

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Gambaran Umum BMT YA UMMI FATIMAH

Di era semangat keislaman yang sedang berkibar, tahun 1990 an penggerak dakwah dikalangan mahasiswa mulai menggeliat dan tumbuh gerakan EKONOMI SYARIAH, diantaranya ada RIDLO GUSTI di Jakarta dan TEKNOSA ITB Bandung.

ADALAH MUHAMMAD JATMIKO muda, mulai meneliti Teknosa ITB Bandung, dengan hasil “wah luar biasa, manager-manager lembaga keuangan syari’ahnya sudah ber-Mercy ria”, dengan bisnis sampai ke pengeboran minyak. Dan konon beberapa tahun kemudian mereka bangkrut. Pencarian pun berlanjut dan ketemu dengan BINAMA di Semarang, pengelola-pengelola utamanya adalah orang-orang tawadlu’. Ada Mas Kartiko yang sampai sekarang masih membina BMT, ada Mas Basuki dan Mbak Nurhayati, semua aparat BINAMA. Pas kebetulan di bulan Nopember 1994 itu sedang merekrut untuk pelatihan BMT bekerjasama dengan DOMPET DHUAFA REPUBLIKA. Dan jadilah pelatihan angkatan kedua yang dimotori oleh Mas Ery Sudewo dan Mas Jamil Azzaini, sebagai pelatihan BMT terheboh dan akhirnya menetasan FORUM EKONOMI SYARI’AH (FES). Dan hanya dengan rentang waktu satu bulan setelah pelatihan , Bapak Muhammad Jatmiko Ch (yang sekarang menjadi Ketua Pengurus KJKS BMT YAUMMI FATIMAH) menetasan BMT dengan nama KOPERASI KARYAWAN BMT YAUMMI dengan dibantu beberapa ustadz-dzah TPA (Taman Pendidikan Al-Qur’an) Yaummi dan beberapa tenaga professional. Dan dari FORUM EKONOMI SYARI’AH menetas juga BMT-BMT yang sekarang cukup bisa dibanggakan seperti BMT BERINGHARJO di Jogja, BMT BINAMAS di Purworejo, BMT BIMA di Muntilan dan tentu saja BMT YAUMMI FATIMAH di Pati.

Saat bersamaan kebetulan telah lahir 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 MU'AMALAT INDONESIA – BMI sebagai pelopor Bank Syari'ah pertama murni syariah di Indonesia.

Waktu berlanjut, semangat berekonomi syari'ah semakin menyala maka jadilah BMT Yaummi menjadi tempat study banding, tempat magang dan pelatihan. Sampai sekitar tahun 2000an, puluhan BMT menetas di pulau Jawa bahkan sampai di Lampung. Dan Alhamdulillah sekarang ada yang membesar di sekitar Pati misalnya BMT FASTABIQ di Pati, BMT BUS di Lasem, BMT ALFATH di Gunung Wungkal yang semuanya bisa dikatakan MURID-MURID BMT YAUMMI.

Ketika dirasa tidak kondusif untuk sekedar menjadi ajang belajar, maka sejak tahun 2000an BMT YAUMMI menutup diri sebagai tempat belajar dan mulai menjadi BMT KERJA, dan dengan meluasnya keanggotaan maka Badan Hukum pun dirubah menjadi KOPERASI PESANTREN-KOPONTREN BMT YAUMMI dengan visi pokok :

- 1) MEMBUKTIKAN bahwa syari'at Islam bisa dibumikan, dan
- 2) MENCARI KEUNTUNGAN, untuk :
 - a. Penyimpan dana
 - b. Pemodal, khususnya anggota koperasi, dan
 - c. Karyawan atau pelaksana.

Dan ALHAMDULILLAH, BMT Yaummi 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 :

- 1) Andil modal 50%
- 2) Mendidik dan melatih calon karyawan, dan
- 3) Mengendalikan manajemen.

Berdirilah BMT-BMT di jaringan BIAS dengan nama seragam BMT BINA MARTABAT INSANI (BMT BMI) di Tegal, Cilacap, Gombong,

Magelang dan Klaten dengan Badan Hukum masing-masing daerah sendiri-sendiri, selain di Jogja sendiri sebagai pusat kegiatan BIAS dengan Badan Hukum DIY. Dan seiring dengan bergulirnya waktu maka dirasa efektif seluruh jaringan BMT disatukan didalam Badan Hukum KOPERASI JASA KEUANGAN SYARI'AH – KJKS BMT YAUMMI FATIMAH tingkat Provinsi Jawa Tengah pada tahun 2012.

ALHAMDULILLAH mulai Januari 2012, penyatuan Badan Hukum dan tentu saja penyatuan kegiatan usaha sudah berhasil dilaksanakan, maka sekarang dengan anggota sekitar 750 orang di Jawa Tengah, BMT YAUMMI siap mengembangkan sayap diseluruh kota di Jawa Tengah, dan sekarang sudah berkibar bendera BMT YAUMMI di Klaten, Magelang, Gombong, Cilacap, Tegal dan di Pati sendiri sebagai pusat kegiatannya dengan 13 cabang dikecamatan-kecamatan.

SEIRING dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi, KJKS BMT YAUMMI juga terus berbenah diri, selain mengembangkan cabang di kota lain seperti Kudus dan Rembang juga menyusul daerah-daerah di Jawa Tengah lainnya, yang semuanya terkordinasi melalui jaringan internet sehingga nantinya sampai kearah SMS BANKING SISTEM untuk jaringan KJKS BMT YAUMMI se Jawa Tengah. Mohon do'a restu dan dukungannya.

2. Identitas Lembaga

a. Nama	:KOPERASI JASA KEUANGAN SYARI'AH BMT YAUMMI FATIMAH
Alamat	: jl. Pangeran Diponegoro 155 Pati
Kantor Pusat	: jl. KH. Ah. Dahlan 23B Pati
Tanggal berdiri	: 31 Oktober 1997
No. Badan Hukum	: 13416/BH/KWK.II/X/1997 Tanggal 31 Oktober 1997
SK PAD	: 02/PAD/XIV/II/2012 Tanggal 14 Februari 2012

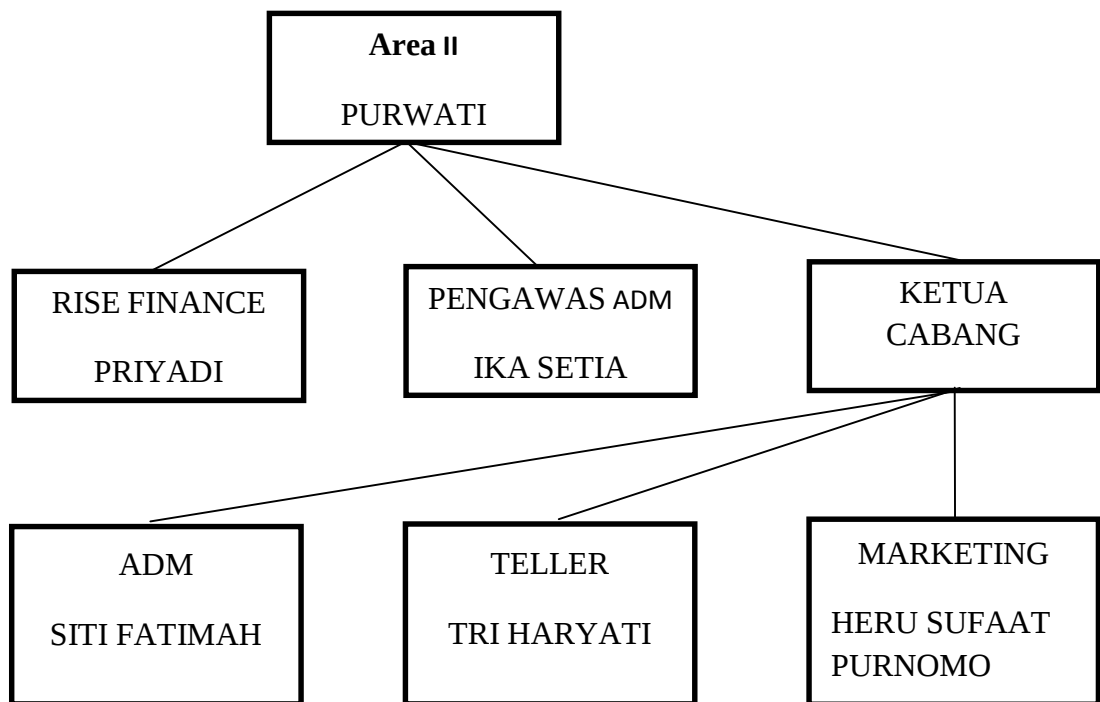
b. Struktur Organisasi Bmt Ya Ummi Fatimah Cabang Karaban

Table 4.1
Struktur Organisasi
Bmt Ya Ummi Fatimah Cabang Karaban
Tahun 2016/2017

Area: purnoto, Amd.

Kecab. Karaban: Sutresno

Karaban



Sumber: MBT Yaumi Fatimah Pereode 2017

c. Data Job Description Accounting Officer

Tabel 4.2

Data Job Description Accounting Officer

	BMT YA UMMI FATIMAH
	Standar Operasional Prosedur
	Job Description Marketing
FUNGSI UTAMA JABATAN	
1. Melayani pengajuan pembiayaan , melakukan analisis kelayakan awal serta memberikan rekomendasi atas pengajuan pengajuan pembiayaan sesuai dengan hasil analisis yang dilakukan. 2. Melayani permohonan penyimpanan dana (simpanan sukarela dan berjangka) dengan bekerja sama dengan bagian layanan mitra usaha. 3. Melakukan sosialisasi seluruh produk BMT dan melakukan upaya kerjasama atau sindikasi dengan pihak/lembaga lainnya.	
TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB	
1. <i>Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses yang sebenarnya</i> 1) Melayani pengajuan pembiayaan dan memberikan penjelasan mengenai produk pembiayaan. 2) Melakukan pengumpulan informasi mengenai calon mitra melalui kegiatan wawancara dan kunjungan lapangan baik tempat usaha maupun jaminannya 3) Mengumpulkan kelengkapan syarat 2. <i>Memastikan masukan untuk pengembangan pasar dengan memberikan gambaran mengenai potensi yang ada.</i> 1) Membuat skala prioritas penanganan pembiayaan bermasalah, 2) Mengadakan kunjungan kepada mitra bermasalah minimal satu bulan sekali. 3) Membantu memberikan jalan keluar dan solusi mitra pembiayaan yang bermasalah dengan memilih jalan kekeluargaan terlebih dahulu sebelum menempuh jalur hukum yang berlaku. 3. <i>Memberikan masukan untuk pengembangan pasar dengan memberikan gambaran mengenai potensi yang ada.</i> 1) Menghimpun data-data yang di perlukan yang relevan dengan kebutuhan untuk pengembangan pasar 2) Memberikan informasi yang valid tentang lembaga competitor lain guna membuat langkah-langkah strategy lembaga 4. <i>Melakukan monitoring atas ketetapan Landing serta ketepatan collecting pembiayaan mitra usaha baru</i> 1) Melakukan monitoring pasca dropping, untuk melihat ketepatan realisasi pembiayaan 2) Melakukan monitoring dan pembinaan terhadap mitra pembiayaan	

5. Melakukan peringatan secara lisan atas keterlambatan pembayaran nasabah dan adapun surat peringatan

- 1) Melakukan control data pembiayaan secara valid sebelum melakukan peringatan.
- 2) Melakukan peringatan atas keterlambatan pembayaran nasabah secara lesan dengan keterangan yang jelas dan valid.
- 3) Meminta surat peringatan tertulis keterlambatan pembayaran kepada bagian administrasi dan meminta validasi dari kepala kantor.
- 4) Mengirimkan dan memastikan surat peringatan tersebut sampai kepada mitra bermasalah.
- 5) Memantau pembayaran mitra tersebut sesuai dengan peringatan yang diberikan , baik lesan maupun tertulis.

WEWENANG

1. Memberi usulan untuk pengembangan pasar kepada kepala cabang.
2. Memberikan usuan untuk pencapaian target funding dan financing kepada kepala cabang.
3. Melakuakan usulan kepada kepala cabang berkaitan penyelesaian target pembiayaan bermasalah.

LAPANGAN KERJA

PIHAK	PIHAK/JABATAN YANG DIHUBUNGI	TUJUAN
	KOORDINATOR AREA	1. LAPORAN PENCAPAIAN TARGET FINANCIAL FUNDING DAN COLLECTING 2. Koordinasi dan evaluasi pecapaian target pembiayaan 3. Memutuskan pembiayaan diatas wewenang kepala cabang.
		1. PENGAJUAN BEMBIAYAAN 2. LAPORAN HASIL SURVEY AWAL 3. PENANGANAN

	KEPALA CABANG	NASABAH BERMASALAH 4. KOORDINASI CAPAIAN TARGET MARKETING 5. LAPORAN TARGET FINANSIANG 6. LAPORAN PEMBINAAN DAN EVALUASI MITRA 7. Memutuskan pembiayaan dalam wewenangnya.
	PENGAWAS ADMINISTRASI	1. LAPORAN DAN EVALUASI AKTIVITAS FUNDING 2. EVALUASI CAPAIAN TARGET FUNDING
	ADMINISTRASI PEMBIAYAAN DAN PEMBUKUAN	1. KOORDINASI PENCAIRAN PEMBIAYAAN 2. Menerbitkan surat diterima atau ditolak jika dibutuhkan. 3. KOORDINASI ANGSURAN MITRA 4. INFORMASI DATA PEMBIAYAAN 5. MENCATAT PERHITUNGAN TRANSPORT 6. Menerbitkan surat teguran untuk anggota bermasalah
	TELER	1. KOORDINASI PENCAIRAN PEMBIAYAAN 2. PENYETORAN HASIL COLECTING 3. Pencetakan buku anggota yang diampunya.
	MANEJERAL INERNAL	1. KOORDINASI DAN EVALUASI PENCAPAIAN

		TARGET MARKETING 2. EVALUASI KINERJA PEMASARAN (LANDING DAN COLLECTING)
	MITRA USAHA	1. PROMOSI DENGAN MITRA DALAM HAL FUNDING DAN FINANCING 2. PENJAJAKAN PELUANG PASAR DAN KERJASAMA 3. PELAYANAN MITRA DALAM HAL SIMPANAN DAN PEMBIAYAAN 4. PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH

Sumber: MBT Yaumi Fatimah Pereode 2017

3. Wilayah Kerja

- ❖ Kantor Pusat : Jl. KHA Dahlan 23B Pati
- ❖ Kantor Kas pusat : Jl Diponegoro 155 Pati
- ❖ Kantor Cabang :
 - a. Puri Komplek Ruko Pasar Puri Baru
No. 72
 - b. Rogowangsan : Jl. Rogowongso No. 17
 - c. Karaban : Jl. Raya Pati – Kayen Km. 12
 - d. Tlogowungu : Pasar Tlogowungu Kios No. 4
 - e. Kayen : Jl. Raya Pati – kayen Km. 17
 - f. Sukolilo : Jl. Raya Pati – Sukolilo Km. 27

- g. Gabus : Jl. Serambi 5/5 No. 10
 - h. Juana : Komplek Ruko Pasar Porda No. 10
 - i. Kuniran : Jl. Raya Batangan – Jaken Km. 5
 - j. Trangkil : Komplek Pasar Trangkil Kios No. 5
 - k. Bulumanis : Jl. Ampera No. 3 Depan Polsek
 - l. Tayu : Jl. Yos Sudarso No. 3 Tayu
 - m. Ngablak : Jl. Raya Tayu – Jepara Km. 7
 - n. Kudus : Pasar Jekulo Kios No. 2
 - o. Rembang : Komplek Ruko Eks. Stasiun No. 5
 - p. Klaten :Jl. Melati No. 26 Mlinjon Tonggalan
 - q. Magelang : Pasar Gotong Royong Kios No. 2
 - r. Tegal : Jl. Teuku Umar No. 143
 - s. Cilacap : Jl. Tidar No. 40B
4. Visi, Misi dan Tujuan
- a. Visi

Menjadi lembaga keuangan yang mengedepankan profit dengan berdasarkan syari'ah
 - b. Misi
 - a) Mengedepankan dan membudayakan transaksi ekonomi sesuai dengan nilai-nilai syari'ah
 - b) Menjunjung tinggi akhlaqul karimah dalam mengelola amanah ummat
 - c) Mengutamakan kepuasan dalam melayani anggota.
 - d) Menjadikan BMT Yaummi Fatimah tumbuh berkembang secara sehat dengan tolok ukur kewajaran lembaga keuangan pada umumnya

- e) Meningkatkan kesejahteraan anggota dan melakukan pembinaan kaum dhuafa.

5. Tujuan

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

6. Tata Kelola Perusahaan (good corporate governance)

a. Kode etik :

Dijabarkan dalam bentuk kajian Al-Qur'an setiap minggu dan di praktekan dalam kehidupan sehari-hari.

b. Keyakinan inti (core believe) 4 h :

Adalah keyakinan bersama yang merupakan keyakinan lembaga dan individu untuk member keyakinan dan semangat dalam upaya mencapai visi dan misi lembaga.

a) ISHLAH, keyakinan bahwa keunggulan pelayanan hanya diperoleh jika kita mau senantiasa dan terus menerus tidak pernah berhenti melakukan perbaikan (inovasi) pada segala bidang.

b) FALAKH, keyakinan bahwa cita-cita hidup kami adalah kebahagiaan hakiki yang meliputi kebahagiaan duniawi dan ukhrowi yang tergambar dalam kalimat FALAKH.

c) JAMAAH, keyakinan kami bahwa hanya dengan kebersamaan yang organis semua langkah-langkah besar untuk mewujudkan cita-cita pribadi, keluarga dan lembaga dapat dilakukan.

d) MUJAHADAH, kami yakin bahwa tidak ada suatu cita-cita besar jika tanpa dilakukan dengan upaya sungguh-sungguh.

7. Nilai Dasar (Core Values) 5H :

1) IBADAH, kami bangga melayani karena kami yakin bahwa semuanya harus dipertanggungjawabkan kepada Allah SWT

- 2) FATHONAH, kami bangga untuk bersikap selalu terbuka, terus belajar dan meningkatkan kapasitas diri (Lierning Society) dan senantiasa tidak pernah berhentimelakukan pengembangan diri.
- 3) TABLIGH, kami berkomitmen untuk selalu melakukan komunikasi kepada pelanggan, karyawan dan stake holder sehingga meningkatkan pemahaman dan kepercayaan terhadap lembaga.
- 4) AMANAH, kami mengutamakan kejujuran, integritas, accountabilitas serta tanggungjawab dan menyelesaikan pekerjaan secara menyeluruh dan tuntas.
- 5) MASLAHAH, kami berkomitmen untuk mengutamakan kemanfaatan dan menghilangkan kemubadziran dalam setiap langkah dan pengambilan keputusan.

8. Keunggulan

Sebagai lembaga yang bergerak dibidang jasa keuangan syari'ah;

- 1) KJKS BMT YAUMMI FATIMAH senantiasa mengutamakan pelayanan terhadap semua lapisan masyarakat lebih-lebih bagi masyarakat yang bergerak dibidang usaha mikro dengan MENJUNJUNG TINGGI AKHLAQUL KARIMAH.
- 2) Pelayanan yang ramah, MUDAH DAN PROSES CEPAT NAN AMANAH merupakan ciri khas PROFESIONALITAS pelayanan KJKS BMT YAUMMI FATIMAH.
- 3) Pertumbuhan dan perkembangan secara sehat dan normal dengan tolok ukur kewajaran lembaga keuangan pada umumnya merupakan bukti kredibilatas KJKS BMT YAUMMI FATIMAH didalam mengemban dan mengelola amanah.
- 4) KJKS BMT YAUMMI FATIMAH DEKAT dengan ekonomi masyarakat terbukti dengan banyaknya kantor-kantor cabang didesa-desa adalah wujud pengabdian KJKS BMT YAUMMI FATIMAH kepada seluruh lapisan masyarakat sehingga

masyarakat mudah melakukan transaksi dan pemanfaatan seluruh pelayanan KJKS BMT YAUMMI FATIMAH secara optimal.

- 5) Sistem SYARI'AH yang diberlakukan pada setiap transaksi tentu potensi terbukanya berkah lebih tinggi, keamanan duniawi yang menentramkan hati dan keamanan ukhrowi merupakan hal yang bisa dirasakan nanti dikemudian hari.
- 6) Merupakan lembaga yang mengkedepankan PROFIT dengan dasar SYARI'AH sebagai visinya :
 - a. Setiap tahun membagi SHU (Sisa Hasil Usaha) sekitar 24% sampai dengan 30% kepada anggota.
 - b. Member bagi hasil Si Rela (Simpanan Sukarela) setara 4% sampai dengan 6% per tahun.
 - c. Bagi hasil Si Suka (Simpanan Sukarela Berjangka) – Deposito antara 11% sampai dengan 15% per tahun.

9. Produk-Produk Pelayanan KjkS Bmt Yaummi Fatimah

Sebagai lembaga tamwil, KJKS BMT YAUMMI FATIMAH memobilisasi dana produktif anggota dengan membuka produk **SIMPANAN** anggota yang MUDAH dan MENARIK, yaitu :

- 1) SI RELA (Simpanan Sukarela Lancar)
 - Setoran awal minimal Rp. 10.000,- dan selanjutnya minimal Rp. 5000,-
 - Dengan akad wadi'ah yadlommanah memberikan rasa aman dan mendapat keuntungan yang menarik setiap bulan
 - Penarikan simpanan yang cepat, kapanpun membutuhkan kami siap melayani
 - Tidak ada biaya administrasi bulanan.
- 2) SIDIK AMAL (Simpanan Pendidikan Amanah dan Leluasa)
 - Setoran minimal Rp. 25.000,- dan kelipatannya
 - Jangka waktu 3 sampai 6 tahun

- Dengan akad wadi'ah yadlommanah memberikan rasa aman dan mendapatkan keuntungan setiap bulan
- Bebas biaya administrasi bulanan
- Penarikan dapat dilakukan pada saat jatuh tempo sesuai dengan jangka waktunya
- Setiap bulan Juli mendapat hadiah paket belajar.

3) SI MAPAN (Simpanan Masa Depan)

- Tabungan terencana yang diprogram dalam jangka waktu terserah anda
- Mulai dari 3 bulan setoran minimal Rp. 50.000,-
- Mulai dari 6 bulan setoran minimal Rp. 25.000,-
- Mendapat bagian keuntungan setiap bulan.

4) SIMWAPRES (Simpanan Siswa Berprestasi)

Simpanan yang didesain khusus untuk pelajar guna melatih keberanian siswa untuk berhubungan dengan lembaga keuangan dan belajar merencanakan anggaran belanja sewaktu dibutuhkan tidak kesulitan serta berlatih hidup hemat.

- Simpanan pertama Rp. 10.000,- selanjutnya Rp.5000,-
- Waktu menyeter bebas tergantung keinginan pelajar
- Mendapat hadiah setiap bulan Juli dan Januari
- Penarikan dilakukan pada bulan Juni dan Desember
- Mendapat bagian keuntungan setiap bulan.

5) SI SUKA (Simpanan Sukarela Berjangka)

Keistimewaan Si Suka :

- Bagi hasil yang kompetitif
- Dengan akad mudlorobah memberikan keuntungan bagi hasil dengan nisbah :
 Jangka waktu 3 bulan nisbahnya 50 : 50
 Jangka waktu 6 bulan nisbahnya 65 : 35
- Bebas biaya administrasi bulanan
- Si Suka dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan

- Setiap 3 (tiga) bulan ada koreksi nisbah bagi hasil.

6) SI HAJI

- Wujudkan niat suci anda ke Baitullaah dengan mulai menyimpan minimal 1 gram emas
- Jangka waktu dan setoran tergantung keinginan penyimpan
- Nasabah bisa merencana sendiri, misalnya dengan menyimpan Rp. 125.000,- perbulan selama 10 tahun akan terkumpul simpanan haji Rp. 32.000.000,-

7) SI QURBAN

Mudahnya berqurban di KJKS BMT YAUMMI FATIMAH hanya dengan mengikuti simpanan qurban.

Ketentuan Si Qurban :

- Setoran awal dan selanjutnya minimal Rp. 25.000,-
- Jangka waktu bisa memilih, 1 tahun atau lebih
- Mendapat bagian keuntungan setiap bulan.

8) ARISAN UKHUWWAH

Solusi tepat untuk rekreasi keluarga, hanya dengan mengikuti program arisan ukhuwwah. Ketentuan arisan Ukhuwwah :

- Setoran perbulan Rp. 50.000,- atau Rp. 100.000,-
- Jangka waktu 36 bulan
- Mendapatkan souvenir cantik pada awal kepesertaan
- Mendapatkan hadiah wisata pada pertengahan periode atau bulan yang ke 18
- Pencairan arisan utuh pada akhir periode atau bulan yang ke 36.

Selain produk simpanan KJKS BMT YAUMMI FATIMAH juga menyalurkan dana produktif kepada anggota dalam bentuk *PEMBIAYAAN*. Melalui jalinan kerjasama usaha atau jual beli dengan sistem :

1. MUDLOROBAN, yaitu pembiayaan usaha produktif untuk anggota dimana modal keseluruhan dibiayai oleh KJKS BMT YAUMMI FATIMAH.
2. MUSYAROKAH, yaitu pembiayaan usaha produktif untuk anggota dimana KJKS BMT YAUMMI FATIMAH ikut menyertakan modal. Bagi hasil ditetapkan berdasarkan proporsi modal dan peran dalam usaha.

MURABAHAH, yaitu pembiayaan dalam bentuk pembelian alat produksi atau alat rumah tangga, sepeda motor dan lain-lain dengan pembayaran cicilan. Disamping melayani simpanan dan pembiayaan, KJKS BMT YAUMMI FATIMAH juga melayani :

- 1) Penjualan Tiket Pesawat Murah / Khusus Harga Promo
 - Pemesanan tiket pesawat PALING PRAKTIS di seluruh dunia
 - PEMBAYARAN tinggal datang di kantor KJKS BMT YAUMMI diseluruh Jawa Tengah

Tulis nama, jadwal terbang, tujuan dan TIKET PALING MURAH hari ini akan anda dapatkan, SMS ke 085 640 311 155

- 2) Terima Kiriman Uang Dari Seluruh Dunia

Mintalah sanak saudara mengirim uang melalui WESTERN UNION dari seluruh dunia, dan ambillah LANGSUNG di KJKS BMT YAUMMI di desa-desa seluruh Jawa Tengah.

ATAU SMS kan KODE MTCN anda ke 085 640 311 155, dan ambillah uangnya di KJKS BMT YAUMMI dan cabang-cabangnya diseluruh Jawa Tengah.

- 3) Program Umroh Plus Dan Haji Plus

- Berangkat dari bandara A YANI Semarang atau ADI SUCIPTO-Jogja
- Program Umroh dari kelas Ekonomi sampai kelas VVIP

- Ikuti TABUNGAN UMROH / TABUNGAN HAJI KJKS BMT YAUMMI dengan bagi hasil sangat menarik dan KEPASTIAN BERANGKAT TERJAMIN.
- 4) Menerima Pembayaran Listrik Online Seluruh wilayah Jawa Tengah.
- Pembayaran listrik tidak lagi sulit ataupun mengantri karena KJKS BMT YAUMMI FATIMAH di seluruh Jawa Tengah siap melayani pembayaran rekening listrik online.

10. Syarat-syarat Pembiayaan :

- Anggota Koperasi
- Menyerahkan foto copy identitas (SIM/KTP/KK)
- Mengisi formulir permohonan
- Bersedia di survey.

a. Komite Pembiayaan

Table 4.3
Komitme Pembiayaan

Komitme Pembiayaan	
NAMA	
PLAFON	
JW	
MU + ADM	
JAMINAN	
PEMANFAATAN	
HARGA BELI	
HARGA JUAL	
DP + MU 1	
SISA BAYAR	
POKO	

AKM MU	
ANGSURAN/BLN	
POKO	
MU/BULAN	
MARKETING	KEPALA CABANG
.....	

Sumber: MBT Yaumi Fatimah Pereode 2017

b. Tabel Pembiayaan

Tabel 4.4
Pembiayaan
BMT YA UMMI FATIMAH

Plafon	Angsuran Per Bulan		
	1Th	2Th	3Th
5.000.000	529.200	320.900	25.400
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	5.640.000	2.626.667
80.000.000	7.964.667	4.613.333	3.064.444
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	10.933.333	7.747.778
200.000.000	19.266.667	10.933.333	8.155.556

Sumber: MBT Yaumi Fatimah Pereode 2017

c. Data Jumlah Kredit yang Disalurkan

Tabel 4.5

Data Jumlah Kredit yang Disalurkan

Keterangan	2012		2013		2014		2015	
	Rupiah	%	Rupiah	%	Rupiah	%	Rupiah	%
Lancar	1.497.782.000	91,7	2.330.243.000	83,6	3.412.450.000	85,0	3.444.368.500	88,2
Kurang lancer	62.067.000	3,8	164.455.000	5,9	188.688.500	4,7	136.681.000	3,5
Diragukan	34.300.000	2,1	161.667.000	5,8	277.011.00	6,4	312.414.500	8,0
Macet	39.201.000	2,4	131.007.000	4,7	136.498.500	3,4	11.716.000	0,3
Jumlah	1.633.350.000	100	2.787.372.000	100	4.014.648.000	100	3.905.180.000	100

Keterangan	2012		2013		2014		2015	
	Orang	%	Orang	%	Orang	%	Orang	%
Lancer	196	92,0	193	82,8	231	86,9	230	89,9
Kurang lancer	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

Sumber: MBT Yaumi Fatimah Pereode 2012-2015

d. Pembiayaan Murobahah

Semisal pak ahmad mengajukan pembiayaan sebesar Rp.5.000.000,00 dengan jaminan / Agunan BPKB dengan akad murobahah. dengan jangka waktu 12 bulan. Pokok pinjaman yang harus dikembalikan adalah Rp.5.000.000,00 / Bln 12 dengan angsuran Rp.529.200/ 1 bulan.

Dengan Rumus :

POKOK = PLAFON : JANGKAWAKTU / BLN

MU/BLN = PLAFON X MARGIN

ANGSUSRAN = $\sum$ POKOK + $\sum$ MU/BULAN

e. Akumulasi Margin

Table 4.6
Akumulasi Margin

1 juta - 4,99 juta	2,5 %	Margin
5 juta - 9,99 juta	2,25%	Margin
10 juta- 19,999 juta	2 %	Margin
20 juta - 40,999 juta	1,8%	Margin
50 juta - 99,99 juta	1,6%	Margin
100 juta	1,3%	Margin

Sumber: MBT Yaumi Fatimah Pereode 2017

f. Sarat Pengajuan Pembiayaan Murobahah

1. Mengisi form aplikasi anggota
2. FC (KTP Suami da isntri, KK, Kwintasni pembayaran listrik)
3. FC jaminan (BPKB / SHM)

B. Data Hasil Penelitian

1. Fungsi Standar Operasional (SOP) membantu kinerja *Accounting Officer* (AO) dalam penyelesaian Kredit Macet Pembiayaan Murobaha Di BMT Yaummi Fatimah Cabang Karaban

Secara umum, SOP merupakan gambaran langkah-langkah kerja (sistem, mekanisme dan tata kerja intern) yang diperlukan dalam pelaksanaan suatu tugas untuk mencapai tujuan. SOP sebagai suatu dokumen/instrument memuat tentang proses dan prosedur suatu kegiatan yang bersifat efektif dan efisien berdasarkan suatu standar yang sudah berlaku. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 18 Oktober -17 November 2016, dengan Bapak Sutresno selaku kepala cabang bahwa

“Standar Operasional (SOP) yang didalamnya berisi tentang prosedur-prosedur dimana digunakan oleh karyawan atau pekerja yang bersangkutan untuk memastikan kegiatan operasional suatu organisasi atau perusahaan agar berjalan dengan lancar sesuai prosedur perusahaan.”

Marketing juga berusaha semaksimal mungkin melaksanakan kinerjanya sesuai ketentuan-ketentuan dalam Standar Operasional (SOP) untuk mencapai target-target sesuai ketentuan perusahaan.¹

Selanjutnya Tujuan SOP adalah menciptakan komitmen mengenai apa yang dikerjakan oleh satuan kerja untuk mewujudkan tujuan yang baik. Edi Purnomo selaku Marketing yaitu dinyatakan bahwa,

“SOP sendiri Sudah sangat membantu, tapi belum seluruhnya. Karena dari presentase yang saya lakukan dalam penagihan pembiayaan sudah mencukupi target meskipun belum 100% selesai yang telah ditentukan, dan sebagian besar yang saya terapkan pada SOP sudah berhasil atau terealisasi sebagian.”²

¹ Hasil wawancara penelitian dengan Bapak Sutresno selaku kepala cabang pada tanggal 18 Oktober 2016 pukul 08.30 WIB.

² Hasil wawancara penelitian dengan Edi Purnomo selaku Marketing pada tanggal 19 Oktober 2016 pukul 08.30 WIB.

Heru Sufaat selaku marketing menambahkan, diharapkan adanya SOP yang ada dapat membantu meningkatkan kinerja sesuai setandar prosedur operasional yang telah ditentukan. Beliau mengatakan bahwa,

“Fungsi dari SOP sendiri sudah berfungsi dan membantu, meski beberapa belum bisa laksanakan karena dari SOP ke lapangan belum bisa di praktekan sebab tidak sesuai dengan keadaan yang ada. Untuk itu dengan sepenuhnya harus bisa mencari bagaimana kami anggota atau organisasi ini bisa menyelesaikan hal tersebut dengan sebaik mungkin agar dapat sesuai target yang di tentukan ”³

Bapak Sutresno selaku kepala cabang yang bertanggung jawab memimpin dan mengawasi kinerja para staf-staf kariawan selalu memantau perkembangan di kantor cabang karaban tersebut, serta memberikan solusi atau dorongan kepada staf-staf kariawan yang bersangkutan.

Kebijakan kepala cabang karaban dalam mengevaluasi staf-staf kariawan sangat bijak yakni dengan mengintruksikan semua staf kariawan bekerja sama dalam memajukan dan mensukseskan organisasi di Bmt Ya Ummi cabang karaban. Sesuai standar operasional (SOP) masing-masing yang sudah di tentukan.

2. Efektivitas Kinerja *Accounting Officer* (AO) Dalam Menyelesaikan Kredit Macet Pembiayaan Murabahah Di BMT Yaummi Fatimah Cabang Karaban

Dalam dunia perbankan atau lembaga keuangan syariah sering ditemui kredit macet atau pembiayaan bermasalah yaitu risiko yang terjadi dari penyaluran kredit atau pembiayaan, kredit bermasalah memnggambarkan suatu situasi dimana pengembalian kredit mengalami risiko kegagalan, bahkan cenderung menuju atau mengalami kerugian; sehingga diperlukan kewaspadaan pihak bank dalam penyaluran kredi atau

³ Hasil wawancara penelitian dengan Heru Sufaat selaku marketing pada tanggal 20 Oktober 2016 pukul 08.30 WIB.

pembiayaan. Meskipun kredit macet sulit untuk dihindari namun bank harus mampu memperkecil kemungkinan risiko terjadinya kredit bermasalah sehingga dapat memberikan keuntungan bagi pihak bank atau lembaga keuangan syariah.

Kredit macet atau problem loan adalah kredit yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor-faktor atau unsur kesengajaan atau karena kondisi di luar kemampuan debitur.⁴

Bapak Sutresno selaku kepala cabang menjelaskan adanya kredit macet atau bermasalah ada beberapa faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam suatu organisasi atau perusahaan. Sementara faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berasal dari luar organisasi atau perusahaan. Beliau menyimpulkan bahwa

“ 1. Dalam penyaluran pembiayaan tidak sesuai SOP baik dalam proses maupun kelengkapan administrasi, sehingga nasabah menganggap mudah dan menyepelekan lembaga. 2. Salah analisis dalam memproses pengajuan diawal, kurangnya informasi atau dalam pemanfaatan kredit tidak sesuai dengan pengajuan. 3. Penanganan dan perawatan nasabah yang kurang maksimal oleh petugas. 4. Kegagalan usaha oleh pihak nasabah, atau usaha tidak berjalan lancar. 5. Debetur mendapat musibah, baik usaha maupun keluarga. 6. Karakter nasabah yang jelek, tidak mau membayar.”⁵

sementara itu, dari adanya kredit macet atau pembiayaan bermasalah sangat berdampak bagi perusahaan dan staf-staf yang terlibat. Menurut Bapak Suterno selaku ketua cabang menjelaskan, secara otomatis adanya kredit macet atau pembiayaan bermasalah sangatlah berdampak bagi kami dan perusahaan

⁴ Siamat, *Manajemen Bank Umum*, Jakarta, Inter Media, 1993, hlm: 220.

⁵ Hasil wawancara penelitian dengan Bapak Sutresno selaku kepala cabang pada tanggal 18 oktober 2016 pukul 08.30 WIB.

“1. Secara otomatis akan mengurangi pendapatan kantor sehingga berakibat bagi hasil, simpanan bagi penyimpan juga berkurang karena menggunakan akad mudorobah. 2. Bisa mengurangi kepercayaan penyimpan/penabung. 3. Bila tidak segera ditangani dan nasabah bermasalah menunggak maka analisis keuangan tidak sesuai NPF lebih 5% akan mendapat teguran dari pihak audit dinas koperasi, yang mana kalau tidak bisa dicabut izin koperasinya.”

Akibat dari terjadinya kredit adalah penghasilan bulanan Bmt Ya Ummi Fatimah rendah. Ini disebabkan oleh pokok yang harus dibayarkan setiap bulanya tidak dilaksanakan oleh nasabah atau anggota. Jika tidak ada pembayaran bulanan, maka pihak Bmt Ya Ummi Fatimah tidak dapat melakukan peredaran uang kepada masyarakat atau anggota-anggota yang lain.

Sebagai *Accounting officer*, memiliki kedudukan ganda. Di satu pihak sebagai aparat koperasi yang dituntut untuk mencapai sasaran koperasi, sedangkan dilain pihak harus mengusahakan agar anggotannya memperoleh kepuasan atas pelayanan yang mengoptimalkan kedua kepentingan tersebut.⁶

Edi Purnomo selaku marketing menambahkan adanya kredit macet atau pembiayaan tersebut adanya suatu hambatan-hambatan dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah atau anggota

”Kesulitannya dan hambatan biasanya yaitu membaca karakter si anggota atau nasabah sendiri, Sulitnya menganalisis awal kondisi ekonomi anggota atau nasabah, karena ketika saat disurvei kebanyakan pengaju tidak jujur dalam kondisi ekonomi yang ada, kemudian tidak sabaran oleh anggota atau nasabah itu sendiri.”⁷

Tujuan analisis permohonan kredit adalah untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah atau anggota mempunyai kemampuan dan kemauan

⁶ Zainul Arifin, *Dasa-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alfabet, 2005, hlm. 243.

⁷ Hasil wawancara penelitian dengan Edi Purnomo selaku Marketing pada tanggal 19 Oktober 2016 pukul 08.30 WIB.

memenuhi kewajibannya kepada koprasia jasa usaha syariah secara tertib. Baik pembayaran pokok maupun pinjaman yang lain. Heru Sufaat selaku marketing diungkapkan

“Kesulitannya, karakter dari mitra atau nasabah itu sendiri, karena terkadang di lapangan sangat baik dalam pengajuan dan penyurvean, tapi ketika jatuh dari tanggal yang ditentukan mitra sendiri tidak baik dalam pembayarannya angsuran.”⁸

kredit bermasalah atau pembiayaan bermasalah merupakan resiko yang terkandung dalam setiap pemberian kredit atau pembiayaan oleh koprasia jasa usaha syariah kepada nasabah atau anggota. Dan upaya-upaya dilakukan untuk menyelesaikan kredit macet atau pembiayaan bermasalah, Bapak Sutresno selaku kepala cabang menyampaikan

- “1. Menyampaikan dan menekankan tentang kewajiban pembayaran, bahkan kalau terlambat ada kifarfat atau denda pada waktu realisasi/pengadaan.2. penagihan secara intensif dan memberikan nasehat keagamaan kepada nasabah yang bermasalah. 3. kunjungan kerumah dengan cara musyawarah menampung permasalahan dan kendala yang dihadapi serta cari solusi jalan keluar.4. menghubungi keluarga atau relasi nasabah tersebut. 5. mengatur kembali pembayaran /rekening bila dirasa nasabah masih sanggup dan mampu membayar (dikecilkan atau ditambah modal memang kalau dirasa perlu dan membuat usahanya menjadi sehat lagi) 6. memberi surat teguran (1,2,3) secara bertahap, jika masih tidak ada respon akan diajukan kepelelangan. Sambil menunggu proses penagihan ke badan pelelangan, mengarahkan penyelesaian secara kekeluargaan kembali, mungkin dengan menjual asset lain atau jaminan untuk melunasi pembiayaan yang macet. 7. Melalui badan meditasi syariah (APSI) 8. Masih tidak mau ya dengan terpaksa di lelang jaminannya.

⁸ Hasil wawancara penelitian dengan Heru Sufaat selaku Marketing pada tanggal 20 Oktober 2016 pukul 08.30 WIB.

9. Penghapusan bagi yang benar-benar tidak ada kemampuan menyelesaikan pembiayaan.”⁹

Upaya-upaya yang dilakukan untuk menyelesaikan kredit macet atau pembiayaan bermasalah pada Bmt Ya Ummi Fatimah cabang karaban berjalan lancar. Dibalik semua itu Bmt Ya ummi Fatimah cabang karaban dan setaf-staf karyawan marketing selaku obyek dalam upaya menyelesaikan kredit macet sesuai kemampuan yang dimiliki.

Semua upaya yang dilakukan oleh marketing bertujuan agar target yang di berikan dapat terpenuhi sesuai target yang di berikan. upaya tersebut berdasarkan observasi peneliti adalah diantaranya memaksimalkan standar prosedur (SOP) yang telah di berikan. Edi Purnomo selaku marketing menyatakan

“Biasanya yang saya lakukan pertama yaitu kunjungan kontinyu atau secara terus menerus, kedua biasanya kami sepakat tentang kapan sanggupnya nasabah tersebut sanggup untuk membayar, ketiga pemberian tenggang waktu tertentu, keempat pemberian pengarahan. Kelima yaitu biasanya kami suruh membayar setengahnya dulu baru dapat di lunasi pada bulan tersebut sebelum melewati bulan berikutnya. Keenam apabila tidak bisa diproses dari jangka waktu yang di tentukan kami memberikan surat teguran 1 sampai 3 kali. Ketika masih belum bisa kami serahkan kepada pihak kepala cabang dan seterusnya. Selanjutnya mengingatkan kepada nasabah dengan via sms atau telphon”¹⁰

apabila terdapat kredit bermasalah yang dilakukan oleh debitur, maka pihak marketing melakukan tindakan jangka waktu yang di tentukan sebelum pada pihak Bmt melakukan suatu tindakan untuk mengatasi kredit yang bermasalah sekiranya pihak karyawan tidak bisa mengatasinya. Heru Sufaat selaku marketing menambahkan,

⁹ Hasil wawancara penelitian dengan Bapak Sutresno selaku kepala cabang pada tanggal 18 Oktober 2016 pukul 08.30 WIB.

¹⁰ Hasil wawancara penelitian dengan Edi Purnomo selaku Marketing pada tanggal 19 oktober 2016 pukul 08.30 WIB.

“menurut saya, efektivitas yang saya lakukan sangat maksimal yaitu pertama kunjungan terus menerus, Kedua pemberian solusi kepada pihak nasabah atau anggota sendiri. Keempat pemberian tenggang waktu selabatnya 1 minggu dari tanggal di tentukan. Kelima pemberian surat teguran 1 sampe 3 kali. Keenam ketika bisa ada solusi mengenai surat pernyataan kesanggupan penyelesaian. Apabila tidak bisa di proses kami serahkan kepada kepala cabang selanjutnya bisa di proses sesuai prosedur dari bmt ya ummi sendiri. ”¹¹

Bapak sutresno selaku kepala cabang menambahi Dilembaga BMT YAUMMI peran AO sangatlah penting sekali, arena ujung tombak dimana dari persiapan, promosi, memprospek, menganalisa, sampai pemutusan dalam pembiyaan, AO selalu terlibat didalamnya. Termasuk juga penagihan angsurannya adalah pokok tugas dari AO. Promosi penawaran produk-produk yang ada, sehingga AO dituntut paham atas produk-produk yang ada. Menerima pangajuan pembiyaan yang di ajukan calon nasabah, termasuk mengecek kelengkapan persyaratan administrasinya. Memproses, didalamnya menggumpulkan informasi-informasi tentang calon nasabah, baik melalui calon nasabah itu sendiri (survey) ataupun info dari orang lain sebagai bahan pertimbangan, diantaranya reputasi, data ekonomi, keuangan, social keagamaan dan yang paling pokok adalah 5C. Karakter yaitu kepribadian. Capacity yaitu kemampuan melakukan pembayaran. Capital yaitu jaminan. Collateral yaitu jaminan. Conditional yaitu kondisi ekonomi, letak usaha maupun kebijakan-kebijakan pemerintah. Menganalisa, dari beberapa informasi dianalisis dan memberikan penilaian layak tidaknya untuk diberikan pinjaman/pembiyaan. Memutuskan, AO sangat bebarapa dalam ikut memutuskan pembiyaan, karena jika AO tidak berani berarti secara otomatis calon nasabah di tolak dan sebaliknya Penagiihan. Selain melempar pembiyaan, tugas pokok. AO adalah menarik angsuran dari pembiyaan yang dilemparnya. Sehingga AO akan benar-benar berhati-hati

¹¹ Hasil wawancara penelitian dengan Heru Sufaat selaku Marketing pada tanggal 20 Oktober 2016 pukul 08.30 WIB.

dalam plembaran karena yang akan menagih juga dirinya sendiri nantinya.”¹²

3. Solusi yang di berikan BMT Yaummi Fatimah pada Anggota Bermasalah dalam menyelesaikan Kredit Macet

Analisis kredit dalam setiap permohonan kredit, kemungkinan kredit tersebut macet pasti ada, hal ini di sebabkan oleh 2 unsur yaitu dari pihak jasa keuangan syariah, maupun dari nasabah.

Meski masalah kredit tidak bisa dihindari dari pihak marketing atau jasa keuangan syariah tidak tinggal diam dalam penanganan maupun penyeselain kredit macet atau bermasalah. Nasabah yang sulit membayar dari jasa keuangan syariaah sendiri memberikan solusi atau jalan keluar bagi nasabah yang tidak bisa membayar. Bapak sutresno menyampaikan bahwa.

“Pertama datalah aset berharga yang menjadi milik Anda apakah ada yang bisa dijual untuk membayar hutang hingga lunas atau paling tidak sebagian besar dari pinjaman. Langkah kedua Anda bisa mencari pinjaman lunak (tanpa bunga dan dengan waktu pengembalian serta pembayaran angsuran yang fleksibel) dari sahabat atau keluarga. Langkah ini akan memberikan waktu untuk mencari jalan keluar sementara. akan terhindar dari denda atau qifarad yang setiap saat semakin membengkak. Agar langkah yang kedua ini tak melahirkan masalah baru, bicarakan hal ini dengan saudara atau sahabat yang memberikan pinjaman sejelas-jelasnya. Jangka waktu dan jumlah cicilan bisa disesuaikan dengan kemampuan finansial. Ketiga nasabah di suruh menggulingkan dana pinjamannya untuk penunggaan pembayaran dan sisanya bisa dijadikan tambahan modal bagi nasabah yang memnuhi syarat

¹² Hasil wawancara penelitian dengan Bapak sutresno selaku kepala cabang pada tanggal 18 Oktober 2016 pukul 08.30 WIB.

tertentu. Pelelangan agunan sekiranya benar benar tidak mampu membayar”.¹³

Penyelamatan kredit macet sangatlah penting bagi jasa keuangan syariah terutama Bmt Ya Ummi Sendiri. Penyelamat yang diberikan yaitu pemberian solusi atau jalan keluar bagi nasabah yang benar tidak bisa membayar angsuran yang telah di sepakati. Nasabah kurang lancar selaku anggota pembiayaan mengatakan.

“ Cukup membantu mas. Solusi yang diberikan kepada saya bisa membayar angsuran bulanan biasanya itu di suruh mengutang dulu kepada teman atau soudara, kalo tidak penggulingkan dana pembiayaan sebagiannya untuk melunasi dan sebagian untuk tambahan modal. Menjual asset berharga mas biasanya kalung emas.”¹⁴

Upaya yang dilakukan untuk mengatasi kredit macet pada BMT Ya Ummi Fatimah cabang karaban yaitu pemberian solusi atau jalan keluar. Nasabah (diragukan). Mengatakan,

“sedikit membantu karena solusi yang diberikan menurut saya belum bisa saya laksanakan karena banyak kendala dalam rumah tangga saya, solusi yang di berikan biasanya. Diberikan waktu, Menjual aset yang dimiliki biasanya mas atau yang lain. Kalo tidak punya terpaksa agunanya di lelang untuk melunasi angsuran yang nunggak”.¹⁵

¹³ Hasil wawancara penelitian dengan Bapak Sutresno selaku kepala cabang pada tanggal 18 Oktober 2016 pukul 08.30 WIB.

¹⁴ Hasil wawancara penelitian dengan selaku nasabah kurang lancar pada tanggal 7 Maret 2017 pukul 08.30 WIB.

¹⁵ Hasil wawancara penelitian dengan selaku nasabah di ragukan pada tanggal 7 Maret 2017 pukul 09. 30 WIB.

Solusi yang diberikan. Penuturan dari pihak nasabah macet. Mengatakan.

“membantu mas, biasanya yaitu pemberian modal kembali dirasa bisa atau penggulingan dana pembiayaan untuk di gunakan modal kembali. Untuk meminjam keluarga dulu atau dijualkan barang berharga. Pemberian jangka waktu”.¹⁶

C. Analisis Data

1. Fungsi Standar Operasional (SOP) membantu kinerja *Accounting Officer* (AO) Dalam penyelesaian Kredit Macet Pembiayaan Murobaha di BMT Yaummi Fatimah Cabang Karaban

Standar operasiaonal merupakan panduan yang digunakan untuk memastikan kegiatan oprasioanal organisasi atau perusahaan berjalan dengan lancar.

Dalam proses kerja suatu perusahaan atau organisasi tidak akan lepas adanya setandar porsedur yang di tentukan untuk mencapai suatau tujuan. Tujuan yang terarah akan menghasilkan suatau keberhasilan yang di inginkan sesuai target-target yang ditentukan.

Setandar operasioanl (SOP) memiliki arahan yang didalamnya terdapat tanggung jawab dan wewenang bagi para staf-staf kariawan yang bersangkutan.

Tujuan SOP untuk menjelaskan perincian atau setandar tetap mengenai aktivitas pekerjaan yang berulang yang di selenggarakan dalam suatu organisasi. Tujuan standar oprasioan adsalah sebagai berikut:

- a. menjaga konsistensi tingkat penampilan kinerja atau konsidi tingkat penampilan kinerja atau kondisi tertentu dan kemana petugas dan lingkungan dalam melakukan tugas atau pekerjaan tertentu.

¹⁶ Hasil wawancara penelitian dengan selaku nasabah macet pada tanggal 7 Maret 2017 pukul 10.00 WIB.

- b. Sebagai acuan dalam pelaksanaan kegiatan tertentu bagi sesama pekerja, dan supervisor.
- c. Untuk menghindari kegagalan atau kesalahan (dengan demikian menghindari dan mengurangi konflik), keraguan, duplikasi serta pemborosan dalam pelaksanaan kegiatan.
- d. Merupakan parameter untuk menialai mutu pelayanan.
- e. Untuk menjamin penggunaan tenaga dan sumber daya secara efisien dan efektif untuk menjelaskan alaur tugas, wewenang dan tanggung jawab dari petugas yang terkait.
- f. Sebagai dokumen untuk pelatihan.
- g. Sebagai sejara dokumen bila telah dibuat revisi SOP yang baruu.¹⁷

Setandat operasional sebagai penentu keberhasilan setiap organisasi atau perusahaan yang mempunyai tujuan pokok yang di pegang oleh edi purnomo dalam melakukan suatu kerja atau tugas. Prinsip itu:

- 1) Tujuan jelas
- 2) Terarah
- 3) Terfokuskan
- 4) Pegangan kariawan

Standar prosedur yang sering disebut sebagai prosedur tetap adalah penetapan tertulis mengenai apa yang harus dilakukan, kapan, dimana dan oleh siapa dan di buat untuk menghindari terjadinya variasi dalam proses pelaksanaan kegiatan oleh pegawai yang akan mengganggu kinerja organisasi secara keseluruhan. Penyusunan sop harus memneuhi prinsip-prinsip antarlain; kemudahan dan kejelasan, efesiensi dan Efektivitas,Dinamis, Berorientasi pada penggunaan, Kepatuhan hukum, dan Kepastian hukum.

¹⁷ <http://www.kajianpustaka.com> dikutip pada 13/12/2016

2. Efektivitas Kinerja *Accounting Officer* (AO) dalam Menyelesaikan Kredit Macet Pembiayaan Murobahah di Bmt Yaummi Fatimah Cabang Karaban

Pelaksanaan kredit di Bmt Ya Umami Fatimah cabang karaban memiliki beberapa ketentuan atau syarat-syarat yang harus dilaksanakan sejak diajukan pelaksanaan permohonan nasabah atau anggota sampai dengan lunasnya suatu kredit yang diberikan oleh Bmt Ya Umami Fatimah. Prosedur yang harus ditangani oleh Bmt Ya Umami Fatimah yaitu, Tahap-Tahap Permohonan Kredit, Penyidikan dan Analisis, Keputusan, Persetujuan, Pencarian kredit, Pembinaan Serta Pelunasan Kredit.

Sebelum kredit diberikan, untuk menyakinkan bank atau lembaga keuangan syariah bahwa si nasabah benar-benar dapat dipercaya, bank atau lembaga keuangan syariah terlebih dahulu mengadakan analisis kredit. Analisis kredit mencakup latar belakang nasabah atau perusahaan, prospek usaha, jaminan yang diberikan serta faktor-faktor lain.¹⁸

Kredit macet atau bermasalah merupakan resiko yang ada pada bank atau lembaga keuangan syariah. Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa efektivitas kinerja *accounting officer* dalam menyelesaikan kredit macet pembiayaan murobahah di Bmt Ya Umami Fatimah cabang karaban diklasifikasikan sebagai berikut:

- a. Penyelsain kredit Macet
 - 1) Penagihan secara terus menerus yang dilakukan oleh marketing.
 - 2) Pemberian solusi bagaimana cara yang tepat dan jelas kepada nasabah agar dapat melunasi angsuran yang sudah disepakati.
 - 3) Pengingatan oleh marketing dengan via sms atau telphon yang bertujuan supaya nasabah atau anggota mempersiapkan tanggal atau jatuh tempo pembayaran.

¹⁸ Kasmir, bank dan lembaga keuangan lainnya, pt raja, grafindo persada, Jakarta, 2002. Hlm. 93.

- 4) Persetujuan antara pihak marketing dengan nasabah tentang tanggal dimana nasabah dapat melunasi angsuran sebelum melangkah bulan berikutnya.
- 5) Persetujuan pembayaran sebagian pembayaran dan dikemudian hari dapat di lunasi sesuai angsuran yang telah di sepakati.
- 6) Pemberian peringatan yaitu surat teguran 1 sampai 3.
- 7) Apabila penangan tersebut tidak bisa di lakukan lagi selanjutnya akan diproses dari pihak Bmt Yaummi Fatimah.

3. Solusi Yang di berikan BMT Yaummi Fatimah pada Anggota Bermasalah dalam menyelesaikan Kredit Macet

Diragukan macet kurang lancar salah satu kredit bermasalah yang harus segera di atasi demi kelancaran usaha. Pemberian solusi dan jalan keluar yang baik adalah langkah yang harus di tempuh untuk membantu nasabah atau anggota yang tidak mampu atau belum mampu melunasi angsuran yang telah di sepakati.

Beberapa solusi dan jalan keluar yang diberikan BMT Yaummi Fatimah sebagai berikut:

“Pertama datalah aset berharga yang menjadi milik Anda apakah ada yang bisa dijual untuk membayar hutang hingga lunas atau paling tidak sebagian besar dari pinjaman. Langkah kedua Anda bisa mencari pinjaman lunak (tanpa bunga dan dengan waktu pengembalian serta pembayaran angsuran yang fleksibel) dari sahabat atau keluarga. Langkah ini akan memberikan waktu untuk mencari jalan keluar sementara. akan terhindar dari denda atau qifarad yang setiap saat semakin membengkak. Agar langkah yang kedua ini tak melahirkan masalah baru, bicarakan hal ini dengan saudara atau sahabat yang memberikan pinjaman sejelas-jelasnya. Jangka waktu dan jumlah cicilan bisa disesuaikan dengan kemampuan finansial. Ketiga nasabah di suruh menggulingkan dana pinjamannya untuk penunggaan pembayaran dan sisanya bisa dijadikan tambahan modal bagi nasabah yang memenuhi syarat tertentu. Pelelangan agunan sekiranya benar benar tidak mampu membayar”.