

## **BAB IV**

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

#### **A. Profil KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan**

##### **1. Sejarah Singkat KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan**

Lembaga Perekonomian MWC NU Gapura pada tahun 2003 sampai 2004 melakukan serangkaian upaya untuk mendirikan BMT NU, diawali dengan pelatihan kewirausahaan (08-10 April 2003), Bincang Bersama Alumni Pelatihan guna merumuskan Model Penguatan Ekonomi Kerakyatan (13 Juni 2003), Temu Usaha (21 Nopember 2003), Lokakarya Tanaman Alternatif selain Tembakau (13 Mei 2004) dan Lokakarya Perencanaan Pembentukan BUMNU (Badan Usaha Milik NU).

Akhirnya pada tanggal 01 Juni 2004, Pengurus MWC NU bersama sama dengan peserta lokakarya menyepakati gagasan untuk mendirikan sebuah usaha simpan pinjam pola syariah yang diberi nama BMT NU (Baitul Maal wa Tammil Nahdlatul Ulama). Hanya saja, berdasarkan Keputusan Rapat Pengurus MWC NU Gapura pada tanggal 29 April 2007 yang bertempat di musala KH Dahlan Gapura Barat, nama BMT Nahdlatul Ulama diubah menjadi BMT Nuansa Umat yang disingkat dengan BMT NU.

BMT NU berkantor pusat di Gapura, Sumenep dan telah memiliki 53 kantor cabang di 12 kabupaten di Jawa Timur. Di kabupaten Pamekasan ada 7 kantor cabang yang masih eksis. Salah satunya Cabang Larangan.

KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan didirikan pada 17 November 2015 yang terletak di selatan pasar Blumbungan, Desa Blumbungan dengan modal awal Rp 387.882.965 dan jumlah karyawan sebanyak 5 orang.

Dengan semakin tingginya tingkat kepercayaan masyarakat kepada lembaga keuangan syariah (LKS), menjadikan peluang KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan untuk menghimpun dari dan menyalurkan dana ke masyarakat lebih terbuka. Melalui kinerja yang berbasis syariah, KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan menjadi salah satu pendorong bangkitnya perekonomian di sektor ekonomi kreatif dan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di daerah Kecamatan Larangan.

## **2. Visi, Misi, Motto dan Budaya Kerja KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan**

### **a. Visi**

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

### **b. Misi**

- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang profesional dan amanah;

- 2) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026;
- 3) Mengutamakan penghimpunan dan atas dasar taawun dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM, baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah;
- 4) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infaq, sedekah dan wakaf;
- 5) Menyiapkan dan mengembangkan sumber daya insani (SDI) yang berkualitas, profesional dan memiliki integritas tinggi;
- 6) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta manajemen yang sesuai prinsip kehati-hatian;
- 7) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah;
- 8) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.

#### **c. Motto**

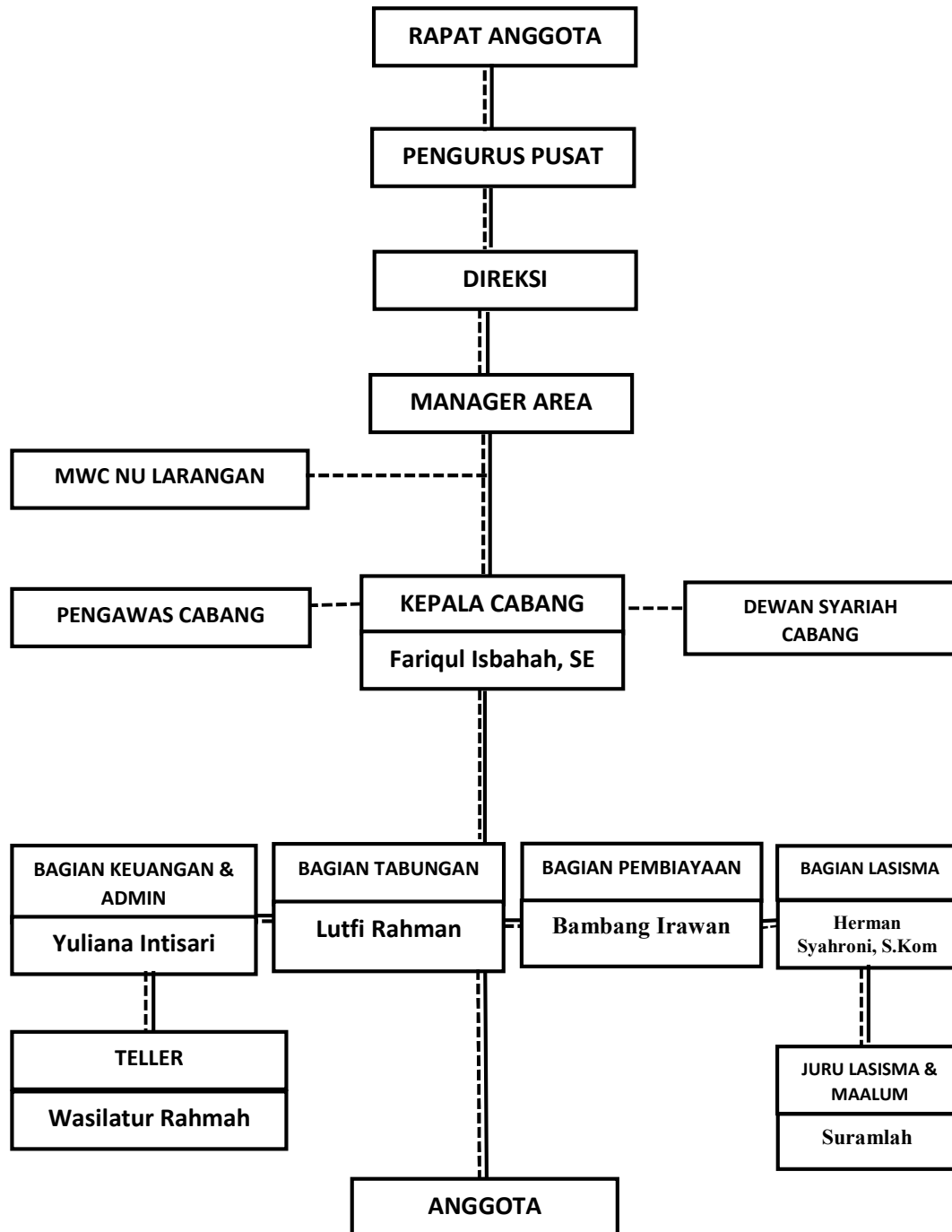
“Menebar manfaat, berbagi keuntungan”

#### **d. Budaya Kerja**

- 1) Siddiq (Menjaga martabat dan integritas)
- 2) Amanah (Tepercaya dan penuh tanggung jawab)
- 3) Fathonah (Profesional dalam bekerja)
- 4) Tabligh (Bekerja dengan penuh keterbukaan)
- 5) Istikomah (Konsisten menuju kesuksesan)

### 3. Struktur Organisasi

**Gambar 4.1**  
**Struktur Pengelola KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan**



Dari gambar 4.1, ada tiga pihak yang terlibat dalam pembiayaan, yaitu Bagian Pembiayaan, Bagian Keuangan dan Admin dan Kepala Cabang. Hal ini terlihat dari tugas pokok dan tanggung jawabnya masing-masing.

a. Bagian Pembiayaan

Bagian Pembiayaan memiliki tugas pokok menyusun strategi sosialisasi, promosi untuk meningkatkan kemajuan produk pembiayaan di Kantor Cabang KSPP Syariah BMT NU dan bertanggung jawab terhadap terlaksananya proses pembiayaan dari pengajuan hingga realisasi.

b. Bagian Keuangan dan Admin

Bagian Keuangan dan Admin memiliki tugas pokok mengelola keuangan kantor cabang KSPP Syariah BMT NU dan bertanggung jawab atas administrasi yang berkaitan dengan aplikasi pembukaan rekening simpanan/tabungan dan pembiayaan.

c. Kepala Cabang

Kepala Cabang memiliki tugas pokok membuat putusan penerimaan atau penolakan pembiayaan dan bertanggung jawab terhadap terjaganya likuiditas dengan mengatur manajemen dana seoptimal mungkin hingga tidak terjadi dana *rush* maupun *idle*.

#### **4. Produk-Produk KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan**

**a. Produk Penghimpunan Dana**

- 1) Simpanan Anggota (SIAGA)
- 2) Simpanan Pendidikan Fathonah (SIDIK Fathonah)
- 3) Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH)
- 4) Simpanan Haji dan Umrah (SAHARA)

- 5) Simpanan Lebaran (SABAR)
- 6) Tabungan Mudarabah (TABAH)
- 7) Tabungan Ukhrawi (TARAWI)

**b. Produk Penyaluran Dana**

- 1) Al-Qardul Hasan
- 2) Murabahah
- 3) Bai Bitsamanil Ajil (BBA)
- 4) Mudarabah
- 5) Musyarakah
- 6) Rahn/Gadai
- 7) Layanan Bebas Jamaah (LASISMA)
- 8) Pembiayaan Hidup Sehat Islami (HIDUP SEHATI)

Dari berbagai produk di atas, yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah murabahah.

Murabahah adalah pembiayaan dengan pola jual beli barang, di mana harga pokok diketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan bersama. Selisih harga pokok dengan harga jual merupakan margin bagi KSPP Syariah BMT NU. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan *cash tempo* (bayar total di akhir).

**5. Prosedur Pemberian Pembiayaan**

Ada tahap-tahap yang harus dilalui dalam pemberian pembiayaan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan:

- a. Calon nasabah mengisi aplikasi permohonan pembiayaan baik di kantor cabang/secara *online* melalui aplikasi BMT NU.
- b. Calon nasabah membuka Simpanan Anggota (SIAGA) agar menjadi anggota KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan,
- c. Membuka tabungan afiliasi di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan, misal Tabungan Mudharabah (TABAH).
- d. Bagian pembiayaan melakukan wawancara dengan calon nasabah seputar usaha yang sedang dijalaninya.
- e. Bagian pembiayaan melakukan survei usaha serta kelayakan dan survei jaminan.
- f. Kepala cabang kemudian menerima formulir permohonan, hasil wawancara, hasil survei usaha dan jaminan. Setelah itu melakukan analisis pembiayaan dan membuat putusan penerimaan atau penolakan pembiayaan sesuai kewenangannya.
- g. Realisasi pembiayaan dengan melengkapi dokumen-dokumen persyaratan pembiayaan.
- h. Bagian pembiayaan melakukan pengakadan di kediaman nasabah kalau nasabah menjadi wakil BMT dalam pengadaan barang.

## **B. Paparan Data**

Berdasarkan apa yang telah peneliti dapatkan di lapangan, baik dengan teknik observasi, wawancara maupun dokumentasi, maka yang dijadikan paparan data adalah:

## **1. Penerapan Prinsip 5C dalam Penyaluran Pembiayaan Murabahah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan**

Untuk mengetahui penerapan prinsip 5C dalam penyaluran pembiayaan murabahah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan, peneliti melakukan penggalan data dengan wawancara, observasi dan dokumentasi.

Tentang pembiayaan murabahah, apakah mengalami peningkatan dari tahun ke tahunnya di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan, peneliti bertanya kepada Bapak Bambang Irawan bagian pembiayaan, dan dia mengiakkannya. Berikut penuturannya ketika sedang bekerja di ruang kerjanya:

“Pembiayaan murabahah cukup diminati oleh nasabah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan karena memudahkan anggota dalam memiliki barang yang diinginkannya. Setiap tahunnya jumlahnya meningkat. Pada tahun 2017, berjumlah 17 orang. Tahun 2018 berjumlah 29 orang. Dan pada tahun 2019 berjumlah 65 orang”.<sup>55</sup>

Apa yang diungkapkan oleh Bapak Bambang Irawan, diamini oleh Ibu Yuliana Intisari bagian keuangan dan admin. Berikut tanggapan Ibu Yuliana Intisari tentang peningkatan pembiayaan murabahah saat berada di ruang kerjanya:

“Di sini memang banyak yang mengajukan pembiayaan murabahah. Setiap tahunnya mengalami peningkatan karena proses pengajuannya yang mudah”.<sup>56</sup>

Bapak Herman Syahroni bagian Lasisma sepakat dengan pernyataan Bapak Bambang Irawan dan Ibu Yuliana Intisari. Berikut pernyataannya ketika peneliti wawancarai di ruang kerjanya:

---

<sup>55</sup>Bambang Irawan, Bagian Pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).

<sup>56</sup>Yuliana Intisari, Bagian Keuangan dan Admin KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).



“Kalau di BMT NU Cabang Larangan, nasabah pembiayaan murabahah banyak. Setiap tahun jumlahnya meningkat”.<sup>57</sup>

Data peningkatan jumlah nasabah pembiayaan murabahah ditemukan pada komputer kantor KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan, berikut salinannya:

**Tabel 4.1**  
**Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah di**  
**KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan**

Tahun				Total
2017	2018	2019	2020 Maret	123
17	29	65	12	

Data penelitian, 2020.

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa jumlah nasabah pembiayaan murabahah meningkat setiap tahunnya. Pada tahun 2017, berjumlah 17 orang. Tahun 2018 berjumlah 29 orang. Pada tahun 2019 berjumlah 65 orang. Dan pada Maret 2020 berjumlah 12 orang.

Data pembiayaan murabahah pada tahun 2019 juga terdapat pada komputer kantor KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan. Berikut salinannya:

**Tabel 4.2**  
**Pembiayaan Murabahah KSPP Syariah**  
**BMT NU Cabang Larangan Tahun 2019<sup>58</sup>**

No	Bulan	Jumlah Penerima	Status Pembiayaan	
			Lancar	Bermasalah
1	Januari	1	1	-

<sup>57</sup>Herman Syahroni, Bagian Lasisma KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).

<sup>58</sup>Dokumen terlampir

2	Februari	2	1	1
3	Maret	7	7	-
4	April	6	5	1
5	Mei	1	1	-
6	Juni	11	11	-
7	Juli	11	9	2
8	Agustus	8	7	1
9	September	2	2	-
10	Oktober	6	5	1
11	November	3	3	-
12	Desember	7	7	-
Total		65	59	6

Data Penelitian, 2020.

Dari tabel 4.2 dapat diketahui bahwa penerima pembiayaan murabahah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan pada tahun 2019 berjumlah 65 orang. 59 orang di antaranya berstatus lancar, sisanya bermasalah. Pada bulan Juni status lancar terbanyak yang terjadi pada 11 orang. Sementara, status bermasalah terbanyak terjadi pada bulan Juli dengan jumlah 2 orang.

Ibu Yuliana Intisari bagian keuangan dan admin ketika diwawancarai di ruang kerjanya tentang prosedur pembiayaan murabahah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan, menjawabnya secara rinci. Berikut penuturannya:

“Untuk mendapatkan pembiayaan murabahah, nasabah diharapkan datang ke kantor BMT NU Cabang Larangan. Kemudian, menuju bagian layanan dan mengisi formulir permohonan pembiayaan. Selanjutnya, kepala cabang akan melakukan wawancara kemudian menyampaikan pelaksanaan survei kepada anggota. Lalu, bagian pembiayaan melakukan survei usaha dan survei jaminan. Kepala cabang kemudian menerima formulir permohonan, hasil wawancara, hasil survei usaha dan jaminan. Setelah itu, ia melakukan analisis

pembiayaan dan membuat putusan penerimaan atau penolakan pembiayaan sesuai kewenangannya”.<sup>59</sup>

Apa yang diungkapkan oleh Ibu Yuliana Intisari, tampaknya diamini oleh nasabah pembiayaan murabahah bernama Ibu Karimah. Berikut tanggapan Ibu Karimah saat berada di kediamannya tentang prosedur pengajuan pembiayaan murabahah yang pernah dialaminya:

“Kalau ingin mengajukan, datang ke BMT NU Cabang Larangan. Kemudian, ke bagian layanan untuk mengisi formulir permohonan pembiayaan. Kemudian, akan dipanggil kepala cabang dan diwawancarai. Lalu, untuk pelaksanaan survei usaha dan survei jaminan menunggu informasi lebih lanjut”.<sup>60</sup>

Nasabah lainnya bernama Bapak Ghufron juga menyatakan hal yang sama ketika diwawancarai tentang prosedur pembiayaan murabahah di tempat usahanya. Berikut pernyataannya:

“Kalau mau mengajukan pembiayaan murabahah, pertama-tama datang ke kantor BMT NU Cabang Larangan. Setelah itu, ke bagian admin dan keuangan untuk mengisi formulir pembiayaan. Kalau belum punya tabungan, buka dulu tabungan di bagian admin. Setelah itu, akan dipanggil oleh kepala cabang. Untuk survei, nanti akan dihubungi lebih lanjut”.<sup>61</sup>

Berdasarkan hasil observasi, calon nasabah datang langsung ke kantor KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan untuk mengajukan pembiayaan murabahah. Berikut adalah gambarannya:

Calon nasabah mendatangi bagian keuangan dan admin, lalu bagian keuangan dan admin memberikan penjelasan tentang syarat dan ketentuan pembiayaan murabahah kemudian menyerahkan form

---

<sup>59</sup>Yuliana Intisari, Bagian Keuangan dan Admin KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020)

<sup>60</sup>Karimah, Nasabah Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020)

<sup>61</sup>Ghufron, Nasabah Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020).

permohonan pembiayaan kepada calon anggota. Calon nasabah mengisi form permohonan sesuai arahan yang diberikan oleh staf layanan atau bagian keuangan dan admin. Setelah itu, kepala cabang melakukan wawancara dengan nasabah kemudian menyampaikan pelaksanaan survei kepada calon nasabah. Pada waktunya, bagian pembiayaan melakukan survei dengan cara survei usaha, memotret usaha dan calon debitur atau anggota, mencari informasi tentang anggota yang mengajukan pembiayaan baik dari mitra kerja, ketua arisan dan masyarakat sekitar, minimal tiga informan, melakukan penilaian barang jaminan dengan memperhatikan tingkat *marketability* jaminan, memotret barang jaminan dan membuat nilai taksasi barang jaminan sesuai nilai pasar. Kemudian, kepala cabang menerima formulir permohonan, hasil wawancara, hasil survei usaha dan jaminan. Setelah itu, melakukan analisis dan membuat putusan penerimaan atau penolakan pembiayaan sesuai kewenangannya. Terakhir, dilakukan realisasi pembiayaan dengan melengkapi dokumen-dokumen persyaratan pembiayaan.

Penilaian karakter calon nasabah dilakukan dengan wawancara dengan calon nasabah itu sendiri dan meminta informasi kepada pihak lain. Sebagaimana pernyataan Bapak Herman Syahroni bagian Lasisma kala ditemui di ruang kerjanya:

“Untuk menilai karakter calon nasabah, ada dua cara yang ditempuh. Pertama, mewancarai calon nasabah. Kedua, menggali informasi dari sedikitnya tiga informan yang mengenal dengan baik akan kehidupan calon nasabah”.<sup>62</sup>

Apa yang diungkapkan Bapak Herman Syahroni diamini oleh Bapak Lailur Rahman selaku nasabah yang pernah mengajukan pembiayaan murabahah. Berikut penuturannya saat peneliti ditemui di tempat usahanya:

“Karakter dinilai dari hasil wawancara. Kan ditanyakan banyak hal tentang kehidupan nasabah”.<sup>63</sup>

---

<sup>62</sup>Herman Syahroni, Bagian Lasisma KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).

<sup>63</sup>Lailur Rahman, Nasabah Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020).

Nasabah bernama Ibu Diana Melati juga sepakat dengan pernyataan Bapak Herman Syahroni dan Bapak Lailur Rahman. Berikut penuturannya saat ditemui di kediamannya:

“Untuk penilaian karakter dari wawancara. Karena banyak ditanyakan seputar kehidupan calon nasabah”.<sup>64</sup>

Berdasarkan hasil observasi, calon nasabah dinilai karakternya dengan dicecar dengan banyak pertanyaan dan mengacu pada informasi yang diberikan oleh pihak lain. Berikut gambarannya:

Calon nasabah diwawancarai oleh bagian pembiayaan tentang kehidupan pribadi dan usahanya. Setelah itu, bagian pembiayaan datang kepada pihak lain yaitu warga sekitar untuk digali informasinya tentang keadaan calon nasabah.

Penilaian *capacity* calon nasabah dilakukan dengan survei usaha. Sebagaimana dinyatakan oleh Bapak Bambang Irawan kala diwawancarai di ruang kerjanya:

“Penilaian *capacity* dengan terjun langsung ke lapangan dengan melakukan survei usaha guna melihat sejauh mana progres usaha calon nasabah”.<sup>65</sup>

Apa yang diungkapkan oleh Bapak Bambang Irawan tampaknya diamini oleh nasabah bernama Zubairi. Berikut penuturannya saat sedang di tempat usahanya:

“Ini bisa dinilai dari kemampuan calon nasabah memenej usahanya”.<sup>66</sup>

---

<sup>64</sup>Diana Melati, Nasabah Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020).

<sup>65</sup>Bambang Irawan, Bagian Pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).

<sup>66</sup>Zubairi, Nasabah Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020).

Nasabah bernama Ibu Badriyah juga sepakat bahwa *capacity* bisa dinilai dari kecakapan calon nasabah dalam berusaha. Berikut penuturannya kala ditemui di tempat usahanya:

“Kemampuan calon nasabah menjalankan usahanya akan berpengaruh terhadap pelunasan. Jika ia mampu, ia akan mampu melunasi pinjamannya. Jadi, dinilai dari itu”.<sup>67</sup>

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan oleh peneliti, cara menilai *capacity* calon nasabah adalah melakukan survei usaha. Berikut gambarannya:

Bagian pembiayaan melihat usaha calon nasabah yang sedang berjalan untuk melihat sejauh mana progresnya, kemudian memeriksa apakah usahanya itu milik sendiri atau tidak.

*Capital* calon nasabah dinilai dari besaran modal yang disertakan dalam usahanya. Sebagaimana pernyataan Bapak Sukri ketika di tempat usahanya:

“Hal ini bisa dinilai dari modal awal. Ditanyakan kepada calon nasabah tentang itunya”.<sup>68</sup>

Ibu Yuliana Intisari bagian keuangan dan admin menyatakan hal yang serupa. Berikut penuturannya saat ditemui di ruang kerjanya:

“*Capital* ini berkaitan dengan modal yang dipunyai calon nasabah dalam melakukan usahanya. Cara untuk mengetahuinya adalah dengan menanyakan langsung kepadanya”.<sup>69</sup>

Bapak Bambang Irawan bagian pembiayaan membenarkan apa yang diungkapkan Bapak Sukri dan Ibu Yuliana Intisari. Berikut penuturannya saat ditemui di ruang kerjanya:

---

<sup>67</sup>Badriyah, Nasabah Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020).

<sup>68</sup>Sukri, Nasabah Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020).

<sup>69</sup>Yuliana Intisari, Bagian Keuangan dan Admin KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).

“Untuk menilai *capital*, dengan menanyakan kepada yang bersangkutan tentang jumlah modal yang digunakan dalam menjalankan usahanya”.<sup>70</sup>

Hasil observasi menunjukkan bahwa besaran modal calon nasabah menjadi penilaian *capital*. Berikut gambarannya:

Calon nasabah ditanyai bagian pembiayaan berapa aset usahanya, seperti biaya produksi dan harga pokok barang. Kemudian dianalisis oleh bagian pembiayaan, apakah calon nasabah yang bersangkutan memiliki aset permodalan yang baik atau tidak.

Penilaian *collateral* berdasarkan survei jaminan. Sebagaimana pernyataan Ibu Yuliana Intisari ketika di ruang kerjanya:

“Untuk menilai *collateral*, yaitu dengan survei jaminan untuk mengetahui jumlah pinjaman yang akan diterimanya”.<sup>71</sup>

Nasabah bernama Bapak Lailur Rahman sepakat dengan pernyataan Ibu Yuliana Intisari. Berikut pernyataannya ketika di tempat usahanya:

“Bisa dinilai dari survei jaminan. Itu dilakukan setelah survei usaha”.<sup>72</sup>

Bapak Bambang Irawan bagian pembiayaan membenarkan pernyataan mereka. Berikut pernyataannya:

“Penilaian *collateral* ini dengan survei jaminan. Itu untuk membuktikan apakah barangnya itu milik sendiri. Selain itu, untuk mengetahui apakah jaminannya itu meng-*cover* dengan jumlah pinjaman yang diajukan”.<sup>73</sup>

Hasil observasi menunjukkan bahwa *collateral* calon nasabah dinilai dari survei jaminan. Berikut gambarannya:

---

<sup>70</sup>Bambang Irawan, Bagian Pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).

<sup>71</sup>Yuliana Intisari, Bagian Keuangan dan Admin KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).

<sup>72</sup>Lailur Rahman, Nasabah Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020).

<sup>73</sup>Bambang Irawan, Bagian Pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).

Bagian pembiayaan melakukan penaksiran terhadap barang jaminan. Setelah diketahui, baru ditentukan jumlah pinjaman yang akan diterima nasabah, yaitu 50% dari nilai jaminan.

*Condition* dinilai dengan melakukan pemantauan usaha calon nasabah.

Sebagaimana pernyataan Bapak Herman Syahroni bagian Lasisma saat ditemui di ruang kerjanya:

“Untuk menilai *condition* adalah dengan melakukan pemantauan terhadap usaha yang dimiliki oleh calon nasabah”.<sup>74</sup>

Ibu Yuliana Intisari bagian keuangan dan admin menyatakan hal yang serupa. Berikut penuturannya kala ditemui di ruang kerjanya:

“Usaha calon nasabah prospek atau tidak, profitabel atau tidak menjadi penilaian *condition*. Tentu untuk tahu hal ini dengan terjun langsung ke lapangan”.

Nasabah bernama Subairi sepakat dengan pernyataan Bapak Herman Syahroni. Berikut pernyataannya kala ditemui di tempat usahanya:

“Cara menilai hal ini adalah kondisi di sekitar usaha dilihat untuk mengetahui apakah mendukung atau tidak terhadap usaha calon nasabah”.<sup>75</sup>

Bambang Irawan selaku bagian pembiayaan membenarkan pernyataan mereka. Berikut penuturannya saat ditemui di ruang kerjanya:

“Penilaian *condition* dengan datang ke tempat usaha calon nasabah untuk melihat keadaan usaha yang dijalankannya, apakah lancar atau tidak”.<sup>76</sup>

---

<sup>74</sup>Herman Syahroni, Bagian Lasisma KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).

<sup>75</sup>Subairi, Nasabah Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020).

<sup>76</sup>Bambang Irawan, Bagian Pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung (04 April 2020)



Hasil observasi menunjukkan bahwa *condition* dinilai dari prospek usaha calon nasabah. Berikut gambarannya:

Bagian pembiayaan memantau keadaan usaha calon nasabah, dilihat kelacaranya dan keramaiannya.

Di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan banyak calon nasabah yang ditolak pengajuan pembiayaan murabahahnya karena berbagai alasan. Salah satunya adalah karena kurang/tidak memenuhi survei. Sebagaimana dinyatakan oleh Bapak Bambang Irawan bagian pembiayaan saat ditemui di ruang kerjanya:

“Banyak calon nasabah murabahah ditolak pengajuannya. Selain karena kurang/tidak memenuhi survei tingkat kelayakan dan kepatutan dengan 5C, juga karena persyaratan administrasi kurang/tidak lengkap, pembiayaan sebelumnya terdapat tunggakan dan alasan-alasan lainnya”.<sup>77</sup>

Herman Syahroni bagian Lasisma sepakat dengan pernyataan Bapak Bambang Irawan. Berikut pernyataannya saat ditemui di ruang kerjanya:

“Banyak sekali yang ditolak pengajuan pembiayaan murabahah karena tidak memenuhi survei kelayakan”.<sup>78</sup>

Yuliana Intisari bagian keuangan dan admin membenarkan pernyataan Bapak Bambang Irawan dan Bapak Herman Syahroni. Berikut pernyataannya kala ditemui di ruang kerjanya:

“Untuk yang ditolak pengajuannya lebih karena tidak memenuhi survei, baik survei jaminan maupun survei usaha. Dalam murabahah, banyak yang ditolak karena hal itu”.<sup>79</sup>

---

<sup>77</sup>Bambang Irawan, Bagian Pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020).

<sup>78</sup>Herman Syahroni, Bagian Lasisma KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).

<sup>79</sup>Yuliana Intisari, Bagian Keuangan dan Admin KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).

## **2. Faktor yang Mendasari Diterapkannya Prinsip 5C dalam Penyaluran Pembiayaan Murabahah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan**

Prinsip 5C diterapkan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan didasarkan atas beberapa faktor. Sebagaimana pernyataan Bambang Irawan bagian pembiayaan saat ditemui di ruang kerjanya:

“Prinsip 5C diterapkan di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan karena jumlah nasabah murabahah yang meningkat setiap tahunnya, untuk meminimalisir risiko yang timbul dari pembiayaan yang diberikan dan agar pihak BMT mengetahui secara jelas keadaan nasabah yang mengajukan pembiayaan”.<sup>80</sup>

Apa yang diungkapkan Bapak Bambang Irawan diamini oleh nasabah yang bernama Bapak Masyhuri. Berikut penuturannya ketika di kediamannya:

“Supaya BMT dapat mengenal nasabah dengan baik sebelum diberikan pembiayaan”.<sup>81</sup>

Bapak Herman Syahroni bagian Lasisma sepakat dengan pernyataan Bambang Irawan dan Bapak Masyhuri. Berikut penuturannya ketika di ruang kerjanya:

“Analisis 5C diterapkan karena ingin meminimalisir bahkan mencegah adanya pembiayaan bermasalah”.<sup>82</sup>

Penerapan prinsip 5C efektif dalam menekan risiko pembiayaan bermasalah. Sebagaimana pernyataan Ibu Yuliana Intisari ketika di ruang kerjanya:

“Efektif. Terbukti di BMT NU Cabang Larangan jumlah pembiayaan bermasalah sedikit”.<sup>83</sup>

---

<sup>80</sup>Bambang Irawan, Bagian Pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020).

<sup>81</sup>Masyhuri, Nasabah Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020)

<sup>82</sup>Herman Syahroni, Bagian Lasisma KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).

Nasabah bernama Ibu Ummamah sepakat dengan pernyataan Ibu Yuliana Intisari. Berikut pernyataannya ketika ditemui di kediamannya:

“Efektif. Karena nasabah yang lolos survei dinilai layak mendapat pinjaman. Jika tidak lolos, bagaimana akan diberi pinjaman”.<sup>84</sup>

Bapak Bambang Irawan bagian pembiayaan membenarkan pernyataan Ibu Yuliana Intisari dan Ibu Ummamah. Berikut pernyataannya ketika di ruang kerjanya:

“Sedikitnya jumlah pembiayaan bermasalah menjadi bukti bahwa survei efektif dalam menekan risiko dari pemberian pembiayaan”.<sup>85</sup>

### C. Temuan Penelitian

Berdasarkan data yang diperoleh di lapangan, baik dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi, peneliti menemukan beberapa temuan penelitian sebagai berikut:

1. KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan menawarkan fasilitas antar jemput pembiayaan. Jadi, anggota atau calon anggota yang mau mengajukan pembiayaan atau membayar angsuran, tidak perlu lagi datang ke kantor, cukup menghubungi kantor atau karyawan yang dikenal.
2. Praktik murabahah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan adalah *murabahah bil wakalah*. Artinya, pihak lembaga mewakilkan kepada nasabah dalam pengadaan barang. Dengan kata lain, pihak lembaga memberikan dana kepada nasabah untuk kemudian si nasabah membeli barangnya sendiri.

---

<sup>83</sup>Yuliana Intisari, Bagian Keuangan dan Admin KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (25 Maret 2020).

<sup>84</sup>Ummamah, Nasabah Pembiayaan Murabahah KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020).

<sup>85</sup>Bambang Irawan, Bagian Pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Larangan, Wawancara Langsung, (04 April 2020).

3. Dalam melakukan penilaian kelayakan calon nasabah, KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan mengedepankan prinsip *character*, *capacity* dan *collateral*. Sedangkan prinsip *capital* dan *condition* diterapkan dalam porsi kecil karena hanya sebagai pendukung dalam proses penilaian.
4. Di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan, jumlah pinjaman adalah 50% dari harga jaminan. Misal, harga jaminan Rp10.000.000, maka jumlah pinjaman yang akan diterima calon nasabah adalah Rp5.000.000. Hal itu dilakukan untuk mengantisipasi adanya penurunan harga jaminan di masa mendatang jika dilakukan penjualan jaminan sebagai akibat gagal bayar oleh nasabah yang tidak bisa lagi diselesaikan.

#### **D. Pembahasan**

Hasil dari paparan data dan temuan penelitian, selanjutnya dilakukan pembahasan hasil penelitian sebagai berikut:

##### **1. Penerapan Prinsip 5C dalam Penyaluran Pembiayaan Murabahah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan**

Murabahah adalah suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.<sup>86</sup> Jumlah nasabah yang menikmati pembiayaan murabahah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan selalu meningkat setiap tahunnya. Dari tahun 2017 hingga Maret 2020 terdapat 123 nasabah pembiayaan murabahah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan.

---

<sup>86</sup>Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Press, 2013), hlm. 81-82.

Prosedur pembiayaan murabahah di KSPP Syariah BMT NU Cabang

Larangan adalah sebagai berikut:

- a. Anggota atau calon anggota datang langsung ke kantor KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan.
- b. Bagian layanan memberikan penjelasan tentang ketentuan pembiayaan kemudian menyerahkan form permohonan kepada calon anggota.
- c. Anggota atau calon anggota mengisi form permohonan sesuai arahan yang diberikan oleh staf layanan atau bagian keuangan dan admin.
- d. Kepala cabang melakukan wawancara tingkat kepatuhan dan kelayakan kemudian menyampaikan pelaksanaan survei kepada anggota atau calon anggota.
- e. Bagian pembiayaan melakukan survei dengan cara survei usaha, memotret usaha dan calon debitur atau anggota, mencari informasi tentang anggota yang mengajukan pembiayaan baik dari mitra kerja, ketua arisan dan masyarakat sekitar, minimal 3 informan, melakukan penilaian barang jaminan dengan memperhatikan tingkat marketability jaminan, memotret barang jaminan dan membuat nilai taksasi barang jaminan sesuai nilai pasar.
- f. Kepala cabang kemudian menerima formulir permohonan, hasil wawancara, hasil survei usaha dan jaminan. Setelah itu melakukan analisis pembiayaan dan membuat putusan penerimaan atau penolakan pembiayaan sesuai kewenangannya.
- g. Realisasi pembiayaan dengan melengkapi dokumen-dokumen persyaratan pembiayaan.

Prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan calon nasabah dikenal dengan prinsip 5C.

Penerapan prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah, perlu dilakukan oleh bank syariah agar bank tidak salah memilih dalam menyalurkan dananya sehingga dana yang disalurkan kepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.<sup>87</sup>

Dalam menilai laik tidaknya calon nasabah pengambil pinjaman murabahah, KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan melakukan analisis pembiayaan yang berpedoman kepada prinsip 5C, yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *collateral* dan *condition of economy*.

*Character*, yaitu keadaan watak/sifat dari *customer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan *customer* untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.<sup>88</sup> Cara yang ditempuh oleh KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan dalam menilai karakter calon nasabah adalah membaca sikap dan tingkah laku calon nasabah saat wawancara. Selain itu, menggali informasi dari sedikitnya tiga informan yang mengenal dengan baik akan kehidupan calon nasabah.

*Capacity*, yaitu penilaian terhadap calon nasabah kredit/pembiayaan dalam hal kemampuan memenuhi kewajiban yang telah disepakati dalam perjanjian pinjaman atau akad kredit, yakni melunasi pokok pinjaman disertai

---

<sup>87</sup>Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 120.

<sup>88</sup>Andrianto dan Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah: Implementasi dan Praktek* (Surabaya: CV Penerbit Qiara Media, 2019), hlm. 317.

bunga/keuntungan sesuai dengan ketentuan dan syarat-syarat yang diperjanjikan.<sup>89</sup> Cara KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan melakukan penilaian terhadap kapasitas atau kemampuan calon nasabah adalah survei usaha dengan melihat usaha yang sedang berjalan, kemudian menanyakan tentang biaya produksi, pendapatan usaha dan kewajiban-kewajiban yang ditanggungnya, berupa arisan dan utang. Hasil dari survei usaha akan menunjukkan kemampuan membayar calon nasabah.

*Capital*, yaitu jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon *mudharib*. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon *mudharib* menjalankan usahanya dari bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan.<sup>90</sup> KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan melakukan penilaian *capital* dengan melihat besaran modal usaha yang digunakan oleh nasabah dalam usahanya sebelum melakukan pengajuan tambahan dana. Hal ini dapat dilihat saat pengisian formulir permohonan pembiayaan dan wawancara pertama.

*Collateral*, atau yang biasa disebut dengan jaminan adalah barang atau sesuatu yang dapat dijadikan jaminan pada saat seseorang akan melakukan peminjaman dana dalam bentuk kredit ke sebuah perbankan atau *leasing*.<sup>91</sup> KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan menilai hal itu dari nilai jaminan. Jaminan dapat berupa sertifikat tanah, BPKB, SK pengangkatan ataupun barang berharga lainnya. Selain itu, keabsahan dan keaslian jaminan juga diperhatikan. Adapun jumlah pinjaman adalah 50% dari nilai jaminan.

---

<sup>89</sup>Lukman Dendawijaya, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), hlm. 90.

<sup>90</sup>Andrianto dan Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, hlm. 320-321.

<sup>91</sup>Irham Fauzi, *Analisis Kredit dan Fraud*, hlm. 16.

*Condition of Economy*, adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat mempengaruhi kelancaran perusahaan calon *mudharib*. Penilaian KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan terhadap *condition of economy* dilakukan dengan memantau keadaan usaha calon nasabah yang sedang berjalan dan bertanya kepada warga sekitar tempat usaha. Serta melihat kelancaran dan kejadian ramai tidaknya usaha yang dimiliki oleh calon nasabah pembiayaan murabahah.

Penerapan prinsip 5C di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan belum diterapkan secara maksimal. KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan lebih menekankan pada prinsip *character*, *capacity* dan *collateral*. Sementara prinsip *capital* dan *condition* diterapkan dalam porsi kecil karena sifatnya sebagai penunjang sehingga pengaruhnya dalam proses penyeleksian calon nasabah, layak tidaknya, tidak signifikan.

## **2. Faktor yang Mendasari Diterapkannya Prinsip 5C dalam Penyaluran Pembiayaan Murabahah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan**

Setiap usaha akan selalu membutuhkan dana dalam memperlancar kegiatan usaha yang telah dirintis, tidak terkecuali usaha dalam sektor mikro atau kecil. Kini banyak lembaga keuangan yang menyediakan pembiayaan untuk semua sektor usaha baik mikro, menengah dan makro.

Penilaian kelayakan pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan di lembaga tersebut. Tujuan dari analisa tersebut dimaksudkan untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam, menekan risiko



akibat tidak terbayanya pembiayaan dan menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

Sebelum pembiayaan diberikan, untuk meyakinkan lembaga bahwa si nasabah benar-benar dapat dipercaya, maka pihak lembaga terlebih dahulu melakukan analisis pembiayaan terhadap nasabah yang akan diberikan pembiayaan. Analisis tersebut mencakup latar belakang nasabah atau perusahaan, prospek usahanya, jaminan yang diberikan serta faktor-faktor lainnya.<sup>92</sup>

KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan sebelum melakukan pemberian pembiayaan, menggunakan analisis 5C untuk menilai kelayakan nasabah. Hal itu dilakukan atas dasar beberapa faktor, yaitu banyaknya pengajuan pembiayaan murabahah di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan, untuk meminimalisir risiko yang terjadi dari pembiayaan yang diberikan dan untuk mengetahui keadaan calon nasabah sebelum diberikan pembiayaan.

a. Banyaknya pengajuan pembiayaan murabahah

Di KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan, jumlah nasabah pembiayaan murabahah meningkat setiap tahunnya. Data menunjukkan bahwa dalam kurun tiga tahun terakhir, jumlah nasabah yang menikmati pembiayaan murabahah sebanyak 123 orang. Dengan adanya penambahan nasabah itu, sangat penting bagi pihak KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan untuk menggunakan prinsip 5C dalam menganalisis kelayakan nasabah pengambil pinjaman murabahah.

b. Untuk meminimalisir terjadinya risiko

---

<sup>92</sup>Muftifiandi, "Peran Pembiayaan Produk Ar-Rum Bagi UMKM Pada PT Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang." *I-Finance*, 1, (Juli, 2015) hlm., 95.

Potensi gagal bayar atau pembiayaan bermasalah selalu ada dalam setiap pemberian pembiayaan. Untuk meminimalisir bahkan mencegah adanya risiko itu, KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan menggunakan analisis 5C. Sebagaimana fungsi 5C adalah dapat mencegah secara dini kemampuan terjadinya *default* atau gagal bayar oleh calon nasabah.

c. Untuk mengetahui keadaan calon nasabah sebelum diberikan pembiayaan

Apakah nasabah memiliki kemauan dan kemampuan untuk mengembalikan pinjaman yang diberikan, dapat diketahui setelah dilakukan analisis pembiayaan 5C. Oleh karena itu, analisis 5C penting dilakukan untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang keadaan nasabah.

Karena pengajuan pembiayaan murabahah yang meningkat, KSPP Syariah BMT NU Cabang Larangan harus menggunakan analisis pembiayaan 5C dalam menilai calon nasabah. Jika 5C tidak diterapkan, kemungkinan besar akan terjadi *default* atau gagal bayar atau pembiayaan bermasalah. Bahkan terkadang nasabah yang sudah dianalisis dengan 5C masih bisa terjadi pembiayaan bermasalah, meski mereka adalah nasabah lama dengan sistem kepercayaan dan mempunyai laporan pembayaran yang lancar.