

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, DAN TEMUAN PENELITIAN**

#### **A. Profil BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan**

##### **1. Sejarah, Produk, dan Struktur BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan**

###### **a. Sejarah berdirinya BMT UGT Sidogiri**

Dewasa ini BMT UGT Sidogiri telah berdiri dan menapakkan kakinya di dalam dunia perekonomian Islam di Indonesia dan tentu cukup banyak pengalaman, rintangan dan hambatan yang sudah di alami. Akan tetapi alhamdulillah BMT UGT Sidogiri hingga kini masih tetap eksis bahkan lebih maju dan berkembang dari tahun-tahun sebelumnya.

Usaha ini diawali oleh keprihatinan Bapak KH. Nawawi Thoyib (Alm) pada tahun 1993 akan maraknya praktek-praktek rentenir di desa Sidogiri. Maka Beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat tersebut dengan pola pinjaman tanpa bunga dan alhamdulillah program tersebut bisa berjalan hampir 4 tahun meskipun masih terdapat sedikit kekurangan dan praktek renten masih belum punah.

Pada tanggal 12 Rabi'ul Awal 1418 H (ditepatkan dengan tanggal lahir Rasulullah SAW) atau 17 Juli 1997 ditetapkanlah pendirian Koperasi BMT MMU Pasuruan yang berkedudukan dikecamatan Wonorejo Pasuruan. Disaat itu kantor pelayanan pertama BMT MMU masih sewa dengan ukuran luas + 16 m<sup>2</sup> dan Modal awal sebesar Rp 13.500.000 ,- yang terkumpul dari anggota sebanyak 148 orang, terdiri dari para asatidz, pengurus dan pimpinan MMU Pondok Pesantren Sidogiri. Menurut sumber dan pelaku langsung, bahwa dari dana sebesar Rp 13.500.000 ,- pada waktu itu untuk bisa memutar dan

memproduktifkan dana tersebut sangat banyak sekali hambatan, rintangan dari lingkungan sekitar. Namun sedikitpun para pendiri ini tidak ada yang putus asa ataupun menyerah bahkan menjadikan semangat untuk terus maju. Seiring berjalannya waktu pada tanggal 4 September 1997, disahkanlah BMT MMU Pasuruan sebagai Koperasi Serba Usaha dengan Badan Hukum Koperasi nomor 608/BH/KWK.13/IX/97.

Setelah Koperasi BMT MMU berjalan selama dua tahun maka banyak masyarakat Madrasah diniyah yang mendapat bantuan guru dari Pondok Pesantren Sidogiri lewat Urusan Guru Tugas ( UGT ) mendesak dan mendorong untuk didirikan koperasi dengan skop yang lebih luas yakni skop Koperasi Jawa Timur.

Pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000.

BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur.

Koperasi BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. Alhamdulillah, pada saat ini

BMT UGT Sidogiri telah berusia 17 tahun dan sudah memiliki lebih dari 277 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah.

Dari sini ada dua Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang berlatar belakang pondok pesantren Sidogiri. Yaitu koperasi BMT MMU dan koperasi BMT UGT. Koperasi BMT MMU beroperasi di kabupaten Pasuruan dengan memiliki 12 unit pelayanan, delapan diantaranya merupakan BMT dengan usaha simpan pinjam pola syariah dan tiga unit merupakan unit usaha riil. Sedangkan koperasi BMT UGT, sebagaimana izin yang didapatkan, beroperasi di kabupaten/kota di Jawa Timur. Unit pelayanan pertama Koperasi UGT beroperasi di Surabaya, salah satu cabangnya adalah BMT UGT Pamekasan.<sup>1</sup>

Pada tahun 2006 Koperasi BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan mulai beroperasi sesuai intruksi dari pusat. Pada saat itu, bapak Salim Faisal yang ditunjuk oleh pengelola pusat untuk menjadi kepala cabang Koperasi BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dengan modal awal dari pusat.<sup>2</sup>

## **b. Produk Tabungan dan Pembiayaan BMT UGT Sidogiri Capem**

### **Pagendingan**

#### **1. Produk Tabungan**

- a) Tabungan umum syariah
- b) Tabungan Haji al-Haromain
- c) Tabungan Umrah al-Hasanah
- d) Tabungan Lembaga Peduli Siswa
- e) Tabungan Qurban

---

<sup>1</sup> Fathorrahman, *wawancara*, kepala bagian simpanan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, 14 juni 2017.

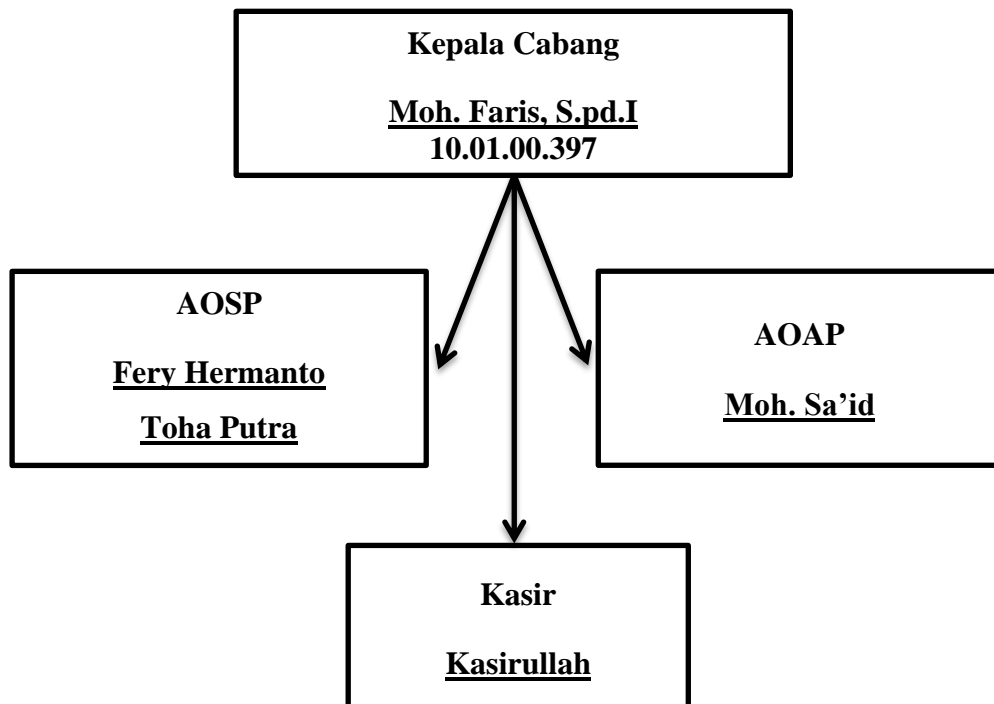
<sup>2</sup> Abdul Haqi, *wawancara*, AOSP BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, 15 juni 2017.

- f) Tabungan Tarbiyah
- g) Tabungan Mudharabah Berjangka
- h) Tabungan MDA Berjangka Plus

**2. Produk Pembiayaan**

- a) Mudharabah
- b) Musyarakah
- c) Murabahah
- d) Bai` al Wafa`
- e) Istishna
- f) Bai' Maushuf Fiddhimmah
- g) Rahn (Gadai)

**c. Struktur BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan**



## **B. Paparan Data**

### **1. Strategi BMT UGT Sidogiri dalam Mereduksi Nasabah *Wanprestasi***

Dalam hal melakukan penelitian, peneliti wajib dan juga melakukan observasi supaya data yang diperoleh lebih jelas dan kongkrit dalam pengumpulan data. Selanjutnya adalah penulis melakukan metode wawancara kepada petugas BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan untuk memperoleh data tentang Strategi BMT UGT Sidogiri dalam Mereduksi Nasabah *Wanprestasi* (studi kasus BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan). Data yang diperoleh dengan metode observasi, dokumentasi, dan wawancara langsung dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif kepada BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan sehingga terjamin mendapat data yang jelas dan kongkrit.

Hasil data yang diperoleh penulis dari wawancara langsung kepada nasabah adalah sebagai berikut:

“Saya pernah mas mengajukan permohonan pembiayaan kepada BMT Sidogiri untuk memperbesar usaha saya yaitu usaha krupuk. dengan mengisi form pembiayaan dengan membawa KTP (Kartu Tanda Penduduk) suami dan istri, kemudian KK (Kartu Keluarga). Setelah itu selesai, besoknya petugas BMT langsung mensurvei usaha saya mas dengan beberapa pertanyaan tentang usaha saya dan data diri saya mas.”<sup>3</sup>

“saya pernah bertransaksi dengan BMT Sidogiri”

“iya mas saya juga sering bertransaksi ke BMT Sidogiri, kebutuhan saya untuk tambahan modal usaha kemaren untuk toko saya. Saya rasa di BMT lebih murah dan tidak ribet prosesnya”

“saya pernah juga mas kemaren buat kebutuhan pendidikan anak saya untuk kuliah”

---

<sup>3</sup> Halima, nasabah BMT UGT Sidogiri capem Pagendingan, wawancara langsung (26 November 2020).

Adapun masyarakat yang belum bertransaksi dengan BMT Sidogiri adalah mereka yang masih muda-mudi dan masih belum membutuhkan uang untuk kebutuhan usaha dan masih ditanggung oleh orang tua mereka.<sup>4</sup>

Dari hasil data yang didapatkan penulis, dari wawancara langsung kepada petugas BMT adalah sebagai berikut:

Proses pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan adalah mengajukan pembiayaan dan mengisi formulir atau form pembiayaan dengan persyaratan melampirkan KTP (kartu tanda penduduk) suami istri, kartu keluarga (KK), foto copy agunan atau jaminan.

Proses analisis pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Sidogiri sebagai berikut:

“yang pertama mas jika ada pembiayaan yang pertama kita survei itu adalah usahanya terlebih dahulu. Hal ini untuk mengetahui apakah usaha berjalan atau tidak mas. Karena mas meskipun orangnya mempunyai sifat jujur akan tetapi usaha tidak berjalan maka sama saja mas nantinya dia akan *wanprestasi* juga. Akan tetapi sebaliknya jika usahanya orang tersebut lancar dan maju meskipun orangnya sedikit bersifat kurang jujur maka hal tersebut masih bisa diatasi nanti oleh kita dengan berbagai cara yang tegas. Seperti itu mas”.<sup>5</sup>

Dari keterangan diatas bahwasanya dalam hal proses analisis sebuah pembiayaan yang pertama adalah survei atau analisis usahanya dengan penilaian menggunakan kuisisioner. Hal ini berkaitan dengan teori Capacity yaitu kemampuan seseorang dalam membayar atau memenuhi kewajibannya. Proses analisis ini adalah tentang pendapatan tokonya setiap harinya.

“iya mas karna memang analisis usahanya tersebut sangatlah penting karna hal tersebut mencerminkan bagaimana nanti orang tersebut memenuhi angsurannya nantinya. Dan ketika usahanya tersebut bagus

---

<sup>4</sup> Sunarwi, Nasabah BMT UGT Sidogiri, Wawancara langsung (25 maret 2020).

<sup>5</sup> Khoiri, AOAP BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (20 september 2020).

mas minimal perharinya kurang lebih pendapatannya adalah 250.000, itu sudah lumayan semisal untuk pembiayaan sebesar 10.000.000 (sepuluh juta) dan bisa saja di ACC sama BMT mas. Asalkan tidak ada kendala nanti di kemudian hari”.

Adapun kriteria usaha pembiayaan yang sering di ajukan oleh seseorang

“seperti apa mas untuk kriteria usahanya yang sering diajukan ke BMT?, kriterianya ada 2 mas yang pertama adalah usaha tetap seperti toko dan semacamnya, kemudian usaha tidak tetap seperti usaha Proyek, jual-beli sepeda motor dan mobil dan usaha semacamnya”.<sup>6</sup>

Proses analisis usaha memang harus benar-benar teliti dikarnakan hal tersebut nantinya berperan penting terhadap kemampuan si nasabah dalam memenuhi angsurannya seperti halnya yang dikemukakan bapak Abdul haqi :

“Dilihat dari jalannya usahanya mas, yaitu kalau sudah tidak sehat ada indikasi mengarah ke bangkrut, kemudian melihat administrasi dan cara pengelolaan, dengan cara survei dan wawancara menggunakan kuisisioner untuk melihat keadaan usahanya. Kemudian dilihat dari manajemen pengelolaan kemudian modal yang dikelola. Semisal pengajuan pembiayaan 100.000.000 (seratus juta) dengan modal sebesar 2.000.000 (dua juta) maka hal tersebut tidak masuk akal mas.”

“sebagai contoh kuisisioner seperti “sejak kapan berdiri ?” “apa saja yang dijual” ketika ada barang yang tidak laku dijual meskipun banyak mas itu juga menjadi sebab tidak berkembangnya usahanya mas, ada juga pemiliha tempat yang strategis dan persaingan harga jual dan kualitas barang juga mempengaruhi”.<sup>7</sup>

Kemudian proses analisis yang ke dua adalah proses analisis karakter atau sifat si nasabah tersebut juga menjadi peran penting guna meminimalisir terjadinya *wanprestasi* dikemudian hari.

---

<sup>6</sup> Abdul Haqi, AOSP BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (15 september 2020).

<sup>7</sup> Fery Hermanto, AOAP BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan, wawancara langsung (10 september 2020).

“Karakter juga mempengaruhi untuk memperoleh informasi tersebut adalah dengan bertamu kerumah orang tersebut dan mengamati bagaimana akhlaknya cara berbicara orang tersebut apakah informasi yang disampaikan sesuai atau hanya mengada-ngada. Namun mas untuk mengetahui karakter seseorang tidak cukup hanya bertamu saja. Petugas BMT harus menyisir informasi disekitar rumah orang tersebut yakni dengan mencari informasi melalui tetangga sekitar kurang lebih 2 sampai 3 orang tetangga dengan menanyakan karakter orang tersebut. Dengan pertanyaan “apakah orang tersebut orang jujur atau tidak” “apakah orang tersebut mempunyai hutang atau tidak”. Hal ini akan mempermudah proses analisis karakter orang tersebut”.<sup>8</sup>

Dari pernyataan diatas bahwa memang proses analisis karakter sedikit lebih susah karna informasi yang diterima dari tetangga tidak 100% benar karna sejatinya tetangga tersebut memang ada yang menyukai orang tersebut dan ada juga yang tidak menyukai orang tersebut jadi informasi yang didapat tidak selalu sama jadi harus memang perlu adanya informasi dari tokoh setempat agar lebih jelas informasi mengenai orang tersebut.

“pernah terjadi mas ada seseorang yang mengajukan pembiayaan dilihat dari kerakturnya dia memang orang baik, dan akhirnya pembiayaan tersebut di ACC dengan proses analisis yang diterapkan BMT. Akan tetapi yang terjadi sebenarnya adalah yang menggunakan pembiayaan tersebut bukan orang tersebut tetapi orang ke-dua, dan akhirnya orang tersebut *wanprestasi* dikarenakan orang kedua tidak membayar angsuran yang akan diserahkan ke BMT”

Kemudian proses analisis selanjutnya adalah collateral atau jaminan. Hal ini memang penting sebagai pegangan BMT ketika memang nasabah tersebut sudah tidak mampu membayar kewajibannya maka jalan satu-satunya adalah jaminan.

“untuk proses jaminan tersebut mas adalah 50% dari harga taksiran semisal harga taksirannya sepeda motor dengan harga 10.000.000 (sepuluh juta) maka pembiayaan yang diberikan maksimal adalah 50% adalah 5.000.000 (lima juta).”

---

<sup>8</sup> Moh. Faris, Kepala Cabang BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan wawancara langsung (10 september 2020).



“untuk pengecekan M-banking seperti apa mas ?, semisal sertikat yang dijadikan jaminan sudah dijadikan jaminan ke Bank lain sebelumnya”

“untuk proses pengecekan M-banking tersebut adalah kita mas menggunakan jasa notaris untuk pengecekan sertifikat tersebut apah sudah dijadikan jaminan sebelumnya atau tidak. Dan kemudia jaminan tersebut harus disahkan oleh notaris agar supaya jaminan tersebut kuat dalam hukum. Kalau BPKB mas harus di vidusia dulu (kekuatan hukum”. Kemudian untuk pengecekan M-banking BMT juga menggunakan istilahnya SID (system informasi debitur) untuk pengecekan M-banking”.<sup>9</sup>

Proses yang dilakukan oleh pihak BMT dalam pengecekan sertifikat adalah memang menggunakan jasa Notaris. Karna sesungguhnya ketika sertifikat tersebut dijadikan jaminan ke suatu lembaga keuangan maka sertifikat tersebut akan didaftarkan terlebih dahulu ke notaris, makan untuk meminimalisir sertifikat yang sudah dijadikan jaminan caranya adalah di cek ke notaris apakah sudah terdaftar atau tidak. Dan juga untuk penggunaan aplikasi SID (system informasi debitur) masih baru penggunaannya di BMT dan prosesnya dalah dengan melakukan pengecekan ke BMT pusat.

untuk keadaan pasar saat ini dan yang akan datang kalau di BMT adalah melihat sesuai dengan daerahnya apa yang memang laku di daerah tersebut. Kemudian adalah sehat tidaknya usahanya, sudah mempunyai berapa pelanggan, apa saja barang yang lau terjual dan yang tidak laku di jual, jadi memang bagi petugas BMT untuk menganalisis memang harus benar-benar jeli.

Dalam setiap proses analisis pembiayaan tidak terlepas dari yang namanya hambatan bisa jadi dari eksternal ataupun internal itu sendiri

---

<sup>9</sup> Moh. Sa'id, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan, wawancara langsung (10 september 2020).

“hambatan yang sering terjadi adalah pembiayaan dari usaha-usaha tidak menentu seperti proyek, dan penegak hukum. Hal ini dikarenakan karna penghasilan usaha tidak menentu tersebut seperti proyek ya memang tidak menentu, jadi kebanyakan tidak akan di ACC karna bisa bermasalah dikemudian hari.”<sup>10</sup>

Dan juga pembiayaan yang diajukan oleh penegak hukum, petugas BMT selalu ada keraguan dikarenakan ketika jaminan yang digunakan adalah BPKB sepeda motor yang masanya adalah 5 tahun. Ketikan jaminan tersebut tidak di tebus ke BMT dan BPKB tersebut masih bisa di buat lagi oleh penegak hukum. Seperti halnya polis. Makanya pembiayaan dari kalangan penegak hukum atau semacamnya kebanyakan oleh BMT tidak di ACC.

“kemudian mas jika pengajuan dari PNS (pegawai negeri sipil) maka kebanyakan jika memang orang tersebut tidak mempunyai usaha lain maka pembiayaan tersebut kebanyakan tidak di ACC mas. Karna dalam kondisi tersebut hanya SK PNS yang dijadikan jaminan. Baru kalau orang tersebut mempunyai usaha lain pengajuan tersebut bisa saja di ACC oleh BMT”<sup>11</sup>

Untuk pembiayaan seperti ini petugas BMT masih ragu-ragu dikarenakan PNS tersebut kebanyakan kalau sudah SK yang dijadikan jaminan kebelakangnya pasti bermasalah, karna pada dasarnya PNS tersebut sudah tidak mempunyai uang.

Memang teori 5C harus diperhatikan, di BMT yang diutamakan adalah *character dan capacity* kemudian yang terakhir *collateral* atau jaminan. Jika seseorang mempunyai kemampuan dan karakternya tidak baik, meskipun mempunyai usaha yang baik, niat untuk membayar kewajibannya harus dipaksa-paksa. Makanya kalau diurut dari pertama adalah karakter dulu.

---

<sup>10</sup> Fery Hermanto, AOAP BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan, wawancara langsung (10 september 2020).

<sup>11</sup> Khoiri, AOAP BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (20 september 2020).

Pertama dilihat dari cara bicaranya apakah menunjukkan akhlak yang baik atau tidak. Dari awal bertemu seseorang yang berkarakter baik adalah berbicara dan memberikan penjelasan sesuai kondisi yang sebenarnya. Memberikan informasi tentang dirinya sendiri. Dan sebaliknya jika karakternya tidak baik maka cenderung memberikan informasi yang palsu. Untuk teori 5C yang paling penting adalah *character, capacity dan collateral* kalau yang lain hanya menjadi pendukung saja.<sup>12</sup>

## **2. Tindakan dan solusi BMT UGT Sidogiri Capem pagendingan dalam mereduksi nasabah *wanprestasi***

“saya juga pernah *wanprestasi* selama 4 bulan. Hal tersebut terjadi karna saya ada keperluan mendadak. Untuk berobat istri saya karna sakit. Pertama memang saya di telepon oleh pihak BMT Sidogiri karna keterlambatan tersebut. Dan kemudian saya jelaskan keadaan saya. dan kemudian saya tepati janji saya pada berikutnya dan melunasi tunggakan bulan sbelumnya”<sup>13</sup>

Data yang diperoleh penulis ketika observasi langsung menunjukkan Bahwa kebanyakan masyarakat tidak tahu mengenai *wanprestasi* itu sendiri. Kebanyakan masyarakat ketika melakukan pembiayaan ketika dijelaskan mekanismenya oleh petugas BMT masyarakat tersebut tidak ingin tau soal proses dan mekanismenya kebanyakan seperti itu. Dan akhirnya ketika terjadi yang demikian yaitu *wanprestasi* petugas dari BMT harus menjelaskan dari awal lagi tentang mekanisme pembiayaan tersebut.

Adapun hasil wawancara kepada petugas BMT untuk solusi dan tindakan BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan adalah sebagai berikut:

---

<sup>12</sup> Abdul Haqi, AOSP BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (15 september 2020).

<sup>13</sup> Misdin, nasabah BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan, wawancara langsung (24 November 2020)

“istilah *mereduksi* di BMT UGT Sidogiri adalah “memitigasi” artinya meminimalisir hal-hal yang tidak diinginkan di kemudian hari. Problem di masyarakat itu bermacam-macam. Ada juga yang karna lupa bahwa pada hari itu harus membayar kewajiban kepada BMT Sidogiri. Akhirnya orang tersebut di telepon oleh petugas BMT bahwa nasabah tersebut ada kewajiban yang harus di bayar.”<sup>14</sup>

Memitigasi merupakan istilah yang dipakai oleh BMT. Memitigasi itu sama halnya dengan meminimalisir, mengurangi dan mengantisipasi terjadinya *wanprestasi*.

“iya mas saya dulu sering di datangi oleh petugas BMT karna nunggak telat bayar. Namun apa daya mas saya memang betul-betul tidak bisa membayar pada waktu itu. Yang saya janjikan adalah arisan kepada BMT. Namun sedikit lama yang dapat arisan tersebut. Saya bilang minta maaf ke BMT dengan alasan arisan saya masih belum dapat seperti itu mas.”<sup>15</sup>

“saya mas pernah melakukan pembiayaan ke BMT yaitu untuk memperbesar usaha saya. usaha saya disini adalah pabrik krupuk mas. Pertama sih lancar mas 4-6 bulanan. Namu habis itu masuk musim penghujan dan hasil pendapatan tidak sama seperti bulan sebelumnya dan kewajiban kepada BMT hanya terpenuhi sedikit saja. Namun dari pihak BMT memberikan kemudahan dengan memperpanjang masa pembiayaan tersebut dengan tanggungan lebit sedikit dari sebelumnya”.<sup>16</sup>

BMT meberikan keringan terhadap nasabah yang memang masih ada niat baik untuk membayar. yakni dengan mereschedul jangka waktu pembiayaan tersebut. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir terjadinya *wanprestasi*. Memang ketika sudah ada indikasi *wanprestasi* yang dilakukan petugas BMT adalah me-reschedul nasabah tersebut atau mengatur ulang jangka waktu pembiayaan dan menyesuaikan dengan pendapatan nasabah tersebut. Namun ketika hal tersebut dilalakukan dan dirasa tidak terlaksana

---

<sup>14</sup> Khoiri, AOAP BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (20 september 2020).

<sup>15</sup> Misdin, Nasabah BMT UGT Sidogiri, wawancara langsung, (25 Maret 2020).

<sup>16</sup> Halima, Masyarakat (nasabah BMT Sidogiri), wawancara langsung, (25 November 2020).

dengan baik. Maka yang dilakukan pihak BMT adalah dengan menjual agunan tersebut.

Proses yang dilakukan petugas BMT sebelum terjadinya *wanprestasi*.

Hal ini memang tugas yang dilakukan setiap hari oleh petugas BMT.

“sebelum terjadinya *wanprestasi* yang dilakukan petugas BMT adalah mengkondisikan data-data lancar yang dimonitoring setiap hari. Setelah monitoring biasanya nasabah yang lancar ketika sudah tepat pada kewajibannya membayar nasabah tersebut tidak di telepon. Kemudian ditunggu sampai ada tunggakan 1 bulan, baru setelah itu di telepon“

Petugas BMT “Bu bulan kemaren sampean tidak bayar ya ?”

Nasabah “owh ya ustad”

Petugas BMT “bulan sekarang bisa langsung bayar 2 ya ?”

Pernyataan diatas menunjukkan bahwa jika nasabah yang lancar ketika sudah sampai pada kewajibannya tidak langsung di telepon melainkan ditunggu sampai 1 tunggakan. Kenapa demikian karna meminimalisir anggapan bahwa petugas BMT itu banyak bicara istilah bahasa madura adalah “ceremi”.<sup>17</sup>

Kemudian setelah 3 tunggakan oleh petugas BMT di telepon lagi, setelah telepon tersebut tidak di respon maka langsung bertamu kerumah si nasabah tersebut dengan membuat berita acara yang dilengkapi dengan beberapa pertanyaan di antaranya “kenapa sampean nunggak pak ?” ketika jawaban dari pertanyaan tersebut masuk akal semisal sakit, ataupun terkendala keluarganya ada yng meninggal, jadi BMT tidak langsung membuat surat pernyataan cuman berita acara itu saja. Jadi petugas ngambil langkah

---

<sup>17</sup> Khoiri, AOAP BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (20 september 2020).

agar bisa membayar meskipun cuma 1 angsuran. Nasabah tersebut diingatkan terus supaya membayar 1 angsuran kemudian oleh pihak BMT nasabah tersebut di kontrol apakah ini memang alasannya atautkah di buat-buat. Kalau memang dibuat-buat maka akan di pertegas lagi oleh BMT. Kontrolnya adalah ditunggu sampai bulan depan apakah masih mau nunggu telepon dari BMT atau bayar sebelum di telepon. Karna di BMT tersebut tidak ada istilah denda selama dia masih belum nungggak 1 minggu. Setelah lebih 1 minggu itu ada istilah *nadzar* atau denda namun kebanyakan hal tersebut tidak diminta asalkan nasabah tersebut memang mau rutin lagi. Jadi memang tugas dari seorang AOAP adalah harus mengkondisikan nasabah semuanya lancar yang memang harus dengan strategi yang matang. Dan banyak tidaknya nasabah *wanprestasi* tersebut tergantung yang mengkondisikan yaitu AOAP.<sup>18</sup>

Istilah atau teori yang dipakai di BMT Sidogiri untuk mengatasi nasabah *wanprestasi* adalah *Rescheduling* atau penjadwalan ulang.

“kendalanya adalah dari margin. Jadi pertimbangannya adalah di-*reschedul* secara penurunan margin. Jika memang nasabah benar-benar tidak mampu untuk memenuhi kewajibannya, maka akan di *reschedul* ulang. Lain halnya dengan jika memang nasabah tidak mampu karena krakter atau mengada-ada maka tidak ada istilah di *reschedul* maka akan langsung eksekusi jaminan”<sup>19</sup>

Pernyataan diatas adalah dalam tanda kutip bahwa ketika nasabah tersebut akan di-*reschedul* maka nasabah tersebut harus melunasi tunggakan yang sebelumnya baru penjadwalan ulang tersebut dilakukan oleh petugas BMT. Segala cara dilakukan sehingga ada angsuran yang masuk berapun

---

<sup>18</sup> Abdul Haqi, AOSP BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (15 september 2020).

<sup>19</sup> Moh. Faris, Kepala Cabang BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan, wawancara langsung 10 september 2020).

jumlahnya dan akan dimasukkan ke pokoknya saja agar si nasabah tersebut melunasi semua angsurannya sehingga akhirnya adalah eksekusi jaminan tersebut.

“Kalau penggunaan SP (surat peringatan) adalah dari awal sudah mengarah ke *wanprestasi*. Pertama lancar tanpa tunggakan. Kedua lancar dengan tunggakan pokok atau tunggakan margin itu akan muncul. Kurang lancar, diragukan, macet. Kalau sudah mengarah diragukan itu harus segera diselesaikan agar tidak sampai macet. Karna setiap bulan harus ada laporan ke pusat tentang keadaan BMT tersebut. Jadi harus bergerak cepat untuk menangani hal tersebut.”

“Untuk penanganan nasabah yang mempunyai kemampuan membayar tapi tidak ada niat baik untuk membayar maka akan langsung di eksekusi jaminan. Makanya ada jaminan kita ikat dengan hukum dan langsung eksekusi jaminan.”

“Strategi lain adalah dengan alasan yang tepat dan kondisi yang tepat menggunakan cara musyawarah dengan cara kekeluargaan. Karna memang semua lembaga itu pasti ada yang *wanprestasi* tergantung besar kecilnya angsuran dan tergantung penanganan. Dalam hal ini jika nasabah memang benar-benar tidak mampu bisa saja kewajibannya tersebut di *Take Over* oleh petugas BMT dalam tanda kutip pembiayaannya terbilang kecil”.

Makanya dari awal untuk meminimalisir atau mitigasi agar tidak terjadi hal tersebut dari proses analisisnya harus betul-betul akurat, proses surveinya harus betul-betul di jalankan secara akurat dan juga informasinya benar-benar akurat. Dan jaminannya tercover dengan baik usahanya memang benar adanya dan berjalan. Itu adalah salah satu cara meminimalisir terjadinya *wanprestasi*. Dan yang paling utama adalah kejujuran dari nasabah dan karyawan itu sendiri. Karna bisa jadi karyawan tersebut ada yang disuap supaya pembiayaan tersebut di ACC. Karna di BMT itu harus menjalankan tugas dengan sejujur-jujurnya. dan nasabah harus memberikan informasi yang benar.

## **C. Temuan Penelitian**

### **1. Strategi BMT UGT Sidogiri Capem pagendingan dalam mereduksi nasabah *wanprestasi***

- a. Penggunaan aplikasi SID (System Informasi Debitur) untuk pengecekan M-banking nasabah
- b. Penggunaan teori 5C dengan mengedepankan (*Character, capacity, collateral*) sedangkan *capital dan conditioning* hanya sebagai pendukung saja dalam proses analisis suatu pembiayaan
- c. Setiap pembiayaan baru maksimal 50% harga taksiran jaminan dan setiap pembiayaan nasabah lama bisa samapai 60%-70% dari harga taksiran jaminan
- d. Setiap pengajuan pembiayaan dari PNS kebanyakan tidak di ACC jika tidak mempunyai usaha yang jelas.

### **2. Tindakan dan solusi BMT UGT Sidogiri Capem pagendingan dalam mereduksi nasabah *wanprestasi***

- a. *Take over* oleh petugas BMT untuk pembiayaan berskala kecil jika memang benar-benar tidak mampu membayar.
- b. Adanya *reschedul* atau penjadwalan ulang angsuran kepada nasabah yang tidak dapat memenuhi kewajibannya dengan alasan yang jelas dan masuk akal.
- c. Penyelesaian ala santri yakni musyawarah secara kekeluargaan.
- d. Eksekusi jaminan menjadi tahap akhir penyelesaian.



## **D. Pembahasan**

### **1. Strategi BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan dalam mereduksi Nasabah *Wanprestasi*.**

Proses pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan adalah mengajukan pembiayaan dan mengisi formulir atau form pembiayaan dengan persyaratan melampirkan KTP (kartu tanda penduduk) suami istri, kartu keluarga (KK), foto copy agunan atau jaminan.

Berdasarkan observasi dan wawancara adapun proses selanjutnya adalah proses analisis pembiayaan tersebut. Strategi yang digunakan oleh petugas BMT dalam menganalisis suatu pembiayaan adalah menggunakan teori 5C (*character, capacity, collateral, capital, conditoning*).<sup>20</sup> Adapun proses pertama yang dilaksanakan adalah *capacity* yaitu kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya nantinya. Proses analisis ini berkaitan dengan survei usaha nasabah. Dengan menggunakan wawancara dan kuisioner proses analisis usaha tersebut harus benar-benar akurat. Karakteristik suatu usaha ketika pendapatan perhari kurang lebih sekitar 200.000-250.000 itu sudah lumayan ketika melakukan pembiayaan 5.000.000 sampai 10.000.000. karna ketika pendapatan usahanya masih kurang dan belum lancar dan juga usahanya yang tidak berjalan meskipun dalam hal ini orang tersebut mempunyai karakter yang baik maka pembiayaan tersebut nantinya akan bermasalah dan berpotensi *wanprestasi*. Namun sebaliknya ketika usahanya berjalan, pendapatannya perhari lumayan meskipun karakternya sedikit tidak jujur itu nantinya masih bisa diatasi dan berpotensi di ACC pembiayaannya.

---

<sup>20</sup> Berdasarkan Hasil Wawancara (dapat dilihat di halaman 51)

Keadaan usahanya tersebut nantinya akan memberikan gambaran atau mencerminkan nantinya bagaimana orang tersebut memenuhi kewajibannya nantinya kepada BMT. Hal ini sudah sesuai bahwa usaha yang dimiliki calon debitur harus baik dan mampu berkembang sehingga nantinya mampu melaksanakan kewajibannya.<sup>21</sup> *Capacity* berpengaruh positif terhadap keputusan pembiayaan, artinya semakin baik *capacity* maka akan semakin baik pula keputusan untuk memberikan pembiayaan.<sup>22</sup>

Jenis usaha yang sering diajukan pembiayaan ada dua macam yang pertama adalah usaha tetap seperti usaha toko dan sebagainya, kemudian yang kedua adalah usaha tidak menentu seperti jual-beli sepeda dan motor dan usaha tidak menentu lainnya.

*Character* adalah sifat atau watak nasabah, watak atau sifat ini akan dapat dilihat dari masalah nasabah dengan pengamatan, pengalaman, riwayat hidup dan hasil wawancara.<sup>23</sup> Adapun proses analisis karakter oleh pihak BMT Sidogiri apakah orang tersebut benar-benar jujur atau tidak. Proses yang pertama adalah bertemu ke orang tersebut menanyakan perihal keperluan pembiayaan tersebut untuk apa. Proses analisis karakter ini adalah berkaitan dengan cara bicara orang tersebut, cara bicaranya seperti apa, keperluannya memang betul-betul adanya yang disampaikan kemudian akhlaknya. Baru setelah proses bertemu kerumah orang tersebut adalah proses pencarian informasi melalui tetangga sekitar dan tokoh. Hal ini penting juga untuk menggali informasi orang tersebut apakah jujur atau tidak, apakah punya

---

<sup>21</sup> Berdasarkan hasil wawancara (dapat dilihat di halaman 46-47)

<sup>22</sup> Regilia Asri Cahyaningtyas, *Pengaruh 5C (character, capacity, capital, collateral dan condition of economy) terhadap Pemberian Kredit*, (Jurnal Ilmiah Akuntansi Vol XVII, No1, Maret 2019). Hlm. 11.

<sup>23</sup> Kasmis, *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta, Kencana 2010), hlm. 252.

tanggungan ke bank lain atau tidak setidaknya 2 sampai 3 orang tetangga dan tokoh sekitar. Pertanyaan yang diajukan kepada tetangga dengan berdalih ingin kerjasama bisnis sehingga tetangga tersebut memberikan informasi yang dibutuhkan oleh BMT.<sup>24</sup>

Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti pernah ada kejadian dimana ada orang yakni si A mengajukan permohonan pembiayaan kepada BMT untuk kebutuhan usahanya. Dilihat dari karakternya dengan beberapa informasi dari tetangga, si A adalah orang baik dan akhirnya pembiayaan tersebut di ACC oleh BMT. Angsuran pertama sampai ketiga si A tersebut lancar, kemudian angsurang selanjutnya bermasalah ada indikasi *wanprestasi*, sehingga BMT bergerak ke rumah si A menanyakan perihal tersebut “kenapa bapak telat membayar?”. Dan akhirnya si A tersebut menjelaskan bahwa yang memakai pembiayaan tersebut melainkan orang kedua. Sementara barang yang dijadikan jaminan oleh orang kedua tersebut dijual keorang lain tanpa BPKB. Sehingga pihak BMT harus ekstra kerja untuk mengusut tuntas masalah tersebut dan akhirnya pembiayaan tersebut bisa diselesaikan. Pernyataan tersebut menyatakan bahwa pihak BMT masih terkecoh dalam hal analisis karakter seseorang sehingga kejadian tersebut bisa terjadi.

Dari kejadian diatas peneliti menyimpulkan bahwa dari proses analisis pembiayaan menggunakan teori 5C masih kurang maksimal. Kita lihat bahwa masih ada kelemahan dalam hal memahami karakter nasabah atau lebih

---

<sup>24</sup> Berdasarkan hasil wawancara (dapat dilihat di halaman 48)

jelasnya siapa pengguna pembiayaan tersebut sehingga terjadi nasabah *wanprestasi* seperti kasus di atas.<sup>25</sup>

Kemudian analisis yang ketiga adalah analisis *collateral* atau jaminan. Proses analisis jaminan ini adalah ketika yang dijadikan jaminan adalah sepeda motor maka akan di taksir berapa harga jual motor tersebut dan maksimal pembiayaan dari harga taksiran tersebut adalah 50%. Semisal harga motor tersebut adalah 10.000.000 maka maksimal jumlah pembiayaannya adalah 5.000.000. begitupun juga dengan sertifikat. Dalam hal jaminan sertifikat maka proses pengecekannya menggunakan jasa notaris untuk mengetahui apakah sertifikat tersebut sudah dijadikan jaminan sebelumnya atau tidak dan kemudian sertifikat tersebut di sahkan oleh notaris sehingga kuat dalam hukum. Dan juga di BMT Sidogiri juga menggunakan aplikasi yang bernama SID (system informasi debitur) untuk pengecekan M-banking nasabah namun prosesnya adalah di pusat dan sistem ini masih bersifat baru di BMT Sidogiri. SID merupakan (Sistem Informasi Debitur) yang sejak Januari 2018 dikelola oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) antar Bank atau Lembaga Keuangan Lainnya di bidang Keuangan.<sup>26</sup>

Untuk keadaan pasar saat ini dan yang akan datang petugas BMT melihat sesuai dengan daerah itu sendiri. Usaha apa yang memang laku dijual di daerah tersebut, apah pakaian atau makanan. Hal ini juga menjadi indikator berjalannya usaha tersebut. Dan juga tempatnya berpengaruh strategis atau

---

<sup>25</sup> Berdasarkan hasil wawancara (dapat dilihat di halaman 48)

<sup>26</sup> Eka Jaya Subadi, *Restrukturisasi Kredit Macet Perbankan*, (Yogyakarta, NUSAMEDIA 2019), hlm. 57.

tidak kemudain persaingan harga dan yang terakhir adalah kualitas barang dagangannya.

penggunaan teori 5C yang dipakai oleh BMT UGT Sidogiri, BMT UGT Sidogiri lebih mengedepan *character, capacity dan collateral* ketiganya itu yang dianggap paling penting untuk proses analisis suatu pembiayaan sehingga teori 5C *capital dan condition* jarang dipakai karna hanya dianggap sebagai pendukung saja. Hal inilah yang membuat proses analisis pembiayaan di BMT UGT Sidogiri masih belum maksimal sehingga masih ada nasabah yang melakukan tindakan *wanprestasi*. Setidaknya ke-5 teori tersebut digunakan semua karna memang semuanya saling berhubungan agar proses analisis maksimal dan meminimalisir adanya tindakan *wanprestasi*.

## **2. Tindakan dan Solusi BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan dalam mereduksi Nasabah *Wanprestasi*.**

Adapun proses monitoring sebelum terjadinya *wanprestasi* adalah setiap harinya petugas BMT mengkondisikan data-data lancar. Setelah proses monitoring biasanya nasabah yang tergolong lancar ketika sudah sampai pada hari kewajibannya membayar maka dari pihak BMT tidak langsung menghubungi si nasabah, namun pihak nasabah dihubungi atau ditelepon sampai ada tunggakan 1 bulan baru kemudian nasabah tersebut ditelepon oleh BMT. Kenapa demikian karena pihak BMT merasa bahwa keadaan nasabah tersebut dalam keadaan lancar ketika sering dihubungi BMT takut ada istilah bahwa BMT tersebut dalam bahasa madura adalah “ceremi” karna memang si nasabah tersebut lancar. Kemudian monitoring nasabah tersebut apakah

angsurang berikutnya apakah masih mau nunggu telepon dari BMT atau langsung bayar tanpa menunggu telepon dari pihak BMT seperti itu.<sup>27</sup>

Namun lain halnya ketika nasabah tersebut sudah 3x berturut-turut tidak memenuhi kewajibannya maka langsung oleh petugas BMT di telepon lagi, setelah telepon tersebut tidak di respon maka langsung bertamu kerumah si nasabah tersebut dengan membuat berita acara yang dilengkapi dengan beberapa pertanyaan di antaranya “kenapa sampean nunggak pak ?” ketika jawaban dari pertanyaan tersebut masuk akal semisal sakit, ataupun terkendala keluarganya ada yang meninggal, jadi BMT tidak langsung membuat surat pernyataan cuma berita acara itu saja. Jadi petugas ngambil langkah agar bisa membayar meskipun cuma 1 angsuran. Nasabah tersebut diingatkan terus supaya membayar 1 angsuran kemudian oleh pihak BMT nasabah tersebut di kontrol apakah ini memang alasannya ataukah di buat-buat. Kalau memang dibuat-buat maka akan di pertegas lagi oleh BMT. Kontrolnya adalah ditunggu sampai bulan depan apakah masih mau nunggu telepon dari BMT atau bayar sebelum di telepon. Karna di BMT tersebut tidak ada istilah denda selama dia masih belum nungggak 1 minggu. Setelah lebih 1 minggu itu ada istilah nadzar atau denda namun kebanyakan hal tersebut tidak diminta asalkan nasabah tersebut memang mau rutin lagi. Jadi memang tugas dari seorang AOAP adalah harus mengkondisikan nasabah semuanya lancar yang memang harus dengan strategi yang matang. Dan banyak tidaknya nasabah *wanprestasi* tersebut tergantung yang mengkondisikan yaitu AOAP.

---

<sup>27</sup> Berdasarkan hasil wawancara (dapat dilihat dihalaman 52)

strategi atau teori yang dipakai di BMT UGT Sidogiri untuk mengatasi nasabah *wanprestasi* adalah *Rescheduling* atau penjadwalan ulang. *Rescheduling* adalah perubahan ketentuan yang hanya menyangkut jadwal pembayaran atau jangka waktu.<sup>28</sup> Ketika nasabah tersebut sudah 3-4 angsuran tidak membayar maka pihak BMT langsung terjun langsung kerumah nasabah menanyakan perihal kenapa tidak memenuhi kewajibannya sampai 4 kali. Hal ini berkaitan dengan keadaan nasabah tersebut apakah memang faktor ekonomi yang lagi menurun ataupun ada kendala keluarga yang meningga. Dalam hal ini ketika memang nasabah tersebut tidak membayar angsuran memang dengan alasan yang masuk akal, maka pihak BMT bisa saja *re-schedul* pembayaran tersebut sesuai dengan kemampuan nasabah tersebut dan terus dimonitoring sehingga nasabah tersebut bisa lancar kembali, tapi tunggakan yang sebelumnya harus dilunasi terlebih dahulu baru akan di *re-schedul*. Namun ketika alasan nasabah tersebut tidak masuk akal dan berbelit-belit maka BMT akan bersikap tegas bisa saja langsung mengeksekusi jaminan tersebut sehingga bisa lunas angsuran nasabah tersebut.<sup>29</sup>

Adapun ketika pembiayaan yang skala kecil dan nasabah tersebut memang benar-benar tidak bisa membayar angsurannya, kadang oleh petugas BMT di *take over* pembiayaan tersebut secara perorangan maksudnya.

Makanya dari awal untuk meminimalisir atau mitigasi agar tidak terjadi hal tersebut dari proses analisisnya harus betul-betul akurat, proses

---

<sup>28</sup> Ivalaina Astarina dan Angga Hapsila, *Manajemen Perbankan*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2015), hlm. 72.

<sup>29</sup> Berdasarkan hasil wawancara (dapat dilihat di halaman 53)

surveinya harus betul-betul di jalankan secara akurat dan juga informasinya benar-benar akurat. Dan jaminannya tercover dengan baik usahanya memang benar adanya dan berjalan. Itu adalah salah satu cara meminimalisir terjadinya *wanprestasi*. Dan yang paling utama adalah kejujuran dari nasabah dan karyawan itu sendiri. Karna bisa jadi karyawan tersebut ada yang disuap supaya pembiayaan tersebut di ACC. Karna di BMT itu harus menjalankan tugas dengan sejujur-jujurnya secara profesional dan juga nasabah harus memberikan informasi yang benar. Kalau misalkan dari awal sudah apa adanya disampaikan menurut analisa yang ada diputuskan dan ternyata 4-6 bulan ada masalah maka ditanya faktornya apa kalau memang ada kelalaian dari usaha atau nasabah sendiri. Karna memang setiap bulan sudah diingatkan dan kadang sering lupa si nasabah.