

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Profil BMT NU Cabang Ganding Sumenep

a. Sejarah BMT NU Ganding Sumenep

BMT NU lahir berangkat dari sebuah keprihatinan atas kondisi masyarakat Sumenep pada umumnya dan masyarakat kecamatan Gapura pada khususnya, dimana kesejahteraan mereka tidak ada peningkatan secara signifikan padahal etos kerja mereka cukup tinggi. Pengurus MWC NU memberikan tugas kepada lembaga perekonomian yang waktu itu bertindak sebagai ketua lembaga tersebut adalah bapak Masyudi. Berangkat dari kesepakatan bersama, akhirnya Lembaga Perekonomian merencanakan program penguatan ekonomi kerakyatan untuk kesejahteraan masyarakat yang *mardhatillah*.

Untuk mewujudkan program tersebut, serangkaian upaya telah dilakukan oleh lembaga perekonomian MWC NU Gapura diawali dengan pelatihan kewirausahaan (08-10 April 2003), bincang bersama alumni pelatihan guna meluruskan 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).

Seiring berjalannya waktu pada tahun 2006 kehadiran BMT NU mulai terasa perkembangannya. Setelah berbagai lika-liku yang dihadapi

oleh pengurus dan pendiri BMT NU alhamdulillah sampai saat ini BMT NU tetap eksis dan mampu mempertahankan diri. Hal ini terbukti pada akhir tahun buku 2006 jumlah asset BMT NU mencapai Rp. 30.361.230,17 dengan jumlah anggota 182 orang dan laba bersih Rp. 5.356.282,-¹

b. Visi dan Misi BMT NU Ganding Sumenep

BMT NU Cabang Ganding Sumenep memiliki Visi dan Misi sebagai berikut:

1) Visi

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

2) Misi

- a) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama
- b) Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai syari'ah secara moral dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang professional dan amanah
- c) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026

¹ <http://www.bmtnujawatimur.com>, diakses pada tanggal 23 agustus 2021 pukul 14:30.

- d) Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar ta'awun dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah
- e) Mewujudkan penyaluran dana dan penyaluran zakat, infaq, shadaqah dan waqaf
- f) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, professional dan memiliki integritas tinggi
- g) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta manajemen yang sesuai prinsip kehati-hatian
- h) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah
- i) Meningkatkan kepedulian dan tanggungjawab kepada lingkungan dan jamaah

c. Lokasi BMT NU Ganding Sumenep

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala cabang BMT NU Cabang Ganding Sumenep Bapak Moh. Fikri, lokasi BMT NU Cabang Ganding Sumenep di Jl. Raya Lenteng, Talambung Laok, Ganding, Kabupaten Sumenep, Jawa Timur 69462.

d. Badan Hukum BMT NU Ganding Sumenep

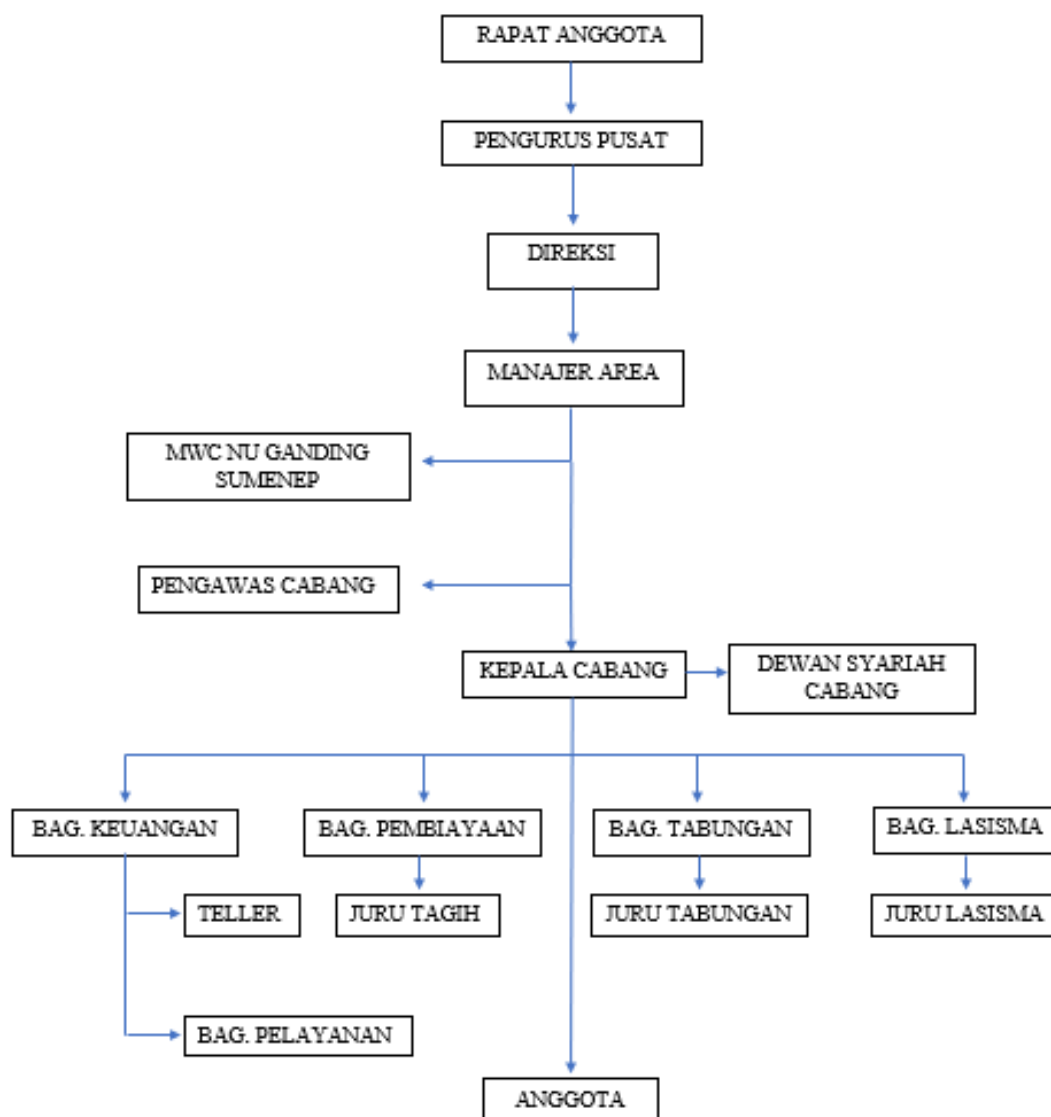
Melihat perkembangan BMT NU pada akhir tahun 2006, maka pengurus melengkapi legal formalnya sebagai koperasi yang mendapatkan pengakuan dari pemerintah dan akhirnya pada tanggal 4 Mei 2007 telah resmi terdaftar diakte notaris dengan No:10, Badan

hukum: 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007, SIUP: 503/6731/SIUP-K/435.114/2007, TDP: 132125200588 dan NPWP: 02.599.962.4-608.000 dengan nama Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) Baitul Maal Wat Tamwil Nuansa Umat yang disingkat dengan BMT NU.

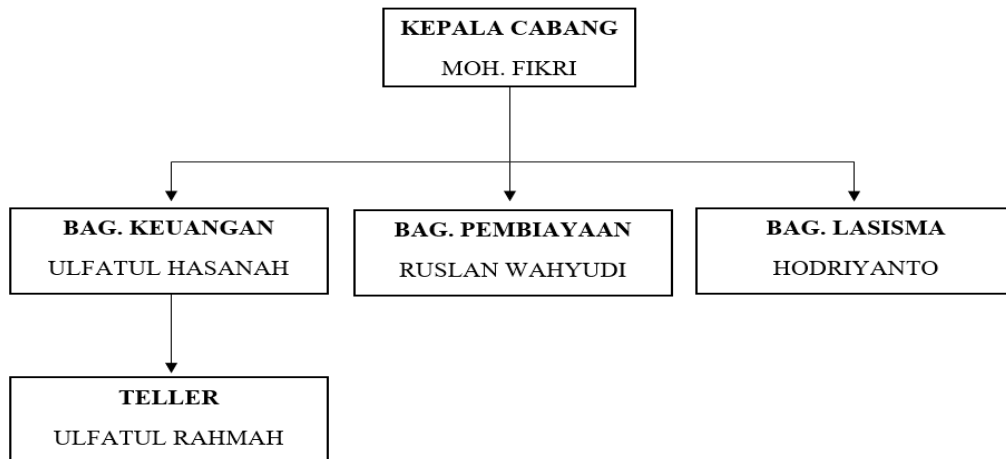
e. Struktur Organisasi BMT NU Ganding Sumenep

Gambar 4.1

Struktur Pengelola BMT NU Cabang Ganding Sumenep



Sumber : Data ini diperoleh dari BMT NU Cabang Ganding Sumenep, 2021

Gambar 4.2**Struktur Bagian – Bagian Pembiayaan *Lasisma* BMT NU Cabang Ganding****Sumenep**

Sumber : Data penelitian, 2021

f. Produk dan Layanan BMT NU Ganding Sumenep

Berikut adalah beberapa produk yang ditawarkan oleh BMT NU

Cabang Ganding:

1) Produk Jasa

- a) Transfer uang antar Bank dalam dan luar Negeri
- b) Pendaftaran haji dan umrah
- c) Pembayaran tagihan PLN, BPJS, Telephone, Pulsa dll
- d) Pembayaran biaya pendidikan perguruan tinggi
- e) Layanan antar jemput tabungan dan pembiayaan

2) Produk Pembiayaan atau Pinjaman

- a) Al-Qardhul Hasan
- b) Murabahah dan Bai' Bitsamanin Ajil
- c) Mudharabah dan Musyarakah

- d) Rahn/Gadai
 - e) Pembiayaan Layanan Berbasis Jamaah (*Lasisma*)
 - f) Pembiayaan Hidup SEHATI (Sehat Islami)
- 3) Produk Tabungan atau Simpanan
- a) SIAGA (Simpanan Anggota)
 - b) SIDIK FATHONAH (Simpanan Pendidikan Fathonah)
 - c) SAJADAH (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah)
 - d) SIBERKAH (Simpanan Berjangka Mudharabah)
 - e) SAHARA (Simpanan Haji dan Umrah)
 - f) SABAR (Simpanan Lebaran)
 - g) TABAH (Tabungan Mudharabah)
 - h) TARAWI (Tabungan Ukhrawi)

B. Deskripsi Data

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan, baik melalui wawancara, observasi maupun dokumentasi, maka dapat menguraikan penelitian sebagai berikut:

1. Penerapan Manajemen Risiko Pada Pembiayaan Layanan Berbasis

Jamaah (*Lasisma*) di BMT NU Cabang Ganding Sumenep

Proses pemberian pembiayaan kepada anggota diawali dengan analisis 5C oleh pihak lembaga keuangan. Analisis 5C digunakan untuk mendapatkan keyakinan dalam hal kelayakan anggota untuk diberikannya pembiayaan.

Analisis 5C seperti *Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Condition Of Economy* memang diterapkan dalam operasional di BMT Cabang Ganding dilakukan kepada anggota sebelum mendapatkan pinjaman dari BMT. Hal ini sesuai dengan wawancara bapak Ruslan Wahyudi selaku bagian pembiayaan yang menjelaskan:

“Iya harus itu mbak, kita survey dulu orangnya gimana, sudah punya modal apa mengandalkan dari sini saja, kemampuan calon anggota ini bagaimana, usahanya seperti apa, kita memang survey dulu sebelum anggota mendapat pinjaman, biar tau anggota itu layak mendapatkannya apa enggak”²

Hal ini juga disampaikan oleh bapak Hodriyanto yang menyatakan:

“Melihat dari kepribadian anggota juga perlu, kan dapat dilihat mbak orang itu jujur apa bohong, disiplin atau enggaknya orang kan bisa dilihat”³

Berdasarkan pernyataan diatas dapat diketahui bahwa BMT sebelum memberikan pembiayaan terlebih dahulu melihat karakter anggota untuk mengetahui kelayakan pemberian dana pinjaman. Kemampuan dalam mengelola usaha yang dimiliki oleh anggota juga penting dalam pengaruh pengembalian dana pinjaman ke BMT. Hal ini sesuai dengan wawancara bapak Fikri yang menyatakan:

“kalau kemampuan itu kita lihat bagaimana calon anggota ini dalam mengelola usahanya selama ini kan ya mbak kalau bisa mendapatkan pendapatan yang besar ya kan bisa mengangsur pengembalian pinjamannya gitu kan, kalau orangnya ini gak bisa ngelola usahanya terus gak dapat pendapatan apa-apa atau malah rugi dan usahanya ini yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah biasanya mbak”⁴

Hal ini juga disampaikan oleh bapak Ruslan Wahyudi yang mengatakan:

² Ruslan Wahyudi, Bagian Pembiayaan, *Wawancara Langsung*, (28 Mei 2021)

³ Hodriyanto, Bagian Lasisma, *Wawancara Langsung*, (05 Juni 2021)

⁴ Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

“Kemampuan ini dilihat bagaimana kemampuan anggota memperoleh pendapatan yang tinggi dikarenakan akan berpengaruh bagi kelangsungan pembayaran angsuran”⁵

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa BMT melihat kemampuan anggota dalam menjalankan usahanya untuk mendapatkan pendapatan yang besar dikarenakan dapat berpengaruh terhadap pengembalian pinjaman dan dapat menjadi salah satu sebab terjadinya pembiayaan bermasalah. Sebagaimana penjelasan dari ibu Akifah sebagai berikut:

“Setiap anggota itu kan orangnya beda-beda ya mbak ada yang sudah punya modal sendiri tapi masih kurang, ada juga yang belum sama sekali, tapi kalau pembiayaan *Lasisma* harus punya usaha, nanti kita lihat berapa biar kita bisa tahu mau menambahkan berapa dari sisa modal yang sudah dipunyai orang itu mbak”⁶

Hal ini juga disampaikan oleh bapak Hodriyanto yang menyampaikan:

“Kalau dalam pembiayaan *Lasisma* ini mbak anggota wajib memiliki usaha, kenapa? Karena pembiayaan *Lasisma* tidak ada jaminan. Jadi usaha itu berpengaruh dalam pengajuan pembiayaan *Lasisma* ini mbak”⁷

Dari pernyataan ibu Akifah dan bapak Hodriyanto dapat disimpulkan bahwa setiap anggota wajib memiliki usaha yang sudah berkembang untuk proses pengajuan pembiayaan *Lasisma*, karena pembiayaan *Lasisma* ini pembiayaan tanpa jaminan. Kondisi ekonomi tidak kalah penting, untuk kelangsungan operasional BMT hal ini sesuai dengan wawancara bapak Ruslan Wahyudi yang menyatakan:

“kita juga melihat lingkungan di sekitar tempat tinggal calon anggota ini, karena disini itu masih banyak ya mbak namanya bank kitil, nah itu kita lihat kalau disekitarnya banyak bank kitil itu memungkinkan

⁵ Ruslan Wahyudi, Bagian Pembiayaan, *Wawancara Langsung*, (28 Mei 2021)

⁶ Akifah, Juru *Lasisma*, *Wawancara Langsung*, (01 Juni 2021)

⁷ Hodriyanto, Bagian *Lasisma*, *Wawancara Langsung*, (05 Juni 2021)

bahwa calon anggota tersebut juga memiliki pinjamandi bank kitil itu”⁸

Hal senada juga disampaikan oleh bapak Fikri yang mengatakan:

“iya mbak anggota sebelum mengenal BMT ada yang memiliki pinjaman di bank kitil untuk mengembangkan usaha yang dijalaninya. Kan setiap anggota itu ada yang tidak punya modal untuk memulai usahanya, begitu mbak”⁹

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa selain analisis 5C ada hal yang menjadikan pertimbangan BMT dalam pelayanan anggota untuk pemberian dana pinjaman. Lingkungan disekitar tempat tinggal anggota juga berpengaruh terhadap kelayakan anggota mendapatkan dana pinjaman.

Pembiayaan adalah penyediaan dana yang diberikan oleh pihak lembaga keuangan kepada pihak yang sedang membutuhkan dana, dimana dana disalurkan kepada pihak yang membutuhkan agar dapat membantu permasalahannya dibidang ekonomi. Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan lain berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil. Salah satu pembiayaan yang diterapkan di BMT NU Cabang Ganding ini adalah pembiayaan *LASISMA*.

Pembiayaan *Lasisma* menurut bapak fikri selaku kepala cabang BMT NU menjelaskan:

“Jadi pembiayaan *Lasisma* ini sebenarnya masih baru, sekitar 2017 atau 4 tahun yang lalu. Jadi untuk pembiayaan *Lasisma* sendiri itu adalah suatu pembiayaan berbasis jamaah dimana program ini

⁸ Ruslan Wahyudi, Bagian Pembiayaan, *Wawancara Langsung*, (28 Mei 2021)

⁹ Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

diperuntukkan untuk kelompok yang anggotanya memiliki usaha, sehingga dapat membantu mengembangkan usahanya”¹⁰

Dari pernyataan bapak Fikri diatas jelas bahwa pembiayaan *Lasisma* ini tergolong pembiayaan yang baru yang ada di BMT NU Cabang Ganding ini, suatu program pemberian dana untuk membantu para pelaku usaha kecil agar bisa mengembangkan usaha yang dijalankannya. Namun, meskipun tergolong baru nyatanya pembiayaan berbasis jamaah (*Lasisma*) ini menjadi salah satu pembiayaan yang diminati oleh nasabah. Hal tersebut sebagaimana yang disampaikan oleh bapak Hodriyanto yang mengatakan:

“Ini memang pembiayaan baru mbak, namun meskipun baru peminatnya banyak loh, awalnya anggota pembiayaan ini cuman 22 anggota, dan sekarang sudah mencapai 274 anggota mbak”¹¹

Dari pernyataan bapak Hodriyanto diatas jelas bahwa pembiayaan baru ini menjadi salah satu pembiayaan yang berkembang pesat, hal tersebut tentunya tidak lepas dari perencanaan awal yang dilakukan oleh pihak BMT. Lantas bagaimana tahap awal perencanaan pihak BMT dalam memperkenalkan atau mempersiapkan agar nasabah tau dan berminat terhadap pembiayaan baru ini? bapak Ruslan Wahyudi lanjut menjelaskan:

“Sebenarnya BMT itu kan tidak ada permohonan pembiayaan *Lasisma*, *Lasisma* baru ada pada akhir tahun 2017, nah untuk perencanaannya sendiri disitu kami melakukan pemasaran, memperkenalkan kepada para nasabah baik secara tulisan seperti banner atau ketika kita lagi silaturahmi ke rumah anggota kita memperkenalkan pembiayaan lasisma ini. kemudian jika pemasaran itu berhasil kan pastinya ada yang mengajukan permohonan pembiayaan dan disampaikan juga tentang prosedur pengajuannya bagaimana, prosesnya bagaimana, sampai pertanggungjawaban calon mitra itu bagaimana, begitu mbak.”¹²

¹⁰ Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

¹¹ Hodriyanto, Bagian Lasisma, *Wawancara Langsung*, (05 Juni 2021)

¹² Ruslan Wahyudi, Bagian Pembiayaan, *Wawancara Langsung*, (28 Mei 2021)

Dari penjelasan bapak Ruslan Wahyudi diatas jelas bahwa untuk mendapatkan dana dari pembiayaan *Lasisma* ini ada beberapa prosedur yang harus dipenuhi atau dilakukan oleh calon mitra, sebagaimana penjelasan dari bapak Fikri sebagai berikut:

“Untuk pengajuannya ada beberapa prosedur yang harus dipenuhi oleh calon nasabah, yaitu calon mitra atau calon anggota itu harus membentuk kelompok forsa (forum silaturahmi anggota). Terus Anggota kelompok minimal 5 orang dan maksimal 20 orang dalam satu kelompok.”¹³

Hal yang serupa juga disampaikan oleh ibu Ika:

“Pertama-tama kami diminta untuk harus buat kelompok terlebih dahulu, langkah selanjutnya kami diminta untuk membentuk kelompok 5 sampai 20 orang.”¹⁴

Apa yang dikatakan bapak Fikri dan ibu Ika diatas maka sudah jelas bahwa langkah pertama bagi calon anggota pembiayaan *Lasisma* yaitu harus mempunyai kelompok dulu yang beranggotakan minimal 5 orang dan maksimal 20 orang dalam satu kelompok, namun tidak semua orang bisa menjadi anggota, karena untuk menjadi anggota ternyata ada aturan tersendiri misal jarak dari satu anggota ke anggota lain atau anggota satu dengan yang lain tidak boleh ada dalam satu KK (Kartu Keluarga) sebagaimana penjelasan dari bapak Fikri :

“Kemudian lagi persyaratan dari anggota, pertama misal ketua kordinator ke anggota yang kedua itu paling tidak jaraknya harus memenuhi syarat batas jarak yaitu 50-100 meter, terus setiap anggota tidak boleh berada dalam satu KK (Kartu Keluarga)”¹⁵

Lanjut untuk tahap selanjutnya pak Fikri menjelaskan:

¹³ Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

¹⁴ Ika, Anggota, *Wawancara Langsung*, (10 Juni 2021)

¹⁵ Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

“Kalau misal sudah dapat 5 orang anggota, maka salah satu dari mereka harus ada atau bersedia menjadi kordinator atau ketua sementara, setelah itu calon mitra itu datang ke kantor untuk minta formulir atau form pengajuan, atau bisa saja petugas sini yang bersilaturrehmi ke tempat calon mitra tersebut mengajukan. Untuk berkasnya sendiri calon mitra juga harus menyetorkan berkas-berkas seperti foto copy KTP dan KK (kartu keluarga).”¹⁶

Hal senada juga disampaikan oleh ibu Akifah yang mengatakan:

“Untuk mendaftar menjadi anggota *Lasisma*, mitra wajib membentuk kelompok yang terdiri minimal 5 orang dan maksimal 20 orang, melengkapi berkas, yang pertama itu harus ada foto copy KTP, kartu keluarga”¹⁷

Dari penjelasan bapak Fikri dan ibu Afikah diatas jelas tidak mudah untuk menjadi calon mitra dari pembiayaan *Lasisma* ini, mitra langsung menerima dana dari pembiayaan *Lasisma* ini karena ada beberapa syarat, aturan, dan berkas yang harus dipenuhi oleh setiap calon mitra. Jika semua berkas dan persyaratan sudah lengkap tidak semerta-merta calon masih ada proses selanjutnya yaitu survei. Survei disini ditujukan untuk menguji atau menilai kelayakan anggota yang mengajukan pinjaman. Jadi pihak BMT akan berkunjung ke setiap rumah calon mitra untuk mengetahui apakah benar pembiayaan tersebut digunakan sendiri, setelah melakukam survei maka nanti akan dilanjutkan dengan pemberian pemahaman lebih terhadap pembiayaan lasisma ini terhadap calon mitra melalui analisis program yang bernama dikdas (pendidikan dasar). sebagaimana penjelasan yang disampaikan oleh bapak Hodriyanto:

“Calon anggota yang persyaratannya sudah lengkap kemudian datanya nanti kami cek, apakah semua datanya sudah benar atau tidak? Kalau sudah benar nanti kami akan lakukan survei, survei bertujuan untuk memastikan kelayakan dari setiap calon mitra, selanjutnya setelah

¹⁶ Ibid

¹⁷ Akifah, Juru Lasisma, *Wawancara Langsung*, (01 Juni 2021)

survei dilakukan maka nanti dilakukan ada yang namanya dikdas atau pendidikan dasar. Dimana pendidikan dasar itu kalau di BMT NU Cabang Ganding yaitu terkait dengan penguatan pengetahuan mengenai pembiayaan *Lasisma* ini”¹⁸

Penjelasan lain dari ibu Ika:

“Biasanya ada dari BMT itu mbak yang datang kesini, mereka melakukan survei kepada kami apakah kami layak atau tidak dapat dana itu, selanjutnya jika dinyatakan lolos survei kami akan dikumpulkan dan diberikan informasi mengenai pembiayaan *Lasisma*.”¹⁹

Dikdas atau pendidikan dasar dirasa sangat perlu dilakukan oleh pihak BMT ke calon mitra agar calon mitra mengerti segala bentuk risiko dan tanggung jawab kedepannya setelah memperoleh dana dari pembiayaan *Lasisma*. Hal tersebut juga disampaikan oleh Akifah betapa pentingnya melakukan dikdas sebagaimana pernyataannya sebagai berikut:

“Dikdas itu pendidikan dasar ke calon mitra sebelum pencairan, kenapa? Karena kalau tidak dilakukan dikdas takutnya orang itu mengentengkan kewajibannya, seperti itu mbak. Dikdas di lakukan beberapa kali, untuk kali pertama itu menjelaskan pembiayaan kelompok itu seperti apa, cara angsurannya bagaimana, serta sanksi yang diberikan jika melanggar begitu mbak. terus lanjut ke dikdas yang kedua, untuk dikdas yang kedua ini untuk mempertegas soal pembiayaan dan tanggung jawan rentengnya. Setelah itu baru diproses dikirim ke pusat mbak sampai akhirnya nanti pas pencairan.”²⁰

Pentingnya Dikdas juga disampaikan oleh bapak Fikri, berikut pernyataan beliau:

“Kenapa harus melakukan Dikdas sebenarnya itu juga sebagian untuk menguji kesungguhan, kesabaran, kedisiplinan calon mitra. Karena ada orang yang mau pinjam uang hanya mau ambil gampangnya saja, jadi kita akhirnya tau mana calon mitra yang bersungguh-sungguh dan tidak”²¹

¹⁸ Hodriyanto, Bagian Lasisma, *Wawancara Langsung*, (05 Juni 2021)

¹⁹ Ika, Anggota, *Wawancara Langsung*, (10 Juni 2021)

²⁰ Akifah, Juru Lasisma, *Wawancara Langsung*, (01 Juni 2021)

²¹ Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

Dari apa yang telah dijelaskan di atas jelas bahwa banyak tahapan yang harus dilakukan oleh calon mitra untuk memperoleh dana dari pembiayaan *Lasisma*. Hal tersebut membuktikan manajemen risiko yang diterapkan di BMT NU Cabang Ganding ini benar-benar diperhatikan dengan mengikuti segala aturan tahapan atau SOP dari awal pembentukan kelompok calon mitra, pengumpulan berkas-berkas, memverifikasi berkas yang disetor, melakukan survei untuk melakukan penilaian kelayakan calon mitra, sampai mengadakan Dikdas yang bertujuan agar calon mitra mengetahui dan memahami bentuk dan tanggung jawab dari pembiayaan *Lasisma* ini sampai akhirnya ke tahap yang terakhir yaitu pencairan.

Untuk pencairan sendiri dana yang diperoleh dari setiap anggota berbeda-beda tergantung hasil survei kelayakan calon mitra, sebagaimana penjelasan ibu Sumiati selaku salah satu anggota BMT NU Cabang Ganding Sumenep yang menyampaikan:

“Setau saya yang sudah pernah minjam disana ya mbak, itu tergantung hasil survei dari jumlah pendapatan usaha kita. Disini kan setiap anggota punya usaha masing-masing yang pasti penghasilannya tidak sama. Jadi misal di dalam kelompok usahanya lancar dan berkembang pesat maka kami mendapatkan pinjaman full di tahun pertama, apabila usaha yang kita kembangkan tidak lancar maka kami mendapatkan pinjaman tidak full.”²²

Sedangkan untuk pembayaran angsuran sesuai dengan kesepakatan anggota, bisa dilakukan setiap bulan, atau setiap setengah bulan sekali. Nominal angsuran tergantung besaran dana yang diperoleh. Misal, memperoleh dana pinjaman 2 juta rupiah maka angsurannya sekitar 200 ribu

²² Sumiati, Anggota, *Wawancara Langsung*, (15 Juni 2021)

dan tabungan wajib sebesar 20 ribu rupiah beserta jasa seikhlasnya yang diberikan oleh anggota, menggunakan jasa seikhlasnya karena pembiayaan *Lasisma* menggunakan akad Qardhul Hasan.

Dari hasil Observasi dapat diketahui bahwa BMT NU Cabang Ganding Sumenep menerapkan kegiatan operasionalnya sesuai dengan SOP yang berlaku, dimana hal tersebut merupakan manajemen BMT untuk meminimalisir risiko atau kerugian yang bisa ditimbulkan oleh pembiayaan yang di salurkan. Kegiatan Operasional di BMT NU Cabang Ganding Sumenep ini sama seperti Cabang BMT lainnya, karena Kegiatan Operasional di BMT mengacu pada aturan pusat. BMT membuka kerja sama dengan lembaga pemberi pinjaman dan peminjam bisnis berskala kecil dengan berpegang pada prinsip agama Islam yaitu saling rela, percaya dan tanggung jawab, serta terutama system bagi hasilnya. Prinsip bagi hasil di tentukan pada saat akad kerja sama. Akan tetapi dalam pembiayaan *Lasisma* ini, anggota hanya mengembalikan sejumlah uang pokoknya saja beserta jasa seikhlasnya yang di berikan oleh anggota kepada pihak BMT, hal ini karena pembiayaan *Lasisma* menggunakan akad Qardhul Hasan.²³

Pembiayaan diberikan untuk meyakinkan pihak BMT kepada anggota bahwa benar-benar dapat dipercaya, maka sebelum pembiayaan diberikan terlebih dahulu pihak BMT NU Cabang Ganding mengadakan analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan mencakup latar belakang anggota, prospek usaha serta faktor-faktor lainnya. Tujuan dari analisis ini adalah agar pihak BMT yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar aman

²³ Observasi langsung (20 Juni 2021)

dalam arti uang yang disalurkan pasti kembali. Karena pemberian pembiayaan tanpa dianalisis terlebih dahulu sangat membahayakan bagi pihak BMT sendiri.²⁴

BMT NU Cabang Ganding Sumenep dalam mendapatkan anggota tidak hanya pada golongan tertentu, siapa saja boleh menjadi anggota di BMT NU Cabang Ganding Sumenep baik petani, pengusaha, wiraswasta. Untuk anggota yang melakukan pembiayaan *Lasisma* biasanya dari golongan petani dan masyarakat yang memiliki usaha.²⁵

Untuk usaha mitra rata-rata anggota di BMT NU Cabang Ganding Sumenep mengembangkan pinjamannya untuk bercocok tanam, karena sebagian besar anggota di BMT NU Cabang Ganding merupakan berprofesi sebagai petani. Salah satu usaha yang mereka tekuni adalah menanam padi, menanam tembakau, menanam pisang, menanam ubi, menanam kacang, dan usaha pracangan seperti peralatan dapur, kebutuhan pokok, dan bisnis jual online.²⁶

2. Proses Penyelesaian Segala Bentuk Risiko Yang Timbul Pada Pembiayaan Layanan Berbasis Jamaah (*Lasisma*) Di BMT NU Cabang Ganding Sumenep

Layaknya berumah tangga pasti ada saja permasalahan yang timbul dalam menjalaninya, begitu pula dengan apa yang dialami oleh BMT NU. Tidak dapat dipungkiri dalam sebuah pembiayaan terkait dana yang

²⁴ Observasi langsung (22 Juni 2021)

²⁵ Observasi langsung (25 Juni 2021)

²⁶ Ibid

diberikan kepada anggota pasti selalu mempunyai kemungkinan terjadinya sebuah risiko. Entah risiko yang datang dari keadaan nasabah, kesadaran diri, atau lemahnya sebuah aturan. Bapak Fikri dalam penyampaianya juga membenarkan bahwa segala sesuatu pasti mempunyai risiko, tidak terkecuali dalam praktik pembiayaan.

“Kalau berbicara soal risiko pasti ada, setiap pinjaman yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan itu pasti ada risikonya”²⁷

Maka dari itu BMT dituntut untuk dapat meminimalisir segala bentuk kemungkinan risiko yang bisa timbul dari setiap pembiayaan, terutama pembiayaan seperti *Lasisma* ini yang mana dalam praktiknya memberikan pinjaman atau modal kepada anggota tanpa adanya sebuah jaminan. Sehingga akan memiliki tingkat risiko yang tinggi, Hal senada juga di sampaikan oleh Akifah yang mengatakan:

“Iya risikonya sih banyak ya mbak kalau di *Lasisma*, karena apa? *Lasisma* itu kan pinjaman kelompok dan tanpa jaminan”²⁸

Pernyataan dari ibu Akifah di atas jelas mempertegas bahwa pembiayaan *Lasisma* ini memiliki tingkat risiko yang tinggi, sekarang lantas bagaimana cara atau solusi untuk meminimalisir risiko yang bisa timbul ? apalagi risiko dari penunggakan angsuran atau kredit macet dari para mitra, bapak Ruslan Wahyudi menjelaskan:

“Pertama kita berikan kompensasi waktu, artinya jatuh temponya misalkan tanggal sekarang tanggal 25 ketika ditelfon minta jangka waktu sekitar besok atau lusa kita berikan jangka waktu tersebut. kemudian besok atau lusa kita tindak lanjutin itu tidak ada maka kita bisa langsung melakukan kunjungan ke rumah yang bersangkutan

²⁷ Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

²⁸ Akifah, Juru Lasisma, *Wawancara Langsung*, (01 Juni 2021)

nanti kita lihat kondisinya apakah orang itu benar benar memang akan bayar cuma karena memang tidak punya uang atau sekedar alasan.”²⁹

Jadi sudah jelas dari pernyataan bapak Ruslan Wahyudi diatas apabila terjadi keterlambatan dalam melakukan pembayaran maka langkah pertama dari pihak BMT akan memberikan tambahan jangka waktu untuk pelunasan. Salah satu cara lagi untuk menekan akan risiko menurut bapak Ruslan Wahyudi yaitu kita harus mengenal dan mengetahui karakter dari setiap calon mitra melalui pendekatan personal lewat wawancara yang dilakukan oleh pihak BMT ke para calon mitra, sebagaimana pernyataan bapak Fikri yang mengatakan:

“Jadi nanti ada salah satu petugas atau bagian dari pembiayaan atau bahkan saya sendiri selaku pimpinan itu nanti akan mewawancarai para calon mitra atau anggota, sehingga sedikit banyak dari wawancara yang kita lakukan, kita sudah bisa membaca karakter seseorang. Kalau karakter yang kurang baik itu biasanya terlalu mengampangkan sesuatu apalagi terkait dengan pola pinjaman, begitu.”³⁰

Memahami karakter dan watak seseorang mungkin akan menimbulkan rasa percaya, karena calon mitra dianggap baik dan bersungguh-sungguh dan mempunyai rasa tanggungjawab sehingga diharapkan dapat meminimalisir hal-hal yang tidak diinginkan seperti risiko penunggakan pembayaran angsuran dikemudian hari. Langkah selanjutnya ialah membuat para calon mitra dan BMT memiliki hubungan layaknya seperti keluarga, artinya membuat beranggapan bahwa BMT juga milik mereka, dan mereka adalah bagian dari keluarga BMT sehingga diharapkan akan

²⁹ Ruslan Wahyudi, Bagian Pembiayaan, *Wawancara Langsung*, (28 Mei 2021)

³⁰ Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

meningkatkan tanggungjawab mereka terhadap BMT, sebagaimana dalam pernyataannya bapak Hodriyanto yang mengatakan:

“Prosedur pengajuan itu harus digodok dulu betul-betul biar mereka itu bisa merasakan menjadi anggota yang betul-betul menyadari bahwa BMT itu adalah milik mereka. Kalau mereka itu sudah merasa setia maka insyaallah mereka untuk tidak membayar itu sedikit kemungkinannya karena pasti akan timbul rasa tanggungjawab yang lebih terhadap keluarga”³¹

Selain membuat anggota memiliki perasaan layaknya keluarga, melakukan analisa kelayakan juga menjadi salah satu cara untuk meminimalisir terjadinya sebuah risiko, karena dalam tahap ini pihak BMT bisa menilai kemampuan calon mitra untuk membayar angsuran, yang didalamnya bisa memuat pendapatan perbulan calon mitra, perhitungan laba rugi usaha, kebutuhan rumah tangga serta kewajiban dalam melakukan angsuran. Baru dari pertimbangan di atas akan diketahui calon mitra layak atau tidak menerima dana pembiayaan tersebut. Sebagaimana yang disampaikan oleh bapak Fikri:

“Ketika survei itu kita memang memilih orang-orang yang menurut kami mempunyai kemauan dan mempunyai kemampuan untuk membayar. Makanya kita itu harus menyeleksi ataupun memilah atau memilih calon mitra itu yang mempunyai keinginan, cita-cita untuk berusaha untuk mengembangkan usahanya.”³²

Artinya analisa kelayakan calon mitra ini akan mempengaruhi terhadap bisa atau tidaknya, layak atau tidaknya kelompok memperoleh dana dari pembiayaan ini. Meskipun dinyatakan layak maka juga akan

³¹ Hodriyanto, Bagian Lasisma, *Wawancara Langsung*, (05 Juni 2021)

³² Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

dipertimbangkan tingkatannya, artinya dana yang diperoleh akan disesuaikan dengan kemampuan calon mitra dalam melakukan angsuran.

Setelah dana cair dan diberikan kepada anggota maka langkah selanjutnya adalah controlling. Pihak BMT NU Cabang Ganding akan melakukan controlling kepada setiap anggota penerima dana pembiayaan *Lasisma* ini, apakah dana yang di dapat digunakan sesuai dengan apa yang semestinya atau tidak. Lanjut bapak Ruslan Wahyudi menjelaskan:

“Jadi banyak calon anggota itu mengajukan hanya untuk kepentingan konsumtif, artinya misal ada satu kelompok mau mengajukan pinjaman ke BMT, ternyata ketika sudah cair pinjaman yang didapat itu bukan untuk mengembangkan usahanya melainkan untuk membeli baju, hp, atau yang lain yang itu memang menjadi kebutuhan konsumtif. Sehingga hal-hal yang seperti itu kita telusuri, perlu kita analisis kembali biar nanti tidak terulang kembali.”³³

Dari apa yang telah dijelaskan oleh bapak Ruslan Wahyudi di atas jelas bahwa BMT NU tidak semerta-merta lepas tangan, pihak BMT selalu melakukan *controlling* ke setiap mitra dari pembiayaan *Lasisma* ini agar dana yang diperoleh benar-benar diperuntukkan untuk mengembangkan usahanya, sebagaimana yang dikatakan oleh bapak Fikri:

“Kita 2 atau 3 kali setiap bulannya kita mengadakan silaturahmi kepada mitra, jadi silaturahmi ini tidak hanya menanyakan kabar melainkan menanyakan kondisi saat ini terkait usaha yang dikembangkannya. Jadi semisal tidak lancar kita lakukan yang namanya bina usaha mitra. Yang mana kita sama-sama berdiskusi menentukan langkah berikutnya, melakukan evaluasi terkait strategi atau cara mitra mengembangkan usahanya, sehingga diharapkan dengan adanya bina usaha mitra ini kita bisa membuat usaha mereka lancar kembali.”³⁴

Hal ini disampaikan oleh Hodriyanto yang mengatakan:

“Yang pertama ditelfon dulu mbak, diberitahu kalau belum bayar angsuran, kalau gak telfon ya sms, kalau telfon sms gak ada jawaban

³³ Ruslan Wahyudi, Bagian Pembiayaan, *Wawancara Langsung*, (28 Mei 2021)

³⁴ Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

baru kita kunjungi secara langsung kita terbitkan surat peringatan juga.”³⁵

Hal senada juga disampaikan oleh ibu Ika yang mengatakan:

“Iya mbak pihak BMT ngasih perpanjangan waktu angsuran kalau anggota tidak bisa bayar tepat waktu, tapi tergantung juga alasannya kenapa kok tidak bisa membayar pinjaman tepat waktu, alasannya harus jelas.”³⁶

Hal ini juga dipertegas oleh ibu sumiati yang menyampaikan:

“Kita dikasih perpanjangan waktu mbak, apabila tetap tidak bisa membayar pihak BMT tetap ngasih perpanjangan waktu. Kalau tetap masih belum bisa bayar maka yang bayar tunggaknya adalah ketua, ini kan sistem tanggung renteng mbak.”³⁷

Apa yang dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Ganding ini patut diapresiasi karena *controlling* langsung ke para mitra akan agar mengetahui apa saja kendala dalam mengembangkan usahanya, dan bagi BMT sendiri dengan adanya *controlling* bisa sebagai bahan evaluasi dan analisis ketika ditemukan pelanggaran atau penyimpangan yang dilakukan oleh para anggota.

Dari pernyataan di atas jelas bahwa pihak BMT NU Cabang Ganding ini telah melakukan segala upaya kebijakan atau solusi agar mitra dapat melunasi tunggakan mulai dari peringatan, memberi kompensasi waktu (*rescheduling*), dari langkah-langkah yang diambil apabila anggota telat dalam membayar angsuran, dengan menghubungi via telfon, sms, dan wa terlebih dahulu. Apabila langkah itu tidak berhasil maka pihak BMT mengunjungi anggota. Meskipun langkah mengunjungi anggota merupakan

³⁵ Hodriyanto, Bagian Lasisma, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

³⁶ Ika, Anggota, *Wawancara Langsung*, (10 Juni 2021)

³⁷ Sumiati, Anggota, *Wawancara Langsung*, (15 Juni 2021)

pilihan akhir karena membutuhkan biaya, tenaga, dan waktu yang lebih banyak. Pernyataan dari bapak Fikri adalah sebagai berikut:

“Ketika terjadi pembiayaan bermasalah pada produk *Lasisma* selain kami melakukan peringatan dan mendatangi rumah anggota jika tetap tidak membayar maka 50% di tanggung kelompok dan 50% di tanggung BMT. Itu prosedurnya ketika terjadi pembiayaan bermasalah dengan pembiayaan *Lasisma*.”³⁸

Bu Akifah juga menyatakan hal yang sama:

“Ketika terjadi pembiayaan bermasalah pada produk *Lasisma* maka pihak BMT, 50% di tanggung pihak BMT dan 50% di tanggung anggota. BMT sudah mempunyai tabungan kas untuk menanggulangi hal tersebut.”³⁹

Jadi kesimpulannya jika ada masalah mengenai *Lasisma* maka pihak BMT sudah memikirkan rencananya yaitu dengan memberikan peringatan dan mendatangi rumah anggota jika anggota tidak membayar maka 50% di tanggung kelompok dan 50% di tanggung pihak BMT dengan menggunakan tabungan kas untuk menangani masalah tersebut.

3. Efektivitas Manajemen Risiko pada Pembiayaan Layanan Berbasis Jamaah (*Lasisma*) di BMT NU Cabang Ganding Sumenep

Niat yang baik belum tentu berakhir baik pula, begitu pula apa yang dirasakan oleh BMT NU Cabang Ganding ini, pengukuran dan evaluasi risiko merupakan proses untuk mengukur tinggi rendahnya suatu risiko sehingga lebih mudah dalam mengendalikannya. Namun, meskipun telah melakukan segala bentuk usaha untuk meminimalisir risiko tapi tetap saja

³⁸ Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

³⁹ Akifah, Juru *Lasisma*, *Wawancara Langsung*, (01 Juni 2021)

risiko akan selalu ada. Seperti apa yang dikatakan oleh bapak Fikri yang mengatakan:

“Kalau berbicara soal risiko ya pasti ada, jadi setiap pinjaman yang dikeluarkan oleh lembaga itu pasti memiliki risiko. Apalagi *Lasisma* ini yang memang tanpa jaminan.”⁴⁰

Hal yang selaras juga disampaikan oleh ibu Akifah:

“Ada beberapa risiko yang pernah dialami oleh BMT NU cabang Ganding. Diantaranya; kredit macet atau penunggakan, anggota yang enggan secara sengaja untuk membayar, penghasilan anggota yang tidak stabil.”⁴¹

Dari kedua pernyataan di atas jelas bahwa dalam praktiknya sistem pembiayaan *Lasisma* ini mengalami yang namanya risiko, misalnya penunggakan pembayaran angsuran. Penunggakan angsuran ini menurut Bapak Fikri terbagi menjadi tipe nasabah. Yang pertama nasabah yang punya kemauan untuk membayar tapi tidak memiliki uang untuk membayar. Yang kedua nasabah yang mampu membayar tapi tidak memiliki kemauan untuk membayar. Sebagaimana pernyataan bapak Fikri yang mengatakan:

“Sebenarnya ada 2 tipe nasabah ketika melakukan penunggakan pembayaran angsuran. yang pertama orang punya kemauan artinya dia mempunyai kemauan untuk bayar tapi tidak mampu untuk membayar. dan yang kedua ada orang yang mampu untuk bayar tapi tidak punya kemauan untuk membayar”⁴²

Penunggakan angsuran memang menjadi risiko yang sangat mungkin terjadi mengingat pembiayaan *Lasisma* ini yang tanpa jaminan, hal tersebut juga disampaikan oleh ibu Akifah:

⁴⁰ Ibid

⁴¹ Akifah, Juru *Lasisma*, *Wawancara Langsung*, (01 Juni 2021)

⁴² Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

“Kebanyakan mitra disini itu ada yang nunggak sampai ada yang kabur, entah dihubungi itu tidak bisa, apa karena mereka menghindar atau gimana saya juga tidak tau. ketika didatangi kerumahnya tidak ada yang bisa kami temui karena mereka kabur semua”⁴³

Dari pernyataan ibu Akifah di atas jelas bahwa “tanpa jaminan” yang ditawarkan oleh pembiayaan *Lasisma* ini di manfaatkan oleh nasabah untuk menyepelekan pembayaran angsuran karena ketika mereka tidak membayar angsuran tidak ada barang bisa disita oleh pihak BMT. Lanjut ibu Akifah menjelaskan:

“*Lasisma* itu kan pinjaman kelompok dan tanpa jaminan, berbeda dengan pinjaman mandiri. Kalau pinjaman mandiri itu kan ada jaminan jadi enak ketika ada tunggakan tinggal menyita jaminannya. Kalau dilasisma itu tidak bisa mbak karena tidak ada jaminan sama sekali.”⁴⁴

“Tidak adanya jaminan” seakan menjadi tebang bagi para nasabah yang nakal dalam memenuhi kewajibannya saat waktu pembayaran angsuran. Lantas apa yang bisa dilakukan pihak BMT jika terjadi penunggakan angsuran? Bapak Fikri memberi penjelasan:

“Pertama kita lakukan control sebelum jatuh tempo atau sampai jatuh tempo, kalau semisalnya nanti sampai jatuh tempo tidak melakukan pelunasan penyelesaian pembiayaan bermasalah atau penyelesaian pinjaman tanggungan, maka kita nanti akan melakukan negosiasi secara kekeluargaan. Misal, sekarang jatuh tempo atas nama si A misal, maka kita melakukan pembinaan via telpon dulu, kemudian nanti kalau misalkan yang bersangkutan itu janji tanggal 29 akhir bulan ini, bulan September 2021 maka nanti kita akan lakukan kunjungan pas pada tanggal yang dijanjikan oleh mitra tersebut.”⁴⁵

⁴³ Akifah, Juru Lasisma, *Wawancara Langsung*, (01 Juni 2021)

⁴⁴ Akifah, Juru Lasisma, *Wawancara Langsung*, (01 Juni 2021)

⁴⁵ Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

Jadi sudah jelas dari pernyataan bapak Fikri di atas apabila terjadi keterlambatan dalam melakukan pembayaran maka langkah pertama dari pihak BMT akan memberikan tambahan jangka waktu untuk pelunasan, namun jika masih belum melakukan kewajibannya melakukan pembayaran sampai waktu yang telah diberikan maka dari pihak BMT lanjut akan bertindak dengan mendatangi kerumah mitra sebagaimana pernyataan dari bapak Fikri berikut ini:

“Untuk menyelesaikan permasalahan seperti itu yang kita lakukan adalah melakukan kunjungan dan penagihan. Apakah penagihan itu harus dengan cara-cara yang sering ditampilkan di tv misalnya seperti langsung mengambil atau menyita barang-barang berharga yang ada di rumah anggota? Caranya tidak seperti itu, kita lakukan pembinaan, mencari solusi yang tepat, dilakukan secara kekeluargaan.”⁴⁶

Hal yang sama juga disampaikan oleh ibu Akifah, beliau menyatakan bahwa :

“Penyelesaiannya itu cukup kita sering kunjungan menggali sebuah informasi ke setiap anggota yang bermasalah, disitu juga nanti kita akan lebih pertegas seperti tunggakan supaya anggota itu sadar kalau dia itu meminjam dan dia juga wajib untuk mengembalikannya”⁴⁷

Jika segala upaya telah dilakukan oleh pihak BMT dari memberikan dari mulai peringatan, kompensasi waktu atau tambahan jatuh tempo kepada mitra.

Non Performing Financing (NPF) atau pembiayaan bermasalah merupakan salah satu risiko yang selalu muncul di dalam dunia perbankan baik berasal dari faktor internal maupun eksternal. Faktor internal berasal

⁴⁶ Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

⁴⁷ Akifah, Juru Lasisma, *Wawancara Langsung*, (01 Juni 2021)

dari pihak bank, sedangkan faktor eksternal berasal dari luar bank (kontrol bank). Nilai kriteria penilaian NPF dikatakan baik ketika tidak lebih dari 5%. Dari analisa perhitungan, dapat diperoleh data NPF selama periode 2017 Juli sampai dengan 2021 Juli sebagai berikut menurut pendapat Bapak Fikri:

“Nilai NPF mengalami fluktuasi setiap periodenya. Pada periode tahun 2017 NPF sebesar 4,4%, pada tahun 2018 NPF sebesar 1,6%, pada tahun 2019 sebesar 3,7%, sedangkan pada tahun 2020 sebesar 4,0%, nilai NPF tertinggi jatuh pada tahun 2021 sebesar 4,0%. Nilai NPF naik secara beransur-ansur disetiap periodenya dikarenakan adanya fenomena pandemi Covid - 19”⁴⁸

Hal senada dengan pendapat Akifah:

“Nilai NPF mengalami kenaikan karna maraknya kasus pandemi yang beribas pada kredit macet.”⁴⁹

Hal ini menunjukkan bahwa pada periode penelitian nilai NPF BMT NU Jawa Timur Cabang Ganding Sumenep masih tergolong baik karena nilai rata-rata yang dimiliki tidak melebihi 5%, tetapi harus tetap diwaspadai.

Gejala kredit bermasalah diamati dari pihak debitur yang dalam kurun waktu pelunasan kredit dan melakukan beberapa hal yang tidak sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat. Adapun faktor-faktor lainnya yang mempengaruhi tingginya NPF menurut Bapak Fikri sebagai berikut:

“Gejala adanya kredit bermasalah secara umum juga dirasakan oleh BMT NU Cabang Ganding Sumenep antara lain adanya tunggakan yang dilakukan oleh si peminjam, mengajukan perpanjangan pembayaran kredit, kondisi keuangan debitur mengalami penurunan, lambatnya akuntan mengaudit laporan keuangan, hubungan kepada si peminjam semakin renggang, si peminjam setiap dihubungi selalu

⁴⁸ Ibid.

⁴⁹ Akifah, Juru Lasisma, *Wawancara Langsung*, (01 Juni 2021)

menghindar, hilangnya nilai jaminan dan kredit yang digunakan tidak sesuai rencana awal.”⁵⁰

Dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa gejala adanya kredit macet atau bermasalah, namun efektivitas manajemen risiko BMT NU sudah cukup efektif untuk pembiayaan layanan berbasis jamaah (*Lasisma*) karena nilai rata-rata yang dimiliki tidak melebihi 5%.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan diatas, yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, serta dokumentasi maka peneliti menemukan beberapa hal sebagai temuan penelitian. Hal tersebut sebagai berikut :

1. Penerapan Manajemen Risiko Pada Pembiayaan Layanan Berbasis Jamaah (*Lasisma*) di BMT NU Cabang Ganding Sumenep:

a. Proses perencanaan

Proses ini merupakan langkah awal menentukan tujuan dalam pedoman pelaksanaan, dengan cara pembentukan kelompok, pengajuan berkas-berkas, survey kelayakan, wawancara, keputusan pembiayaan, dan penyaluran dana. Dalam melakukan analisis penilaian dapat dilakukan dengan 5C yaitu :

1) *Character* (Karakter)

kepribadian seseorang dimana pihak BMT NU Cabang Ganding melakukan wawancara langsung kepada calon mitra untuk mengetahui

⁵⁰ Moh Fikri, Kepala Cabang, *Wawancara Langsung*, (30 Mei 2021)

dan memastikan bahwa calon mitra memiliki karakter yang baik, jujur dan mempunyai etika baik terhadap pelunasan pembiayaan yang akan diterima dari BMT NU Cabang Ganding ini.

2) *Capacity* (Kapasitas/kemampuan)

Pihak BMT NU Cabang Ganding melakukan survei kelayakan, hal itu dilakukan untuk mengetahui latar belakang dan kemampuan peminjam dalam mengelola usaha. Analisa yang dilakukan dengan cara perhitungan laba usaha, kebutuhan rumah tangga calon mitra, besarnya kewajiban angsuran yang nantinya akan dibayar oleh anggota. Prinsip ini menilai anggota dari kemampuan anggota dalam mengelola usaha dimilikinya, juga menentukan kemampuan membayar cicilan pinjaman anggota kepada BMT, seperti apakah anggota pernah mengalami permasalahan keuangan sebelumnya atau tidak.

3) *Capital* (Modal)

BMT NU Cabang Ganding memberikan modal kepada calon mitra tidak sama, hal tersebut tergantung dari analisis penilaian kelayakan usaha dari setiap calon mitra serta pengelolaan keuangannya dengan melihat laporan neraca laba dan rugi. Bagi calon mitra yang tidak memiliki laporan keuangan, pihak BMT melakukan survei untuk mengetahui perkembangan usaha calon mitra dengan cara datang langsung ke tempat usaha anggota.

4) *Condition of economy* (Kondisi Ekonomi)

Pihak BMT NU Cabang Ganding memiliki tim khusus yang bertujuan untuk menilai faktor ekonomi serta melihat peluang usaha yang prospek untuk kedepannya. BMT melakukan analisa kondisi sekitar yang secara langsung atau tidak langsung berpengaruh terhadap usaha calon mitra, seperti keadaan ekonomi yang berpengaruh terhadap perkembangan usaha calon mitra, prospek usaha calon mitra di masa yang akan datang.

5) *Collateral* (Jaminan)

Pihak BMT NU Cabang Ganding tidak menerapkan *collateral* dalam pembiayaan *Lasisma*.

b. Pengorganisasian

Pada tahap pengorganisasian ini setiap calon mitra diwajibkan membentuk kelompok yang beranggotakan minimal 5 orang dan maksimal 20 orang, kemudian kelompok harus menunjuk satu orang untuk dijadikan ketua. Pengelompokan dari mitra ini bertujuan agar pekerjaan lebih efektif dan efisien karena dilakukan bersama-sama.

c. Pengawasan

Walaupun setiap analisis pembiayaan diterapkan dengan baik akan tetapi yang namanya resiko akan selalu saja menemui jalannya. Beberapa upaya pengawasan juga dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Ganding, hal ini dilakukan bukan hanya untuk mencari kesalahan tetapi untuk menghindari kesalahan dikemudian hari atau masa yang akan datang.

2. Proses Penyelesaian segala bentuk Risiko yang timbul pada Pembiayaan Layanan Berbasis Jamaah (*Lasisma*) di BMT NU Cabang Ganding Sumenep :

- a. Memberikan peringatan kepada anggota yang mulai bermasalah.
- b. Memberikan kompensasi waktu (*Rescheduling*) jika anggota tidak bisa mengangsur pinjaman yang sudah diberikan dengan alasan yang jelas, pihak BMT NU Cabang Ganding dalam menyelesaikan permasalahan pembiayaan macet lebih banyak menggunakan cara *Rescheduling* (penjadwalan kembali). Perpanjangan waktu diberikan kepada anggota jika anggota mempunyai alasan yang jelas seperti penurunan pendapatan yang diperoleh dari usahanya. Perpanjangan waktu angsuran diberikan sesuai dengan kesepakatan yang disetujui oleh kedua belah pihak. *Reconditioning dan Restructuring* tidak diterapkan karena dalam pembiayaan *Lasisma* tidak ada jaminan. Hal ini pihak BMT hanya melakukan perpanjangan waktu angsuran dan tidak mengubah persyaratan kembali serta penataan kembali.

3. Efektifitas manajemen risiko pada pembiayaan *Lasisma* di BMT NU Cabang Ganding Sumenep

- a. Sistem pembiayaan *Lasisma* ini mengalami resiko penunggakan pembayaran angsuran diantaranya:
 - 1) Anggota yang punya kemauan untuk membayar tapi tidak memiliki uang untuk membayar.

- 2) Anggota yang mampu membayar tapi tidak memiliki kemauan untuk membayar.

Tabel 4.1

Tabel Jumlah Anggota Pembiayaan dan Jumlah Anggota Pembiayaan bermasalah

No	Keterangan	Jumlah Anggota pembiayaan	Bobot (%)	Jumlah Anggota Pembiayaan bermasalah	Nilai persentase
1	Lancar	22	0%	1	4,4%
2	Dalam perhatian khusus	84	25%	2	1,6%
3	Kurang lancar	186	50%	14	3,7%
4	Diragukan	202	75%	16	4,0%
5	Macet	274	100%	21	5,4%
Nilai Rata-Rata 3,82%					

Sumber: BMT Cabang Ganding Sumenep

Terdapat beberapa gejala adanya kredit macet atau bermasalah, namun efektivitas manajemen risiko BMT NU sudah cukup efektif untuk pembiayaan layanan berbasis jamaah (*Lasisma*) karena nilai rata-rata yang dimiliki tidak melebihi 5%. Nilai yang diperoleh dari NPF yaitu dengan cara menambahkan nilai rata-rata dari tahun 2017-2021 lalu dibagi 5 dan hasilnya 3,82%. BMT NU Cabang Ganding Sumenep menetapkan batasan NPF atau pembiayaan bermasalah sebesar 5% dari total piutang pembiayaan. BMT mengatakan batasan NPF sebesar 5%

masih cukup wajar, hal ini karena kualitas piutang lancar (tidak ada keterlambatan atau terdapat keterlambatan sampai 30 hari).

b. Nilai NPF tidak diketahui karena tidak terbuka untuk umum.

D. PEMBAHASAN

1. Penerapan Manajemen Resiko Produk Pembiayaan *Lasisma* di BMT NU Cabang Ganding

Berdasarkan temuan yang didapat oleh peneliti dari apa yang telah dipaparkan diatas, maka akan dibahas lebih dalam dan detail lagi menyajikan atau memaparkan keterikatan atau ketidaksesuaian dengan teori yang telah disajikan di bab II sebelumnya, pembahasannya sebagai berikut:

Manajemen risiko ialah suatu proses yang dimulai dengan perencanaan, pengorganisasian, serta diiringi dengan sebuah pengawasan guna mencapai tujuan organisasi yang telah di tetapkan. Sedangkan risiko adalah suatu kejadian potensial, baik dapat diperkirakan ataupun yang tidak dapat berdampak negative terhadap pendapatan dan permodalan lembaga keuangan. Jadi dapat disimpulkan bahwa manajemen risiko ialah proses dalam pengelolaan dari segala kemungkinan yang dapat berdampak negative terhadap lembaga keuangan. Berikut akan dijelaskan dalam bentuk analisis sebagai berikut:

a. Proses perencanaan

Proses awal dari sebuah manajemen ialah pasti dimulai dari perencanaan, proses ini merupakan langkah awal menentukan tujuan dalam pedoman pelaksanaan, baik prosedur atau program dengan memilih yang

terbaik dari semua alternatif yang ada. Secara umum proses perencanaan manajemen resiko termuat dalam prosedur sebagai berikut :

- 1) Pembentukan kelompok
- 2) Pengajuan berkas-berkas
- 3) Survey kelayakan
- 4) Wawancara
- 5) Keputusan pembiayaan
- 6) Penyaluran dana

Dari beberapa prosedur yang ada dalam tahap perencanaan dalam pengimplementasian manajemen resiko pembiayaan diatas, maka lembaga keuangan dapat mengukur dan menilai apakah pemohon dapat dikategorikan penerima atau tidak. BMT NU cabang Ganding ini melakukan perencanaan mulai dari pemasaran produk, kemudian menyampaikan tata cara melengkapi prosedur permohonan pembiayaan Lasisma ini. Setelah lengkap maka pihak BMT akan melakukan analisis dengan melakukan survey ke tempat calon mitra, kemudian melakukan wawancara untuk mengetahui karakter dari calon mitra, setelah itu pihak BMT nantinya akan memberi putusan apakah pemohon atau calon mitra ini di setujui atau ditolak pengajuannya. jika ditolak nanti BMT pun akan memberi alasan penolakannya, namun jika disetujui maka dana akan dicairkan. Dalam melakukan analisis penilaian dapat dilakukan dengan 5C yaitu:

- a) *Character* (Karakter)

Keyakinan pihak BMT bahwa si peminjam mempunyai moral, watak, ataupun sifat-sifat pribadi yang positif kooperatif dan juga mempunyai rasa tanggung jawab baik dari kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupan sebagai anggota masyarakat ataupun dalam menjalankan kegiatan usahanya.

b) *Capacity* (Kapasitas/kemampuan)

Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Dari penilaian ini terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat “kemampuannya” dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

c) *Capital* (Modal)

Capital digunakan untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) yang disajikan dengan melakukan pengukuran seperti likuiditas dan solvabilitasnya, rentabilitas dan ukuran lainnya.

d) *Condition of economy* (Kondisi ekonomi)

Bank dalam menilai kredit hendaknya juga menilai kondisi ekonomi, sosial dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk dimasa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relative kecil.

e) *Collateral* (Jamninan)

Suatu penilaian terhadap barang-barang jaminan yang diserahkan oleh peminjam atau debitur sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Manfaat *collateral* yaitu sebagai alat pengaman apabila usaha yang dibiayai dengan pembiayaan tersebut gagal atau sebab lain dimana debitur tidak mampu melunasi pembiayaannya dari hasil usahanya yang normal.

Dari beberapa upaya analisis penilaian diatas, maka peneliti dapat menganalisa dengan apa yang ada dilapangan yang diterapkan oleh BMT NU Cabang Ganding ini. Jika dianalisis menggunakan 5C maka ada beberapa point yang sesuai yaitu:

a. *Charakter* (karakter)

Pihak BMT NU Cabang Ganding ini Melakukan wawancara langsung kepada calon mitra, hal tersebut dilakukan oleh pihak bmt untuk mengetahui dan membaca karakter seseorang sehingga pihak bmt bisa mengetahui dan memastikan bahwa calon mitra memiliki kemauan karakter yang baik, jujur dan mempunyai komitmen dan etikad baik terhadap pelunasan pembiayaan yang akan diterima dari BMT NU Cabang Ganding ini.

b. *Capacity* (kapasitas/kemampuan)

BMT NU Cabang Ganding melakukan survei kelayakan, hal tersebut dilakukan untuk menilai kemampuan calon anggota dalam membayar kembali pinjaman dari pihak BMT NU Cabang Ganding, analisa yang dilakukan meliputi perhitungan laba usaha, kebutuhan rumah tangga calon mitra, serta besaran kewajiban angsuran yang

nantinya akan dibayar oleh anggota. Baru hasil akhir dari perhitungan tersebut akan diperoleh hasil akhir pendapatan anggota yang akhirnya akan menjadi tolak ukur akhir penilaian layak tidaknya calon anggota menerima pembiayaan lasisma ini.

c. *Capital* (modal)

BMT NU Cabang Ganding memberikan modal yang diberikan kepada setiap mitra tidak sama, hal tersebut tergantung hasil dari analisis penilaian kelayakan usaha dari setiap calon mitra. Dengan cara meninjau besar kecilnya usaha dari setiap anggota.

d. *Condition of economy* (Kondisi ekonomi)

BMT NU Cabang Ganding ini juga memiliki tim khusus yang bertujuan untuk menilai faktor ekonomi, dimana pembiayaan yang diberikan dilihat berdasarkan usaha yang prospek dalam jangka panjang dan masa depan.

e. *Collateral* (Jamninan)

Di BMT NU Cabang Ganding ini tidak ada sebuah jaminan Karena pembiayaan *Lasisma* ini memang sebuah pembiayaan tanpa jaminan.

b. Proses pengorganisasian

Pada tahap pengorganisasian dalam penerapan manajemen resiko produk pembiayaan Lasisma setiap calon mitra diwajibkan membentuk kelompok , kelompok sendiri terdiri dari minimal 5 orang dan maksimal 20 orang. Kemudian kelompok harus menunjuk satu orang untuk dijadikan

koordinator atau ketua. Pengelompokkan dari calon mitra ini bertujuan agar pekerjaan lebih efektif dan efisien karna dilakukan bersama-sama.

c. Proses pengawasan

Walaupun setiap analisis pembiayaan diterapkan dengan baik , akan tetapi yang namanya resiko akan selalu saja menemui jalannya. beberapa upaya pengawasan juga dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Ganding ini, Hal ini dilakukan bukan hanya untuk mencari kesalahan tetapi lebih jauh lagi yaitu untuk menghindari kesalahan dikemudian hari atau masa yang akan datang.

2. Proses Penyelesaian segala bentuk Risiko yang timbul pada Pembiayaan Layanan Berbasis Jamaah (*Lasisma*) di BMT NU Cabang Ganding Sumenep

Salah satu upaya yang dapat dilakukan BMT untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah ialah dengan menggunakan 3R yaitu :

a. *Rescheduling*

Sebuah upaya dalam mengatasi pembiayaan bermasalah dengan penjadwalan kembali yang dilakukan kepada debitur yang memiliki etiked baik untuk membayar kewajibannya, tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit atau jangka waktu angsuran.

b. *Reconditioning*

Penyelamatan pembiayaan bermasalah dengan mengubah seluruh atau perjanjian antara bank dan nasabah dengan harapan nasabah dapat

melunasi kewajibannya, mengubah persyaratan yang ada seperti kapitalisasi bunga, penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, penurunan suku bunga, pembebasan bunga.

c. Restructuring

Upaya dalam penyelamatan pembiayaan bermasalah dengan mengubah struktur pembiayaan tersebut, dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan tambahan dana dan usaha yang di biyai memang masih layak.

Dari beberapa upaya pengawasan untuk penyelamatan pembiayaan diatas, maka peneliti dapat menganalisa dengan apa yang ada dilapangan yang diterapkan oleh BMT NU Cabang Ganding ini yaitu pihak BMT tidak semena-mena langsung melakukan tindakan secara sepihak dengan mengeksekusi langsung. Melainkan dengan melakukan kunjungan langsung terhadap calon mitra guna mencari atau menggali informasi terkait penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah. BMT NU Cabang Ganding ini memiliki prosedur untuk menangani hal tersebut yaitu dengan menambah jangka waktu pembayaran atau rescheduling. Artinya jika ada mitra yang telat membayar namun memiliki etikat baik untuk membayar maka pihak bmt akan memberikan tambah waktu tempo untuk melakukan pembayaran. Dari hasil pembahasan yang telah dipaparkan diatas maka dapat disampaikan bahwa ada kesesuaian antara teori yang ada dengan praktik yang terjadi dilapangan atau yang diterapkan oleh pihak BMT NU Cabang Ganding.

3. Bagaimana Efektivitas Manajemen Risiko pada pembiayaan Layanan Berbasis Jamaah (*Lasisma*) di BMT NU Cabang Ganding Sumenep.

NPF atau pembiayaan bermasalah yang terjadi pada lembaga keuangan baik bank maupun non bank adalah sama. Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet.⁵¹

Dasar penilaian aspek-aspek kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi empat yakni:⁵²

- a. Lancar.
- b. Dalam Perhatian khusus
- c. Kurang lancar.
- d. Macet.

Sistem pembiayaan *Lasisma* di BMT NU Cabang Ganding Sumenep mengalami yang namanya risiko, misalnya penunggakan pembayaran angsuran diantaranya:

1. Anggota yang punya kemauan untuk membayar tapi tidak memiliki uang untuk membayar.
2. Anggota yang mampu membayar tapi tidak memiliki kemauan untuk membayar.

Terdapat beberapa gejala adanya pembiayaan bermasalah, namun efektivitas manajemen risiko BMT NU sudah cukup efektif untuk pembiayaan layanan berbasis jamaah (*Lasisma*) karena nilai rata-rata yang

⁵¹ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 66.

⁵² *Ibid.*, 67

dimiliki tidak melebihi 5%, dan nilai NPF tidak diketahui karena tidak terbuka untuk umum.