mangunrejo 1. Masruah P SMA Kepala Cabang 2. Dewi Mufarrikhah P S1 Marketing 3. Azwar Anas L S1 Marketing 4. Nadia Ahsindina P S1 Teller C. Kantor Cabang Sarimulyo 1. Margiyanto L SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller D. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P S1 Teller F. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang 4. Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing | N | Nama | Jenis | Pendidikan | Jabatan | |
| 1. H. A. Hanafi L S1 General Manager 2. H. Sarwan L S1 Pengawas Internal 3. Subekan L SMA Manager Marketing 4. Kholil Rohman L SMA Staff Manager Marketing 5. Uswatun Ni'mah P S1 Staff Admin 6. Slamet Karyadi L S1 Staff IT B. Kantor Cabang Mangunrejo SMA Kepala Cabang 2. Dewi Mufarrikhah P S1 Marketing 3. Azwar Anas L S1 Marketing 4. Nadia Ahsindina P S1 Teller C. Kantor Cabang Sarimulyo SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah | | | Kelamın | | | |
| 2. H. Sarwan L S1 Pengawas Internal 3. Subekan L SMA Manager Marketing 4. Kholil Rohman L SMA Staff Manager Marketing 5. Uswatun Ni'mah P S1 Staff Admin 6. Slamet Karyadi L S1 Staff IT B. Kantor Cabang Mangunrejo 1. Masruah P SMA Kepala Cabang 2. Dewi Mufarikhah P S1 Marketing 3. Azwar Anas L S1 Marketing 4. Nadia Ahsindina P S1 Teller C. Kantor Cabang Sarimulyo SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA M | | | | | | |
| 3. Subekan L SMA Manager Marketing 4. Kholil Rohman L SMA Staff Manager Marketing 5. Uswatun Ni'mah P S1 Staff Admin 6. Slamet Karyadi L S1 Staff IT B. Kantor Cabang Mangunrejo 1. Masruah P SMA Kepala Cabang 2. Dewi Mufarrikhah P S1 Marketing 3. Azwar Anas L S1 Marketing 4. Nadia Ahsindina P S1 Teller C. Kantor Cabang Sarimulyo 1. Margiyanto L SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 Teller 5. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Teller 5. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller 5. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller 6. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | | | | | | |
| 4. Kholil Rohman L SMA Staff Manager Marketing 5. Uswatun Ni'mah P S1 Staff Admin 6. Slamet Karyadi L S1 Staff IT B. Kantor Cabang Mangunrejo 1. Masruah P SMA Kepala Cabang 2. Dewi Mufarrikhah P S1 Marketing 3. Azwar Anas L S1 Marketing 4. Nadia Ahsindina P S1 Teller C. Kantor Cabang Sarimulyo 1. Margiyanto L SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 Teller 5. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang P S1 Teller P SMA Marketing R SMA M | | | | | | |
| 5. Uswatun Ni'mah P S1 Staff Admin 6. Slamet Karyadi L S1 Staff IT B. Kantor Cabang Mangunrejo 1. Masruah P SMA Kepala Cabang 2. Dewi Mufarrikhah P S1 Marketing 3. Azwar Anas L S1 Marketing 4. Nadia Ahsindina P S1 Teller C. Kantor Cabang Sarimulyo 1. Margiyanto L SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 3. | Subekan | | SMA | | |
| 5. Uswatun Ni'mah P S1 Staff Admin 6. Slamet Karyadi L S1 Staff IT B. Kantor Cabang Mangunrejo 1. Masruah P SMA Kepala Cabang 2. Dewi Mufarrikhah P S1 Marketing 3. Azwar Anas L S1 Marketing 4. Nadia Ahsindina P S1 Teller C. Kantor Cabang Sarimulyo 1. Margiyanto L SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 4. | Kholil Rohman | L | SMA | <u> </u> | |
| 6. Slamet Karyadi L S1 Staff IT B. Kantor Cabang Mangunrejo 1. Masruah P SMA Kepala Cabang 2. Dewi Mufarrikhah P S1 Marketing 3. Azwar Anas L S1 Marketing 4. Nadia Ahsindina P S1 Teller C. Kantor Cabang Sarimulyo 1. Margiyanto L SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | | | | | | |
| B. Kantor Cabang Mangunrejo 1. Masruah P SMA Kepala Cabang 2. Dewi Mufarrikhah P S1 Marketing 3. Azwar Anas L S1 Marketing 4. Nadia Ahsindina P S1 Teller C. Kantor Cabang Sarimulyo 1. Margiyanto L SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | | | P | | | |
| 1. Masruah P SMA Kepala Cabang 2. Dewi Mufarrikhah P S1 Marketing 3. Azwar Anas L S1 Marketing 4. Nadia Ahsindina P S1 Teller C. Kantor Cabang Sarimulyo 1. Margiyanto L SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 6. | | | S1 | Staff IT | |
| 2. Dewi Mufarrikhah P S1 Marketing 3. Azwar Anas L S1 Marketing 4. Nadia Ahsindina P S1 Teller C. Kantor Cabang Sarimulyo 1. Margiyanto L SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | В. | | gunr <mark>ejo</mark> | | | |
| 3. Azwar Anas L S1 Marketing 4. Nadia Ahsindina P S1 Teller C. Kantor Cabang Sarimulyo 1. Margiyanto L SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 1. | Masruah | P | SMA | Kepala Cabang | |
| 4.Nadia AhsindinaPS1TellerC.Kantor Cabang SarimulyoImagiyantoLSMAKepala Cabang2.MuayanahPSMKMarketing3.Ahmad Mikhail B.LS1Marketing4.Eka WardaniPS1TellerD.Kantor Cabang Kramat1.Nur SalimLSMAKepala Cabang2.Moh. Nurul HudaLSMAMarketing3.Ni'matus Sa'diyahPS1Teller4.Mar'atus SholihahPS1CSE.Kantor Cabang Sambung1.InarotunPSMAKepala Cabang2.Salma MualifinaPS1Marketing3.Miftakhul MunirLSMAMarketing4.MuntamahPS1TellerF.Kantor Cabang Babad1.Rini WahyuningsihPD3Kepala Cabang2.Ferry TaurisnoLS1Marketing3.Amilatun NihrirohPS1TellerG.Kantor Cabang Sidomulyo1.SuyuthiLS1Kepala Cabang | | Dewi Mufarrik <mark>h</mark> ah | | | <u> </u> | |
| C. Kantor Cabang Sarimulyo 1. Margiyanto L SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 3. | Azwar Anas | L | S1 | Marketing | |
| 1. Margiyanto L SMA Kepala Cabang 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 4. | Nadia Ahsindina | P | S1 | Teller | |
| 2. Muayanah P SMK Marketing 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | C. | Kantor Cabang Sarimulyo | | | | |
| 3. Ahmad Mikhail B. L S1 Marketing 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 1. | Margiyanto | L | SMA | Kepala Cabang | |
| 4. Eka Wardani P S1 Teller D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim L SMA Kepala Cabang 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 2. | Muayanah | P | SMK | Marketing | |
| D. Kantor Cabang Kramat 1. Nur Salim | 3. | Ahmad Mikhail B. | LI | S1 | Marketing | |
| 1. Nur Salim 2. Moh. Nurul Huda 3. Ni'matus Sa'diyah 4. Mar'atus Sholihah 4. Mar'atus Sholihah 5. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun 6. Kantor Cabang Babad 7. Rini Wahyuningsih 7. Rini Wahyuningsih 8. Amilatun Nihriroh 9. SI 9. Kepala Cabang 9. SI 9. Marketing 9. SI 9. Marketing 9. SI 9. Teller 9. Teller 9. Teller 9. Kepala Cabang 9. SI 9. Teller 9. Teller 9. Teller 9. Teller 9. Kantor Cabang Babad 9. SI 9. Marketing 9. SI 9. Teller 9. Teller 9. Teller 9. Teller 9. SI 9. Marketing 9. SI 9. Marketing 9. SI 9. Teller 9. Kantor Cabang Sidomulyo 9. SI 9. Kepala Cabang 9. Kepala Cabang 9. Kepala Cabang 9. SI 9. Teller 9. Kantor Cabang Sidomulyo 9. SI 9. Kepala Cabang | 4. | Eka Wardani | P | S1 | Teller | |
| 2. Moh. Nurul Huda L SMA Marketing 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | D. | Kantor Cabang Kran | nat | | | |
| 3. Ni'matus Sa'diyah P S1 Teller 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 1. | Nur Salim | L | SMA | Kepala Cabang | |
| 4. Mar'atus Sholihah P S1 CS E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 2. | Moh. Nurul Huda | L | SMA | Marketing | |
| E. Kantor Cabang Sambung 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 3. | Ni'matus Sa'diyah | P | S1 | Teller | |
| 1. Inarotun P SMA Kepala Cabang 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 4. | Mar'atus Sholihah | P | S1 | CS | |
| 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | E. | Kantor Cabang Saml | oung | | | |
| 2. Salma Mualifina P S1 Marketing 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 1. | Inarotun | P | SMA | Kepala Cabang | |
| 3. Miftakhul Munir L SMA Marketing 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 2. | Salma Mualifina | P | S1 | | |
| 4. Muntamah P S1 Teller F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 3. | Miftakhul Munir | L | SMA | | |
| F. Kantor Cabang Babad 1. Rini Wahyuningsih P D3 Kepala Cabang 2. Ferry Taurisno L S1 Marketing 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 4. | | P | S1 | | |
| 1.Rini WahyuningsihPD3Kepala Cabang2.Ferry TaurisnoLS1Marketing3.Amilatun NihrirohPS1TellerG.Kantor Cabang Sidomulyo1.SuyuthiLS1Kepala Cabang | F. | | | | | |
| Ferry Taurisno Amilatun Nihriroh S1 Marketing Teller Kantor Cabang Sidomulyo Suyuthi S1 Kepala Cabang | | | | D3 | Kepala Cabang | |
| 3. Amilatun Nihriroh P S1 Teller G. Kantor Cabang Sidomulyo 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | 2. | , , | L | S1 | | |
| G.Kantor Cabang Sidomulyo1.SuyuthiLS1Kepala Cabang | | | P | | | |
| 1. Suyuthi L S1 Kepala Cabang | | | | | | |
| 2. H. Siswadi L S1 Marketing | | | _ | | Kepala Cabang | |
| | 2. | H. Siswadi | L | S1 | Marketing | |

2022.

2022.

| 3. | Septiana Chyntia D. | P | S1 | Teller |
|----|----------------------|---|----|---------------|
| H. | Kantor Cabang Medini | | | |
| 1. | Ulin Nuriyah | P | S1 | Kepala Cabang |
| 2. | Muqorobin | L | S1 | Marketing |
| 3. | Sigma Febby | P | S1 | Teller |
| | Annisa | | | |

Sumber: Data Internal BMT As Salam Demak⁵

5. Jadwal Kerja BMT As Salam Demak

Tabel 4. 2
Jadwal Keria BMT As Salam Demak

| No. | Hari | Waktu | Waktu Waktu | |
|-----|--------|-------|---------------|---------|
| | | mulai | istirahat | selesai |
| 1. | Senin | 08.00 | 12.00 - 13.00 | 16.00 |
| 2. | Selasa | 08.00 | 12.00 - 13.00 | 16.00 |
| 3. | Rabu | 08.00 | 12.00 - 13.00 | 16.00 |
| 4. | Kamis | 08.00 | 12.00 - 13.00 | 16.00 |
| 5. | Jumat | 08.00 | 12.00 - 13.00 | 16.00 |
| 6. | Sabtu | 31- | - | - |
| 7. | Minggu | | | - |

Sumber: Data Internal BMT As Salam Demak⁶

6. Produk-produk di BMT As Salam

a. Produk-produk Simpanan

1) Simpanan TARISSA (Tabungan Harian As Salam)

Tabungan Tarissa merupakan simpanan harian as-salam untuk perorangan ataupun organisasi yang bertujuan untuk menginvestasikan dana yang dapat disetorkan dan ditarik setiap saat dengan rasio tabungan sebesar 0,4 persen. Rekening Tarissa ini bisa dibuka dengan mendaftarkan diri sebagai anggota baru dan deposit Rp. 10.000 sebagai biaya keanggotaan.

2) Simpanan ASSIBA (As salam Simpanan Berjangka)

Simpanan Assiba merupakan deposito berjangka as-salam atau uang titipan wadiah untuk digunakan dalam mekanisme bagi hasil atau *mudharabah* dengan memberikan dana untuk orang-orang yang memerlukan pendanaan atau perusahaan yang bergerak di bidang komersial. Untuk pembagian hasilnya dapat dibayarkan

 $^{^{\}rm 5}$ Hasil Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 3 Maret

⁶ Hasil Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 5 Maret

setiap bulannya, tetapi untuk setoran assiba tidak dapat diambil hingga jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui. Ada banyak sekali jangka waktu yang tersedia di deposito berjangka ini, mulai dari 3 bulan hingga 6 bulan, 12 bulan hingga 24 bulan, dan seterusnya, tergantung kebutuhan anggotanya.

3) Simpanan Haji dan Umroh

Tabungan haji merupakan dana yang disisihkan oleh anggota menggunakan akad *Mudharabah Al-Mutlagah* untuk orang yang berengana melakukan

oleh anggota menggunakan akad *Mudharabah Al-Mutlaqoh* untuk orang yang berencana melakukan perjalanan ke Tanah Suci dalam rangka melaksanakan rukun islam yang ke lima yaitu haji. Mengisi formulir pembuatan rekening tabungan serta tambahan tanda pengenal merupakan syarat dan ketentuan pembuatan rekening tabungan haji. Terdapat minimal setoran awal dalam tabungan haji ini yaitu Rp. 100.000 kemudian bisa menyetorkan minimal Rp. 50.000 disetoran berikutnya.

4) Simpanan Kurban

Simpanan kurban ini disisihkan untuk memenuhi dan mengantisipasi kebutuhan terhadap hewan kurban.
Penitipan ini dilakukan melalui akad titipan atau wadiah.
Setoran kurban ini tidak dapat diambil sampai periode program berakhir, setelah periode program berakhir BMT membagikan kupon belanja untuk anggotanya (yang dapat ditukar sesuai dengan jumlah tabungannya).

b. Produk-Produk Pembiayaan

1) Pambiayaan Murahala (Jual Pali)

1) Pembiayaan *Murabahah* (Jual Beli)

Pendanaan *murabahah* adalah jenis pembiayaan yang menggunakan metode jual beli, dengan BMT menjadi menjadi pedagang sedangkan anggota pembelinya. Hal ini dirancang guna mencukupi kebutuhan modal dan produk konsumsi. Pengiriman barang produksi untuk pelaku usaha, serta barang-barang konsumtif ataupun perabotan rumah tangga, merupakan tujuan dari produk ini. Setiap permohonan harus menyediakan barang jaminan seperti sertifikat tanah maupun BPKB untuk menjadi jaminan atas pembiayaan tersebut. Pendaftaran anggota dan pembukaan simpanan pembiayaan wajib dilakukan sebelum mengajukan permohonan pembiayaan. Harga dasar barang yang ditambahkan dengan margin keuntungan BMT merupakan harga jual BMT kepada anggotanya. Jumlahnya akan ditetapkan dalam proses musyawarah oleh BMT dengan anggotanya, jadi bisa berbeda antara anggota yang satu dengan anggota yang lainnya.

2) Pembiayaan *Mudharabah* (Permodalan)

Pembiayaan *mudharabahah* dalam situasi ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan produktif di bidang industri rumah tangga dan pelayanan, serta sektor perdagangan. Di sini BMT berperan menjadi pemilik modal kemudian yang bertindak untuk melaksanakan usaha adalah anggota. Keuntungan sebagai hasil yang di dapatkan oleh BMT. Pendanaan ini adalah pendanaan yang berbasis kepercayaan di mana BMT mempercayai seluruh dana yang di realisasikan untuk di kelola oleh anggota.

Pembiayaan ini harus disertai dengan jaminan seperti sertifikat tanah atau BPKB agar anggota dapat mengelola usahanya dengan baik. BMT beserta anggotanya melaksanakan pembagian hasil keuntungan berdasarkan perjanjian antara kedua belah pihak, dengan bagian anggota atau *mudhorib* yang lebih besar. Prosedur bagi hasil ini tetap berjalan selama dana dari BMT AS-SALAM masih tersedia ditangan anggotanya. Karena jika anggota sudah menyelesaikan kewajibannya sebelum waktu jatuh tempo yang telah disetujui sebelumnya, maka bagi hasil yang akan dikumpulkan oleh BMT hanya sampai bulan berikutnya saja. Pelunasan pokok beserta bagi hasilnya baik dari segi angsurannya maupun waktu jatuh temponya akan disesuaikan dengan keunikan bisnis yang dijalankan.

Jika terjadi adanya kerugian yang bukan karena akibat dari anggota yang lalai, maka BMT yang membayar kerugian tersebut, tetapi jika kerugian tersebut adalah akibat dari kelalaian anggota, maka anggota tersebut akan menanggung kerugian bisnis dan hilangnya reputasi baiknya. Permohonan pendanaan harus disertai dengan pendaftaran anggota serta pembukaan simpanan pembiayaan wajib. Biaya administrasi akan berlaku untuk persetujuan pembiayaan, yang akan ditentukan oleh jumlah pinjaman nantinya. Mirna, misalnya, meminjam 10.000.000 dengan CR 0,5 persen dengan dikenakan 2 % sebagai biaya administrasinya. Yang dirinci seperti di bawah ini :

2022.

2022.

Adm = 10.000.000 x 2% = 200.000 CR = 10.000.000 x 0.5 % = 50.000

Akibatnya, biaya administrasi yang dikenakan pada pinjaman ini adalah Rp. 250.000.

3) Pembiayaan *Al-Qardh* (Kebajikan)

Peminjam *Qardh*, menjadi pembiayaan tambahan sekaligus untuk melengkapi pembiayaan yang sudah ada guna mencukupi keperluan akan uang tunai secara mendesak ataupun untuk kebutuhan produktif lainnya. Jangka waktu pinjaman *Qardh* ini sangat singkat. BMT As Salam dalam pinjaman untuk *qardh* ini menggunakan dana dari modal sendiri atau internal perusahaan.⁷

c. Produk Lain

1) **BMT** Mobile

BMT Mobile merupakan pelayananan dengan fasilitas transaksi yang bisa langsung dibuka oleh anggota dari ponselnya melalui jaringan internet dan bisa juga melalui SMS. Aplikasi BMT Mobile adalah fasilitas dari yang di berikan BMT untuk para anggotanya berupa kenyamanan serta kemudahan dalam melakukan berbagai transaksi di BMT dan memungkinkan anggota melakukan hal ini dengan mudah, cepat dan aman karena menggunakan ponsel pintar mereka sendiri dan bisa diakses di mana saja dan kapan saja.

2) Dana Talangan Haji

Talangan dana haji merupakan fasilitas dari Lembaga Keuangan Syariah untuk anggotanya berupa pinjaman untuk memperoleh kekurangan keuangan dalam rangka mengamankan kursi haji ketika Biaya Perjalanan Haji (BPIH) dilunasi. Anggota diharuskan untuk membayar kembali uang yang dipinjamnya dalam priode masa yang telah disepakati sebelumnya. Setelah itu pihak BMT akan mengurusi proses pembayaran BPIH ini beserta dokumen-dokumennya, hingga anggota memperoleh jatah kursi haji.⁸

59

 $^{^{7}}$ Hasil Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 2 Maret $\,$

 $^{^{\}rm 8}$ Hasil Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 2 Maret

d. Layanan dan Jasa

- 1) Tagihan fasilitas umum yang dapat dilayani, seperti PLN, PDAM, dan BPJS.
- 2) Melayani Isi ulang pulsa all operator antara lain: IM3, Simpati, Telkomsel, XL, Axis, Tri, Smartfren, dan provider lainnya.
 7. Prosedur dan Mekanisme Operasional

 a. Prosedur pengajuan pembiayaan
 1) Anggota atau calon anggota datang langsung ke kantor

 2) Mendagan pembiayaan anggota datang langsung ke kantor

- Anggota atau calon anggota datang langsung ke kantor
 Membawa persyaratan pengajuan pembiayaan seperti :

 a) FC KTP suami dan istri masing-masing 2 lembar.
 b) FC KK sebanyak 2 lembar.
 c) FC jaminan yang akan di agunkan yaitu FC BPKB dan STNK masing-masing 2 lembar atau jika agunannya sertifikat maka harus FC Sertifikat dan
 - tumpi pajak masing-masing sebanyak 2 lembar.
 d) Ketentuan jaminan yang akan di ajukan adalah jika BPKB minimal harus keluaran tahun 2014 sampai dengan sekarang, dan jika agunannya sertifikat tergantung jumlah pinjaman yang diajukan dan luas tanahnya.

 - e) Kemudian mengisi formulir pengajuan pembiayaan.
 f) Setelah itu anggota menjelaskan maksud dan tujuan melakukan pengajuan pembiayaan tersebut dan jumlah pinjaman yang akan di ajukan kepada BMT.
 g) Ketika nilai pinjaman yang diajukan dibawah Rp. 50.000.000 maka bisa langsung di setujui atau di

 - ACC oleh kepala cabang.

 Jika nilai pinjaman yang diajukan diatas Rp.
 50.000.000 maka pinjaman tersebut akan di ajukan ke kantor pusat guna di analisis apakah anggota yang mengajukan tersebut layak dan mampu untuk mendapatkan pembiayaan yang diajukan tersebut.

 Jika pengajuan pembiayaan mencapai angka diatas Rp. 200.000.000 harus menyertakan surat keterangan dari dasa.
 - dari desa. 10

2022.

2022.

⁹ Hasil Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 2 Maret

¹⁰ Hasil Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 2 Maret

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Pertumbuhan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad *Al-Qardh* di BMT As Salam Demak Cabang Kramat

Berikut merupakan data yang menunjukkan peningkatan pembiayaan bermasalah pada akad *al-qardh* berdasarkan atas data penelitian yang diterima dari BMT As Salam Cabang Kramat :

Tabel 4. 3
Tingkat Pertumbuhan Pembiayaan Bermasalah
Pada BMT As Salam Demak Cabang Kramat
Tahun 2019-2021
(Dalam Rupiah)

Jumlah Tingkat No. Tahun Pertumbuhan (%) 479.966.500,00 6,39% 2019 1. 477.955.500,00 2020 5,39% 2. 207.350.000,00 3. 2021 2.32%

Banyaknya pembiayaan bermasalah yang terjadi di BMT As Salam Demak Cabang Kramat di BMT As Salam Demak Cabang Kramat menunjukkan tingkat perkembangan dari tahun 2019 hingga tahun 2021 yang terus mengalami penurunan disetiap tahunnya, hal ini menunjukkan bahwa BMT As Salam cabang Kramat telah berhasil menerapkan cara-cara untuk menurunkan tingkat pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *al-qardh* di setiap tahunnya, seperti ditunjukkan pada tabel di atas.

Hasil wawancara dan pengamatan yang dilakukan dengan bapak Nur Salim kepala cabang BMT As Salam Demak Cabang Kramat, beliau mengatakan bahwa terkait dengan kebijakan pembiayaan bermasalah di BMT As Salam cabang kramat ini menggunakan patokan persentase NPL (Non Performing Loan). Apabila NPL nya memiliki presentase yang besar maka marketing dan kepala cabang perlu menemukan strategi khusus guna menurunkan presentase NPL ini. Di BMT As Salam Demak sendiri memiliki batasan terkait dengan jumlah NPL ini pada setiap bulannya, yaitu harus berada di bawah 7%. Jika semisal terjadi pembiayaan bermasalah di BMT As Salam Demak cabang Kramat ini yang belum bisa melunasi pinjamannya walaupun sudah dilakukan berbagai cara antisipasi

¹¹ Hasil Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 8 Maret 2022.

oleh pihak BMT As Salam cabang Kramat, maka perlu dilaporkan ke kantor pusat guna ditindak lanjuti bagaimana langkah penyelesaian selanjutnya. 12

Jika jumlah pembiayaan bermasalah yang terus meningkat dari tahun ke tahun, bukan tidak mungkin BMT bisa menghadapi kerugian yang cukup besar dan sulit berkembang. Hal ini disebabkan karena banyaknya anggota yang tidak dapat mengembalikan pinjamannya tepat waktu, serta agunan tidak mencukupi untuk pengajuan jumlah pinjaman tersebut.

2. Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah di BMT As Salam Cabang Kramat

Istilah "non-performing finance" bukanlah hal baru di dunia perbankan. Seperti telah dikemukakan sebelumnya, fasilitas pembiayaan berisiko yang diberikan akan menimbulkan kemacetan. Terlepas dari seberapa teliti analisis pembiayaan dalam memeriksa setiap permohonan pendanaan, bahaya pembiayaan bermasalah akan tetap ada. Unsur-unsur tertentu, baik dari BMT atau dari anggota berkontribusi dalam hal ini.

Jumlah anggota yang menggunakan pembiayaan *alqardh* dan jumlah anggota yang menghadapi pembiayaan bermasalah ditemukan berdasarkan temuan wawancara dan survei lapangan yang dilakukan oleh peneliti di BMT As Salam Cabang Kramat Demak.

Tabel 4. 4 Jumlah Anggota Pertahun dan Anggota Pembiayaan Bermasalah

| No. | Tahun | Anggota Pertahun | Anggota Pembiayaan Bermasalah |
|-----|---------------|---------------------|-------------------------------------|
| 1. | Desember 2019 | 633 Anggota | 49 Anggota |
| 2. | Desember 2020 | 750 Anggota | 49 Anggota |
| 3. | Desember 2021 | 554 Anggota | 7 Anggota |

Sumber: Data Internal BMT As Salam Demak Cabang Kramat¹³
Berdasarkan tabel di atas, total anggota pembiayaan bermasalah sebanyak 49 di tahun 2019, kemudian ada 49

2022.

¹² Nur Salim, wawancara oleh penulis, 9 Maret, 2022, wawancara 2, transkrip.

¹³ Hasil Dokumentasi KSU BMT As Salam Demak, dikutip Tanggal 8 Maret

anggota pembiayaan bermasalah di tahun 2020, dan terdapat 7 anggota pembiayaan bermasalah di tahun berikutnya yaitu tahun 2021. Kemudian terdapat berbagai faktor yang menjadi penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yang terjadi pada BMT As Salam Cabang Kramat. Berikut ini adalah beberapa faktor yang dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah pada BMT As Salam Cabang Kramat:

a. Faktor internal

Faktor internal merupakan faktor yang timbul dari dalam kekuasaaan atau kewenangan suatu perusahaan. Misalnya kurang telitinya pihak manajemen BMT dalam menganalisis karakter calon anggota pembiayaan tersebut, sehingga bisa saja dikemudian hari mengakibatkan pembiayaan bermasalah. Kemudian kurangnya pengawasan dari manajemen BMT terhadap pembiayaan yang telah disalurkan kepada para anggotanya, sehingga anggota bisa memanfaatkan kesempatan ini untuk melakukan pelanggaran perjanjian yang telah disepakati.

b. Faktor eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang muncul di luar kekuasaan manajemen perusahaan atau yang tidak tergantung pada kewenangan perusahaan. Misalnya, anggota pembiayaan terkena musibah seperti gagal panen karena cuaca, banjir, pailit, ataupun anggota mengalami penipuan, sifat dan karakter anggota yang kurang baik, kemudian anggota yang belum berpengalaman sehingga mengakibatkan usahanya bermasalah dan berdampak pada kemampuan anggota untuk memenuhi kewajibannya.

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan yang peneliti lakukan Bapak Subekan selaku Manajer Pemasaran BMT As Salam mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah pada BMT As Salam Cabang Kramat beliau mengatakan bahwa yang pertama kali menjadi penyebab pembiayaan bermasalah adalah karena tidak dipenuhinya prosdur pembiayaan secara lengkap, kemudian kondisi usaha anggota pembiayaan yang tiba-tiba mengalami penurunan, selain itu karakter anggota juga sangat berpengaruh, oleh karena itu perlu dilakukan analisis secara selektif sejak saat awal pembiayaan itu diajukan oleh anggota. 14

¹⁴ Subekan, wawancara oleh penulis, 8 Maret, 2022, wawancara 1, transkrip.

Hal serupa juga dijelaskan oleh Bapak Nur Salim selaku kepala cabang BMT As Salam Demak Cabang Kramat tentang faktor apa saja yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah di BMT As Salam Demak Cabang Kramat, beliau mengatakan faktor yang sering menjadi penyebab kemacetan di BMT As Salam Demak Cabang Kramat ini diawali dari usaha anggota yang tidak dalam kondisi baik, kemudian kemacetan yang sering terjadi yaitu karena gagal panen sebab kebanyakan dari anggota pembiayaannya adalah petani, dan pembiayaan ini juga tidak langsung 100% mengalam kemacetan karena jenis pembiayaan yang digunakan adalah jenis pembiayaan musiman sehingga waktu pelunasannya pada saat panen. 15

c. Faktor internal yang dialami debitur

Faktor internal ini mengacu pada kelemahan dalam sisi debitur, yang dapat disebabkan oleh berbagai hal berikut:

1) Keadaan ekonomi anggota

Biasanya, kredit macet berkembang sebagai akibat dari kondisi ekonomi anggota yang kurang stabil karena berbagai faktor, seperti pedagang dan pemborong besar yang pendapatannya tidak selalu konsisten dan berubah-ubah tergantung pada kondisi Menurut hasil wawancara dengan Bapak Mohammad Nurul Huda selaku Marketing di BMT As Salam Demak Cabang Kramat, beliau mengatakan bahwa ada anggota pembiayaan di BMT ini yang pada saat mengajuka pembiayaan usahanya sedang lancar kemudian setelah beberapa bulan mengalami kerugian yang disebabkan oleh faktorfaktor yang tidak terduga sehingga menyebabkan penurunan usahanya mengalami dari keuntungannya sehingga berdampak pada kelancaran dalam membayar angsuran pembiayaan. Sehingga mengakibatkan marketing dari BMT unuk melakukan penagihan terhadap anggota tersebut. biasanya hal ini dilakukan untuk mengetahui apa alas an anggota belum membayar angsurannya, dan hal yang paling

¹⁵Nur Salim, wawancara oleh penulis, 9 Maret, 2022, wawancara 2, transkrip

buruk adalah anggota menjadi sulit untuk dihunbungi.16

2) Terkena Musibah (gagal panen)

Di BMT As Salam Demak Cabang Kramat ini kebanyakan anggotanya adalah petani, jadi terdapat anggota yang terkena musibah seperti gagal panen ini. Menurut wawancara dari bapak Nur Salim selaku kepala cabang BMT As Salam Cabang Kramat, beliau mengatakan jika penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BMT As Salam cabang Kramat ini tidak terlalu banyak dan biasanya disebabkan karena usaha anggota yang mengalami gagal panen, karena kebanyakan anggota pembiayaan di BMT As Salam Demak cabang kramat ini adalah petani tetapi pembiayaan ni tidak langsung macet karena jenis pembiayaan yang di ambil adalan musiman jadi dilunasi saat sudah panen. 17

3) Kelemahan Karakter Anggota

Kelemahan karakter anggota ini terkait dengan sifat seseorang, sehingga orang lain tidak dapat menilai hanya berdasarkan tindakannya. Kecenderungan ini dapat merugikan BMT jika anggota tidak mengikuti aturan dalam hal pembayaran kembali atas pinjamannya. Sebenarnya, biasanya ada orang yang menolak untuk membayar hutangnya meskipun sebenarnya mereka mampu melakukannya.

Menurut wawancara dengan bapak Nur Salim selaku kepala cabang BMT As Salam Demak cabang kramat, beliau mengatakan bahwa proses awal saat pembiayaan sudah diajukan dan akan direalisasi adalah dengan menilai karakter anggota tersebut, dengan melihat bagaimana orangnya terleih dahulu, sebab karakter ini akan menentukan bagaimana kelancaran pembiayaan di BMT nantinya. Kemudian langkah selanjutnya yaitu dengan melakukan survei secara langsung ke tempat usaha anggota tersebut, dari sini bisa dinilai apakah usaha anggota ini bisa bertahan lama atau tidak, jika dirasa usaha anggota

¹⁶ Mohammad Nurul Huda, wawancara oleh penulis, 9 Maret, 2022, wawancara 3, transkrip. ¹⁷Nur Salim, wawancara oleh penulis, 9 Maret, 2022, wawancara 2, transkrip.

tersebut kurang memenuhi kriteria maka pembiayaan yang diajukan di BMT As Salam Demak cabang Kramat ini akan di pertimbangkan Kembali apakah akan direalisasi atau tidak. ¹⁸

Jika anggota pembiayaan memiliki niat buruk sejak awal untuk mengembalikan pembiayaan yang diterimanya dari BMT, ataupun jika anggota menyimpang dari tujuan penggunaan dana dalam pembiayaan dengan tidak menggunakan pembiayaan itu sesuai dengan tujuan utama pembiayaannya, hal ini menyebabkan pembiayaan tersebut akan mengalami kemacetan.

3. Upaya Penanganan Pembiayaan Bermasalah Di BMT As Salam Demak Cabang Kramat.

Setiap organisasi keuangan yang memberikan dana kepada anggotanya pasti akan menghadapi berbagai bahaya di masa depan, seperti menghadapi tantangan pembiayaan bermasalah yang tidak dapat dihindari. Anggota yang tidak mampu membayar cicilan dengan lancar sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antara kedua belah pihak menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah ini. Kemudian jika anggota tersebut tidak membayar angsuran pembiayaannya kepada BMT baik di sengaja maupun tidak itu sudah termasuk wan prestasi, karena anggota tersebut lalai akan kewajibannya dalam membayar angsuran kepada pihak BMT.

Terdapat 7 langkah penting yang dilakukan oleh BMT As Salam Demak Cabang Kramat dalam rangka untuk menilai pemberian pembiayaan kepada anggotanya yang memang benarbenar layak menerima pembiayaan tersebut. Langkah-langkah penilaian tersebut adalah sebagai berikut:

a. Personality (kepribadian)

Adalah mengevaluasi anggota berdasarkan kepribadian mereka ataupun perilaku mereka saat ini dan sebelumnya. Sikap, perasaan, perilaku, dan tindakan anggota dalam menghadapi sebuah permasalahan juga merupakan bagian dari kepribadian mereka.

b. Party

Anggota akan diklasifikasikan ke dalam kelompok yang berbeda berdasarkan modal, loyalitas, dan karakter mereka,

¹⁸ Nur Salim, wawancara oleh penulis , 9 Maret, 2022, wawancara 2, transkrip.

dan akan memperoleh fasilitas kredit yang bervariasi sebagai akibat dari klasifikasi ini.

c. Perpose

Hal ini mencakup pemahaman akan tujuan anggota dalam rangka memperoleh kredit, yaitu jenis kredit yang diinginkan. Pengambilan kredit bisa dengan bermacammacam tujuan yang sesuai dengan kebutuhan anggota.

d. Prospect

Artinya, untuk menentukan apakah bisnis anggota akan menguntungkan atau tidaknya di masa depan, dengan kata lain apakah memiliki prospek yang baik atau tidak.

e. Payment

Adalah ukuran bagaimana anggota membayar kembali kredit atau dengan sumber dana lain yang digunakan untuk membayar kembali kredit.

f. Profitability

Untuk menentukan kemampuan anggota dalam menghasilkan keuntungan. Profitabilitas ini diukur dari waktu ke waktu untuk melihat apakah akan tetap sama atau meningkat, terutama berpengaruh atau tidak dengan penambahan kredit yang akan diterima.

g. Protection

Tujuannya adalah untuk menjaga agar kredit yang ditawarkan mendapatkan jaminan keamanan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman.

Lembaga keuangan harus memiliki strategi untuk menyelamatkan dana yang telah diberikan kepada anggotanya, selain dengan menggunakan evaluasi kredit yang disebutkan di atas. Oleh karena itu, cara penanganan pembiayaan bermasalah ini dapat dilihat sebagai kombinasi dari upaya pencegahan yang dilakukan ini apakah telah sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan. Ketika pembiayaan seorang anggota mengalami kemacetan, lembaga keuangan BMT As Salam biasanya melakukan hal berikut:

a. Rescheduling

Adalah perpanjangan jangka waktu pinjaman. Misalnya, jika jangka waktu pembiayaan adalah 12 bulan, BMT akan memberikan keringanan dengan tambahan jangka waktu agar peminjam dapat melunasi pembiayaannya.

-

¹⁹ Kasmir, Manajemen Perbankan, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2015), 120-

b. Reconditioning

Pengkondisian ulang ini dapat dilakukan dengan mengubah ketentuan perjanjian, seperti menunda pembayaran laba hingga waktu tertentu. Hal ini dilakukan dengan premis bahwa hanya margin keuntungan yang dapat ditunda, dan pokok pinjaman harus tetap dibayarkan.

Dalam hal pembiayaan bermasalah, BMT As Salam Demak cabang Kramat memiliki strategi dengan pendekatan secara kekeluargaan. Dimana marketing mengunjungi para anggota yang mengalami kredit macet dengan tujuan untuk mengetahui permasalahan mereka sehingga dapat ditemukan solusi bersama. Penjadwalan ulang atau perpanjangan angsuran pinjaman juga merupakan pilihan, dengan tujuan agar memungkinkan anggota untuk menemukan sumber pendapatan alternatif untuk melunasi pembiayaan macetnya.

Hal ini senada dengan penuturan dari Bapak Subekan Marketing Manager BMT As Salam Demak tentang selaku pengelolaan pembiayaan bermasalah, beliau mengatakan hal yang pertama kali dilihat dari pengajuan tersebut adalah prosedur pembiayaan tersebut sudah sesuai standar BMT atau belum, kemudian di analisis dan dilakukan survei lokasi usaha agunan yang dijaminkan, kemudian langkah yang selanjutnya yaitu pihak marketing (AO) juga harus berperan aktif dalam upaya pencegahan pembiayaan bermasalah ini dengan cara sering mengunjungi anggota pembiayaan ini seminggu sekali untuk sekedar melihat kondisi usaha anggota tersebut, atau hanya untuk bersilaturahmi. Sehingga diharapkan dengan cara ini anggota pembiayaan bermasalah ini mempunyai tanggung jawab dan kesadaran untuk melakukan kewajibannya dalam membayar angsuran pinjamannya.²⁰

Apabila opsi di atas gagal dilakukan, penyelesaian pembiayaan bermasalah akan diselesaikan dengan melelang agunan yang diberikan pada awal kesepakatan pembiayaan. Menurut wawancara dengan Bapak Mohammad Nurul Huda selaku Marketing BMT As Salam Demak Cabang Kramat, beliau mengatakan bahwa biasanya langkah pertama yang dilakukan BMT As Salam Demak Cabang Kramat adalah dengan cara kekeluargaan. Cara kekeluargaan ini ditempuh guna memberikan sedikit keringanan dengan menambah waktu kepada anggota pembiayaan bermasalah agar bisa melunasi

_

²⁰ Subekan, wawancara oleh penulis, 8 Maret, 2022, wawancara 1, transkrip.

pinjamannya tersebut. kemudian jika memang anggota tersebut memang sudah tidak punya apa-apa dan memang sudah tidak bisa melaksanakan kewajiban untuk menganggsur pembiayaan tersebut maka hal yang akan dilakukan adalah dengan melelang agunan yang telah dijaminkan oleh anggota pada saat awal perjanjian. Agunan ini dilelang untuk menutup semua pembiayaan macet anggota tersebut, seperti contoh saat anggota tersebut memiliki pinjaman sebesar 4 juta dengan jaminan BPKB motor seharga 5 juta nanti hasil penjualannya yang 4 juta untuk melunasi pembiayaan anggota dan sisanya yang 1 juta dikembalikan kepada anggota tersebut.²¹

C. Analisis Data Penelitian

Analisis dari hasil wawancara dan observasi penelitian yang dilakukan langsung oleh peneliti. Bagian penelitian ini hanya berfokus pada rumusan masalah mengenai apa saja faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah pada akad *al-qardh* di BMT As Salam Demak cabang kramat dan bagaimana cara penyelesaian pembiayaan bermasalah pada akad *al-qardh* di BMT As Salam Demak cabang Kramat. Selama proses penelitian, peneliti menemukan titik temu dari berbagai informan yang sejalan dengan proses penelitian sesuai dengan hasil penelitian, temuan-temuan yang dihasilkan sebagai berikut:

1. Analisis Mengenai Faktor-Faktor yang Menyebabkan Pembiayaan Bermasalah di BMT As Salam Demak Cabang Kramat

Pembiayaan bermasalah pada dasarnya disebabkan oleh berbagai faktor. Variabel yang menghasilkan kredit macet menurut Sunindyo dan Wijayanti (2010)²² antara lain kelemahan internal debitur, kelemahan internal dan eksternal bank atau lembaga keuangan. Seperti pihak manajemen BMT telah melakukan penilaian bahwa anggota yang akan mendapatkan pembiayaan tersebut benar-benar layak dan mampu mempertanggungjawabkan pinjamannya, seperti halnya dalam proses pemberian pembiayaan di BMT As Salam. Namun, karena kepribadian dan sifat orang yang berbeda-beda, analisisnya mungkin tidak selalu sesuai dengan kenyataan, dan pembiayaan

²² Olyvia Darussalam, "Faktor-Faktor Penyebab Kredit Bermasalah Di PT. Bank Sulut Cabang Utama Manado," *Jurnal EMBA*, no.4 (2013): 71.

69

²¹ Mohammad Nurul Huda, wawancara oleh penulis, 9 Maret, 2022, wawancara 3, transkrip.

bermasalah akan selalu terjadi, meskipun telah dievaluasi dari berbagai sudut. Oleh karena itu, sangat penting untuk mengambil langkah-langkah antisipasi untuk mengelola pembiayaan bermasalah dengan tepat.

Selain itu, pembiayaan yang sedang mengalami kesulitan pasti membawa risiko yang signifikan yang pasti akan dihadapi oleh BMT As Salam Demak Cabang Kramat. Berikut pembiayaan bermasalah yang terjadi di BMT As Salam Demak Cabang Kramat meliputi:

- Pendapatan anggota mulai menurun atau usahanya mulai tidak dalam keadaan yang stabil sehingga mengakibatkan keterlambatan pembayaran angsuran pembiayaan.
 b. Pembiayaan angsuran yang dilakukan oleh anggota yang
- biasanya lancar menjadi macet.
- Pada saat mengajukan pinjaman, pembiayaan yang diajukan tidak digunakan sesuai dengan tujuan pinjaman yang telah ditetapkan.
- Biasanya jika mengalami pembiayaan bermasalah, anggota tersebut akan semakin susah untuk dihubungi dan yang paling parahnya ada juga anggota yang sampai bersembunyi di rumah orang tuanya yang alamatnya tidak diketahui oleh pihak BMT.
- Selain itu ada juga anggota yang mengajukan pembiayaan di BMT As Salam Demak Cabang Kramat ini untuk melunasi pinjaman yang ada di tempat lain.

Penanganan Pembiayaan Mengenai Upaya 2. Analisis Bermasalah di BMT As Salam Demak Cabang Kramat.

Pembiayaan bermasalah adalah pinjaman yang sulit dikembalikan oleh anggota peminjam kepada bank karena sebabsebab yang disengaja atau masalah eksternal di luar kendali debitur. Meskipun pembiayaan telah dipelajari secara mendalam sebelum diberikan kepada anggotanya, masih ada tantangan yang harus dihadapi oleh BMT As Salam Demak Cabang Kramat di masa depan, seperti kemampuan anggota untuk membayar kembali pembiayaan kepada BMT yang bisa saja terhambat oleh berbagai alasan tertentu.

Prinsip analisis 7P digunakan dalam penilaian kredit menurut Kasmir (2015). ²³ Prinsip 7P ini meliputi *personality*, party, perpose, prospect, payment, profitability, protection. Di

104.

²³ Kasmir, Manajemen Perbankan, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2015), 101-

BMT As Salam Demak Cabang Kramat menggunakan analisis 7P ini sebagai langkah antisipasi adanya pembiayaan bermasalah yang terjadi sebagai cara untuk menilai pengajuan pembiayaan yang diajukan anggota, meliputi:

a. *Personality*, dalam BMT As Salam Demak Cabang Kramat

- a. Personality, dalam BMT As Salam Demak Cabang Kramat disini mencakup tentang bagaimana karakter dan tingkah laku si calon peminjam. Biasanya penilaian personality ini dilakukan oleh pihak marketing yang mencari tau tentang anggota tersebut lewat teman atau tetangga yang mengenal jelas bagaimana watak dan tingkah laku si calon peminjam.
 b. Party, pada BMT As Salam Demak cabang Kramat
- b. *Party*, pada BMT As Salam Demak cabang Kramat mencakup tentang pembagian golongan para peminjam, seperti peminjam yang mempunyai reputasi bagus di dalam menyelesaikan pembiayaannya biasanya jika akan mengajukan pinjaman kembali akan dipermudah oleh BMT.
- c. *Perpose*, sebelum mengajukan pembiayaan di BMT As Salam Demak Cabang Kramat, biasanya pada proses pengisian formulir akan di berikan pertanyaan mengenai tujuan dari pengajuan pembiayaan tersebut serta akad pembiayaan apa yang sesuai dengan kebutuhan anggota tersebut. Hal ini dilakukan supaya tidak terjadi penggunaan dana pembiayaan yang tidak sesuai tujuan aslinya.
- dana pembiayaan yang tidak sesuai tujuan aslinya.

 d. *Prospect*, pada BMT As Salam Demak Cabang Kramat biasanya pihak marketing melakukan survei ke tempat usaha calon anggota, setelah itu akan dilihat bagaimana usahanya, kemudian prospek keuntungan usahanya jangka panjang atau tidak, jika tidak maka perlu dipertimbangkan lagi terkait dengan pengajuan pinjaman tersebut.
- e. *Payment*, dalam BMT As Salam Demak Cabang Kramat *payment* ini biasanya berhubungan dengan cara anggota mengembalikan pinjamannya dengan berasal dari mana sumber dana yang di dapatkan untuk melunasi pinjaman tersebut.
- f. *Profitability*, biasanya di BMT As Salam Demak Cabang Kramat untuk menilai *Profitability* dari anggotanya biasanya dilihat dari perkembangan usaha dalam mendapatkan laba apakah dengan mendapatkan pembiayaan dari BMT tersebut usahanya akan semakin berkembang atau sebaliknya.

 g. *Protection*, dalam BMT As Salam Demak cabang kramat ini
- g. *Protection*, dalam BMT As Salam Demak cabang kramat ini protection ini berfungsi sebagai jaminan pelindung atas pembiayaan yang telah diberikan kepada anggota, sehingga dana yang diberikan tersebut benar-benar aman. Seperti

REPOSITORI IAIN KUDUS

melihat dari jangka waktu pinjaman, jumlah pinjaman yang diajukan serta prospek usaha yang nantinya akan menjadi penentu lancar atau tidaknya pembiayaan tersebut.

Berikut ini adalah beberapa upaya yang dilakukan oleh manajemen BMT As Salam Demak Cabang Kramat untuk mengatasi pembiayaan bermasalah, setelah melakukan teknik analisis yang telah dijelaskan di atas adalah sebagai berikut:

- a. Langkah pertama adalah identifikasi dengan cermat kategori pembiayaan anggota yang biasanya temasuk kedalam kategori pembiayaan lancar, kurang lancar, diragukan, dan macet itu mempunyai presentase berapa persen.
- Setelah sudah diketahui lancar tidaknya pembiayaan, maka perlu dilakukan pendekatan dengan cara memberi surat pering<mark>atan p</mark>ertama dan kedua dengan cara mendatangi rumahnya, sampai ketiganya belum ada respon positif dari anggota, marketingnya mulai melakukan pendekatan secara langsung dengan cara satu bulan sekali atau seminggu sekali atau sesering mungkin untuk datang kerumah anggota pembiayaan macet dengan tujuan bersilaturahmi memberikan arahan secara kekeluargaan agar di temukan solusi terkait masalah anggota agar mampu membayar angsurannya, selain itu bisa juga dilakukan dengan memperpanjang pembayaran pembiayaan masa (Rescheduling) dengan cara ini diharapkan anggota bisa melunasi pembiayaannya.
- c. Kemudian kalau memang dengan cara pendekatan ini tetap tidak bisa, biasanya pihak BMT akan memberikan surat peringatan yang akan diberikan kepada anggota pembiayaan. Pemberitahuan dengan menggunakan surat peringatan ini berlangsung sampai surat peringatan ketiga.
- d. Jika langkah-langkah yang sudah dilakukan diatas tidak membuahkan hasil berarti kemungkinan besar itu memang sudah menjadi karakter anggota tersebut yang tidak baik. Maka, pihak BMT As Salam Cabang Kramat bisa mengambil langkah selanjutnya dengan melaporkan anggota tersebut ke kantor pusat guna dikaji kembali untuk mengambil keputusan selanjutnya terkait dengan pembiayaan bermasalah ini. Cara terakhir dalam tahapan penyelesaian pembiayaan bermasalah ini adalah dengan melelang jaminan pembiayaan yang diagunkan sesuai dengan kesepakatan yang telah ada pada awal perjanjian tersebut.