

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil BMT NU Cabang Pasean

Persaingan di dunia modern saat ini sangat berkembang sangat pesat, mulai dari persaingan teknologi maupun dari lembaga keuangan. Sehingga membuat umat di dunia ini khususnya umat Islam terpaksa ikut bersaing di dalamnya. Untuk itu pendirian KSPP.Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean oleh MWC Jawa Timur menjadi sangat penting untuk meningkatkan kualitas umat melalui jalur ekonomi dan sosial yang berdasarkan syariah islam.

Untuk mewujudkan program tersebut serangkaian upaya telah dilakukan oleh Lembaga Perekonomian MWC NU Jawa Timur, diawali dengan pelatihan kewirausahaan (08-10 April 2003), Bincang Bersama Alumni Pelatihan guna merumuskan Model Penguatan Ekonomi Kerakyatan (13 Juni 2003), Temu Usaha (21 November 2003), Lokakarya Tanaman Alternatif selain Tembakau (13 Mei 2004) dan Lokakarya Perencanaan Pembentukan BUMNU (Badan Usaha Milik NU).

KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean berdiri saat MWC NU Pasean mempunyai inisiatif untuk mendirikan lembaga keuangan, yang pada saat itu belum terfikirkan Lembaga keuangan yang seperti apa, yang mana tujuannya supaya dapat memberikan penghasilan pada NU (Nahdlatul Ulama') khususnya NU Cabang Pasean. Kemudian MWC melakukan musyawarah dengan staf-stafnya, supaya saat ada acara maupun kegiatan NU (Nahdlatul Ulama')

Pasean tidak perlu mengajukan proposal dana maupun kegiatan meminta amal di pinggir jalan dan kegiatan apapun lainnya. Setelah melakukan penelitian di masyarakat Pasean apakah mereka bisa diajak kerja sama dan kompak dalam hal memajukan BMT ini, kemudian MWC ini bernegosiasi dengan BMT NU Jawa Timur pada bulan Agustus 2016. Setelah bernegosiasi, MWC mendatangi salah satu masyarakat yang ada di Pasean untuk mendaftarkan diri dan setelah dinyatakan lulus Bapak Syaiful Bahri selaku pimpinan Cabang Pasean saat ini beserta teman-teman yang lain berangkat untuk melakukan kegiatan Magang di BMT NU Jawa Timur Cabang Pasean dan diklat di BMT NU Jawa Timur. Sesampainya kembali di Pasean Bapak Syaiful Bahri beserta teman-teman mempersiapkan segala sesuatunya untuk acara launching BMT NU ini. Sehingga pada tanggal 18 Oktober 2016 KSPP. Syariah BMT NU Cabang Pasean resmi didirikan.

2. Visi dan Misi

a. Visi :

Terwujudnya BMT NU yang jujur, amanah, dan profesional sehingga anggun dalam layanan, unggul dalam kinerja menuju terbentuknya 100 Kantor Cabang pada tahun 2026 untuk kemandirian dan kesejahteraan anggota.¹

b. Misi :

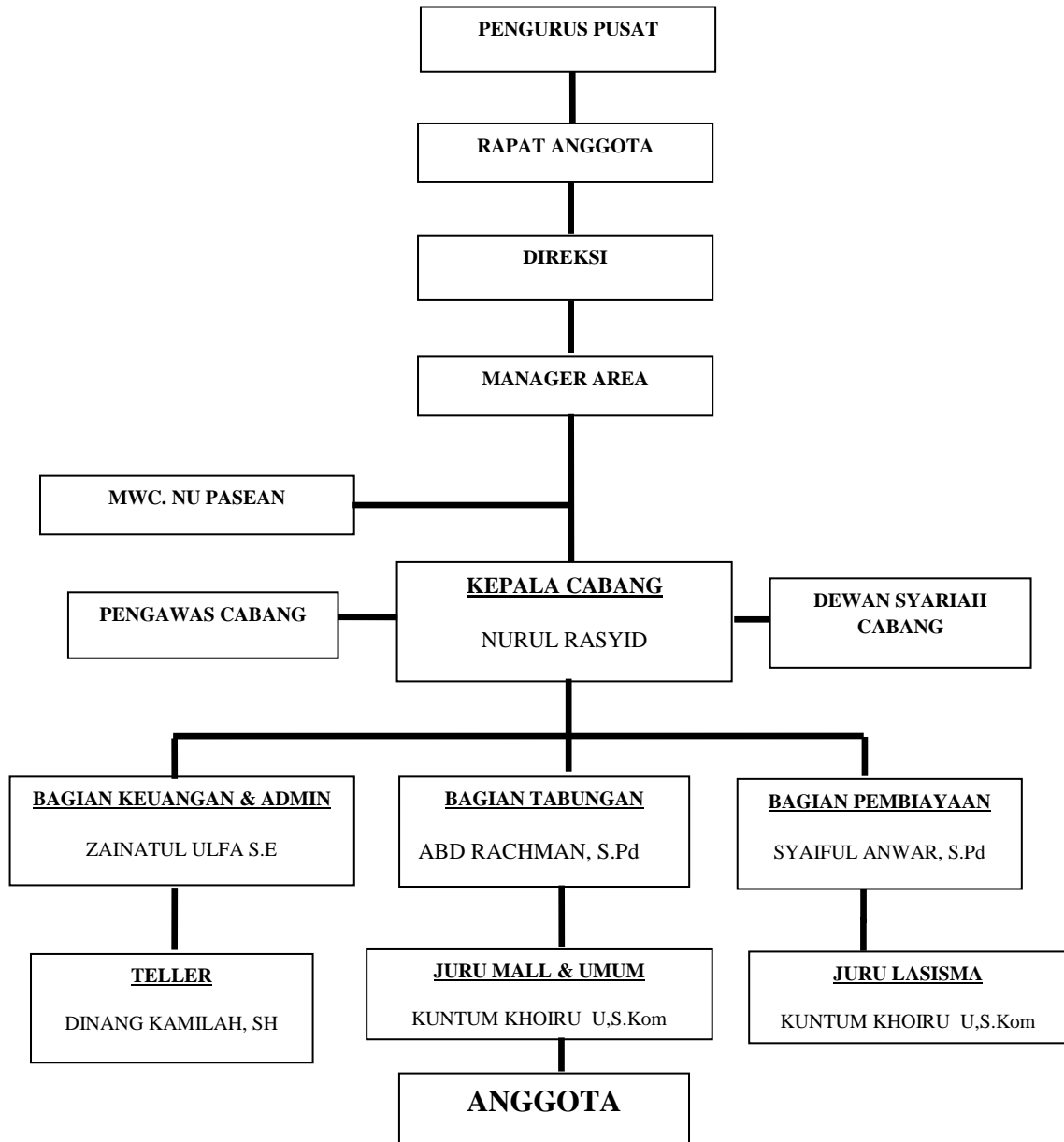
- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai.

¹ <https://bmtnu-ngasem.com/visi> dan misi. Diakses tanggal 26 maret

- 2) Syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang profesional dan amanah.
- 3) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor Cabang pada tahun 2026.
- 4) Mengutamakan penghimpunan dan atas dasar ta'awun dan penyaluran pembiayaan pada pada segmen umkm baik secara perseorangan maupun berbasis jemaah.
- 5) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infaq, shodaqah, dan waqaf
- 6) Menyiapkan dan mengembangkan Sumber Daya insani yang berkualitas, profesional dan memiliki integritas tinggi.
- 7) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta mangement yang sesuai prinsip kehati-hatian.
- 8) Menciptakan kondisi terbaik bagi Sumber Daya insani sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.
- 9) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jemaah.

3. Struktur organisasi BMT NU Cabang Pasean

Gambar 4.1
Struktur Pengelola KSPPS BMT NU Cabang Pasean



Sumber: Data Anggota Turunan, Tahun 2020

4. SOP Produk Pembiayaan *Lasisma* BMT NU Cabang Pasean

Layanan berjamaah merupakan pembiayaan secara berkelompok dengan minimal 5 anggota dan menggunakan akad *Al-Qardlul Hasan* tanpa menggunakan jaminan. Pembiayaan dengan jasa seikhlasnya (tanpa bagi hasil dan *margin*). Jangka waktu maksimal 10 bula dengan angsuran mingguan, bulanan, atau *cash tempo*.

B. Paparan Data

Berdasarkan apa yang diteliti oleh peneliti yang telah di dapatkan di lapangan baik melalui wawancara, observasi dan dokumentasi maka yang dapat peneliti jadikan paparan data ini adalah:

1. Cara Menilai Kelayakan Nasabah dalam Pembiayaan *Lasisma* Berdasarkan Prinsip Karakter di BMT NU Cabang Pasean

Pembiayaan *lasisma* sebuah layanan pembiayaan atau pinjaman dengan membentuk kelompok jumlah dengan anggota kelompok paling sedikit 5 orang dan paling banyak 20 orang dengan pinjaman tanpa jaminan, produk *lasisma* merupakan produk unggulan di BMT NU Cabang Pasean dan sangat diminati oleh masyarakat. Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara lapangan berikut merupakan penjelasan dari Bapak Abdul Rasyid yang merupakan kepala Cabang di BMT NU Cabang Pasean.

“pembiayaan *lasisma* atau di sebut layanan berbasis jamaah berdiri pada tahun 2017 bulan agustus dengan tujuan menyempurnakan dari pembiayaan sebelumnya namun untuk tahun 2016 waktu launching pertama BMT NU Cabang Pasean pembiayaan tanpa jaminan yaitu PKL pedagang kecil kaki lima baru setelah tahun 2017 di ganti dengan pembiayaan *lasisma* dengan membentuk kelompok 5 orang dan paling

maksimal 20 orang namun yang telah terealisasi kebanyakan 5 orang karena mempermudah ketika angsuran”.²

Hal ini juga di jelaskan oleh karyawan BMT NU Cabang Pasean bagian juru *lasisma* yakni sebagai berikut.

“Pembiayaan *lasisma* adalah pembiayaan yang menggunakan tanpa jaminan hanya menyetorkan KTP dan beranggotakan 5 orang dalam satu kelompok maksimal 20 dengan membayar uang administrasi dan mengisi tabungan siaga pokok 100.000, mengisi tabungan siaga 20.000 perbulan harus memiliki tabungan minimal 10% dari pembiayaan yang akan diajukan, mengisi formulir pembiayaan”.³

Hal ini juga senada dengan yang di sampaikan oleh pegawai bagian teller dan juga mantan karyawan juru *lasisma* Dinang Kamilah yakni sebagai berikut:

“pertama kenapa *lasisma* harus kelompok.yakni untuk bisa mengenali karakter masing-masing. dan dari kita semisal menunjuk satu kelompok untuk jadi ketua. dari situ kita bisa menanyakan kepada ketua kelompok layak tidaknya dari segi karakter untuk di masukkan kepada kelompoknya. Karena semisal di kemudian hari ada salah satu dari anggota yang nunggak jadi yang pertama kali yang di tegur itu ketua kelompoknya. Jadi yang di tunjuk sebagai ketua harus lebih hati-hati dalam menilai karakter layak tidaknya di jadikan anggota kelompok. Dan tentunya dari kami lebih mempertimbangkan lagi karena *lasisma* ini rawan meskipun mau nunggak atau gak bayar gak ada jaminan dari kita apa yang mau di ambil jaminannya hanya KTP sama KK. Dan dari kami yang di nilai pertama kali yakni karakternya dan juga ketua kelompoknya yang sekiranya tegas dan bisa di percaya kepada anggota yang lain”.⁴

Untuk mengajukan suatu penilaian dibutuhkan suatu kriteria penilaian.

Salah satu penilaian 5C *Character* (karakter), *Capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *Condition Of Economy* (kondisi perekonomian), *Collateral* (jaminan).

Yang paling dominan dalam analisis tersebut adalah *Character* yang tentunya sangat penting untuk di dalami oleh pihak lembaga sebelum memberikan suatu pembiayaan. Dalam mengetahui karakter calon Anggota pembiayaan *lasisma* di

² Nurul rasyid, kepala cabang BMT NU Cabang pasean, Wawancara langsung (5 maret 2020)

³ Kuntum khoiru, Bagian Pembiayaan *lasisma* BMT NU Cabang Pasean, Wawancara Langsung. (5 maret 2020).

⁴ Dinang kamilah, Bagian teller BMT NU cabang pasean, wawancara langsung (21 maret 2020).

BMT NU Cabang Pasean dilihat ketika wawancara langsung. Hal ini sama dengan yang di ungkapkan oleh Bapak Nurul Rasyid selaku kepala Cabang di BMT NU Cabang Pasean yaitu sebagai berikut:

“Cara melakukan Penilaian karakter nasabah itu bisa di lihat ketika kita melakukan suatu wawancara langsung. Wawancara seperti ngomong-ngomong kepada nasabahnya tapi, terkadang ketika melakukan suatu wawancara si calon mitra bersikap terlihat baik jadi perlunya informasi lain terkait penilaian karakter calon mitra”⁵

Untuk mengetahui sikap karakter si calon mitra biasanya di BMT NU Cabang Pasean masih membutuhkan informasi dari pihak lain terkait info lebih detail untuk layak tidaknya di berikan suatu pembiayaan *lasisma* lebih-lebih pembiayaan *lasisma* tidak menggunakan jaminan perlunya suatu kehati-hatian dalam menilai.

“untuk mengetahui karakter si calon mitra memang tidak cukup hanya sekedar wawancara langsung masih membutuhkan informasi dari pihak lain karena pihak BMT belum tau pasti tentang latar belakang si calon mitra tersebut apa pernah memiliki hutang yang banyak jadi perlunya informasi dari tetangga terdekat terkait persoalan kehidupan sehari-hari si calon nasabah”⁶

Hal ini juga di jelaskan langsung oleh bapak Syaiful Anwar selaku bagian pembiayaan di BMT NU Cabang Pasean yaitu sebagai berikut:

“setelah melakukan survey atau DIKDAS kita mencari info dari pihak lain semisal dari perkelompok 5 orang dan salah satunya itu dari desa sotabar jadi kita cari info yang dari daerah sotabar minimal 10 meter kanan kiri apa memang orang tersebut punya hutang atau usaha, walaupun usahanya kecil tapi takut ke hutang bisa di beri pembiayaan ada juga yang punya usaha besar tapi ketika mau bayar kadang tidak ada. Jadi informasi dari pihak lain juga sangat penting”.⁷

Cara menilai karakter nasabah tidak hanya di lakukan dengan cara wawancara langsung ataupun melalui informasi pihak lain tapi juga dengan cara

⁵ Nurul rasyid, kepala cabang BMT NU Cabang pasean, Wawanacara langsung, (5 maret 2020).

⁶ Nurul rasyid, kepala Cabang BMT NU Cabang Pasean, Wawanacara langsung (5maret 2020).

⁷ Syaiful Anwar, Bagian pembiayaan BMT NU Cabang Pasean, wawancara langsung (21 maret 2020).

on the spot yakni turun langsung ke lapangan untuk melihat suatu keadaannya langsung mengenai fenomena yang terjadi di lapangan. Hal ini di jelaskan langsung oleh bapak Nurul Rasyid selaku Kepala Cabang di BMT NU Cabang Pasean:

“Penilaian karakternya itu dengan turun langsung ke lapangan, dengan melihat lingkungannya gimana kira-kira karakternya selama bergaul di lingkungan itu. Kalau dia baik, maka baiklah dia. Karena kalau dari lingkungan gak bisa di bohongi, kalau data mungkin bisa”⁸

Hal ini juga senada dengan yang di ungkapkan oleh Zainatul ulfa, Bagian keuangan BMT NU Cabang Pasean yaitu sebagai berikut:

“pertama *lasisma* ada DIKDAS terus ada DIKDAS kedua setelah itu di survey di samping kita bertanya kepada calon mitra kita juga bertanya ke tetangga dan sekitar rumahnya di lingkungan sekitar apa punya hutang atau terbiasa melakukan peminjaman. Semisal 10 orang yang di tanyakan hanya 2 orang yang mengatakan calon anggota tersebut baik dan yang 8 orang bilang tidak baik entah dari segi karakter ataupun ketika melakukan peminjaman dari situ bisa di simpulkan layak atau tidaknya orang tersebut di jadikan anggota”.⁹

Penerapan penilaian karakter dari pihak BMT NU Cabang Pasean di lakukan dengan cara DIKDAS dan juga survey untuk mengetahui kejelasan karakter calon nasabah. Hal ini juga di jelaskan oleh karyawan BMT NU Cabang Pasean selaku bagian pembiayaan:

“penerapan penilaian karakter nasabah yaitu dilihat ketika survey itu ketahuan di lihat dari sikapnya raut mukanya. Dan disitu banyak yang kaget karena pihak lembaga penyurvei dengan cara dadakan, dan terkadang dari calon mitra dokumentasi usahanya meminjam usaha orang lain dari situ bisa di lihat karakternya bahwa sudah terbiasa membohongi usahanya ketika melakukan pinjaman”.¹⁰

⁸ Nurul rasyid, kepala cabang BMT NU Cabang Pasean, Wawancara langsung (5 maret 2020).

⁹ Zainatul ulfa, Bagian keuangan BMT NU Cabang Pasean, Wawancara langsung (21 maret 2020).

¹⁰ Syaiful Anwar, Bagian pembiayaan BMT NU Cabang Pasean Wawancara langsung (21 maret 2020).

Tak jarang ketika melakukan penyurveian pihak si calon mitra membohongi usahanya dengan meminjam usaha orang lain. Hal ini juga di jelaskan oleh mantan juru *lasisma* Dinang kamilah yakni sebagai berikut:

“rata-rata kalau di surrvei itu baik, gak usah harus di survey kalau pas pengajuan saja sudah terlihat baik baru setelah angsuran kelima, ke enam baru mulai nunggak mulai janji-janji banyak yang kayak gitu. jadi tidak bisa memungkinkan meski waktu pertama kali wawancara dan survey itu baik belum tentu tetap baik ketika angsuran”.¹¹

Hasil pemaparan diatas bisa disimpulkan bahwa cara menilai kelayakan nasabah dalam pembiayaan *lasisma* berdasarkan prinsip karakter yakni dengan cara wawancara langsung kepada calon anggota *lasisma* tidak hanya itu juga di lakukan dengan melalui informasi pihak lain dan yang terahir yaitu *on the spot* turun langsung ke lokasi dan lebih menekankan pada kedekatan nasabah di lingkungan sekitar bergaul baik atau tidaknya yang menjadi hal terpenting dalam penilaian karakter nasabah.

2. Kendala Menganalisis Kelayakan Nasabah dalam Pembiayaan *Lasisma* Berdasarkan Prinsip Karakter di BMT NU Cabang Pasean

Dalam segi penilaian untuk mencari informasi nasabah terkait keberhasilan pembiayaan *lasisma* tentu pasti mengalami adanya kendala karena terkadang calon mitra tidak sesuai dengan hal yang di sampaikan ketika wawancara hal ini di sampaikan oleh bapak Nurul Rasyid selaku kepala Cabang di BMT NU Cabang Pasean:

“dalam mengetahui karakter nasabah sering adanya kendala ketika juru *lasisma* melakukan suatu kunjungan kerumahnya langsung si calon nasabah banyak yang terlihat manis dan terlihat sopan. Akan tetapi

¹¹ Dinang kamilah, Bagian Teller BMT NU Cabang Pasean, Wawancara langsung (21 maret 2020).

mencoba untuk tidak percaya sepenuhnya terhadap pernyataan yang diungkapkan oleh si calon nasabah”.¹²

Hal ini juga di jelaskan oleh Zainatul ulfa Salaku bagian keuangan di BMT

NU Cabang Pasean yaitu sebagai berikut:

“sebelum melakukan survey pihak lembaga BMT biasanya menghubungi terlebih dahulu pihak calon mitra untuk mengadakan penyurvean dan disitu terkadang pihak calon mitra menyuruh tetangga atau menyogok jika sekiranya nanti di tanyakan oleh pihak BMT Memastikan untuk memberikan informasi bagus mengenai latar belakang si calon mitra”.¹³

Dari hasil pernyataan di atas menjelaskan bahwa kendala dalam penilaian calon nasabah tidak lain dari sikap yang berpura-pura terlihat baik tetapi jangan terlalu mempercayai adanya pernyataan tersebut. Adapun kendala ketika di lapangan yakni mengenai suatu angsuran hal ini di ungkapkan langsung oleh juru pembiayaan *lasisma*;

“Kendala yang sering terjadi yakni ketika menangani Angsuran banyak nasabah yang terkadang berjanji untuk membayarnya ternyata ketika jatuh tempo banyak yang masih nunggak dengan jawaban beberapa alasan dan ada juga yang menghilang ketika di datangi langsung kerumahnya. sulitnya mempercayai karakter calon nasabah yang pura- pura terlihat baik”.¹⁴

Hal ini juga senada dengan yang di ungkapkan oleh Syaiful Anwar Bagian pembiayaan BMT NU Cabang Pasean yaitu sebagai berikut:

“Mengenai kendala yakni di lihat ketika melakukan survey nasabah terkadang terlihat rapi dan seakan-akan tidak ada hal yang mencurigakan namun ketika sudah menjadi anggota *lasisma* itu sikapnya beda lagi karena memang pembentukan karakter itu sangat penting”.¹⁵

Hal ini juga di ungkapkan mengenai kendala dalam penilaian karakter oleh mantan penjurur *lasisma* yakni sebagai berikut:

¹² Nurul rasyid, kepala cabang BMT NU Cabang pasean, Wawancara langsung (5 maret 2020).

¹³ Zainatul ulfa, Bagian keuangan BMT NU cabang pasean, wawancara langsung (21 maret 2020).

¹⁴ Kuntum khoiru, Bagian Pembiayaan *lasisma* BMT NU Cabang Pasean, Wawancara Langsung. (5 maret 2020).

¹⁵ Syaiful Anwar, Bagian pembiayaan BMT NU cabang pasean wawancara langsung (21 maret 2020).

“kendala itu ketika survey langsung banyak nasabah yang ramah, terlihat baik, bilangannya tidak akan hutang dan pasti bayar tapi, ketika sudah mulai menagih angsuran sudah kelihatan sikap aslinya tak jarang terkadang ada yang memarahi karyawan BMT itu sendiri. Buruknya suatu karakter seorang nasabah menjadi permasalahan ketika sudah angsuran”.¹⁶

Tabel 4.1
Data Tunggakan Angsuran dan Jatuh Tempo pada Pembiayaan *Lasisma* pada Tahun 2016 -2017

No	Tahun	Tunggakan Angsuran	Jatuh tempo
1	2016	0	0
2	2017	0	22 Anggota
3	2018	0	0
4	2019	0	0
5	2020	200 Anggota	0

Sumber Data Olahan: BMT NU Cabang Pasean 2016-2020.

Dari Gambar 4.2 menunjukkan bahwa pembiayaan *lasisma* pada tahun 2016-2020 mengalami permasalahan di jatuh tempo pada tahun 2017 dengan jumlah 22 Anggota *lasisma*. Dan juga mengalami permasalahan pada tahun 2020 dengan jumlah Anggota 200 orang.

Dari pemaparan di atas dapat di simpulkan bahwa kendala yang sering terjadi ketika menilai karakter nasabah dalam keberhasilan pembiayaan *lasisma* yakni banyaknya calon mitra yang terlihat baik di awal ketika pertama kali bertemu dan terlihat berubah ketika sudah memasuki angsuran tak jarang banyak nasabah yang sering nunggak dan mengakibatkan kredit macet.

¹⁶ Dinang kamilah, Bagian teller BMT NU cabang pasean, wawancara langsung (21 maret 2020).

3. Hasil Menganalisis Kelayakan Nasabah dalam Pembiayaan *Lasisma* Berdasarkan Prinsip Karakter di BMT NU Cabang Pasean

Tahap keputusan pembiayaan Atas hasil laporan analisis pembiayaan, maka pihak bank melalui pemutusan pembiayaan, baik berupa seorang pejabat yang ditunjuk atau pimpinan bank tersebut maupun berupa satu komite dengan anggota lebih dari satu orang pejabat, masing-masing dapat memutuskan apakah permohonan pembiayaan tersebut layak untuk di beri pembiayaan atau tidak

“adapun hasil terkait penilaian karakter untuk penerimaan anggota *lasisma* yakni banyak anggota yang memang benar-benar layak di terima karena memang bersungguh-sungguh dan memberikan kepercayaan penuh terhadap lembaga. kebetulan kalau di BMT NU Cabang Pasean yang mengajukan pembiayaan *lasisma* lebih banyak orang yang terdekat atau tetangga sekitar di BMT sendiri Alhamdulillah lebih banyak yang layak dari pada yang tidak layak di jadikan anggota. karena sudah paham mengenai suatu karakter calon mitra kecuali yang area lingkungannya jauh dari sekitar lembaga untuk seperti itu kadang sulit untuk mengetahui karakternya kadang terjadi macet ketika angsuran”.¹⁷

.Hasil setelah melakukan Analisis penilaian karakter pada pembiayaan *lasisma* banyak yang lebih layak dalam penerimaan menjadi anggota *lasisma* di bandingkan yang tidak layak karena lebih banyak yang bersungguh-sungguh dan dapat di percaya.

“Untuk hasil dari penilaian karakter dalam keberhasilan pembiayaan *lasisma* yakni banyak yang layak di bandingkan dengan yang tidak dengan Alasan catatan yang berbeda-beda sesuai platform yang di ajukan masing-masing karena selain melihat usahanya juga perlu lebih teliti dari segi karakternya. Untuk hasil penilain karakter nasabah lebih banyak yang layak dibandingkan yang tidak layak kalau di persenkan 75% itu yang layak dan 25% itu yang tidak layak.”¹⁸

Adapun hasil yang di dapat ketika sudah menganalisis penilaian karakter dalam pembiayaan *lasisma* yakni memberikan efektivitas terhadap penanganan

¹⁷ Zainatul ulfa, Bagian keuangan BMT NU cabang pasean, wawancara langsung (21 maret 2020).

¹⁸ Dinang kamilah, Bagian teller BMT NU cabang pasean, wawancara langsung (21 maret 2020).

pembiayaan *lasisma* di jelaskan langsung oleh karyawan BMT NU Cabang

Pasean yaitu sebagai berikut:

“selama melakukan penerapan prinsip karakter Alhamdulillah banyak anggota yang mentaati aturan dari mulai proses administrasi, penyurvean, dan juga proses menagih angsuran. Hampir 70% dari anggota *lasisma* mentaati segala ketentuan yang sudah di tetapkan ketika sudah menjadi anggota. tentu hal yang demikian memberikan suatu hal positif dan mempermudah bagi karyawan juru *lasisma* dalam menjalankan kewajibannya. Dan memberikan manfaat bagi pihak lembaga”¹⁹

Mengenai hasil penerapan prinsip karakter juga memberikan hasil yang baik terhadap kelompok anggota *lasisma* hal tersebut di jelaskan langsung oleh ketua kelompok anggota *lasisma* :

“sebagai ketua kelompok di pembiayaan *lasisma* saya menanggapi adanya penerapan prinsip karakter yang lebih mendalam dalam dari pihak lembaga BMT NU Cabang Pasean sangat memberikan hasil yang bermanfaat dimana anggota *lasisma* sangat mengikuti prosedur dari pihak lembaga dan hal tersebut tentu mempermudah tanggung jawab saya sebagai ketua kelompok yang bertanggung jawab penuh terhadap kedisiplinan anggota *lasisma*”.²⁰

Hal ini juga senada dengan yang di jelaskan oleh saudari Hanna selaku ketua kelompok pada pembiayaan *lasisma* yakni sebagai berikut:

“sangat memberikan hasil yang bermanfaat dari penerapan prinsip karakter dimana anggota yang lain disiplin dan terkadang ada yang lebih dulu membayar uang angsuran terlebih dahulu meskipun belum tanggal pembayaran hal tersebut tentu mempermudah saya ketika menagih ketika angsuran dan mempermudah ketika saya ingin menyetorkan uang angsuran kepada pihak lembaga”.²¹

Hasil pemaparan di atas dapat di simpulkan bahwa hasil ketika melakukan analisis penerapan prinsip karakter pada pembiayaan *Lasisma* hampir 75% nasabah di katakana layak dari penilaian karakter dalam penerimaan anggota *lasisma* dan 70% anggota *lasisma* yang sudah layak dari segi karakter sangat

¹⁹ Kuntum khoiru, Bagian Pembiayaan *lasisma* BMT NU Cabang Pasean, Wawancara Langsung. (5 maret 2020).

²⁰ Halimatus sakdiyah, ketua kelompok Anggota *Lasisma*, Wawancara langsung (2 juni 2020).

²¹ Hanna, ketua kelompok Anggota *Lasisma*, Wawancara langsung (2 juni 2020).

mengikuti prosedur dari pihak lembaga terkait pembiayaan *lasisma*. Tak hanya itu juga memberikan hasil yang bermanfaat bagi nasabah selaku ketua kelompok *lasisma* karena mempermudah tanggung jawab serta anggota kelompok mengikuti aturan ketika penagihan angsuran.

C. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data melalui wawancara, pengamatan, dan dokumentasi, kemudian memarkan sesuai dengan yang diperoleh dilapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan peneliti. Beberapa hasil temuan yang dilampirkan dalam bentuk tulisan adalah sebagai berikut.

1. Cara Menilai Kelayakan Nasabah dalam Pembiayaan *Lasisma* Berdasarkan Prinsip Karakter di BMT NU Cabang Pasean

- a. Dalam pengajuan pembiayaan *lasisma*. Calon mitra harus menjadi nasabah terlebih dahulu atau anggota BMT NU Cabang Pasean. Apabila calon mitra belum menjadi anggota harus membuka rekening terlebih dahulu. Untuk pembukaan rekening jika si calon mitra memilih menjadi anggota maka harus membuka simpanan Anggota (SIAGA).
- b. Untuk mengetahui Penilaian karakter calon nasabah pada pembiayaan *lasisma* di BMT NU Cabang Pasean di lakukan dengan wawancara langsung dan wawancara ketika di lapangan
- c. Untuk mengetahui karakter si calon mitra dalam keberhasilan pembiayaan *lasisma* membutuhkan informasi dari pihak lain atau tetangga sekitar untuk mengetahui latar belakang si calon mitra.

- d. Untuk mengetahui penilaian karakter nasabah dalam keberhasilan pembiayaan *lasisma* di BMT NU Cabang Pasean yakni dengan cara *on the spot* atau turun langsung ke lapangan dan observasi terkait latar belakang si calon mitra baik tidaknya di lingkungan dan tetangga sekitarnya.

2. Kendala Menganalisis Kelayakan Nasabah dalam Pembiayaan *Lasisma* Berdasarkan Prinsip Karakter di BMT NU Cabang Pasean

- a. Kendala yang di hadapi ketika melakukan penilaian karakter dalam keberhasilan pembiayaan BMT NU Cabang Pasean yaitu Seringnya si calon mitra berpura-pura terlihat baik ketika melakukan suatu observasi. Akan tetapi pihak juru *lasisma* mencoba untuk tidak terhanyut adanya pengakuan yang seperti itu.
- b. Adapun kendala yang di hadapi yakni ketika menagih angsuran banyak nasabah yang sudah jatuh tempo dengan jawaban beberapa alasan dan janji yang sering di lontarkan dan jauh dari sikap pertama kali wawancara tak hanya itu terkadang nasabah pergi ketika di datangi langsung kerumahnya. karena sulitnya menangani karakter nasabah yang sering terlihat baik.

3. Hasil Menganalisis Kelayakan Nasabah dalam Pembiayaan *Lasisma* Berdasarkan Prinsip Karakter di BMT NU Cabang Pasean

- a. Hasil dari analisis penilaian karakter dalam keberhasilan pembiayaan *lasisma* di BMT NU Cabang Pasean yakni 75% calon mitra yang benar-benar layak untuk di berikan pembiayaan dan rata-rata dari calon mitra banyak yang memiliki karakter yang baik dan sangat di percaya bersungguh-sungguh untuk menerima

kepercayaan sehingga mempermudah kepada pihak lembaga ketika proses tagihan angsuran dan terhindar dari kredit macet.

- b. Hasil penerapan penilaian karakter ke calon anggota selama ini efektif anggota yang sudah bergabung kurang lebih 70% mentaati segala aturan ketika menjadi anggota dalam pembiayaan *lasisma*.
- c. Hasil penerapan prinsip karakter di BMT NU Cabang Pasean memberikan manfaat kepada nasabah selaku ketua kelompok pembiayaan *lasisma* anggota yang lain disiplin dan tepat waktu ketika sudah angsuran.

D. Pembahasan

Dari paparan data dan temuan penelitian diatas, peneliti dapat melakukan pembahasan mengenai dua hal sesuai dengan fokus penelitian. pertama cara menilai karakter nasabah dalam keberhasilan pembiayaan *lasisma* di BMT NU Cabang Pasean, kedua implementasi penilaian karakter dalam keberhasilan pembiayaan *lasisma* di BMT NU Cabang Pasean, ketiga kendala penerapan prinsip karakter pada pembiayaan *Lasisma* di BMT NU Cabang, keempat nilai positifnya penilaian karakter dalam keberhasilan pembiayaan *lasisma* di BMT NU Cabang Pasean, kelima hasil penilaian karakter dalam keberhasilan pembiayaan *lasisma* di BMT NU Cabang Pasean, dan yang terakhir cara mengevaluasi penilaian karakter dalam keberhasilan pembiayaan *lasisma* di BMT NU Cabang Pasean. Untuk itu ulasan selengkapnya adalah sebagai berikut:

1. Cara Menilai Kelayakan Nasabah dalam Pembiayaan *Lasisma* Berdasarkan Prinsip Karakter di BMT NU Cabang Pasean

Keberadaan BMT sebagai salah satu lembaga keuangan syariah mengalami dinamika yang bagus seiring dinamika dan perkembangan lembaga ekonomi dan lembaga keuangan islam lainnya di tanah air. BMT adalah suatu lembaga pengumpulan dana dari berbagai sumber seperti zakat, infaq, dan shodaqoh serta lainnya yang di bagikan/ di salurkan kepada yang berhak dalam rangka mengatasi kemiskinan dari kegiatan produktif dalam rangka nilai tambah baru dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang bersumber daya manusia.²²

BMT NU Cabang Pasean kabupaten Pamekasan merupakan lembaga keuangan mikro yang di operasikan dengan prinsip syariah Islam, yang mengembangkan prinsip bisnis usaha mikro yang kecil yang terdapat di Desa Tolonto Raja Kecamatan Pasean Kabupaten Pamekasan.

BMT NU Cabang Pasean memiliki berbagai macam produk penghimpunan dana dan penyaluran dana, dengan menggunakan berbagai macam akad yang ada dalam prinsip syariah. Salah satu produk penyaluran dana yang di tawarkan di BMT NU Cabang Pasean adalah pembiayaan *Lasisma*.

Lasisma adalah sebuah layanan pembiayaan/ peminjamadengan menggunakan tanpa jaminan hanya menyerahkan KTP dan membentuk kelompok jumlah anggota kelompok paling sedikit 5 orang dan paling banyak 20 orang.²³

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat di persamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam

²² Muhammad, *Lembaga ekonomi syariah*, (yogyakarta:GRAHA ILMU, 2007), hlm, 59.

²³ Brosur BMT NU Cabang Pasean.

melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Atau di sebut penyediaan uang atau tagihan yang dapat di persamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah tertentu dengan imbalan atau hasil.

Pembiayaan tanpa jaminan maksudnya adalah bahwa kredit yang di berikan bukan dengan jaminan barang tertentu. Biasanya kredit ini di berikan untuk perusahaan yang memang benar-benar bonafid dan professional, sehingga kemungkinan kredit tersebut macet sangat kecil. kredit tanpa jaminan hanya mengandalkan kepada penilaian terhadap prospek usahanya atau dengan pertimbangan untuk pengusaha-pengusaha yang memilki loyalitas yang tinggi.²⁴

Pembiayaan adalah sumber pendapatan terbesar, namun sekaligus merupakan resiko operasi bisnis perbankan yang terbesar yang berakibat pada kredit/ pembiayaan bermasalah bahkan macet, yang akan mengganggu operasional dan likuditas bank.

Resiko pembiayaan bermasalah / macet, dapat diperkecil dengan melakukan analisa pembiayaan, yang tujuan utamanya adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar *margin* keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan berdasarkan penilaian ini, bank bank dapat memperkirakan tinggi rendahnya risiko yang akan di tanggung. Dengan demikian, pihak bank dapat memutuskan apakah permintaan pembiayaan yang diajukan di tolak, diteliti lebih lanjut atau di luluskan.

²⁴ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta:PT Rajagrafindo Persada, 2014) hlm, 113-125.

Kriteria penilaian pembiayaan untuk menilai anggota layak atau tidak. Yaitu dengan analisis 5 C yaitu: *Character* artinya sifat atau karakter nasabah dalam pengambil pinjaman, *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang di ambil, *Capital* artinya besar modal yang di perlukan pinjaman, *Collateral* artinya jaminan yang telah di miliki yang diberikan peminjam kepada bank, *Condition* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.²⁵

Cara-cara yang di lakukan oleh pihak lembaga BMT NU Cabang Pasean dalam analisis *Charatercter* dapat di lakukan dengan cara wawancara secara langsung kepada calon debitur sebagai pihak yang di kenal dan tidak serumah. Bank juga perlu mendapat informasi dari perusahaan di mana debitur bekerja. Hal ini sering dilakukan oleh bank melalui wawancara *by phone*. Wawancara ini untuk mengetahui berbagai hal tentang calon debitur, melakukan *cross check* terhadap isian dalam formulir permohonan kredit dengan informasi lisan, mempelajari *Character* calon debitur.²⁶

Wawancara merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam. Tujuannya adalah untuk meyakinkan bank apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti dengan yang bank inginkan wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya. Hendaknya dalam wawancara ini di buat serilek mungkin, sehingga di harapkan. Berikan si debitur berbicara lebih banyak, sehingga bank memperoleh informasi yang lebih banyak pula.²⁷

²⁵ Muhammad, *Manajemen pembiayaan bank syariah*, (yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014), hlm, 197-198.

²⁶ Ismail, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Prena Damedia, 2013), Hlm, 113.

²⁷ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarata:PT Rajagrafindo Persada, 2014) hlm, 146.

On the spot merupakan kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan maksud meninjau berbagai objek yang akan di jadikan usaha atau jaminan kemudian hasil *on the spot* di cocokkan dengan hasil wawancara.²⁸ Pada saat melakukan *on the spot* hendaknya jangan di beritahu ke nasabah. Sehingga apa yang kita lihat di lapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Tujuan peninjauan ke lapangan adalah untuk memastikan bahwa objek yang akan dibiayai benar-benar ada dan sesuai dengan yang di tulis di proposal.²⁹

Dari uraian pembahasan di atas dapat di simpulkan bahwa cara menilai karakter nasabah dalam keberhasilan pembiayaan *lasisma* di BMT NU Cabang Pasean yaitu cara pertama dengan menggunakan wawancara langsung di kantor ataupun ke tempat lokasi nasabah, cara kedua melakukan penilaian dengan meminta informasi dari pihak lain ataupun tetangga sekitar dan cara penilaian yang terakhir yaitu *on the spot* yakni mengunjungi ke lokasi langsung ke lapangan dengan melakukan analisis lebih mendalam.

2. Kendala Menganalisis Kelayakan Nasabah dalam Pembiayaan *Lasisma* Berdasarkan Prinsip Karakter di BMT NU Cabang Pasean

Dalam hal ini tentunya ada kendala yang di hadapi oleh BMT NU Cabang Pasean dalam mengetahui suatu karakter nasabah dalam keberhasilan pembiayaan *Lasisma* karena kebanyakan tidak sesuai dengan yang di sampaikan oleh calon mitra ketika mengajukan pembiayaan ataupun ketika sesi wawancara. Calon mitra banyak yang Nampak baik dan terlihat sopan tapi ternyata sangatlah jauh berbeda ketika sudah menjadi anggota *lasisma*. dan menjadi kendala ketika

²⁸ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta:PT Rajagrafindo Persada, 2014) hlm, 146.

²⁹ Ivalaina Astarina, *Manajemen Perbankan*,(yogyakarta: CV Budi Utama, 2019), hlm,68-69.

menagih angsuran banyak anggota yang hanya pandai melontarkan janji dan tidak bertanggung jawab penuh ketika memenuhi tagihan setiap bulannya tentu menjadikan pembiayaan *lasisma* menjadi macet.

Setiap pemberian kredit yang di berikan perbankan kepada setiap debitur tentu memiliki resiko tidak terbayar atau terjadinya kredit macet. Semakin besar terjadinya kredit macet, tentu berdampak negative terhadap perbankan tersebut. Adapun faktor eksternal yang menjadikan kredit macet yakni adanya unsur kesengajaan yang di lakukan oleh nasabah. Nasabah sengaja untuk tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank, karena nasabah tidak memiliki kemauan dalam memenuhi kewajibannya. Penyelewengan yang di lakukan nasabah dengan menggunakan dana kredit tersebut tidak sesuai dengan tujuan penggunaan. Misal dalam pengajuan untuk tujuan investasi, ternyata dalam praktiknya setelah dana cair digunakan untuk modal kerja.³⁰

Adapun langkah yang di lakukan oleh pihak BMT NU Cabang Pasean ketika mengalami pembiayaan macet yaitu dengan cara menagih, dengan cara memberikan surat pemberitahuan terkait penagihan ke rumah langsung nasabah. Ada yang cara penagihannya menggunakan komunikasi telepon dari kantor. Ketika sudah melakukan dengan cara komunikasi tapi tidak ada respon lalu menggunakan penagihan dengan surat pemberitahuan jika tetap tidak ada respon maka pihak BMT NU Cabang Pasean mengunjungi langsung kerumahnya.

3. Hasil Menganalisis Kelayakan Nasabah dalam Pembiayaan *Lasisma* Berdasarkan Prinsip Karakter di BMT NU Cabang Pasean

³⁰ Ivalaina Astarina, *Manajemen Perbankan*, (yogyakarta: CV BUDI UTAMA, 2019), hlm, 71-72.

Dalam studi kelayakan ini setiap aspek dinilai apakah memenuhi syarat atau tidak apabila suatu aspek tidak memenuhi syarat maka perlu di lakukan pertimbangan untuk mengambil keputusan. Setelah melalui berbagai penilaian mulai dari kelengkapan dokumen, keabsahan dan keaslian dokumen serta penilaian yang meliputi semua aspek studi kelayakan, maka langkah selanjutnya adalah keputusan kredit adalah menentukan apakah kredit layak untuk diberikan atau di tolak.³¹

Tahap keputusan pembiayaan Atas hasil laporan analisis pembiayaan, maka pihak bank melalui pemutusan pembiayaan, baik berupa seorang pejabat yang ditunjuk atau pimpinan bank tersebut maupun berupa satu komite dengan anggota lebih dari satu orang pejabat, masing-masing dapat memutuskan apakah permohonan pembiayaan tersebut layak untuk di beri pembiayaan atau tidak. Dalam hal tidak, maka permohonan tersebut segera di tolak, surat penolakan biasanya secara tertulis dengan disertai beberapa alasan secara diplomatis namun cukup jelas.³²

Adapun hasil ketika melakukan analisis kelayakan nasabah dalam keberhasilan pembiayaan *lasisma* yakni calon mitra lebih banyak yang layak di bandingkan yang tidak layak 75 % hasil yang layak sedangkan 25% yang tidak layak. tak hanya itu mengenai Hasil penerapan penilaian karakter ke calon anggota yakni selama ini sudah terlihat efektif anggota yang sudah bergabung kurang lebih 70% mentaati segala aturan ketika menjadi anggota dalam pembiayaan *lasisma*.

³¹ Ivalaina Astarina, *Manajemen Perbankan*, (yogyakarta: CV BUDI UTAMA, 2019), hlm, 68-69.

³² Andrianto, *Manajemen Bank Syariah*, (suarabaya:QIARA MEDIA, 2019), hlm, 239.