

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil BMT NU Jawa Timur Cabang Pasongsongan

a. Sejarah Singkat BMT NU Jawa Timur Cabang Pasongsongan

BMT NU lahir berangkat dari sebuah keprihatinan pengurus MWC Nahdlatul Ulama atas kondisi masyarakat sumenep pada umumnya dan masyarakat kecamatan Pasongsongan pada khususnya atas semakin merajalelanya praktik rentenir dengan bunga hingga 50% perbulan yang nyata-nyata mencekik usaha mereka sehingga sulit berkembang. Kesejahteraan mereka tidak ada peningkatan secara signifikan padahal etos kerja mereka cukup tinggi hal ini sesuai dengan lagu Madura yang berjudul “*Asapok Angin Abhantal Ombak*” (berselimut angin dan berbantal ombak). Oleh karenanya, pada tahun 2003 pengurus MWC NU Gapura waktu itu bertindak sebagai rois Suriyah KHM. Asy ari Marzuki dan sebagai ketua Tanfidziah. KH. Moh. Ma ruf, memberikan tugas kepada lembaga perekonomian yang waktu itu bertindak sebagai ketua lembaga perekonomian adalah Masyudi untuk melakukan aksi nyata dalam meningkatkan ekonomi warga nahdliyin. Berangkat dari kesepakatan bersama, akhirnya lembaga perekonomian merencanakan program penguatan ekonomi kerakyatan untuk kesejahteraan masyarakat yang mardhatillah.¹

¹. [Http://www.bmtnujawatimur.com/](http://www.bmtnujawatimur.com/) .

Sesuai dengan visi dan misinya BMT NU Jawa Timur yang terus mengalami perkembangan mulai melebarkan sayap untuk mensejahterakan perekonomian umat dengan membuka kantor-kantor cabang di berbagai tempat khususnya tiap-tiap kecamatan, salah satunya adalah BMT NU Jawa Timur Cabang Pasongsongan, yang bertempat di jln. K. Abu Bakar Siddiq (sebelah barat) pasar Pasongsongan, Desa Pasongsongan, Kecamatan Pasongsongan, Kabupaten Sumenep. Pendirian kantor cabang Pasongsongan ini pertama karena ada izin dari MWC karena setiap BMT itu harus ada izin MWCnya, meskipun ada peluang kecamatan kalo gak ada izin dari MWC maka pendirian kantor cabang tidak bisa dilakukan, jadi ini merupakan kesempatan besar karena sudah punya izin.²

Sebenarnya sudah lama pasongsongan itu yang diteliti oleh BMT NU pusat untuk penempatan kantor cabang BMT NU, tapi MWC yang lama masih belum memberikan izin untuk mendirikan BMT NU di kecamatan Pasongsongan, hal ini terjadi sekitar tahun 2014.

Seiring berjalannya waktu, setelah pergantian MWC di kecamatan pasongsongan, Pada tahun 2016 kecamatan Pasongsongan baru mendapat izin dari MWC untuk mendirikan kantor cabang BMT NU, kemudian pada tahun 2017 akhir yang bertepatan pada hari kamis tanggal 23 November 2017, BMT NU cabang Pasongsongan resmi dilaunchingkan dengan modal pengadaan berkisar sekitar Rp.200 juta rupiah sekaligus biaya kontrak selama 20 tahun sebesar Rp.60

². Abdurrahman, Kepala Cabang BMT NU Cabang Pasonsongan, Wawancara (Jum at, 27 Maret 2020).

juta rupiah, dan pada waktu itu juga para pengelola ataupun karyawan sudah mulai bekerja sebagai hari pertama.³

Pada awalnya BMT NU Cabang Pasongsongan hanya dikelola oleh 4 orang, diantaranya 1 kepala cabang, 2 teller, 3 bagian pembiayaan, dan yang ke-4 admin merangkap sebagai bagian tabungan. Seiring dengan perjalanan waktu dan perkembangan perekonomian khususnya di wilayah pasongsongan dan sekitarnya, maka atas keputusan BMT pusat akan menambah karyawan atau pengelola, sampai saat ini kantor BMT NU Cabang Pasongsongan dikelola oleh tujuh orang pengurus dan dipimpin oleh kepala cabang yaitu Abd. Rahman, S.pd.

Berbagai produk tabungan, pembiayaan dan jasa yang sama-sama dimiliki oleh BMT NU lainnya, salah satunya adalah pembiayaan LASISMA yang peneliti angkat sebagai objek penelitian di kantor cabang ini sudah memiliki lebih dari 1000 anggota kelompok yang bergabung, maka dari itu BMT NU Cabang Pasongsongan bisa dinilai sukses dalam menjalankan produk ini.⁴

b. Badan Hukum

Dari segi legalitas, koperasi syariah belum tercantum dalam UU No 25/1992 tentang Perkoperasian. Untuk sementara, keberadaan koperasi syariah saat ini didasarkan pada Keputusan Menteri (Kepmen) Koperasi dan UKM Republik Indonesia No 9dm n1/Kep/M.KUKM/IX/2004 tanggal 10 September 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Kemudian, selanjutnya diterbitkan instrument pedoman standar

³. Abdurrahman, Kepala Cabang BMT NU Cabang Pasongsongan, Wawancara (Jum at, 27 Maret 2020).

⁴. Ibid.

operasional manajemen KJKS/UJKS Koperasi, pedoman penilaian kesehatan KJKS/UJKS koperasi, dan pedoman pengawasan KJKS/ UJKS koperasi.

Pendirian lembaga koperasi cukup sederhana, yaitu cukup dengan minimal 20 orang yang membuat kesepakatan akte notaris, kemudian didaftarkan di Kanwil Depertemen koperasi setempat untuk mendapatkan pengesahannya.⁵

c. Visi dan Misi

Visi: Terwujudnya BMT Nuansa Umat yang jujur, amanah, dan professional sehingga unggul dalam layanan, unggul dalam kinerja, menuju terbentuknya 100 kantor cabang pada tahun 2026 untuk kemandirian dan kesejahteraan anggota.

Misi:

- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai.
- 2) Syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang professional dan amanah.
- 3) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026.
- 4) Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar *ta awun* dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM baik secara perorangan maupun berbasis jamaah.
- 5) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infaq, shadaqah, dan wakaf.
- 6) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, professional dan memiliki integritas tinggi.

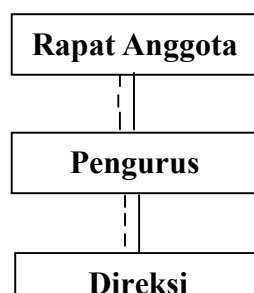
⁵ . Kasmir, *Bank Dan LembagaKeuanganLainnya*, (Jakarta : PT. Raja GrafindoPersada 2012), hlm. 258

- 7) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta manajemen yang sesuai prinsip kehati-hatian.
- 8) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.
- 9) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.

d. Struktur Organisasi

STRUKTUR PENGELOLA KSPP SYARIAH BMT NU CABANG

PASONGSONGAN SUMENER





Sumber :KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan.

Keterangan :

Garis Intruksi : —————

Garis Koordinasi : - - - - -

e. Produk BMT NU Cabang Pasongsongan⁶

1) Produk Tabungan/Simpanan

a) SIAGA (Simpanan Anggota)

Merupakan simpanan yang disediakan bagi anda yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU, dengan bagi hasil yang menguntungkan yaitu 70% dari SHU dengan menggunakan akad *musyarakah*. SIAGA terdiri dari:

SIAGA pokok, dibayar satu kali sebesar Rp. 100.000.

SIAGA wajib, dibayar perbulan sebesar Rp. 20.000.

SIAGA khusus, dibayar kapan saja dengan setoran minimal Rp. 100.000.

SIAGA pokok dan wajib, hanya bisa ditarik apabila berhenti dari keanggota-an, sedangkan SIAGA khusus bisa ditarik setiap bulan Januari.

b) SIDIK *FATHONAH* (Simpanan Pendidikan *Fathonah*)

Merupakan simpanan bagi anda yang ingin meraih cita-cita sempurna dengan bagi hasil yang menguntungkan yaitu 45%. Produk ini menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah*. Setoran awal sebesar Rp. 2.500, dan selanjutnya dilakukan kapan saja dengan minimal Rp. 500. Sedangkan penarikan dapat dilakukan pada tahun ajaran baru dan smesteran.

c) SAJADAH (Simpanan Berjangka *Wadi ah* Berhadiah)

Yaitu simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa diundi. Produk ini menggunakan akad *wadiah Yad Al-Dhamanah* dan dapat di tarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku.

⁶. Brosur KSPPS BMT NU Jawa Timur

d) SIBERKAH (Simpanan Berjangka *Mudharabah*)

Merupakan tabungan yang hanya dapat ditarik dalam jangka waktu minimal 12 bulan. Jumlah setoran awal dan setoran berikutnya minimal Rp.500.000,- dengan keuntungan yang melimpah dengan nisbah bagi hasil (per bulan) 65% untuk anggota dan 35% untuk BMT NU. Biaya pembukaan rekening Rp.5.000,-.

e) SAHARA (Simpanan Haji dan Umrah)

Simpan/tabungan Sahara merupakan produk yang dapat membantu anda merencanakan ibadah haji atau umrah menjadi lebih mudah. Dengan memperoleh keuntungan Bagi hasil perbulan (anggota) 65% sebagai bekal tambahan biaya haji dan umrah. Produk ini menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah*, biaya pembukaan rekening sebesar Rp. 5.000, dengan setoran awal minimal Rp. 1.000.000 dan setoran selanjutnya sesuai kemampuan. Setoran dapat dilakukan setiap saat dan penarikan hanya dapat dilakukan ketika hendak melaksanakan ibadah haji dan umrah kecuali jika terdapat *udzur syar'i*.

f) SABAR (Simpanan Lebaran)

Merupakan simpanan yang disediakan dan bisa mempermudah bagi anda untuk memenuhi kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebesar 55%. Produk ini menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah*. Biaya pembukaan rekening sebesar Rp. 5.000 dengan Setoran awal Rp.25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000. Bagi hasil langsung ditambah bukukan pada setiap awal bulan di rekening. Setoran dapat dilakukan kapan saja sedangkan penarikan tabungan hanya dapat dilakukan setiap bulan Ramadhan.

g) TABAH (Tabungan *Mudharabah*)

Merupakan simpanan yang disediakan bagi anda untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil sebesar 40%. Simpanan ini menggunakan akad *Mdharabah Muthlaqah*. Biaya pembukaan rekening sebesar Rp. 5.000, dengan setoran awal minimal Rp. 10.000, dan selanjutnya minimal Rp. 2.500.

h) TARAWI (Tabungan *Ukhrawi*)

Yaitu simpanan/tabungan sekaligus beramal, karena bagi hasil tabungan ini disedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu. Tabungan ini menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah* dengan bagi hasil 50%. Biaya pembukaan rekening sebesar Rp. 5.000, dengan setoran awal Rp. 25.000 dan selanjutnya minimal Rp. 5.000. Penarikan pertama dapat dilakukan 6 bulan setelah pembukaan rekening, dan selanjutnya dapat dilakukan kapan saja. Saldo minimal setiap penarikan Rp. 0.

2) Produk Pembiayaan/pinjaman

a) *Al-Qordlul Hasan*

Karakteristik dan ketentuan umum:

Pembiayaan dengan jasa seikhlasnya (tanpa bagi hasil atau margin/keuntungan). Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan, dan/atau cash tempo. Bagi mitra dianjurkan memberikan *jaza ul ihsan* (balas budi) sesuai dengan keikhlasan.

b) *Murabahah* dan *Bai Bitsamanin Ajil*

Karakteristik dan ketentuan umum:

Merupakan produk pembiayaan dengan pola jual beli barang, dimana harga pokok diketahui bersama harga jual berdasarkan kesepakatan bersama. Selisih antara harga pokok dengan harga jual merupakan margin/keuntungan pihak KSPP Syariah BMT NU. Jangka waktu yang diberikan maksimal 36 bulan, dengan angsuran bulanan (*Bai Bitsamanin Ajil*), dan/atau cash tempo (*Murabahah*).

c) *Mudlarabah* dan *Musyarakah*

Karakteristik dan ketentuan umum:

Pembiayaan dengan sistem bagi hasil antara *shohibul maal* (BMT NU) dengan *mudharib* (mitra). Plafond dan waktu pembiayaan sesuai kesepakatan. *Mudharabah*: modal usaha seluruhnya disediakan BMT dengan nisbah bagi hasil 65% (BMT) dan 35% (mitra). Dan atau berdasarkan kesepakatan bersama. *Musyarakah*: modal usahanya dari kedua belah pihak (sharing modal). Bagi hasil sesuai dengan dengan proporsi modal.

Mitra berkewajiban memberikan bagi hasil setiap bulan sedangkan modal dilunasi akhir tempo. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan atau cash tempo.

d) *Rahn* (gadai)

Karakteristik dan ketentuan umum:

Yaitu pembiayaan dengan menyerahkan barang dan/atau bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai pinjaman maksimal 80% dari harga barang. Masa pinjaman maksimal 4 bulan, masa perpanjangan maksimal 3 kali. Barang yang diserahkan berupa barang berharga seperti perhiasan emas dan sebagainya. Biaya taksir dan uji barang ditanggung

pemilik barang, BMT NU berhak mendapatkan *Ujrah*/ongkos penitipan atau pemeliharaan barang setiap harinya sebesar Rp. 6 untuk setiap kelipatan Rp. 10.000 dari harga barang.

e) LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah)

Karakteristik dan ketentuan umum:

Lasiswa merupakan layanan pinjaman/pembiayaan tanpa jaminan bagi anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok yang beranggota lima orang. Jangka waktu dan angsuran sesuai dengan kesepakatan, dan dianjurkan bagi anggota untuk memberikan balas budi atau jasa seikhlasnya dan antar anggota dalam kelompok harus siap bertanggung renteng.

f) Pembiayaan Hidup SEHATI (Sehat Islami)

Karakteristik dan ketentuan umum:

Pembiayaan ini disiapkan bagi anggota yang belum memiliki jamban/WC/toilet/jeding dan sarana air bersih yang sehat dengan menggunakan akad *Murabahah* dengan tingkat margin 2% dan angsuran sesuai dengan kesepakatan.

3) Produk Jasa

- a) Transfer/kiriman uang antar bank dalam dan luar negeri
- b) Pendaftaran haji dan umrah
- c) Pembayaran tagihan PLN, BPJS, telephone, pulsa, dan lain-lain
- d) Layanan antar jemput tabungan dan pembiayaan

BMT NU memberikan layanan jasa yang siap menjemput atau mengantarkan tabungan atau pembiayaan anda ke rumah, kantor, atau tempat

usaha anda dengan cara kontak No. HP kantor cabang atau No. HP karyawan yang anda kenal.

B. Paparan Data

Setelah beberapa profil BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep peneliti uraikan di atas, selanjutnya peneliti akan memaparkan hasil penelitian yang didapat di lapangan sesuai dengan fokus penelitian yang telah dirumuskan sebagai berikut:

1. Implementasi Manajemen Risiko Produk Pembiayaan Lasisma di BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep

LASISMA merupakan salah satu produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh BMT NU Cabang Pasongsongan, dimana produk ini merupakan produk yang banyak diminati oleh masyarakat, sebelum masuk pada inti pembahasan tentang implementasi manajemen risiko produk pembiayaan lasisma yang diterapkan di BMT NU cabang Pasongsongan, Bpk. Abdurrahman selaku kepala cabang di BMT NU Cabang Pasongsongan menjelaskan tentang apa itu produk pembiayaan LASISMA:

LASISMA merupakan singkatan dari Layanan Berbasis Jamaah, kata jamaah sendiri diambil dari bahasa arab yang diartikan dengan kelompok ini merupakan produk tanpa jaminan dengan membentuk kelompok minimal 5 orang dan syaratnya kelima anggota tersebut tidak boleh dalam satu KK, tempat tinggalnya maksimal radius 50 meter, dengan usia maksimal 60 tahun, dan menyerahkan dokumen-dokumen seperti foto copy KTP suami istri dan KK. Dari kelima anggota tersebut harus ada satu orang yang bersedia menjadi ketua, tugasnya untuk mengkoordinir anggota lainnya pada saat pembayaran angsuran. jadi pembayaran angsuran nanti dijemput ke rumah ketua kelompok ataupun anggota juga bisa, tapi semua anggota juga wajib hadir dengan waktu yang sudah disepakati bersama, entah itu tiap bulan atau dua setiap setengah bulan. Saat pencairan nanti semua anggota LASISMA harus membuka tabungan wajib, dimana anggota nantinya wajib menabung sebesar 20 ribu

perbulan, dan membayar biaya realisasi sebesar 10.000. Untuk jasa itu tergantung anggota yang memberi karena itu seikhlasnya biasanya mulai dari 15 ribu sampai ada yang ngasi 20 ribu. Akad yang digunakan dalam pembiayaan lasisma adalah akad *qordul hasan*, dengan jasa seikhlasnya.⁷

Karakteristik Pembiayaan LASISMA

Tabel 1.

Karakteristik	Persyaratan	Sistem pembayaran angsuran
Akad qhardul hasan.	Membentuk kelompok minimal 5 orang.	Nominal angsuran sesuai dengan plafond.
Pembiayaan berkelompok.	Radius 50 meter.	Jasa seikhlasnya.
Tanpa jaminan.	Usia maksimal 60 tahun.	Waktu pembayaran sesuai kesepakatan.
	Melengkapi dokumen persyaratan KTP dan KK.	Pembayaran di jemput ke tempat kelompok.
	Siap untuk tanggung renteng.	
	Membuka tabungan wajib di BMT NU.	
	Memiliki Usaha.	

Dari penjelasan kepala cabang di atas, bisa diketahui produk LASISMA ini merupakan produk pembiayaan tanpa jaminan dengan layanan berbasis jamaah

⁷. Abdurrahman, kepala cabang, Wawancara Langsung (Kamis, 20 Februari 2020).

atau berkelompok dengan syarat anggota yang mengajukan harus berjumlah minimal lima orang dimana kelima anggota tersebut tidak boleh dalam satu KK, harus memiliki bertempat tinggal dengan radius 50 meter, dengan usia maksimal anggota adalah 60 tahun. Dimana salah satu dari anggota tersebut harus bersedia menjadi ketua kelompok untuk mengkoordinir anggotanya pada saat pembayaran angsuran, melengkapi dokumen persyaratan yaitu seperti Kartu Keluarga (KK) dan Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami istri.

Untuk pembayaran angsuran sesuai dengan kesepakatan anggota, bisa dilakukan perbulan atau setiap setengah bulan, namun kebanyakan anggota melakukan pembayaran satu bulan sekali. Nominal angsuran tergantung plafond dari pembiayaan yang di pinjam untuk plafond 2 juta rupiah maka angsuran berkisar 200 ribu ditambah tabungan wajib 20 ribu dan jasa seikhlasnya yang diberikan oleh anggota, menggunakan jasa seikhlas karena pembiayaan lasisma menggunakan akad *qordul hasan*. untuk pembayaran angsuran dijemput oleh seorang juru LASISMA ketempat kelompok.

1) Syarat dan ketentuan untuk menjadi mitra/anggota dalam pembiayaan lasisma

Dalam pengajuan pembiayaan LASISMA, memiliki beberapa proses yang harus dipenuhi oleh anggota yang ingin mengajukan pembiayaan. Proses tersebut dijelaskan oleh Bpk. Abd. kadir juru LASISMA BMT NU Pasongsongan sebagai berikut:

Dalam pengajuan pembiayaan LASISMA. Pertama calon mitra harus memenuhi semua persyaratan yang telah ditentukan yaitu: membentuk

kelompok beranggotakan 5 orang dan harus sama jenis kelamin kalau laki-laki sama laki-laki kalau perempuan juga sama, radius tempat tinggal kelompok maksimal 50 meter, dan melengkapi dokumen persyaratan yaitu KTP suami istri dan KK, usia maksimal dari anggota yaitu 60 tahun, dan memiliki usaha yang jelas. Setelah semua persyaratan lengkap baru pengajuan satu orang perwakilan mendatangi kantor untuk membawa dokumen persyaratan dan mengisi form pengajuan. Ketiga, setelah itu kami akan melakukan survei serta wawancara kepada semua anggota untuk menilai kelayakan dari usaha anggota dan kelayakan penyaluran pembiayaan, baru setelah itu dilakukan analisis kelayakan oleh bagian pembiayaan dan ditentukan kelayakannya. Dengan persetujuan oleh kepala cabang ditolak atau di setujui permohonan pembiayaan tersebut baru akan dilakukan pencairan. Namun sebelum proses pencairan BMT akan melakukan DIKDAS kepada anggota, materi Pendidikan Dasar berisi tentang BMT NU, Pembiayaan LASISMA, dan bedanya dengan Bank konven dan hal lainnya.⁸

Jadi proses pengajuan pembiayaan LASISMA, pertama mitra harus melengkapi semua persyaratan administratif atau permohonan pengajuan yang telah ditentukan yaitu, anggota yang ingin mengajukan harus membentuk kelompok dengan anggota minimal 5 orang, dimana kelima anggota tersebut bertempat tinggal dengan radius maksimal 50 meter, dan usia dari masing-masing anggota harus dibawah 60 tahun. Kedua pihak BMT akan melakukan survei mengenai kelayakan usaha anggota dan mencari informasi melalui wawancara sehingga BMT bisa melakukan analisa kelayakan pembiayaan, baru setelah dilakukan analisa BMT akan memutuskan kelayakan dari pembiayaan tersebut. Ketiga akan dilakukan pembentukan kelompok dan Pendidikan Dasar (DIKDAS) oleh petugas BMT NU, baru setelah itu pencairan pembiayaan lasisma yang dilakukan oleh juru lasisma.

2) Implementasi manajemen risiko produk pembiayaan lasisma

Dalam pemberian pembiayaan tidak dapat dipungkiri bahwa setiap dana yang disalurkan selalu mengandung risiko, lalu bagaimana implementasi

⁸ Abd. Kadir, Juru LASISMA, Wawancara Langsung (Kamis, 20 Februari 2020).

manajemen risiko produk pembiayaan lasisma, sebagaimana hal ini dikemukakan oleh kepala cabang BMT NU cabang Pasongsongan bapak Abdurrahman.

implementasi manajemen risiko, BMT NU Cabang pasongsongan sudah memiliki SOP. Mulai dari pengajuan, evaluasi kelayakan, survei lapangan, pelatihan atau pendidikan dasar anggota (DIKDAS) dan yang terakhir baru pencairan. Jadi kalau ditanya manajemen risiko di BMT untuk risiko pembiayaan maka yang pertama yaitu penerapan SOP secara benar, dan yang kedua adalah kreatifitas dari petugas disini. Mengapa disini yang kedua adalah kreatifitas, karena jujur SOP saja tidak cukup. Saya katakan demikian, karena memang di BMT lainnya yang memang dengan SOP sama namun masih terjadi pembiayaan bermasalah. Maka dari itu kami disini benar-benar memantau agar tidak terjadi yang namanya penyakit atau pembiayaan bermasalah dengan penanganan sejak dini. Biasanya kami melakukan melakukan monitoring terhadap gejala atau indikasi terjadinya pembiayaan bermasalah atau tunggakan. Dan kami melakukan meeting setiap hari, setiap minggu sekali dan akhir bulan antara juru LASISMA, bagian pembiayaan, bagian keuangan dan kepala cabang untuk membicarakan semisal terjadi indikasi pembiayaan bermasalah dan kita cari bagaimana solusinya.⁹

Begitu juga dengan penjelasan dari Bpk. Abd. Kadir juru LASISMA di BMT NU:

Untuk manajemen risiko pembiayaan LASISMA. Disini kan sudah ada SOP yang memang sudah ditetapkan dari pusat. Penerapannya mulai dari pengajuan pembiayaan, penilaian kelayakan kelompok, sampai dengan pencairan kita lakukan sesuai dengan prosedur. Bahkan jika sampai ada pembiayaan bermasalah penanganannya kita sudah ada.¹⁰

Manajemen risiko di BMT NU Cabang Pasongsongan yaitu dengan penerapan SOP yang sudah ada dengan tepat. Dimana SOP tersebut sudah mengatur semua proses dari pembiayaan, mulai dari awal pengajuan permohonan pembiayaan, analisa kelayakan pembiayaan, survei lapangan, pencairan dan

⁹ Abdurrahman, Kepala Cabang, Wawancara Langsung (Kamis, 20 Februari 2020).

¹⁰ Abd. kadir, Juru LASISMA, Wawancara Langsung (Kamis, 20 Februari 2020).

penanganan pembiayaan bermasalah. Hal tersebut merupakan manajemen BMT untuk meminilisir risiko atau kerugian yang bisa ditimbulkan oleh pembiayaan yang disalurkan. Selain itu, secara berkala kami melakukan monitoring terhadap pembiayaan yang disalurkan, mengevaluasi dan mencari solusi dari indikasi terjadinya risiko pembiayaan. Sehingga kami dapat melakukan penanganan dini apabila nantinya ditemukan permasalahan dalam penyaluran pembiayaan lasisma ini.

Mengenai penilaian kelayakan anggota yang mengajukan permohonan agar dana yang dicairkan digunakan sesuai dengan yang diperuntukan, Bpk. Abdurrahman selaku kepala cabang menjelaskan:

Penilaian kelayakan nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan kami lakukan sesuai dengan SOP. Pertama nasabah harus memenuhi semua persyaratan yang telah ditentukan. Kemudian yang menjadi pertimbangan yaitu usaha dari calon anggota. Usia juga menjadi pertimbangan kami kenapa demikian, kalau usianya sudah tua untuk melakukan usaha kan tidak maksimal kadang sakit, kadang juga lupa (kurang produktif), jadi BMT menetapkan usia dari calon anggota pembiayaan LASISMA harus 60 tahun ke bawah. Disamping itu ada penilaian tentang karakter dari calon anggota tersebut.¹¹

Sementara bapak Abd. Latif selaku Bagian Pembiayaan menambahkan penjelasan:

Untuk analisa kelayakan nasabah yang nantinya akan berpengaruh pada bisa atau tidaknya memperoleh pembiayaan ini, dilakukan oleh bagian pembiayaan dan juru LASISMA dengan persetujuan kepala cabang. Ada dua analisa yang dilakukan oleh BMT untuk menilai kelayakan pembiayaan, yang pertama analisa kualitatif tujuannya untuk menilai kemauan calon anggota melakukan pembayaran kembali pembiayaan. Analisa ini terdiri dari dua bagian yaitu, materi wawancara dengan calon anggota dan materi survei kelayakan usaha dan kepatutan pembiayaan dan juga foto dokumentasi usaha calon anggota. Yang melakukan wawancara biasanya saya sendiri atau bagian pembiayaan. Kemudian yang kedua itu analisa kuantitatif yaitu tentang kemampuan calon anggota untuk memabayar kembali pembiayaan yang isinya itu tentang perhitungan laba

¹¹ Abdurrahman, Kepala Cabang, Wawancara Langsung (Kamis, 20 Februari 2020).

usaha dan pendapatan calon anggota perbulannya, harta tetap yang dimiliki oleh calon anggota, dan nilai pembiayaan maksimal yang layak diberikan kepada calon anggota tersebut. Selain itu, kita survei mencari informasi mengenai calon anggota tersebut, entah itu ke tetangga sekitar yang sekiranya tidak diketahui oleh calon anggota, mitra kerjanya ataupun ketua arisan.¹²

Dari penjelasan dapat diketahui bahwa cara BMT dalam melakukan penilaian kelayakan pembiayaan yaitu meliputi analisa kualitatif dan analisa kuantitatif. Analisa kualitatif tujuannya dimaksudkan untuk menilai kemauan anggota dalam membayar kembali pembiayaan. Analisa yang kedua adalah analisa kuantitatif tujuannya untuk menilai kemampuan anggota dalam membayar angsuran, yang didalamnya memuat perhitungan laba usaha, pendapatan perbulan, dihitung dengan kebutuhan rumah tangga dan kewajiban dari anggota. Baru hasil akhir dari perhitungan tersebut akan diperoleh sisa pendapatan calon anggota, yang kemudian akan dinilai layak atau tidak menerima pembiayaan lasisma. Selain itu BMT melakukan penilaian atas harga aset tetap yang dimiliki oleh nasabah, karena pada dasarnya atas kesepakatan dengan anggota BMT diperbolehkan melakukan penyitaan barang apabila anggota tidak bisa melakukan pembayaran angsuran.

Dengan melakukan analisa tersebut sesuai prosedur tentunya hal itu merupakan bagian dari manajemen risiko pembiayaan. Selain dengan analisa tersebut petugas BMT untuk memastikan karakter, sifat dan hal lain mereka mencari informasi dari tetangga sekitar dan ketua arisan tanpa sepengetahuan dari calon anggota yang lain. Pertimbangan lain yang digunakan oleh pihak BMT adalah usia harus 60 tahun ke bawah dan semua persyaratan yang telah ditentukan.

¹² Abd. latif, Bagian Pembiayaan, Wawancara Langsung (Kamis, 20 Februari 2020).

3) Proses perencanaan

Bapak Abd. Kadir selaku juru lasisma memberikan pendapatnya terkait proses perencanaan yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Pasongsongan dalam penerapan/implementasi manajemen risiko produk pembiayaan lasisma:

proses atau tahapan perencanaan dalam implementasi manajemen risiko, kalo dibaca dari awal, BMT itu kan tidak ada permohonan pembiayaan lasisma, lasisma baru ada pada akhir tahun 2017, nah disitu kami melakukan pemasaran, kemudian jika pemasaran itu berhasil kan pastinya ada yang mengajukan permohonan pembiayaan dan disampaikan juga tentang prosedur pengajuannya, pemohon itu harus melengkapi semua prosedur permohonan pembiayaan, pemohon mengajukan jumlah permohonan yang diminta, kemudian pihak BMT melakukan analisis dengan melakukan survie usaha ke tempat pemohon, kemudian mencari informasi tentang calon anggota dengan melakukan wawancara, kemudian setelah itu pihak BMT melakukan putusan apakah permohonan itu disetujui atau ditolak, kalo ditolak BMT akan memberikan alasan penolakannya, kalo disetujui maka permohonan akan segera dicairkan, namun setelah itu BMT bukan langsung lepas begitu saja akan tetapi masih ada pengawasan yakni dengan melakukan kunjungan lapangan usaha anggota pembiayaan forsa/lasisma .¹³

Tahapan perencanaan yang dilakukan oleh BMT NU cabang Pasongsongan diantaranya adalah mulai dari pemasaran produk lasisma, kemudian BMT menyampaikan prosedur permohonan pembiayaan lasisma, kemudian calon anggota itu harus melengkapi semua prosedur permohonan pembiayaan, kemudian pihak BMT melakukan analisis dengan melakukan survie usaha ke tempat pemohon, kemudian mencari informasi tentang calon anggota dengan melakukan wawancara, kemudian setelah itu pihak BMT melakukan putusan apakah permohonan itu disetujui atau ditolak, kalo ditolak BMT akan memberikan alasan penolakannya, kalo disetujui maka permohonan akan segera dicairkan, namun setelah itu BMT bukan langsung lepas begitu saja akan tetapi

¹³. Abd. Kadir, Juru Lasisma, Wawancara Langsung, (Kamis, 20 Februari 2020).

masih ada pengawasan yakni dengan melakukan kunjungan lapangan usaha anggota pembiayaan sesuai dengan waktu yang sudah terjadwalkan.

4) Proses pengorganisasian

Dalam tahapan pengorganisasian (*organizing*) yang diimplementasikan oleh BMT NU Cabang Pasongsongan, hal ini dijelaskan oleh juru lasisma, bapak Abd. Kadir sebagai berikut:

berhubung lasisma ini merupakan pembiayaan tanpa jaminan dengan membentuk kelompok yang minimal harus beranggota lima orang, maka dari beberapa kelompok yang telah menjadi atau sedang mengajukan permohonan pembiayaan tersebut kami lakukan pemetakan artinya dipetak-petakan misalnya, pertama termasuk kelompok apa, kedua kelompok apa, ketiga kelompok apa dan seterusnya, dan nanti kalo misalkan terjadi pembiayaan bermasalah, kami lebih mudah dalam menanganinya, sehingga pekerjaan akan menjadi lebih efektif dan tentunya akan lebih mengefisiensi waktu .¹⁴

Melihat dan mencermati pernyataan dari juru lasisma yakni bapak Abd. Kadir di atas, maka dapat disimpulkan bahwa tahapan pengorganisasian dalam kaitannya dengan manajemen risiko produk pembiayaan lasisma yang dilakukan oleh BMT NU cabang Pasongsongan adalah setiap kelompok yang sudah menjadi anggota pembiayaan ataupun yang sedang dalam proses permohonan pembiayaan lasisma itu dipetak-petakan dengan tujuan agar suatu pekerjaan menjadi lebih efektif dan dapat mengefisiensi waktu.

5) Proses pengaktualisasian

Untuk proses ataupun tahapan pengaktualisasian yang dilaksanakan di BMT NU Cabang Pasongsongan, Abdurrahman selaku kepala cabang menjelaskan.

implementasi manajemen risiko, BMT NU Cabang pasongsongan sudah memiliki SOP. Mulai dari pengajuan, evaluasi kelayakan, survei

¹⁴. Abd. Kadir, Juru Lasisma, Wawancara Langsung, (Kamis, 20 Februari 2020).

lapangan, pelatihan atau pendidikan dasar anggota (DIKDAS) dan yang terakhir baru pencairan. Jadi kalau ditanya manajemen risiko di BMT untuk risiko pembiayaan maka yang pertama yaitu penerapan SOP secara benar, dan yang kedua adalah kreatifitas dari petugas disini. Mengapa disini yang kedua adalah kreatifitas, karena jujur SOP saja tidak cukup. Saya katakan demikian, karena memang di BMT lainnya yang memang dengan SOP sama namun masih terjadi pembiayaan bermasalah. Maka dari itu kami disini benar-benar memantau agar tidak terjadi yang namanya penyakit atau pembiayaan bermasalah dengan penanganan sejak dini. Biasanya kami melakukan melakukan monitoring terhadap gejala atau indikasi terjadinya pembiayaan bermasalah atau tunggakan. Dan kami melakukan meeting setiap hari, setiap minggu sekali dan akhir bulan antara juru LASISMA, bagian pembiayaan, bagian keuangan dan kepala cabang untuk membicarakan semisal terjadi indikasi pembiayaan bermasalah dan kita cari bagaimana solusinya.¹⁵

Begitu juga dengan penjelasan dari Bpk. Abd. Kadir juru LASISMA di BMT NU:

Untuk manajemen risiko pembiayaan LASISMA. Disini kan sudah ada SOP yang memang sudah ditetapkan dari pusat. Penerapannya mulai dari pengajuan pembiayaan, penilaian kelayakan kelompok, sampai dengan pencairan kita lakukan sesuai dengan prosedur. Bahkan jika sampai ada pembiayaan bermasalah penanganannya kita sudah ada.¹⁶

Jadi, dari pernyataan kedua informan di atas dapat ditarik benang merah bahwa pengaktualisasian manajemen risiko yang diterapkan di BMT NU Cabang Pasongsongan adalah berpedoman pada SOP yang sudah ada dengan tepat, itu semua dijaga dengan sebaik mungkin. Dimana SOP tersebut sudah mengatur semua proses dari pembiayaan, mulai dari awal pengajuan permohonan pembiayaan, analisa kelayakan pembiayaan, survei lapangan, pencairan dan penanganan pembiayaan bermasalah. Hal tersebut merupakan manajemen BMT

¹⁵ Abdurrahman, Kepala Cabang, Wawancara Langsung (Kamis, 20 Februari 2020).

¹⁶ Abd. kadir, Juru LASISMA, Wawancara Langsung (Kamis, 20 Februari 2020).

untuk meminimalisir risiko atau kerugian yang bisa ditimbulkan oleh pembiayaan yang disalurkan. Selain itu, secara berkala kami melakukan monitoring terhadap pembiayaan yang disalurkan, mengevaluasi dan mencari solusi dari indikasi terjadinya risiko pembiayaan. Sehingga kami dapat melakukan penanganan dini apabila nantinya ditemukan permasalahan dalam penyaluran pembiayaan lasisma ini.

6) Proses pengawasan dan cara mengatasi pembiayaan bermasalah

Ketika terjadi pembiayaan bermasalah maka cara BMT dalam menanganinya dikemukakan oleh juru lasisma, bapak Abd. Kadir di bawah ini:

Apabila terjadi pembiayaan bermasalah, maka pihak BMT tidak langsung member keputusan secara totalitas, melainkan dengan melakukan kunjungan lapangan dalam rangka mencari informasi terkait penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Misalnya terjadi tunggakan pembayaran angsuran oleh salah satu anggota kelompok pembiayaan lasisma maka BMT mendatangi tempat tinggal anggota yang mendapat pembiayaan ini, kemudian dimusyawarahkan bersama antara petugas dengan anggota kelompok yang bermasalah, kemudian di beri arahan supaya tidak terjadi pembiayaan bermasalah kembali, kemudian di berikan kesempatan untuk melakukan pelunasan atas tunggakan yang terjadi. Biasaya kunjungan dari pihak BMT tidak hanya sekali tetapi dilakukan beberapakali kunjungan supaya anggota masih punya kesempatan untuk melunasi pembayaran pembiayaan yang telah di terima dan tidak memberatkan .¹⁷

Jadi dapat diambil kesimpulan terkait proses pengawasan dan cara mengatasi pembiayaan bermasalah, yaitu pihak BMT tidak langsung melakukan eksekusi secara totalitas, karena pembiayaan ini merupakan pembiayaan dengan tanpa menggunakan jaminan, melainkan dengan melakukan kunjungan lapangan

¹⁷. Abd. Kadir, Juru Lasisma, Wawancara Langsung, (Kamis, 20 Februari 2020).

dalam rangka mencari informasi terkait penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Misalnya terjadi tunggakan pembayaran angsuran oleh salah satu anggota kelompok pembiayaan lasisma maka BMT mendatangi tempat tinggal anggota yang mendapat pembiayaan, untuk dimusyawarahkan bersama antara petugas dengan anggota kelompok yang bermasalah, kemudian di beri arahan supaya tidak terjadi kembali pembiayaan bermasalah, kemudian di berikan kesempatan untuk melakukan pelunasan atas tunggakan yang terjadi. BMT tidak hanya sekali dalam melakukan kunjungan akan tetapi dilakukan beberap kali kunjungan supaya anggota masih punya kesempatan untuk melunasi pembayaran pembiayaan yang telah di terima dan tidak memberatkan.

Kepala Cabang Bpk. Abdurrahman juga memberikan penjelasan terkait penanganan ketika terjadi pembiayaan bermasalah:

kalau misalkan terjadi pembiayaan bermasalah pada produk LASISMA maka kami lakukan sesuai dengan SOP. Yang pertama kita lakukan adalah peringatan, kita bicarakan apakah ada kendala atau seperti apa. Kemudian langkah yang kedua kalau misalkan tetap maka ketua kelompok bersama saya nanti mendatangi rumah anggota tersebut. Kalau misalkan masih tetap maka kepala cabang bersama dengan bagian pembiayaan dan saya yang nantinya akan mendatangi. Dan yang terakhir kalau misalkan masih tidak bisa membayar angsuran, maka 50% akan ditanggung kelompok dan 50% akan ditanggung BMT. Seperti itu prosedurnya apabila terjadi pembiayaan bermasalah dengan pembiayaan LASISMA.¹⁸

Bagian pembiayaan juga memberikan penjelasan bagaimana jika terjadi pembiayaan bermasalah bahkan jika sampai tergolong pembiayaan macet:

Untuk pembiayaan macet pada produk LASISMA, maka akan ditanggung bersama yaitu 50% akan ditanggung BMT dan 50% akan ditanggung anggota kelompok lainnya. Dimana BMT memang sudah ada yang namanya dana jaga-jaga atau kas, yang memang disiapkan BMT untuk menanggulangi seandainya terjadi hal seperti itu.¹⁹

¹⁸ Abdurrahman, Kepala Cabang, Wawancara Langsung (Kamis, 20 Februari 2020).

¹⁹ Abd. Latif, Bagian Pembiayaan, wawancara Langsung (Kamis, 20 Februari 2020).

Dari hasil wawancara diatas maka dapat diketahui bahwa BMT sudah memiliki prosedur untuk menangani hal tersebut yaitu mulai dari fase peringatan atau menambah jangka waktu pembayaran dan yang terakhir yaitu adalah penutupan pembiayaan bermasalah tersebut dengan ditalangi bersama antara BMT dengan anggota kelompok LASISMA lainnya, dengan porsi 50% ditanggung oleh BMT dan 50% ditanggung oleh kelompok. Akan tetapi BMT tidak memberikan mengenai kebijakan yang seperti itu kepada anggota, karena hal tersebut bisa dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang tidak baik. BMT NU Cabang Pasongsongan memiliki Cadangan kas yang memang tidak disalurkan pada pembiayaan, tujuannya untuk mempersiapkan kemungkinan jika hal terburuk terjadi yaitu seperti kerugian atau pembiayaan bermasalah.

2. Analisis SWOT Dalam Penerapan Manajemen Risiko Produk Pembiayaan Lasisma di BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep

Analisis SWOT memang merupakan bagian dari manajemen risiko, tujuan dan alasan mengapa BMT NU Cabang Pasongsongan meluncurkan produk pembiayaan tanpa jaminan dengan layanan berbasis jamaah ini dikemukakan langsung oleh Abd. Latif selaku bagian pembiayaan.

“Tujuan diluncurkannya produk pembiayaan lasisma ini tidak lain untuk membantu anggota yang berpenghasilan rendah yang ingin mengembangkan usahanya, karena pada umumnya bank-bank lain mengeluarkan layanan pinjaman dengan menggunakan jaminan, lalu bagaimana bagi masyarakat yang membutuhkan pinjaman untuk modal usaha, sementara mereka tidak memiliki barang yang dapat dijadikan jaminan atas pinjamannya? nah hal itu menjadi pertanyaan bagi kami yang harus dijawab, sehingga kami bersepakat untuk mengeluarkan produk pembiayaan tanpa jaminan dengan layanan berbasis jamaah, yang sekarang sudah dikenal dengan sebutan LASISMA. Akan tetapi pembiayaan tersebut harus digunakan untuk keperluan usaha bukan konsumtif, mengapa harus dengan berkelompok, karena apabila satu

anggota tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diterima dari BMT maka masih ada anggota yang lain yang bisa menalangi kegagalan bayar dari anggota tersebut, dan sistem ini dikenal dengan istilah tanggung renteng²⁰.

Dari pernyataan yang dikemukakan oleh pengelola bagian pembiayaan di atas, dapat peneliti paparkan bahwa tujuan dan alasan diluncurkannya produk pembiayaan lasisma ini adalah untuk membantu para anggota yang berpenghasilan rendah yang ingin mendapatkan pinjaman tanpa harus menggunakan jaminan, dengan syarat pembiayaan yang diterima tersebut digunakan untuk keperluan usaha bukan untuk keperluan konsumtif agar mereka dapat mencicil pengembaliannya dari hasil usaha tersebut.

Berbicara SWOT berarti membahas tentang analisis dari kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman dari setiap produk (dalam hal ini adalah produk pembiayaan lasisma) yang dikeluarkan oleh pihak lembaga BMT NU Jawa Timur cabang Pasongsongan. dan hal itu akan dipaparkan satu persatu dari setiap komponen SWOT berdasarkan data yang didapat di lapangan, baik dari segi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dari produk pembiayaan lasisma.

1) Kekuatan produk pembiayaan lasisma (*strength*)

Bapak Abdurrahman adalah karyawan atau pengelola yang menjabat sebagai kepala cabang memberikan paparan dan penjelasan tentang kekuatan dari produk pembiayaan lasisma.

kekuatan dari produk pembiayaan lasisma adalah karena lasisma ini merupakan satu-satunya produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh BMT NU yang tidak menggunakan jaminan, pembayaran angsuran pembiayaan yang diterima oleh anggota berupa pinjaman pokok ditambah jasa, dan jasanya tersebut seikhlasnya sesuai kesepakatan antar anggota dalam kelompok tersebut, karena produk ini menggunakan akad *qordul hasan* dimana makna dari *qordul hasan* sendiri merupakan pinjaman yang baik,

²⁰. Abd. Latif, Bagian Pembiayaan, Wawancara Langsung (Kamis, 20 Februari 2020).

dan ketentuannya di BMT tidak boleh menentukan nominal dari pemberian jasa yang akan diberikan oleh anggota yang mendapat pembiayaan, agar tidak memberatkan bagi mereka, biasanya jasa yang diberikan oleh anggota berkisar 15 sampai 20 ribu per satu jutanya. Dan angsurannya bisa dilakukan tiap bulan, tiap setengah bulan sesuai kesepakatan, dan pada saat pembayaran angsuran, mereka tidak perlu mendatangi BMT akan tetapi kami selaku pengelola khususnya di bagian pembiayaan atau juru lasisma sendiri yang akan mendatangi tempat tinggal kelompok penerima pembiayaan tersebut .²¹

Jadi yang menjadi kekuatan dari produk pembiayaan lasisma ini diantaranya adalah bahwa, dibandingkan daripada produk pembiayaan lainnya, lasisma merupakan produk pembiayaan tanpa jaminan, maka ketertarikan masyarakat akan lebih tinggi, jasa yang diberikan oleh anggota adalah seikhlasnya sesuai kesepakatan antar anggota karena produk lasisma menggunakan akad *qordul hasan* dimana peraturannya di BMT dilarang menentukan nominal jasa yang harus dibayar oleh anggota penerima pembiayaan lasisma, sehingga hal ini tidak memberatkan bagi anggota. Pembayaran angsuran dilakukan dengan layanan antar jemput ke tempat kelompok masing-masing, tanpa harus anggota kelompok yang mendatangi kantor BMT.

2) Kelemahan produk pembiayaan lasisma (*weakness*)

Sementara bapak Abd. Kadir selaku pengelola juru lasisma menyatakan pendapat terkait kelemahan dari produk lasisma.

pembiayaan lasisma ini kan biasanya dan seharusnya diberikan kepada anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok minimal 5 orang dengan jarak tempat tinggal antar anggota kelompok radius 50 meter dan usia 60 tahun. Nah kelemahannya pembiayaan ini kadang digunakan oleh satu orang dengan mengatasnamakan berkelompok, sedangkan syarat tersendiri untuk menerima pembiayaan ini adalah harus membentuk kelompok bukan pribadi, hal ini terjadi karena kurangnya monitoring dan pengawasan dari pihak pengelola BMT NU Cabang Pasongsongan .²²

²¹. Abdurrahman, Kepala Cabang, Wawancara Langsung, (Kamis, 20 Februari 2020).

²². Abd. Kadir, Juru Lasisma, Wawancara Langsung, (Kamis, 20 Februari 2020).

Berdasarkan pernyataan dari juru lasisma di atas, dapat dijelaskan bahwa yang menjadi kelemahan produk lasisma ini, dimana yang seharusnya pembiayaan ini diterima oleh orang yang berkelompok yang beranggota minimal 5 orang, dalam keadaan lain kadang-kadang pembiayaan ini didapat dan digunakan oleh satu orang saja. Hal itu terjadi karena kelemahan dan kelalaian dari pihak pengelola atau karyawan di BMT NU Jawa Timur Cabang Pasongsongan sendiri.

3) Peluang produk pembiayaan lasisma (*opportunities*)

Sebagaimana produk-produk lainnya, produk pembiayaan lasisma juga memiliki peluang tersendiri, hal ini dikemukakan oleh bapak Abd. Kadir.

setiap produk akan diluncurkan oleh lembaga bisnis manapun apabila berdasarkan analisis, produk tersebut memiliki peluang yang banyak dan bagus, salah satu peluang untuk pembiayaan lasisma adalah tidak sedikit lembaga keuangan lain yang tidak menerapkan pembiayaan tanpa jaminan seperti pembiayaan lasisma yang kini diterapkan di BMT NU Cabang Pasongsongan, sehingga hal ini dapat menarik perhatian masyarakat untuk bergabung menjadi anggota di BMT, selain itu dengan adanya lasisma ini kami bisa memperluas dan memperkenalkan produk-produk yang lain yang belum diketahui oleh masyarakat luas, seperti produk *rahn*, pembiayaan dengan jaminan BPKB, sertifikat, dan juga bisa menyalurkan wakaf melalui lasisma. Artinya, bahwa di BMT NU juga mempunyai produk gadai, baik gadai emas, hp dan lain-lain juga bisa. Mengajukan pembiayaan dengan menjaminkan BPKB kendaraan juga bisa, dengan jaminan sertifikat tanah juga bisa, bisa diistilahkan bahwa di BMT sudah memiliki berbagai macam produk yang cocok buat kebutuhan masyarakat kecil, dan produknya sudah bisa dikatakan lengkap .²³

Seperti halnya yang sudah dijelaskan oleh bapak Abd. Kadir sebagai juru lasisma di BMT NU Cabang Pasongsongan tersebut, peneliti mengambil kesimpulan dari pernyataannya bahwa salah satu peluang yang ada pada produk pembiayaan lasisma ini adalah dapat memperluas ataupun menambah jaringan

²³. Ibid.

keanggotaan yang bisa bergabung di BMT, karena produk pembiayaan tanpa jaminan jarang ada di lembaga keuangan lain, produk ini akan banyak diminati oleh masyarakat khususnya masyarakat kecil karena produk ini merupakan produk pembiayaan yang tidak disyaratkan adanya jaminan bagi mereka yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan, selain itu, dengan adanya lasisma pihak BMT juga bisa lebih memperkenalkan lagi tentang produk-produk yang ada di BMT NU yang belum dikenal oleh masyarakat banyak seperti produk gadai, pembiayaan dengan jaminan BPKB kendaraan, sertifikat tanah, dan dapat pula menyalurkan wakaf melalui lasisma.

Sementara bapak Abd. Latif selaku bagian pembiayaan memberikan komentar tentang ancaman dari produk lasisma.

4) Ancaman produk pembiayaan lasisma (*threats*)

produk ini memiliki ancaman ketika misalkan ada produk baru yang serupa di lembaga keuangan lain, karena hal itu dapat mengurangi minat masyarakat yang ingin bergabung ke BMT, selain itu ketika kami salah memilih calon anggota, dalam artian kami kurang teliti dalam menganalisis kelayakan calon anggota pembiayaan dan kurangnya monitoring dari pihak kami, sehingga kadang-kadang lasisma yang seharusnya digunakan oleh kelompok malah digunakan oleh individu saja. Lasisma ini harus diberikan kepada calon anggota yang benar-benar memiliki kemauan untuk mengembalikan pembiayaan, apabila lasisma ini digunakan oleh satu orang terus terjadi gagal bayar dari anggota tersebut, siapa yang akan manalangnya, sedangkan ini seharusnya sistem tanggung renteng, maka jelas ini menjadi ancaman dan sudah tentu menjadi risiko. Lalu, bagaimana apabila sudah terjadi risiko? Pembiayaan yang menggunakan jaminan kami masih jarang dan sulit untuk melakukan sita menyita apalagi dalam pembiayaan lasisma ini yang sudah jelas tanpa jaminan, hanya jaminan kepercayaan saja, dan hal itu jelas menjadi risiko karena kami tidak memiliki sumber pelunasan kedua apabila terjadi gagal bayar dari pihak anggota.²⁴

Diambil dari pernyataan nara sumber di atas, terdapat beberapa ancaman bagi produk lasisma diantaranya adalah apabila ada produk baru yang serupa di

²⁴. Abd. Latif, juru lasisma, wawancara langsung, (Kamis, 20 februari 2020).

lembaga keuangan lain, karena hal itu dapat mengurangi minat masyarakat yang hendak bergabung ke BMT, pemakaian lasisma kadang-kadang digunakan oleh satu orang sedangkan syarat dan ketentuannya bahwa lasisma ini salah satunya adalah diberikan kepada masyarakat yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok minimal 5 orang dan harus siap tanggung renteng, dan pembiayaan lasisma harus diberikan kepada anggota yang benar-benar memiliki itikad baik untuk dapat mengembalikan pembiayaan yang diterima dari BMT, maka akan menjadi ancaman apabila pembiayaan ini diterima oleh satu orang saja apalagi orang itu tidak memiliki itikad baik untuk mengembalikan pembiayaannya.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang dituangkan dalam paparan data di atas, yang peneliti kumpulkan dari wawancara, observasi serta dokumentasi peneliti menemukan beberapa hal sebagai temuan penelitian sebagai berikut:

1. Implementasi Manajemen Risiko Produk Pembiayaan Lasisma di BMT NU Cabang Pasongsongan

- a. Tahapan perencanaan yang dilakukan oleh BMT NU cabang Pasongsongan diantaranya adalah mulai dari pemasaran produk lasisma, kemudian BMT menyampaikan prosedur permohonan pembiayaan lasisma, kemudian calon anggota itu harus melengkapi semua prosedur permohonan pembiayaan, kemudian pihak BMT melakukan analisis dengan melakukan survie usaha ke tempat calon anggota, kemudian mencari informasi tentang calon anggota dengan melakukan wawancara, kemudian setelah itu pihak BMT

melakukan putusan apakah permohonan itu disetujui atau ditolak, kalo ditolak BMT akan memberikan alasan penolakannya, kalo disetujui maka permohonan akan segera dicairkan, di samping itu, pihak BMT terus melakukan pengawasan yakni dengan melakukan kunjungan lapangan usaha anggota pembiayaan.

- b. Tahapan pengorganisasian dalam penerapan manajemen risiko produk pembiayaan lasisma yang diimplementasikan oleh BMT NU cabang Pasongsongan adalah setiap kelompok yang sudah menjadi anggota ataupun yang sedang dalam proses permohonan pembiayaan lasisma itu dipetakan atau digolongkan atau dikelompokkan dengan tujuan agar suatu pekerjaan menjadi lebih efektif serta dapat mengefisiensi waktu.
- c. Proses pengaktualisasian manajemen risiko di BMT NU Cabang Pasongsongan yaitu berpedoman pada SOP yang sudah ada dengan tepat. Dimana SOP tersebut sudah mengatur semua proses pembiayaan, mulai dari awal pengajuan permohonan pembiayaan, analisa kelayakan pembiayaan, survei lapangan, pencairan dan penanganan pembiayaan bermasalah. Hal tersebut merupakan manajemen BMT untuk meminilisir risiko atau kerugian yang mungkin timbul dari pembiayaan yang disalurkan. Selain itu BMT NU Cabang Pasongsongan secara berkala melakukan monitoring terhadap pembiayaan yang disalurkan, mengevaluasi dan mencari solusi dari indikasi terjadinya risiko pembiayaan. Sehingga BMT dapat melakukan penanganan dini apabila nantinya ditemukan pembiayaan bermasalah (risiko pembiayaan).

d. Proses pengawasan dan cara mengatasi pembiayaan bermasalah, yaitu pihak BMT melakukan kunjungan lapangan dalam rangka mencari informasi terkait penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah, bukan secara langsung melakukan eksekusi barang jaminan karena pembiayaan ini merupakan pembiayaan tanpa jaminan. BMT sudah memiliki prosedur untuk menangani hal tersebut yaitu mulai dari fase peringatan atau menambah jangka waktu pembayaran dan yang terakhir yaitu adalah penutupan pembiayaan bermasalah tersebut dengan ditalangi bersama antara BMT dengan anggota kelompok LASISMA lainnya, dengan porsi 50% ditanggung oleh BMT dan 50% ditanggung oleh kelompok karena ini merupakan sistem tanggung renteng. Akan tetapi BMT tidak memberikan mengenai kebijakan yang seperti itu kepada anggota, karena hal tersebut bisa dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang tidak baik. BMT NU Cabang Pasongsongan memiliki Cadangan kas yang memang tidak disalurkan pada pembiayaan, tujuannya untuk mempersiapkan kemungkinan jika hal terburuk terjadi yaitu seperti kerugian atau pembiayaan bermasalah.

2. Analisis SWOT Dalam Penerapan Manajemen Risiko Produk Pembiayaan Lasisma di BMT NU Cabang Pasongsongan

BMT NU Cabang Pasongsongan memiliki alasan dan tujuan diterapkannya pembiayaan lasisma ini, yaitu untuk membantu masyarakat kecil yang berpenghasilan rendah yang ingin mendapatkan pinjaman tanpa harus menyertakan jaminan dengan syarat membentuk kelompok, dan pembiayaan tersebut digunakan untuk keperluan usaha bukan konsumtif.

- a. Kekuatan dari produk pembiayaan lasisma ini diantaranya adalah bahwa, dibandingkan daripada produk pembiayaan lainnya, lasisma merupakan produk pembiayaan tanpa jaminan, maka ketertarikan masyarakat untuk bergabung menjadi anggota di BMT NU cabang Pasongsongan akan lebih tinggi, jasa yang diberikan oleh anggota dalam pembiayaan ini adalah seikhlasnya sesuai kesepakatan antar anggota karena produk lasisma menggunakan akad *qordul hasan* dimana di BMT dilarang menentukan nominal jasa yang harus dibayar oleh anggota penerima pembiayaan lasisma, dengan harapan hal ini tidak memberatkan.
- b. Sedangkan yang menjadi kelemahan dari produk lasisma ini, dimana yang seharusnya pembiayaan ini diterima oleh orang yang berkelompok dengan beranggotakan minimal 5 orang, dalam keadaan lain kadang-kadang pembiayaan ini diterima oleh satu orang saja. Hal itu terjadi karena kelemahan dan kelalaian dari pihak pengelola atau karyawan di BMT NU Jawa Timur Cabang Pasongsongan sendiri dalam memonitoring penyaluran pembiayaan ini.
- c. Salah satu peluang yang ada pada produk pembiayaan lasisma ini adalah dapat memperluas ataupun menambah jaringan keanggotaan untuk bergabung di BMT NU cabang Pasongsongan, karena produk pembiayaan tanpa jaminan seperti ini jarang ada di lembaga keuangan lain, produk ini akan banyak diminati oleh masyarakat khususnya masyarakat kecil karena produk ini merupakan produk pembiayaan yang tidak disyaratkan adanya jaminan bagi mereka yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan. Selain itu, dengan adanya lasisma pihak BMT juga memiliki peluang untuk

lebih memperkenalkan lagi tentang produk-produk yang ada di BMT NU yang belum dikenal oleh masyarakat banyak seperti produk gadai, pembiayaan dengan jaminan BPKB kendaraan, sertifikat tanah, dan dapat pula menyalurkan wakaf melalui lasisma.

- d. Beberapa ancaman bagi produk pembiayaan lasisma diantaranya adalah apabila ada produk baru yang serupa di lembaga keuangan lain, karena hal itu dapat mengurangi minat masyarakat untuk bergabung menjadi anggota di BMT NU cabang Pasongsongan, pemakaian lasisma kadang-kadang digunakan oleh satu orang sedangkan syarat dan ketentuannya adalah diberikan kepada masyarakat yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok minimal 5 orang dan harus siap tanggung renteng, dan pembiayaan lasisma harus diberikan kepada anggota yang benar-benar memiliki itikad baik untuk dapat mengembalikan pembiayaan yang diterima.

D. Pembahasan

Berdasarkan temuan penelitian yang diperoleh dari paparan data di atas, kemudian akan dibahas lebih detail dengan memaparkan letak keterkaitan atau ketidaksesuaian dengan teori yang sudah dipaparkan di Bab II sebelumnya. Berikut pembahasannya:

1. Implementasi Manajemen Risiko Produk Pembiayaan Lasisma Di BMT NU Cabang Pasongsongan

Manajemen merupakan suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengaktualisasian serta pengawasan atas usaha-usaha para anggota organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.²⁵ Sedangkan Risiko adalah ketidakpastian yang mungkin menghasilkan kerugian. Jadi dapat disimpulkan bahwa manajemen risiko adalah suatu proses dan tata kelola atas usaha-usaha anggota organisasi dalam mengatur ketidakpastian yang mengakibatkan kerugian. Berikut akan dijelaskan dalam bentuk analisis di bawah ini.

a. Proses perencanaan

Proses perencanaan merupakan proses penentuan tujuan dan pedoman pelaksanaan kebijaksanaan, prosedur dan program dengan memilih yang terbaik dari alternatif yang ada. Secara umum proses perencanaan manajemen risiko termuat dalam prosedur pemberian pembiayaan sebagai berikut:²⁶

- 1) Pengajuan berkas-berkas
- 2) Wawancara pertama
- 3) Peninjauan ke lokasi (*On The Spot*)
- 4) Wawancara kedua
- 5) Keputusan pembiayaan
- 6) Penandatanganan akad pembiayaan/akad lainnya
- 7) Realisasi pembiayaan
- 8) Penyaluran dan penarikan dana

Dari beberapa prosedur yang termasuk dalam tahapan perencanaan dalam mengimplementasikan manajemen risiko pembiayaan di atas, lembaga keuangan

²⁵. Sukamdiyo, *Manajemen Koperasi* (Jakarta: Erlangga, 1996), hlm. 1.

²⁶. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm. 100-103.

dapat menilai dan menganalisis apakah permohonan dapat disetujui atau tidak. Hal ini sesuai dengan proses perencanaan yang diimplementasikan di BMT NU Cabang Pasongsongan, yaitu mulai dari pemasaran produk lasisma, kemudian BMT menyampaikan prosedur permohonan pembiayaan lasisma, kemudian calon anggota itu harus melengkapi semua prosedur permohonan pembiayaan, kemudian pihak BMT melakukan analisis dengan melakukan survie usaha ke tempat pemohon, kemudian mencari informasi tentang calon anggota dengan melakukan wawancara, kemudian setelah itu pihak BMT melakukan putusan apakah permohonan itu disetujui atau ditolak, apabila ditolak BMT akan memberikan alasan penolakannya, apabila disetujui maka permohonan akan segera dicairkan, serta pengawasan terus dilakukan oleh pihak BMT yakni dengan melakukan kunjungan lapangan usaha anggota pembiayaan.

b. Proses pengorganisasian

pengorganisasian merupakan suatu proses untuk merancang, mengelompokkan, dan mengatur serta membagi tugas-tugas yang diperlukan agar tujuan organisasi tercapai secara efisien.

Tahapan pengorganisasian dalam penerapan manajemen risiko produk pembiayaan lasisma yang dilakukan oleh BMT NU cabang Pasongsongan adalah setiap kelompok yang sudah menjadi anggota ataupun yang sedang dalam proses permohonan pembiayaan lasisma itu dipetak-petakan atau digolongkan atau dikelompokkan sesuai dengan tujuan masing-masing anggota dalam mengajukan permohonan pembiayaan tersebut dengan tujuan agar BMT dapat menjalankan suatu pekerjaan menjadi lebih efektif serta dapat mengefisiensi waktu.

c. Proses pengaktualisasian

Tahap pengaktualisasian atau pengimplementasian manajemen risiko pembiayaan, maka ada beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan calon anggota guna untuk menghindari dan meminimalisasi terjadinya risiko di kemudian hari, antara lain dikenal dengan prinsip 5C. Adapun analisis dengan prinsip 5C adalah:²⁷

1) *Character*

Analisis karakter dilakukan dengan tujuan untuk menggambarkan watak dan kepribadian calon anggota. BMT NU perlu melakukan analisis terhadap karakter calon anggota yang mengajukan permohonan pembiayaan ini. Tujuannya adalah pihak BMT ingin mengetahui dan memastikan bahwa calon anggota memiliki kemauan karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen serta itikad baik terhadap pelunasan pembiayaan yang akan diterima dari BMT NU.

2) *Capacity*

Analisis kapasitas ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui kemampuan calon anggota dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan yang telah disepakati bersama. Pihak BMT NU perlu mengetahui dengan pasti tentang kemampuan calon anggota yang mengajukan pembiayaan tersebut. Kemampuan keuangan calon anggota sangat penting karena merupakan

²⁷. Ismail, *Manajemen Perbankan; Dari Teori Menuju Aplikasi* (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 111-114.

sumber utama pembayaran kembali pembiayaan yang diberikan oleh pihak BMT NU kepada anggota pembiayaan.

3) *Capital*

Perlu dilakukan analisis yang mendalam tentang kapital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan. Artinya berapa banyak dana yang akan diikutsertakan oleh calon anggota dalam proyek yang akan dibiayai oleh pihak BMT. Semakin besar modal yang dimiliki oleh calon anggota, maka akan semakin meyakinkan pihak BMT NU akan keseriusan calon anggota dalam mengajukan permohonan pembiayaan.

4) *Collateral*

Apabila pembiayaan yang diajukan oleh calon anggota termasuk pembiayaan yang harus disertai jaminan dalam mendapatkannya, maka analisis terhadap barang jaminan atau agunan tersebut menjadi sangat penting, karena jaminan merupakan sumber pembayaran kedua, artinya apabila anggota tersebut tidak dapat membayar angsurannya dan termasuk dalam pembiayaan macet, maka pihak BMT dapat melakukan eksekusi terhadap agunan tersebut. Kemudian hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua atas kegagalan pembayaran dari anggota.

5) *Condition*

Analisis ini digunakan untuk menilai terhadap kondisi ekonomi, sosial dan politik di masa sekarang dan masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang berjalan dan prospek usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil dan timbulnya risiko juga akan

semakin kecil. Dengan demikian, pihak BMT dapat melihat prospek usaha yang dibiayai ke depannya bagaimana, apakah memiliki peluang yang bagus atau justru sebaliknya.

Kelima prinsip tersebut dianalisis satu persatu, kemudian disusun suatu kesimpulan secara menyeluruh. Dari kesimpulan tersebut dapat digambarkan apakah permohonan pembiayaan calon anggota disetujui atau ditolak. Apabila ditolak maka lembaga keuangan akan memberi informasi kepada calon anggota berikut alasan penolakannya, apabila disetujui lembaga keuangan akan menghitung besar persetujuan pembiayaannya, jangka waktunya, dan pencairannya.²⁸

Adapun proses pengaktualisasian yang diimplementasikan di BMT NU Cabang Pasongsongan yaitu dengan berpedoman pada SOP yang sudah ada dengan tepat. Dimana SOP tersebut sudah mengatur semua proses pembiayaan, mulai dari awal pengajuan permohonan pembiayaan, analisa kelayakan pembiayaan, survei lapangan, pencairan dan penanganan pembiayaan bermasalah. Hal tersebut merupakan manajemen BMT untuk meminilisir risiko atau kerugian yang bisa ditimbulkan oleh pembiayaan yang disalurkan. Selain itu BMT NU Cabang Pasongsongan secara berkala melakukan monitoring terhadap pembiayaan yang disalurkan, mengevaluasi dan mencari solusi dari indikasi terjadinya risiko pembiayaan. Sehingga BMT dapat melakukan penanganan dini apabila nantinya ditemukan permasalahan.

²⁸. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm. 96.

Selain dengan analisa tersebut, petugas BMT tentu memastikan karakter, sifat dan hal lain mereka, mencari informasi dari tetangga sekitar dan ketua arisan tanpa sepengetahuan dari calon anggota. Pertimbangan lain yang digunakan oleh pihak BMT adalah usia harus 60 tahun ke bawah dan semua persyaratan yang telah ditentukan.

d. Proses pengawasan

Meskipun setiap analisis pembiayaan telah dilakukan dengan tepat, akan tetapi risiko pembiayaan tetap ada. Beberapa proses pengawasan dilakukan oleh lembaga keuangan bukan hanya untuk mencari kesalahan tetapi juga guna menghindari terjadinya kesalahan di kemudian hari. Oleh karena itu lembaga keuangan harus dapat meminimalisasi risiko yang diakibatkan dari pembiayaan tersebut. Upaya yang dilakukan lembaga keuangan untuk penyelamatan pembiayaan bermasalah yaitu:²⁹

- 1) *Rescheduling*. Yaitu upaya yang dilakukan lembaga keuangan untuk menangani pembiayaan bermasalah dengan membuat penjadwalan kembali.
- 2) *Reconditioning*. Yaitu upaya lembaga keuangan dalam menyelamatkan pembiayaan dengan mengubah seluruh atau sebagian perjanjian yang telah dilakukan oleh lembaga keuangan dengan anggota.
- 3) *Restructuring*. Yaitu upaya yang dilakukan oleh lembaga keuangan dalam menyelamatkan pembiayaan bermasalah dengan cara merubah struktur pembiayaan yang mendasari pemberian pembiayaan.

²⁹. Ibid, hlm. 126-130.

- 4) Kombinasi. Yaitu upaya gabungan dari ketiga jenis di atas. Seorang anggota dapat saja diselamatkan dengan gabungan antara *rescheduling* dengan *restructuring*, yaitu lembaga keuangan memperpanjang jangka waktu pembiayaan dan menambah jumlah pembiayaan. *Rescheduling* dengan *reconditioning*, yaitu memperpanjang jangka waktu dan meringankan bunga. *Restructuring* dengan *reconditioning*, yaitu upaya penambahan pembiayaan diikuti dengan keringanan bunga. Atau dengan cara *rescheduling*, *restructuring* dan *reconditioning*, yaitu jangka waktu diperpanjang, pembiayaan ditambah dan tunggakan bunga dibebaskan.
- 5) Eksekusi. Eksekusi merupakan alternatif terakhir yang dilakukan oleh lembaga keuangan untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah.

Dari beberapa upaya pengawasan dalam rangka penyelamatan pembiayaan bermasalah di atas, peneliti dapat menganalisis dengan membandingkannya dengan yang diterapkan di BMT NU cabang Pasongsongan, yaitu pihak BMT tidak langsung melakukan eksekusi secara totalitas, karena pembiayaan ini merupakan pembiayaan tanpa jaminan, melainkan dengan melakukan kunjungan lapangan dalam rangka mencari informasi terkait penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah. BMT sudah memiliki prosedur untuk menangani hal tersebut yaitu mulai dari fase peringatan atau menambah jangka waktu pembayaran dan yang terakhir yaitu adalah penutupan pembiayaan bermasalah tersebut dengan ditalangi bersama antara BMT dengan anggota kelompok lasisma lainnya, dengan porsi 50% ditanggung oleh BMT dan 50% ditanggung oleh kelompok. Akan tetapi BMT tidak memberikan mengenai kebijakan yang seperti itu kepada anggota, karena hal tersebut bisa dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang

tidak baik. BMT NU Cabang Pasongsongan memiliki Cadangan kas yang memang tidak disalurkan pada pembiayaan, tujuannya untuk mempersiapkan kemungkinan jika terjadi pembiayaan bermasalah bahkan sampai tergelong pembiayaan macet.

Dari hasil pembahasan yang telah dipaparkan dan dianalisis dalam beberapa pernyataan di atas, maka dapat disampaikan bahwa ada kesesuaian antara teori yang ada dengan praktik yang terjadi atau yang diterapkan di BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep.

2. Analisis SWOT Dalam Penerapan Manajemen Risiko Produk Pembiayaan Lasisma Di BMT NU Cabang Pasongsongan

Analisis SWOT merupakan singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Di mana SWOT ini dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi profit dan non profit dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara komprehensif.

Penerapan SWOT pada suatu perusahaan atau lembaga keuangan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisa SWOT tersebut nantinya dapat dijadikan bandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin terjadi di masa-masa yang akan datang.³⁰

³⁰. Irham Fahmi, *Manajemen Resiko; Teori, Kasus, dan Solusi* (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 356.

a. Kekuatan/*strenght*

Sebuah kekuatan suatu lembaga keuangan adalah sumber daya dan kemampuan yang dapat digunakan sebagai dasar untuk mengembangkan *competitive advantage*. Contoh dari kekuatan tersebut meliputi; hak paten, nama merek yang kuat, reputasi yang baik di mata para anggota, keuntungan biaya operasional, akses eksklusif dalam sumber daya alam kelas tinggi, akses yang menguntungkan di jaringan distribusi.³¹

Sementara di BMT NU cabang Pasongsongan yang menjadi kekuatan dari produk pembiayaan lasisma ini diantaranya adalah bahwa, lasisma merupakan produk pembiayaan tanpa jaminan, maka ketertarikan masyarakat akan lebih tinggi dibandingkan dengan produk lainnya yang harus disertai jaminan dalam mendapatkan pembiayaan, selain itu jasa yang diberikan oleh anggota adalah seikhlasnya sesuai kesepakatan antar anggota karena produk lasisma ini menggunakan akad *qordul hasan* dimana di BMT dilarang menentukan nominal jasa yang harus dibayar oleh anggota penerima pembiayaan lasisma, dengan harapan tidak memberatkan bagi anggota.

Setelah teori dan praktik sama-sama dipaparkan, maka letak keterkaitan antara teori dengan praktik adalah nama merek yang kuat dimana pembiayaan lasisma adalah pembiayaan tanpa jaminan dengan layanan berbasis jamaah/kelompok. Reputasi yang baik di mata anggota juga menjadi salah satu letak keterkaitan antara teori dan praktik, dimana jasa yang diberikan oleh anggota dalam pembiayaan lasisma adalah seikhlasnya supaya tidak memberatkan bagi

³¹. Ibid, hlm. 356.

anggota, hal ini tentu membuat nyaman bagi anggota sehingga anggota menilai baik terhadap BMT.

b. Kelemahan/*weakness*

Kelemahan merupakan sesuatu yang dapat menyebabkan sebuah perusahaan kalah bersaing dengan perusahaan lain. Dalam beberapa kasus, kelemahan bagi suatu perusahaan mungkin merupakan suatu kekuatan bagi perusahaan lainnya. Contoh, kurangnya perlindungan hak paten, nama merek yang lemah, reputasi buruk diantara anggota, struktur biaya tinggi, kurangnya akses sumber daya alam yang baik, kurangnya akses untuk saluran distribusi utama.³²

Sementa yang menjadi kelemahan produk lasisma di BMT NU cabang Pasongsongan adalah, dimana yang seharusnya pembiayaan ini diterima oleh orang yang berkelompok yang beranggota minimal 5 orang, dalam keadaan lain kadang-kadang pembiayaan ini diterima oleh satu orang saja. Hal itu terjadi karena kelalaian dan kurangnya monitoring dari pihak pengelola atau karyawan di BMT NU Jawa Timur Cabang Pasongsongan.

Dapat disimpulkan bahwa kelalaian dari pihak pengelola dalam pembiayaan lasisma dapat menurunkan reputasi baiknya di mata para anggota, dimana lasisma yang seharusnya digunakan oleh sekelompok orang yang berjumlah minimal 5 orang terkadang dalam keadaan lain lasisma digunakan oleh seorang individu akibat kurangnya monitoring dari pengelola, hal itulah yang menjadi buruknya reputasi di mata para anggota lain, sehingga hal ini menjadi kelemahan dan risiko tersendiri untuk produk lasisma. Dengan demikian pihak

³². Irham Fahmi, *Manajemen Resiko; Teori, Kasus, dan Solusi* (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 356.

pengelola harus melakukan monitoring secara tepat dan benar guna untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi.

c. *Peluang/opportunities*

Analisis lingkungan eksternal dapat membuahkan peluang baru bagi sebuah perusahaan untuk meraih keuntungan dan pertumbuhan. Contoh, kebutuhan anggota yang tidak dipenuhi di pasar, kedatangan teknologi baru, pelonggaran peraturan, penghapusan hambatan perdagangan.³³

Salah satu peluang bagi produk pembiayaan lasisma di BMT NU Cabang Pasongsongan adalah dapat memperluas ataupun menambah jaringan keanggotaan yang bisa bergabung di BMT, karena produk pembiayaan tanpa jaminan jarang ada di lembaga keuangan lain, produk ini akan banyak diminati oleh masyarakat khususnya masyarakat kecil karena produk ini merupakan produk pembiayaan yang tidak disyaratkan adanya jaminan bagi mereka yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan, selain itu, dengan adanya lasisma pihak BMT juga bisa lebih memperkenalkan lagi tentang produk-produk yang ada di BMT NU yang belum dikenal oleh masyarakat banyak seperti produk gadai, pembiayaan dengan jaminan BPKB kendaraan, sertifikat tanah, dan dapat pula menyalurkan wakaf melalui lasisma.

Berdasarkan pernyataan di atas, peneliti menarik kesimpulan tentang peluang bagi produk pembiayaan lasisma adalah terletak pada contoh pertama yang termuat dalam teori di atas, yaitu tentang kebutuhan anggota yang tidak terpenuhi di pasar. Yakni tidak sedikit di lembaga keuangan lain yang tidak menerapkan pembiayaan tanpa jaminan seperti yang diterapkan oleh BMT NU

³³. Irham Fahmi, *Manajemen Risiko; Teori, Kasus, dan Solusi* (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 356.

Cabang Pasongsongan saat ini, di mana BMT NU Cabang Pasongsongan menerapkan produk pembiayaan tanpa jaminan dengan layanan berbasis jamaah/kelompok tentu akan menarik minat masyarakat untuk bergabung menjadi anggota di BMT. Dengan demikian hal inilah yang akan menjawab kebutuhan masyarakat yang berpenghasilan rendah yang ingin memperoleh pembiayaan tanpa harus menyertakan jaminan.

d. Ancaman/*threatment*

Perubahan dalam lingkungan eksternal juga dapat menghadirkan ancaman bagi suatu perusahaan. Contoh, perubahan selera anggota dari produk-produk perusahaan, munculnya produk-produk pengganti, peraturan baru, peningkatan hambatan pelanggan.³⁴

Terdapat beberapa ancaman bagi produk lasisma di BMT NU Cabang Pasongsongan, diantaranya adalah apabila ada produk baru yang serupa di lembaga keuangan lain, karena hal itu dapat mengurangi calon anggota yang berminat untuk bergabung ke BMT, pemakaian lasisma kadang-kadang digunakan oleh satu orang sedangkan syarat dan ketentuannya adalah diberikan kepada masyarakat yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok minimal 5 orang dan harus siap tanggung renteng.

Dapat disimpulkan bahwa munculnya produk-produk baru di lembaga keuangan lain yang serupa dengan produk yang di keluarkan oleh BMT dapat menjadi ancaman bagi BMT, karena hal tersebut dapat mengurangi minat anggota yang hendak bergabung ke BMT, contoh. Awalnya seseorang akan bergabung ke BMT dengan alasan ada produk pembiayaan tanpa jaminan, namun kemudian di

³⁴. Irham Fahmi, *Manajemen Resiko; Teori, Kasus, dan Solusi* (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 356.

lembaga keuangan lain juga meluncurkan produk serupa, sehingga sebagian dari mereka akan berbalik arah ke lembaga keuangan yang lain tersebut, dan itu tentu menjadi risiko bagi BMT sehingga hal itu harus dikelola sebaik mungkin untuk mengurangi risiko yang terjadi. Salah satu caranya adalah tetap menjaga reputasi baiknya BMT di benak para anggota.

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dinyatakan dan dianalisis dalam beberapa pernyataan di atas, maka dapat disampaikan bahwa ada kesesuaian antara teori yang ada dengan praktik yang terjadi atau yang diterapkan di BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep.