

**IMPLEMENTASI PRINSIP DAN TAHAPAN PEMBERIAN
PEMBIAYAAN PADA BMT UGT SIDOGIRI
CAPEM GADANG**

SKRIPSI



Oleh

MOCHAMMAD SOFWAN AINUL YAQIN

NIM: 14540097

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2019**

**IMPLEMENTASI PRINSIP DAN TAHAPAN PEMBERIAN
PEMBIAYAAN PADA BMT UGT SIDOGIRI
CAPEM GADANG**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Oleh

MOCHAMMAD SOFWAN AINUL YAQIN
NIM: 14540097

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1)
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2019**

LEMBAR PERSETUJUAN
IMPLEMENTASI PRINSIP DAN TAHAPAN PEMBERIAN
PEMBIAYAAN PADA BMT UGT SIDOGIRI
CAPEM GADANG

SKRIPSI

Oleh

MOCHAMMAD SOFWAN AINUL YAQIN
NIM: 14540097


Telah disetujui pada tanggal 1 Juli 2019

Dosen Pembimbing,


Syahrul Alim, S.E., M.M.
NIP.19771228 200912 1 002



Mengetahui:
Ketua Jurusan Perbankan Syariah (S1),


Eko Supriyanto, S.E., M.Si., Ph.D.
NIP.19771109 199903 1 003

LEMBAR PENGESAHAN

IMPLEMENTASI PRINSIP DAN TAHAPAN PEMBERIAN PEMBIAYAAN PADA BMT UGT SIDOGIRI CAPEM GADANG

SKRIPSI

Oleh

MOCHAMMAD SOFWAN AINUL YAQIN

NIM: 14540097

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
pada 13 September 2019

Susunan Dewan Penguji

Tanda Tangan

1. Ketua

Nihayatu Aslamatis Solekah, S.E., M.M. :

NIP 19801109 20160801 2 053

2. Dosen Pembimbing/Sekretaris

Syahirul Alim, S.E., M.M. :

NIP 19771223 200912 1 002

3. Penguji Utama

Zuraidah, S.E., M.SA. :

NIP 19761210 200912 2 001



Mengetahui:

Ketua Jurusan Perbankan Syariah (S1),

Niko Supriyanto, S.E., M.Si., Ph.D. /

NIP 19751109 199903 1 003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mochammad Sofwan Ainul Yaqin

NIM : 14540097

Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Perbankan Syariah (S1)

Menyatakan bahwa “**skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Perbankan Syariah (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

IMPLEMENTASI PRINSIP DAN TAHAPAN PEMBERIAN PEMBIAYAAN PADA BMT UGT SIDOGIRI CAPEM GADANG

adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 27 September 2019



Mochammad Sofwan Ainul Yaqin
NIM 14540097

PERSEMBAHAN

Hadiah untuk-Mu.

Terimakasih telah menggerakkanmu menuntaskan tahap ini.
Jangan berpuas diri untukku, kewajiban yang lebih besar
menantimu.



MOTTO

Dia bersamaku, Dia disampingku, Dia adalah aku.



KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Implementasi Prinsip dan Tahapan Pemberian Pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang”.

Sholawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Prof. Dr. Abdul Haris, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Eko Suprayitno, S.E., M.Si., Ph.D. selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Syahirul Alim, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing yang banyak memberikan masukan, arahan, nasihat, motivasi dan berbagai pengalaman yang berharga.
5. Seluruh dosen penguji proposal dan skripsi yang telah memberikan bimbingan, masukan, serta arahan.
6. Segenap sivitas akademika Jurusan Perbankan Syariah (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, terima kasih atas segala ilmu dan bimbingannya.
7. Seluruh karyawan BMT UGT Sidogiri Capem Gadang yang telah memberikan pengalaman berharga dan tidak terlupakan.

7. Kedua orang tua tercinta yang tidak pernah henti mencurahkan doa dan motivasi.
8. Serta segenap pihak yang telah membantu dalam melancarkan penulisan tugas akhir skripsi ini yang tidak bisa penulis disebutkan satu persatu.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amin ya Robbal Alamin...

Malang, 1 Juli 2019

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUT DEPAN	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.5 Batasan Penelitian	5
BAB 2 KAJIAN PUSTAKA	
2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu	6
2.2 Kajian Teoritis	11
2.2.1 Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah	11
2.2.2 Pembiayaan	12
2.3 Kerangka Berpikir	19
BAB 3 KAJIAN PUSTAKA	
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	20
3.2 Lokasi Penelitian	21
3.3 Subjek Penelitian	21
3.4 Data dan Jenis Data	22
3.5 Teknik Pengumpulan Data	22
3.6 Analisis Data	23
3.7 Uji Keabsahan Data	24
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Paparan Data	26
4.1.1 Sejarah BMT UGT Sidogiri	26
4.1.2 Legalitas BMT UGT Sidogiri	29
4.1.3 Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri Capem Gadang	29
4.1.4 Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Capem Gadang	30
4.1.5 Ruang Lingkup Kegiatan Usaha BMT UGT Sidogiri Capem Gadang	31
4.1.6 Produk-produk BMT UGT Sidogiri Capem Gadang	32

4.2	Pembahasan Hasil Penelitian	33
4.2.1	Pemaparan Hasil Wawancara Tentang Prinsip dan Tahapan Pemberian Pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang	33
4.2.2	Reduksi Data dengan Triangulasi	49
4.2.3	Pembahasan Hasil Penelitian	54
BAB 5 PENUTUP		
5.1	Kesimpulan	69
5.2	Saran	70
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN-LAMPIRAN		



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu	8
Tabel 2.2 Kerangka Berpikir	19
Tabel 4.1 Reduksi Data dengan Triangulasi	49



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Capem Gadang 30



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Hasil Wawancara Informan
- Lampiran 2 Bukti Konsultasi
- Lampiran 3 Surat Keterangan Observasi Penelitian
- Lampiran 4 Dokumentasi Foto Observasi Penelitian
- Lampiran 5 Surat Keterangan Bebas Plagiarisme
- Lampiran 6 Biodata Penulis



ABSTRAK

Mochammad Sofwan Ainul Yaqin. 2019, SKRIPSI. Judul: “Implementasi Prinsip dan Tahapan Pemberian Pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang”

Pembimbing : Syahirul Alim, S.E., M.M.

Kata Kunci : Prinsip dan Tahapan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan nafas dari suatu lembaga keuangan yang melakukan kegiatan usaha simpan, pinjam dan pembiayaan. Tanpa pembiayaan dana yang telah dihimpun tidak akan tersirkulasi dengan baik dan akan menghambat tumbuh kembang perusahaan. Kegiatan penyaluran pembiayaan dapat menimbulkan risiko kerugian. Risiko tersebut timbul akibat ketidakpastian calon debitur dalam melunasi kewajibannya secara penuh dan tepat waktu. Oleh karena itu realisasi pembiayaan harus dilakukan secara selektif dan hati-hati tanpa mengabaikan target pemberian pembiayaan yang harus dicapai sesuai dengan kebijakan suatu lembaga keuangan. Dari latar belakang tersebut penelitian ini dilakukan dengan judul “Implementasi Prinsip dan Tahapan Pemberian Pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang”.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan tujuan untuk menggambarkan secara sistematis tentang fokus penelitian yang meliputi prinsip-prinsip dan tahapan pemberian pembiayaan. Informan pada penelitian ini berjumlah dua orang. Analisis data merupakan proses mencari, menyusun, dan menyimpulkan secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi agar mudah difahami oleh peneliti maupun orang lain. Analisis data melalui tiga tahap: reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa secara umum prinsip dan tahapan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang telah sesuai dengan teori, di mana prinsip dan tahapan permohonan pembiayaan sampai tahap realisasi pembiayaan telah identik dan sesuai dengan kenyataan di lapangan. Akan tetapi pada saat melakukan analisa *character*, peneliti menganggap bahwasanya AOA mengalami kesulitan terutama untuk menganalisa calon debitur yang baru mengajukan permohonan pembiayaan untuk pertama kalinya, oleh karena itu masih ditemuinya pembiayaan bermasalah terutama untuk pembiayaan yang baru pertama kali mengajukan permohonan pembiayaan. Berdasarkan hal tersebut peneliti menyarankan untuk lebih selektif dalam mencairkan pembiayaan yang baru mengajukan permohonan pembiayaan untuk pertama kalinya.

ABSTRACT

Mochammad Sofwan Ainul Yaqin. 2019, *THESIS*. Title: “Implementation of the Principles and Stages of Financing on BMT UGT Sidogiri Capem Gadang”

Advisor : Syahirul Alim, S.E., M.M.

Keywords : *The Principles and Stages of Granting Financing*

Financing is the breath of a financial institution that carries out savings, loans and financing business activities. Without financing funds that have been collected will not be well-circulated and will hinder the growth of the company. Financing distribution activities can pose a risk of loss. These risks arise due to the uncertainty of the prospective debtor in paying off their obligations in full and on time. Therefore, lending must be carried out carefully and carefully without ignoring the target of granting financing that must be achieved in accordance with the policies of a financial institution. From this background this research was carried out with the title "Implementation of the Principles and Stages of Financing on BMT UGT Sidogiri Capem Gadang".

This study uses a descriptive qualitative approach with the aim of systematically describing the focus of research which includes the principles and stages of lending. The informants in this study amounted to two people. Data analysis is the process of searching, compiling, and concluding systematically the data obtained from interviews, field notes, and documentation so that it is easily understood by researchers and others. Data analysis through three stages: data reduction, data presentation and conclusion.

From the results of the study it can be concluded that in general the principles and stages of financing at BMT UGT Sidogiri Capem Gadang are in accordance with the theory, where the principles and stages of financing requests to the stage of financing realization are identical and in accordance with reality on the ground. However, when conducting character analysis, the researcher considers that AOA has difficulty especially in analyzing prospective debtors who are applying for financing for the first time, therefore they still encounter problematic financing, especially for financing for the first time applying for financing. Based on that matter, the researcher suggests to be more selective in withdrawing the funding that has just applied for funding for the first time.

الملخص

محمد صفوان عين اليقين. ٢٠١٩، البحث الجامعي. الموضوع: "تنفيذ مبادئ ومراحل التمويل في BMT UGT Sidogiri Capem Gadang"

المشرف : د. شهير العليم

الكلمة الرئيسية : مبادئ و مراحل التمويل

التمويل هو أنفاس مؤسسة مالية تمارس أنشطة تجارية من أجل الادخار والاقتراض والتمويل. بدون تمويل فإن الأموال التي تم جمعها لن يتم تداولها بشكل صحيح وسوف تعيق نمو الشركة وتطورها. أنشطة توزيع التمويل يمكن أن تشكل خطر الخسارة. تنشأ المخاطر بسبب عدم اليقين من متلقي التمويل في سداد الالتزامات بالكامل وفي الوقت المحدد. لذلك، يجب أن يتم تحقيق التمويل بشكل انتقائي وبعناية دون تجاهل هدف التمويل الذي يجب تحقيقه وفقاً لسياسات المؤسسة المالية. من هذه الخلفية، أجريت الدراسة تحت عنوان "تنفيذ مبادئ ومراحل التمويل في BMT UGT Sidogiri Capem Gadang"

تستخدم هذه الدراسة المنهج الوصفي النوعي بهدف وصف منهجي لتركيز البحوث التي تشمل مبادئ ومراحل التمويل. هناك اثنين من المخبرين في هذه الدراسة. تحليل البيانات هو عملية البحث عن وتجميع وتلخيص البيانات التي يتم الحصول عليها بشكل منهجي من المقابلات والملاحظات الميدانية والوثائق بحيث يفهمها الباحثون وغيرهم بسهولة. تحليل البيانات من خلال ثلاث مراحل: الحد من البيانات، وعرض البيانات واستخلاص النتائج.

من نتائج الدراسة، يمكن استنتاج أن مبادئ ومراحل التمويل في BMT UGT Sidogiri Capem Gadang تتفق بشكل عام مع النظرية، حيث تكون مبادئ ومراحل طلبات التمويل إلى مرحلة تحقيق التمويل متطابقة ووفقاً للواقع على أرض الواقع. ومع ذلك، عند إجراء تحليل للشخصيات، يرى الباحث أن AOA يواجه صعوبة خاصة في تحليل المدنين المحتملين الذين يتقدمون بطلب للحصول على تمويل لأول مرة، وبالتالي لا يزالون يواجهون مشكلة في التمويل، خاصة فيما يتعلق بالتمويل لأول مرة

يتقدمون بطلب للحصول على تمويل. بناءً على هذه المسألة، يقترح الباحث أن يكون أكثر انتقائية في سحب التمويل الذي تقدم للتو للحصول على تمويل لأول مرة.



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Koperasi merupakan satu diantara beberapa tonggak perekonomian yang tumbuh dan berkembang di kalangan masyarakat serta berkontribusi sebagai pendorong tumbuhnya perekonomian nasional. Menteri KUKM menuturkan bahwasanya sumbangsih koperasi terhadap pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) meningkat signifikan dalam beberapa tahun terakhir (liputan6.com, 2016). Lebih dari itu, koperasi diharapkan bisa menjadi sarana pemersatu rakyat Indonesia dalam bidang perekonomian berlandaskan asas kekeluargaan.

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah koperasi yang melakukan kegiatan usaha simpan, pinjam dan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah. Ruang lingkup kegiatan KSPPS terbagi dalam dua aspek kegiatan yaitu kegiatan sosial (*maal*) dan kegiatan usaha bisnis (*tamwil*), yang dimaksud dengan kegiatan *maal* adalah menerima titipan zakat, infak dan sedekah, sementara kegiatan *tamwil* berupa usaha produktif dan investasi yang berskala mikro (Imaniyati, 2010:76).

Dalam menjalankan aktivitasnya sebagai lembaga keuangan, KSPPS dapat menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali dalam bentuk pinjaman ataupun pembiayaan. Kegiatan tersebut merupakan salah satu dari kegiatan yang dilakukan bank, bedanya bank menerima simpanan dalam bentuk tabungan, deposito dan giro sedangkan simpanan dalam

bentuk giro tidak dapat dilakukan oleh KSPPS, selain hal tersebut KSPPS juga tidak dapat memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (Imaniyati, 2010:148).

Pembiayaan merupakan nafas dari suatu lembaga keuangan yang melakukan kegiatan usaha simpan, pinjam dan pembiayaan. Tanpa pembiayaan dana yang telah dihimpun tidak akan tersirkulasi dengan baik dan akan menghambat tumbuh kembang perusahaan. Kasmir (2001:73) mendefinisikan pembiayaan sebagai penyediaan dana berdasarkan kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan penerima pembiayaan untuk mengembalikan dana tersebut dalam jangka waktu tertentu disertai dengan imbalan atau bagi hasil.

Kegiatan penyaluran pembiayaan dapat menimbulkan risiko kerugian, risiko tersebut timbul akibat ketidakpastian debitur dalam melunasi kewajibannya secara penuh dan tepat waktu (IBI, 2015:2). Pemberian fasilitas pembiayaan harus dilakukan secara seksama dan hati-hati tanpa mengabaikan target yang harus dicapai sesuai dengan kebijakan masing-masing lembaga keuangan, oleh karena itu prinsip kehati-hatian harus selalu diterapkan dalam setiap pemberian fasilitas pembiayaan. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan untuk menghindari atau menekan sekecil mungkin risiko terjadinya pembiayaan bermasalah yang merugikan perusahaan.

Sebelum memberikan fasilitas pembiayaan, suatu lembaga keuangan terlebih dahulu melakukan serangkaian analisa atas suatu permohonan pembiayaan. Kasmir (2001:91) menyimpulkan bahwasanya analisa digunakan oleh lembaga keuangan untuk melakukan penilaian seksama terhadap *character* (karakter), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *collateral* (agunan) dan

condition of economy (kondisi ekonomi) dari calon debitur yang selama ini kita kenal sebagai prinsip 5C. Analisa tersebut merupakan suatu barometer untuk meyakinkan lembaga keuangan bahwasanya calon debitur tersebut dikatakan layak atau tidak untuk menerima fasilitas pembiayaan.

BMT UGT Sidogiri Capem Gadang adalah salah satu koperasi yang sampai saat ini aktif menjalankan kegiatan usaha simpan, pinjam dan pembiayaan. Dalam menyalurkan dana pinjaman dan pembiayaan BMT UGT Sidogiri Capem Gadang sering dihadapkan pada kasus pinjaman dan pembiayaan tidak sehat dimana para debitur tidak melunasi kewajiban secara penuh dan tepat waktu. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Ada anggota yang mengajukan pembiayaan, ketika disurvei dan dianalisa hasilnya bagus, semuanya bagus. Angsuran 1, 2, 3, 4 masih lancar. Masuk angsuran 5 macet”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa survey dan analisa yang dilakukan AOA telah sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan, akan tetapi dalam beberapa kasus, debitur yang tidak melunasi kewajibannya secara penuh dan tepat waktu adalah debitur yang analisa pra pemberian pinjaman dan pembiayaannya dinilai bagus serta mampu untuk membayar seluruh kewajibannya.

Peraturan Menteri KUKM Nomor 11 tahun 2017 pasal 24 ayat 1 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi menyebutkan bahwa pelaksanaan pemberian pinjaman dan pembiayaan syariah wajib memperhatikan prinsip pemberian pinjaman dan pembiayaan syariah yang sehat. BMT UGT Sidogiri Capem Gadang yang menjalankan

kegiatan usaha serupa juga telah menerapkan prinsip pemberian pinjaman dan pembiayaan yang sehat, akan tetapi dalam praktiknya masih dijumpai beberapa kasus pinjaman dan pembiayaan yang dinilai dapat merugikan perusahaan. Atas dasar hal tersebut peneliti tertarik untuk memahi lebih dalam tentang implementasi prinsip dan tahapan pemberian pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah peneliti paparkan pada latar belakang, maka rumusan masalah yang akan digali dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana implementasi prinsip pemberian pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang?
2. Bagaimana tahapan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditentukan di atas, maka peneliti memiliki beberapa tujuan penelitian dalam karya tulis ilmiah ini, yaitu:

1. Untuk mendeskripsikan implementasi prinsip pemberian pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang.
2. Untuk mendeskripsikan tahapan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk menambah ilmu pengetahuan perihal implementasi prinsip dan tahapan pemberian pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang.

2. Bagi Pembaca

Untuk memberikan informasi perihal implementasi prinsip pemberian serta mekanisme pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang.

1.5 Batasan Penelitian

Batasan penelitian pada karya tulis ilmiah ini mencakup beberapa aspek pembahasan, yaitu:

1. Implementasi prinsip pemberian pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang.
2. Tahapan pembiayaan secara umum pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

Dyastuti, Husaini dan Azizah (2015) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Sistem Pemberian Kredit Modal Kerja Sebagai Salah Satu Upaya Mendukung Pengendalian Intern Kredit*” menyimpulkan bahwa pelaksanaan sistem pemberian kredit telah sesuai SOP, namun masih terdapat perangkapan tugas pada fungsi *Account Officer* dalam melakukan analisa kredit terhadap calon debitur. Pengendalian intern kredit telah berjalan dengan baik, tetapi terdapat pengendalian yang kurang dalam dokumen dan catatan pada saat pengawasan kredit yaitu kurangnya dilakukan review file-file kredit yang biasanya dilakukan setiap 6 bulan sekali.

Yunitasasi, Atmanto dan Endang (2015) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Prosedur Pemberian Kredit Modal Kerja dalam Usaha Mengantisipasi Kredit Bermasalah*” menyimpulkan bahwa prosedur pemberian kredit modal kerja pada PT BRI (Persero) Cabang Jombang berjalan dengan baik dan telah sesuai dengan teori. Penerapan prosedur pemberian kredit modal kerja yang baik merupakan suatu usaha pihak perbankan untuk mengantisipasi terjadinya kredit bermasalah, namun pada prosedur pemberian kredit modal kerja tidak menerapkan tahap wawancara II (kedua). Fluktuasi kenaikan *Loan to Deposit Ratio* (LDR) selama 3 tahun masih dalam taraf aman dan *Non Performing Load*

(NPL) selama periode 2012-2013 tidak melebihi 5%, yang artinya PT BRI (Persero) Cabang Jombang dapat dikategorikan bank yang sehat.

Rahmawati, Saifi dan Hidayat (2016) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Keputusan Pemberian Kredit dalam Langkah Meminimalisir Kredit Bermasalah*” menyimpulkan bahwa Karyawan pada PT Bank Rakyat Indonesia Tbk unit Slawi 1, Kab. Tegal kurang memperhatikan *condition of economy*, sehingga terjadi tunggakan dan target yang ditetapkan tidak dapat terpenuhi.

Mardiana, Zahroh ZA dan Azizah (2017) dalam penelitiannya yang berjudul “*Efektifitas Sistem Pemberian Kredit Usaha Kecil dan Menengah untuk Mendukung Efektifitas Pengendalian Internal*” menyimpulkan bahwa sistem dan prosedur pemberian kredit usaha kecil dan menengah pada Koperasi Kredit KOSAYU Malang belum mampu mendukung pengendalian kredit. Hal ini disebabkan oleh belum maksimalnya fungsi internal audit, tidak adanya *Account Officer* yang bertugas dalam menganalisa dan mensurvey jaminan sebelum disetujui dan lemahnya sistem tabungan yang memungkinkan terjadinya tindak kecurangan.

Sesiady, Dzulkirom AR dan Saifi (2018) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Sistem dan Prosedur Pemberian Kredit Modal Kerja dalam Upaya Mendukung Pengendalian Intern*” menyimpulkan bahwa Tanggung jawab *Account Officer* dinilai kurang efisien dikarenakan adanya pengulangan pengecekan BI *Checking* yang seharusnya cukup dilakukan oleh bagian Sistem Informasi Debitur (SID) saja. Serta tidak dilakukannya *Surprised Audit* dan belum adanya fungsi internal audit sebagai pelaksana pemeriksaan *independent*

yang membantu pengawas dalam melakukan pemeriksaan secara rutin terhadap setiap kegiatan perusahaan. Hal ini akan melemahkan kontrol terhadap kegiatan perusahaan dan dapat menimbulkan risiko penyimpangan di setiap transaksi yang dilakukan.

Tabel 2.1
Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama, Judul Penelitian, Tahun	Tujuan Penelitian	Jenis Penelitian	Hasil Penelitian
1	Dita Oktaviana Dyastuti, Achmad Husaini, Devi Farah Azizah, <i>Analisis Sistem Pemberian Kredit Modal Kerja Sebagai Salah Satu Upaya Mendukung Pengendalian Intern Kredit</i> , 2015.	Mengetahui pelaksanaan sistem pemberian kredit modal kerja dalam mendukung pengendalian intern kredit pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk Pamekasan Kota.	Penelitian deskriptif.	Pelaksanaan sistem pemberian kredit telah sesuai SOP, namun masih terdapat perangkapan tugas pada fungsi <i>account officer</i> dalam melakukan analisa kredit terhadap calon debitor. Pengendalian intern kredit telah berjalan dengan baik, tetapi terdapat pengendalian yang kurang dalam dokumen dan catatan pada saat pengawasan kredit yaitu kurangnya dilakukan <i>review</i> file-file kredit yang biasanya dilakukan setiap 6 bulan sekali.

2	Ira Yunitasari, Dwi Atmanto, Maria Goretti Wi Endang, <i>Analisis Prosedur Pemberian Kredit Modal Kerja dalam Usaha Mengantisipasi Kredit Bermasalah</i> , 2015.	Mengetahui prosedur pemberian kredit dan pengawasan kredit modal kerja yang baik guna mengantisipasi kredit bermasalah.	Penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif.	Prosedur pemberian kredit modal kerja pada PT BRI (Persero) Cabang Jombang berjalan dengan baik dan telah sesuai dengan teori. Penerapan prosedur pemberian kredit modal kerja yang baik merupakan suatu usaha pihak perbankan untuk mengantisipasi terjadinya kredit bermasalah, namun pada prosedur pemberian kredit modal kerja tidak menerapkan tahap wawancara II (kedua).
3	Ayu trieesnaning Rahmawati, Muhammad Saifi, Raden Rustam Hidayat, <i>Analisis Keputusan Pemberian Kredit dalam Langkah Meminimalisir Kredit Bermasalah</i> , 2016.	Mengetahui dasar keputusan yang diambil dalam pemberian kredit umum dan mengetahui penyebab tunggakan kredit pada keputusan pemberian kredit.	Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif.	Karyawan pada PT Bank Rakyat Indonesia Tbk unit Slawi 1, Kab. Tegal kurang memperhatikan <i>condition of economy</i> , sehingga terjadi tunggakan dan target yang ditetapkan tidak dapat terpenuhi.

4	Elisa Silva Mardiana, Zahroh ZA, Devi Farah Azizah, <i>Efektifitas Sistem Pemberian Kredit Usaha Kecil dan Menengah untuk Mendukung Efektifitas Pengendalian Internal</i> , 2017.	Menganalisis sistem dan prosedur pemberian kredit usaha kecil dan menengah pada Koperasi Kredit Kosayu Malang dalam upaya menunjang efektivitas pengendalian intern.	Penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif.	Pelaksanaan sistem dan prosedur pemberian kredit berjalan dengan baik, namun masih terdapat kelemahan yaitu adanya perangkapan fungsi dan <i>internal audit</i> pada Tim Panitia Kredit atau PANKRIT yang bertugas untuk mengambil keputusan serta menganalisis kredit. Sedangkan fungsi <i>internal audit</i> masih lemah dikarenakan tidak dilakukannya audit secara berkala.
5	Neka Ayang Sesiady, Moch. Dzulkirom AR, Muhamad Saifi, <i>Analisis Sistem dan Prosedur Pemberian Kredit Modal Kerja dalam Upaya Mendukung Pengendalian Intern</i> , 2018.	Mengetahui sistem dan prosedur pemberian kredit modal kerja PT BPR Nusamba Wlingi Cabang Kapanjen sebagai upaya mendukung pengendalian intern.	Penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif.	Sistem dan prosedur pemberian kredit modal kerja PT BPR Nusamba Wlingi Cabang Kapanjen sudah cukup baik, penggunaan formulir dan pemisahan fungsi sudah dijalankan sesuai prosedur.

Sumber: Diolah Peneliti, 2019.

Berdasarkan tabel di atas dapat diamati bahwa beberapa hasil penelitian menyimpulkan terjadinya kredit bermasalah disebabkan oleh tidak disiplinnya lembaga keuangan dalam menjalankan prosedur kredit mulai dari kurangnya memperhatikan indikator pemberian kredit yang sehat serta tidak menjalankan

SOP sebagaimana ketentuan yang berlaku. Beberapa penelitian di atas memberikan celah penelitian atau *gap research* pada penelitian ini, diantaranya:

1. Minimnya penelitian yang membahas pemberian pembiayaan pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah.
2. Penelitian ini membahas fakta lapangan di mana bagusnya hasil analisa calon debitur dan kedisiplinan lembaga keuangan menjalankan ketentuan atau SOP yang ada tidak menjamin dana pembiayaan yang diberikan akan kembali secara penuh dan tepat waktu.

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah

Peraturan Menteri KUKM nomor 11 tahun 2017 mendefinisikan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah koperasi yang kegiatan usaha simpan, pinjam dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq, sedekah dan wakaf. Secara garis besar, kegiatan usaha yang dilakukan oleh KSPPS berupa kegiatan sosial (*maal*) dengan aktif serta mengelola dana kebajikan (zakat, infaq, sedekah) dan kegiatan usaha bisnis (*tamwil*). yaitu menghimpun dan menyalurkan dana kepada anggota.

Dalam menjalankan aktivitasnya sebagai lembaga keuangan, KSPPS dapat menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan atau bentuk-bentuk lainnya serta menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Kegiatan tersebut merupakan salah satu dari kegiatan yang dilakukan bank, bedanya bank menerima simpanan dalam bentuk

tabungan, deposito dan giro sedangkan simpanan dalam bentuk giro tidak dapat dilakukan oleh KSPPS, selain hal tersebut KSPPS juga tidak dapat memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (Imaniyati, 2010:148).

Keputusan Menteri KUKM nomor 91 tahun 2004 pasal 2, menyatakan tujuan dibentuknya KSPPS ialah:

1. Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi di kalangan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi melalui sistem syariah.
2. Mendorong kehidupan ekonomi syariah di Indonesia dalam kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah.
3. Meningkatkan semangat dan peran serta anggota masyarakat dalam kegiatan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah.

2.2.2 Pembiayaan

1. Definisi Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan dana berdasarkan kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan penerima pembiayaan untuk mengembalikan dana tersebut dalam jangka waktu tertentu disertai dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2001:73). Muhammad (2005:17) mendefinisikan pembiayaan sebagai *financing*, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk individu maupun lembaga sebagai dukungan investasi yang telah direncanakan. Secara terperinci Menteri KUKM melalui Peraturan Menteri nomor 11/PER/M.KUKM/XII/2017 mendefinisikan pembiayaan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang berupa:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah*, sewa-menyewa yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan dalam bentuk *ijarah muntahiya bit tamlik*, sewa-menyewa atas manfaat suatu barang dan/atau jasa dalam bentuk *ijarah maushufah fi zimmah* dan sewa-menyewa atas manfaat dari transaksi multi jasa dalam bentuk *ijarah* dan *kafalah*.
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, *istishna* dan *musyarakah mutanaqishoh*.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh* atau dengan pemeliharaan jaminan dalam bentuk *rahn*.

2. Unsur-unsur Pembiayaan

Menurut Kasmir (2001:74) unsur-unsur yang terkandung pada suatu pembiayaan adalah:

1) Kepercayaan

Merupakan suatu keyakinan bahwasanya pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan akan benar-benar diterima kembali di masa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh lembaga keuangan karena sebelum dana diberikan telah dilakukan analisa dan penyelidikan yang mendalam kepada calon debitur.

2) Kesepakatan

Di dalam pembiayaan juga terkandung unsur kesepakatan yang tertuang dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya.

3) Jangka Waktu

Setiap pembiayaan memiliki jangka waktu pengembalian yang telah disepakati oleh lembaga keuangan dan debitur di saat penandatanganan kesepakatan.

4) Resiko

Semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka semakin besar pula resiko tidak tertagih. Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal, yaitu debitur sengaja tidak membayar kewajibannya padahal mampu dan resiko yang diakibatkan oleh ketidak sengaja debitur seperti bencana alam.

5) Balas Jasa

Akibat dari pemberian fasilitas pembiayaan tentu mengharapkan sejumlah keuntungan, keuntungan tersebut berupa bagi hasil ataupun biaya-biaya yang menyertainya.

3. Prinsip Pemberian Pembiayaan

Kasmir (2001:91) menjelaskan bahwasanya sebelum memberikan suatu fasilitas pembiayaan, lembaga keuangan harus merasa yakin bahwasanya calon debitur akan benar benar membayar kewajibannya secara penuh dan tepat waktu. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil

analisa yang dilakukan sebelum pembiayaan tersebut diberikan. Penilaian pembiayaan oleh lembaga keuangan dapat dilakukan dengan berbagai prinsip pembiayaan, salah satunya ialah dengan prinsip analisis 5C, yaitu:

1) *Character* (Karakter)

Dengan mengetahui karakter dari calon debitur lembaga keuangan dapat memperoleh kesimpulan bahwasanya calon debitur tersebut dapat dipercaya dan layak untuk diberikan fasilitas pembiayaan. Keyakinan tersebut merupakan cerminan dari latar belakang, gaya hidup, keadaan keluarga, hobi dan juga sosial standingnya.

2) *Capacity* (Kemampuan)

Untuk menilai kemampuan calon debitur dalam membayar kewajibannya maka lembaga keuangan dituntut jeli untuk menganalisa dan mengetahui sumber pendapatan dari calon debitur dikarenakan semakin banyak sumber pendapatan calon debitur maka semakin besar kemampuannya dalam membayar seluruh kewajibannya.

3) *Capital* (Modal)

Merupakan modal yang dimiliki calon debitur terhadap usaha yang akan dibiayai oleh lembaga keuangan. Calon debitur dituntut untuk menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal pribadi dalam membiayai suatu modal usaha.

4) *Collateral* (Agunan)

Agunan merupakan jaminan yang diserahkan oleh debitur kepada lembaga keuangan. Agunan harus melebihi dari nilai suatu pembiayaan yang diberikan, dengan fungsi untuk melindungi lembaga keuangan dari resiko kerugian. Agunan yang diserahkan debitur berfungsi sebagai jaminan atau komitmen debitur dalam membayar seluruh kewajibannya secara penuh dan tepat waktu, akan tetapi apabila lembaga keuangan telah melakukan analisa mendalam sebelum fasilitas pembiayaan diberikan kepada debitur maka fungsi dari agunan hanyalah untuk berjaga-jaga dan mengantisipasi kemungkinan terburuk terjadi.

5) *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

Pembiayaan yang diberikan juga perlu memperpertimbangkan kondisi perekonomian yang berkaitan dengan bidang usaha calon debitur. Pembiayaan hendaknya diberikan pada bidang usaha yang dinilai benar-benar prospek sehingga risiko gagal bayar dapat dihindari.

4. Prosedur Pemberian Pembiayaan

Kasmir (2001:95) mendefinisikan prosedur pemberian pembiayaan sebagai tahapan yang harus dilewati dalam suatu proses pemberian fasilitas pembiayaan. Tujuan prosedur pemberian pembiayaan adalah untuk memastikan kelayakan suatu pembiayaan

diterima atau ditolak. IBI (2015:106) memaparkan alur pembiayaan sebagai berikut:

1) Pengajuan Pembiayaan

Pembiayaan dimulai ketika calon debitur mengajukan permohonan pembiayaan kepada suatu lembaga keuangan. Pada tahapan ini idealnya berkas permohonan pembiayaan akan diterima oleh *frontliner* pada suatu lembaga keuangan.

2) Pengumpulan Informasi dan Verifikasi

Setelah berkas dan persyaratan permohonan pembiayaan diterima oleh lembaga keuangan, kemudian berkas tersebut akan diverifikasi kelengkapan dan kesesuaiannya dengan persyaratan yang berlaku. Apabila didapati kekurangan atau ketidak sesuaian pada berkas permohonan pembiayaan tersebut, pihak lembaga keuangan akan menginformasikan kepada calon debitur untuk segera melengkapi dan memperbaiki kekurangan atau ketidak sesuaian tersebut.

3) Analisa dan Persetujuan Pembiayaan

Analisa pembiayaan merupakan tahapan yang sangat menentukan diterima atau ditolaknya suatu permohonan pembiayaan. Pada tahapan ini calon debitur akan dianalisa perihal *character* (karakter), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *collateral* (agunan) dan *condition of oconomy* (kondisi ekonomi) secara seksama oleh pihak lembaga keuangan. Apabila hasil

analisisnya dinilai bagus, besar kemungkinan suatu permohonan pembiayaan akan disetujui untuk dicairkan.

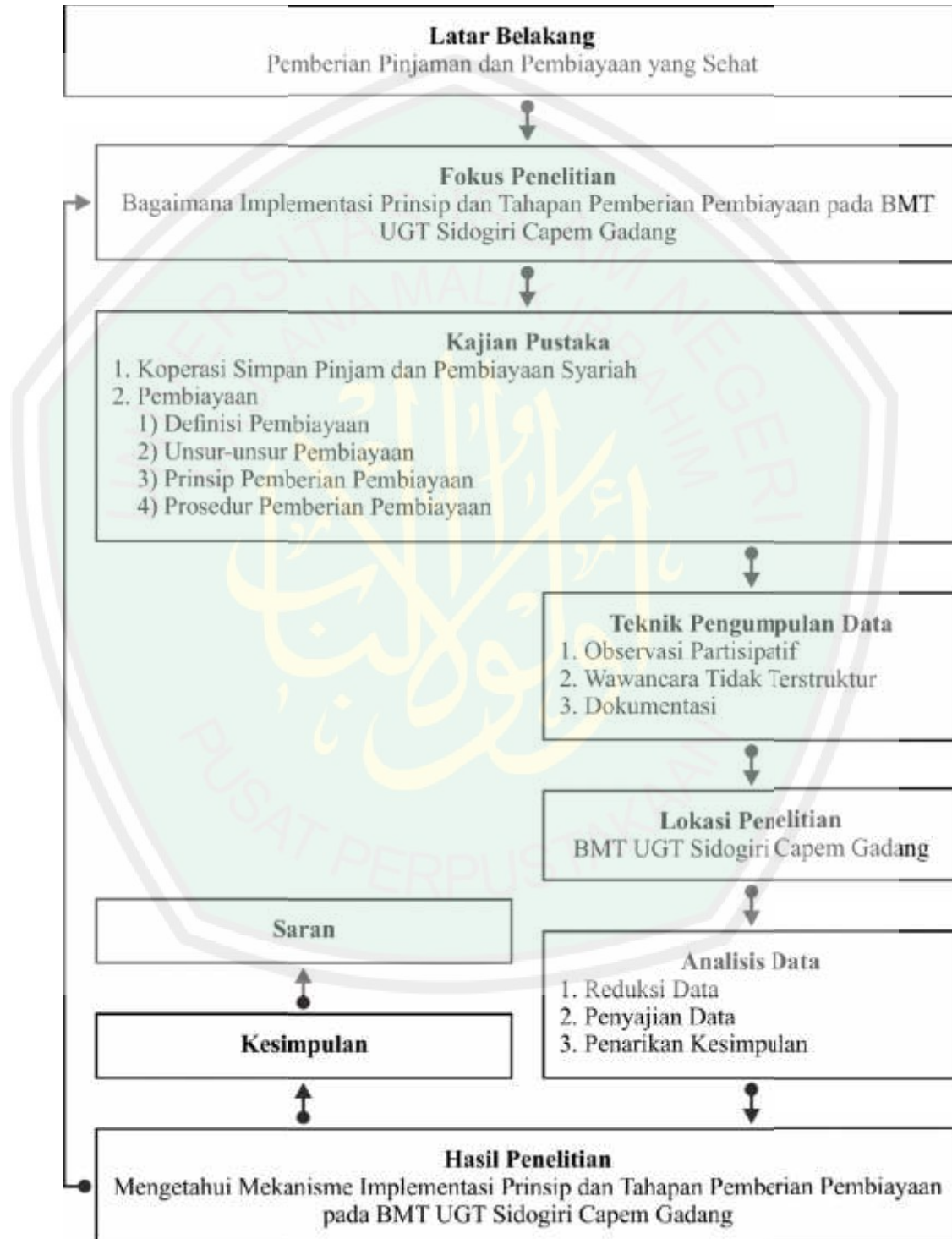
4). Administrasi dan Pembukuan Pembiayaan

Setelah permohonan pembiayaan disetujui, pihak lembaga keuangan akan menginformasikan kepada calon debitur agar mendatangi lembaga keuangan tersebut untuk melakukan perjanjian dan menyerahkan agunan pembiayaan serta diakhiri dengan pencairan pembiayaan sesuai dengan kesepakatan yang telah dilakukan.



2.3 Kerangka Berpikir

Tabel 2.2
Kerangka Berpikir



Sumber: Diolah Peneliti, 2019.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi naratif atau lumrah disebut kualitatif deskriptif. Menurut Herdiansyah (2010:18) penelitian kualitatif adalah suatu penelitian ilmiah yang bertujuan untuk memahami suatu fenomena sosial secara alamiah dengan mengedepankan interaksi komunikasi yang mendalam antara peneliti dengan fenomena yang diteliti. Sugiyono (2008:1) mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti sebagai instrumen kunci. Ghony dan Almanshur (2017:29) penelitian kualitatif memiliki dua tujuan utama, yaitu menggambarkan dan mengungkap serta menggambarkan dan menjelaskan.

Nazir (2014:43) menyimpulkan, riset naratif atau deskriptif adalah metode penelitian yang mengamati status dan pemikiran suatu objek pada suatu kondisi tertentu dengan tujuan membuat deskripsi serta gambaran yang faktual dan akurat mengenai fenomena yang diselidiki. Prosedur riset naratif difokuskan pada pengkajian suatu kelompok individu dengan mengumpulkan cerita, pengalaman dan kronologi atas makna dari cerita atau pengalaman tersebut (Creswell, 2015:96)

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di BMT UGT Sidogiri Capem Gadang yang beralamat di Jl. Raya Gadang No. 21 A, Gadang, Sukun, Malang, Jawa Timur dengan pertimbangan bahwasanya BMT UGT Sidogiri merupakan koperasi dengan aset terbesar di Jawa Timur yaitu sebesar 2,2 triliun dan telah menerima tiga penghargaan sekaligus pada tahun 2017 dari Majalah Peluang diantaranya koperasi dengan *Information Technology* (IT) terbaik, koperasi dengan omzet terbesar dan koperasi dengan aset terbesar (bmtugtsidogiri.co.id, 2017). Pertimbangan lain penelitian ini dilakukan di BMT UGT Sidogiri Capem Gadang adalah BMT UGT Sidogiri Capem Gadang merupakan salah satu kantor cabang pembantu yang memiliki performa baik dan selalu memenuhi target yang telah ditetapkan oleh kantor pusat BMT UGT Sidogiri dengan rata-rata peningkatan sebesar 5% sampai 10% setiap tahunnya.

3.3 Subjek Penelitian

Bungin (2001:108) mendefinisikan subjek penelitian sebagai subjek yang memahami informasi tentang masalah yang diteliti. Teknik yang digunakan sebagai penentu subjek penelitian dalam penelitian ini yaitu *purposive sampling* di mana penentuan subjek penelitian sesuai dengan kriteria yang terpilih dan relevan dengan masalah dalam penelitian (Bungin, 2001:118). Subjek penelitian pada penelitian ini adalah karyawan BMT UGT Sidogiri Capem Gadang yang terlibat pada proses pembiayaan, yaitu:

1. Account Officer Survey dan Analisa (AOA), Muhammad Aris Alwan.
2. Account Officer Simpan Pinjam (AOSP), Muhammad Khoiruddin.

3.4 Data dan Jenis Data

Secara umum data diartikan sebagai suatu fakta yang digambarkan melalui angka, simbol, kode dan lain-lain (Umar, 2001:69). Menurut Herdiansyah (2010:116) data adalah sesuatu yang diperoleh melalui suatu metode pengumpulan data yang dapat menggambarkan atau mengindikasikan sesuatu. Sumber data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer, merupakan data yang didapat dari sumber pertama (Umar, 2001:69). Data diperoleh dari hasil observasi partisipatif peneliti serta data juga diperoleh dari hasil wawancara tidak terstruktur kepada karyawan BMT UGT Sidogiri Capem Gadang yang terlibat dalam proses pembiayaan.
2. Data Sekunder, adalah data primer yang telah diolah dan disajikan oleh pihak pengumpul data primer atau pihak lain (Umar, 2001:70). Data sekunder yang digunakan berupa Standar Operasional Prosedur (SOP) yang dimiliki BMT UGT Sidogiri Capem Gadang serta buku penunjang teori penelitian dan pembiayaan.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan strategi untuk mendapatkan data yang diperlukan berupa bahan, keterangan dan informasi yang dapat dipercaya (Sudjarwo dan Basrowi, 2009:143). Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan secara *natural setting* pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang melalui:

1. Observasi Partisipatif

Sugiyono (2008:65) menyimpulkan bahwasanya dalam melakukan observasi partisipatif peneliti mengamati apa yang dikerjakan orang, mendengarkan apa yang mereka ucapkan dan berpartisipasi dalam aktivitas mereka, dengan harapan data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam dan mendalam.

2. Wawancara Tidak Terstruktur

Wawancara adalah dialog atau tanya jawab antara pewawancara dengan responden dengan tujuan memperoleh jawaban-jawaban yang dikehendaki (Sudjarwo dan Basrowi, 2009:165). Wawancara tidak terstruktur merupakan wawancara yang fleksibel di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara akan tetapi pedoman yang digunakan berupa garis besar permasalahan (Sugiyono, 2008:72).

3. Dokumentasi

Peneliti melakukan dokumentasi pelaksanaan penelitian berupa foto dan rekaman suara untuk dijadikan alat bukti bahwasanya peneliti telah benar-benar melakukan penelitian pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang.

3.6 Analisis Data

Sugiyono (2008:89) mendefinisikan analisis data sebagai proses mencari, menyusun dan menyimpulkan secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi agar mudah dipahami oleh peneliti maupun orang lain. Teknik analisis data terdiri dari tiga komponen, yaitu:

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan aktivitas merangkum, mengklasifikasikan, mencari tema dan pola suatu data agar memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya (Sugiyono, 2008:92).

2. Penyajian Data

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah penyajian data. Pada tahap ini data disajikan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya untuk memudahkan peneliti memahami apa yang terjadi dan merencanakan langkah selanjutnya (Sugiyono, 2008:95).

3. Penarikan Kesimpulan

Langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan dimana peneliti menafsirkan penemuan-penemuan berdasarkan data yang telah dianalisa dan sesuai dengan rumusan masalah yang telah ditentukan pada awal penelitian (Cresswel, 2015:250).

3.7 Uji Keabsahan Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode analisis keabsahan data dengan menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi adalah pengecekan dari berbagai cara dan berbagai waktu. Menurut Sugiyono (2008:125) triangulasi di bagi menjadi tiga yaitu:

1. Triangulasi Sumber

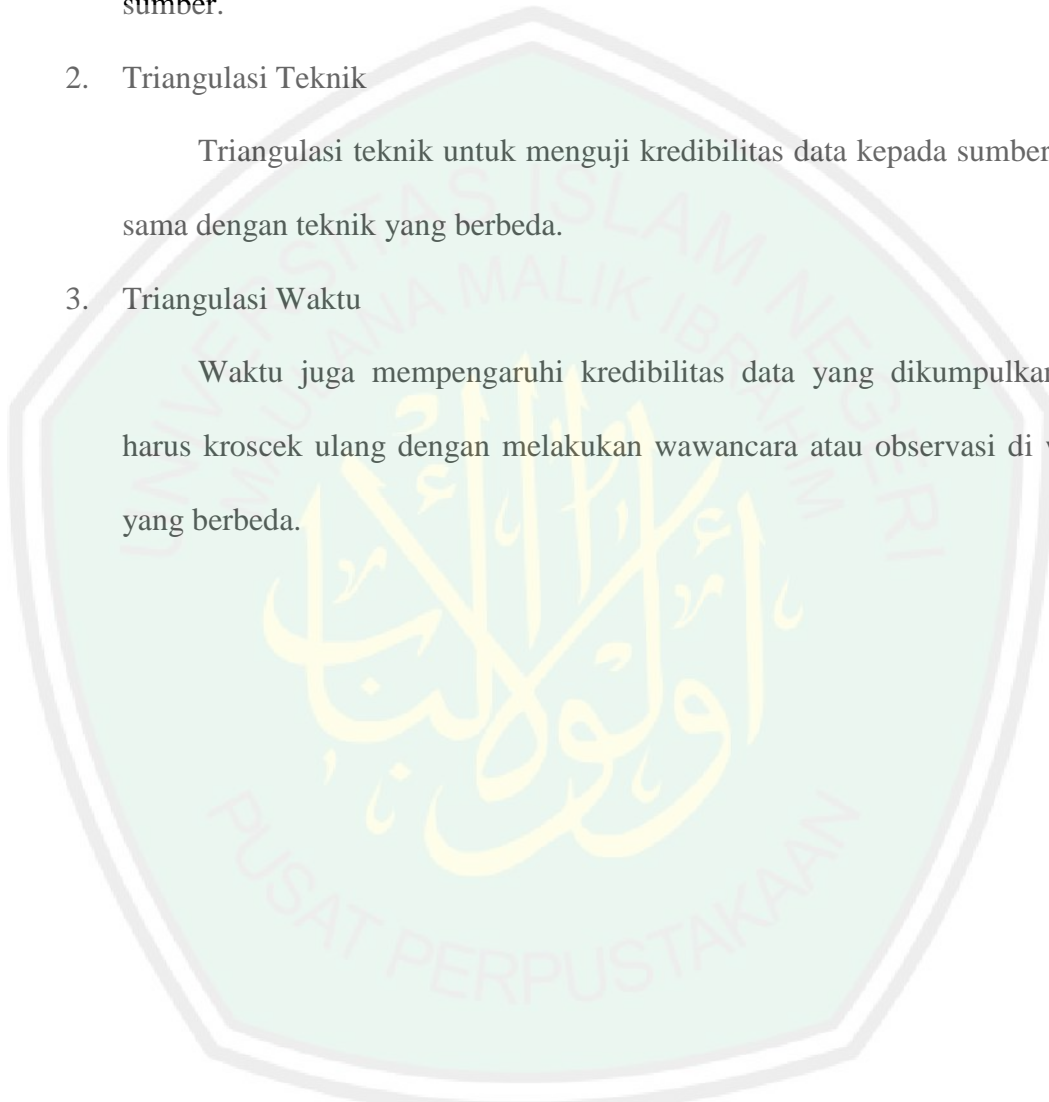
Triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.

3. Triangulasi Waktu

Waktu juga mempengaruhi kredibilitas data yang dikumpulkan dan harus kroscek ulang dengan melakukan wawancara atau observasi di waktu yang berbeda.



BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Data

4.1.1 Sejarah BMT UGT Sidogiri

Sembilan belas tahun Koperasi BMT UGT Sidogiri telah berkontribusi dalam membumikan ekonomi islam di Indonesia. Dalam rentan waktu tersebut banyak rintangan serta hambatan yang dihadapi dan menjadikan Koperasi BMT UGT Sidogiri semakin tangguh memperjuangkan ekonomi islam guna menjadi penyeimbang dan jalan keluar dari ekonomi yang berbasis ribawi.

Usaha ini diawali keprihatinan KH. Nawawi Thoyib (Alm) pada tahun 1993 dengan maraknya praktik rentenir di Desa Sidogiri, maka beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat tersebut dengan pola pinjaman tanpa bunga. Program tersebut berjalan 4 tahun meskipun masih belum bisa mengentaskan persoalan rentenir di sekitar Pondok Pesantren Sidogiri dikarenakan program tersebut belum terstruktur dan belum memiliki pola sistem yang baik. Dari semangat dan tekad itulah para pendiri koperasi yang pada saat itu dimotori oleh Ust. H. Mahmud Ali Zain bersama beberapa guru madrasah berkeinginan untuk membenahi struktur dan sistem pada program yang telah berjalan tersebut.

Pada tahun 1996 di Probolinggo, tepatnya di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong sedang berlangsung acara seminar dan sosialisasi tentang

konsep simpan pinjam syariah yang dihadiri oleh KH. Nur Muhammad Iskandar dari Jakarta sebagai ketua Induk Koperasi Pondok Pesantren (INKOPONTREN), Dr. Subiakto Tjakrawardaya Menteri Koperasi dan Dr. Amin Aziz ketua Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) kemudian Ust. H. Mahmud Ali Zain mengajak 9 orang perwakilan Guru Madrasah Pondok Pesantren Sidogiri untuk menghadiri acara tersebut. Kemudian dilanjutkan dengan sosialisasi dan pelatihan perbankan syariah di Pondok Pesantren Sidogiri yang dihadiri oleh Direktur Utama Bank Muamalat Indonesia Bapak H. Zainul Bahar selama 6 hari.

Bermodal materi dan panduan yang telah didapatkan dari seminar dan pelatihan tersebut beberapa guru madrasah yang terdiri dari Ust. H. Mahmud Ali Zain, M, Hadlori Abd. Karim, A. Muna'i Achmad, M. Dumairi Nor dan Baihaqi Utsman juga beberapa pengurus Kopontren Sidogiri yang terlibat, berdiskusi dan bermusyawarah yang pada akhirnya seluruh tim pendiri sepakat untuk mendirikan koperasi yang diberi nama Baitul Maal wat Tamwil Maslahah Mursalah (BMT MMU) dan ditetapkan pendirian BMT MMU Pasuruan pada tanggal 12 Rabiul Awal 1418 H atau 17 Juli 1997 di Kecamatan Wonorejo Pasuruan dengan modal awal sebesar Rp 13.500.000,- yang terkumpul dari 148 anggota. Kemudian pada tanggal 4 September 1997 BMT MMU Pasuruan disahkan sebagai Koperasi Serba Usaha dengan Badan Hukum Koperasi nomor 608/BH/KWK.13/IX/97.

Setelah BMT MMU Pasuruan berdiri beberapa tahun timbul dorongan dari beberapa Urusan Guru Tugas (UGT) Pondok Pesantren Sidogiri untuk

mendirikan koperasi dengan cakupan wilayah yang lebih luas mengingat UGT Pondok Pesantren Sidogiri tersebar di berbagai daerah di Indonesia, dan atas dorongan tersebut pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 8 Juni 2000 M diresmikan dan dibuka satu unit BMT UGT Sidogiri di Jl. Asem Mulyo 48 C Surabaya dan mendapatkan badan hukum koperasi dari kanwil dinas koperasi PK dan M Provinsi Jawa Timur dengan surat keputusan nomor 09/BH/KWK/13/VII/2000 pada tanggal 22 Juli 2000 dengan nama Koperasi Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri. Tujuh belas tahun berdiri yaitu pada tahun buku 2017 Aset BMT UGT Sidogiri mencapai 2,2 Triliun dan telah memiliki jaringan berupa kantor cabang di 49 provinsi dan satu di mancanegara yakni Malaysia dengan jumlah anggota sebanyak 16.647 anggota.

Dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya BMT UGT Sidogiri memberikan pelayanan berupa simpanan, pembiayaan dan layanan multijasa yang kemudian dari semua produk jasa tersebut BMT UGT Sidogiri mematok Sisa Hasil Usaha (SHU) minimal sebesar 15% dalam setiap Rapat Anggota Tahunan (RAT). BMT UGT Sidogiri juga berperan aktif dalam berbagai program sosial yang direalisasikan dalam bentuk Zakat, Infaq dan Sedekah. Pada tahun 2016 BMT UGT Sidogiri mampu menghimpun zakat sebanyak 8 Milyar dan didistribusikan dalam bentuk zakat produktif maupun konsumtif. Dalam berinovasi mengembangkan bisnisnya BMT UGT Sidogiri meningkatkan pelayanan dari segi *Information Technology* (IT) dengan menjalin kerjasama dengan Bank BRI Syariah (BRIS) dalam

sistem *host to host* yang memungkinkan anggota bisa memiliki ATM BMT UGT Sidogiri dan bisa digunakan untuk transaksi di seluruh jaringan ATM BRI di seluruh Indonesia.

4.1.2 Legalitas BMT UGT Sidogiri

Tanggal Berdiri : 5 Rabiul Awal 1421 H/8 Juni 2000

Badan Hukum : 09/BH/KWK.13/VII/2000

TDP : 13.26.2.64.00100

SIUP : 517/099/424.061/2003

NPWP : 02.082.190.6-624.000

Alamat : Jl. Sidogiri Barat RT 03 RW 02 Kraton Pasuruan

Telepon/Fax : (0343) 423521/(0343) 423571

Email : bmt.ugt.pusat@gmail.com

bmt_ugt_pusat@yahoo.co.id

Website : <http://www.bmtugtsidogiri.co.id>

4.1.3 Visi dan Misi BMT UGT Sidogiri

Dalam menjalankan kegiatan usahanya BMT UGT Sidogiri mempunyai visi dan misi guna mengarahkan dan menjaga konsistensi organisasi pada tujuan yang telah disepakati, yaitu:

1. Visi

- 1) Terwujudnya koperasi BMT sebagai lembaga keuangan syariah yang amanah, profesional dan bermanfaat bagi anggota dan masyarakat

2. Misi

- 1) Mengembangkan kepedulian sosial
- 2) Menjalankan fungsi intermediasi dengan penghimpun dana anggota dan menyalurkan kembali kepada anggota
- 3) Membangun kemitraan dengan koperasi BMT lain dan lembaga keuangan baik Bank maupun Non Bank
- 4) Membina ikatan silaturrahi dengan para anggota
- 5) Memberdayakan alumni dan anggota

4.1.4 Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Capem Gadang

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Capem Gadang



Sumber: Diolah Peneliti, 2019.

4.1.5 Ruang Lingkup Kegiatan Usaha BMT UGT Sidogiri Capem Gadang

Menurut SK nomor 09/BH/KWK.13/VII/2000 yang dikeluarkan Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Provinsi Jawa Timur pada tanggal 22 Juli 2000, BMT UGT Sidogiri Capem Gadang merupakan instansi yang berlegalitas koperasi. Dan hal ini mengharuskan kegiatan usaha yang dijalankan BMT UGT Sidogiri Capem Gadang sejalan dengan Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia nomor 11/PER/M.KUKM/XII/2017 yang telah mengatur ruang lingkup kegiatan usaha koperasi, tertuang pada pasal 19 ayat 5 yang meliputi:

1. Menyelenggarakan kegiatan *maal* untuk pemberdayaan anggota dan masyarakat di bidang sosial dan ekonomi.
2. Menghimpun simpanan berjangka dan tabungan koperasi dari anggota, calon anggota, koperasi lain dan/atau anggotanya berdasarkan akad *Wadiah* atau *Mudharabah*.
3. Menyalurkan pinjaman kepada anggota, calon anggota, koperasi lain dan/atau anggotanya berdasarkan akad *Qardh*.
4. Menyalurkan pembiayaan anggota, calon anggota, koperasi lain dan/atau anggotanya berdasarkan akad *Murabahah*, *Salam*, *Istishna*, *Musyarakah*, *Mudharabah*, *Ijarah*, *Ijarah Muntahiya Bittamlik*, *Ijarah Maushufah Fi Zimmah*, *Musyarakah Mutanaqishoh*, *Ju'alah*, *Wakalah*, *Kafalah*, *Hawalah* dan *Rahn*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan syariah.

5. Akad penyaluran pinjaman dan pembiayaan dapat dikombinasikan sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSNMUI).

4.1.6 Produk-produk BMT UGT Sidogiri Capem Gadang

1. Produk Tabungan

- 1) Tabungan Umum Syariah
- 2) Tabungan Haji Al-Haromain
- 3) Tabungan Umrah Al-Hasanah
- 4) Tabungan Idul Fitri
- 5) Tabungan Lembaga Peduli Siswa
- 6) Tabungan Qurban
- 7) Tabungan Tarbiyah
- 8) Tabungan Masa Depan (Tampan)
- 9) Tabungan Mudharabah Berjangka
- 10) Tabungan MDA Berjangka Plus

2. Produk Pembiayaan

- 1) UGT Gadai Emas Syariah (UGT GES)
- 2) UGT Modal Usaha Barokah (UGT MUB)
- 3) UGT Multiguna Tanpa Agunan (UGT MTA)
- 4) UGT Kendaraan Bermotor Barokah (UGT KBB)
- 5) UGT Pembelian Barang Elektronik (UGT PBE)
- 6) UGT Pembiayaan Kafalah Haji (UGT PKH)
- 7) UGT Multi Griya Barokah (UGT MGB)

- 8) UGT Modal Pertanian Barokah (UGT MPB)
 - 9) UGT Multi Jasa Barokah (UGT MJB)
3. Produk Multijasa
- 1) Layanan BMT UGT Online
 - 2) Layanan Mobile UGT
 - 3) Layanan Transfer Antar Bank
 - 4) PPOB (Payment Point Online Banking)
 - 5) Layanan Haji dan Umrah

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Pemaparan Hasil Wawancara Tentang Prinsip dan Tahapan Pemberian Pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang

Pembiayaan memiliki peranan penting dalam suatu siklus perputaran dana di BMT UGT Sidogiri Capem Gadang yang melakukan kegiatan usaha simpan, pinjam dan pembiayaan. Dana yang terkumpul dari proses *funding* selanjutnya diinvestasikan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Gadang dalam bentuk pembiayaan dengan tujuan untuk memperoleh pendapatan atau bagi hasil demi kelangsungan hidup perusahaan, proses investasi ini dikenal dengan istilah *landing*.

Menginvestasikan dana dalam bentuk pembiayaan tentunya memiliki risiko yang harus dihadapi, diantaranya pembiayaan kurang lancar, tidak lancar atau bahkan macet dan tentunya ini sangat merugikan perusahaan. Semakin besar dana yang diinvestasikan pada pembiayaan, resiko yang dihadapi semakin besar pula. Oleh karena itu analisis pra pembiayaan dinilai sangatlah penting dilakukan untuk meminimalisir hal-hal yang tidak

diinginkan dengan selektif merealisasikan pembiayaan yang diyakini tidak akan merugikan perusahaan. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Kita memang harus hati-hati mas untuk mencairkan pengajuan, banyak pengajuan pembiayaan di sini merupakan pelarian dari pengajuan yang telah ditolak di kantor lain, baik bank konven atau institusi keuangan lain. Hanya yang kita yakini baik saja yang akan kita cairkan.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa BMT UGT Siogiri merupakan salah satu tempat pelarian dari pengajuan pembiayaan yang telah ditolak pada lembaga keuangan lain. Oleh karena itu segenap jajaran BMT UGT Sidogiri Capem Gadang dituntut untuk selektif dalam memilah dan memilih pengajuan permohonan pembiayaan guna menghindari pembiayaan bermasalah yang dapat merugikan perusahaan. Cara yang dilakukan BMT UGT Sidogiri Capem Gadang untuk menghindari hal tersebut adalah melakukan serangkaian analisa pra pembiayaan. Analisa tersebut mencakup prinsip dasar yang dijadikan barometer dalam mencairkan suatu pembiayaan.

1. Prinsip Pemberian Pembiayaan

Sebelum memberikan fasilitas pembiayaan BMT UGT Sidogiri Capem Gadang harus merasa yakin bahwasanya calon debitur akan benar benar membayar kewajibannya secara penuh dan tepat waktu. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil analisa yang dilakukan sebelum pembiayaan tersebut diberikan, berupa:

1) *Character* (Karakter)

Dalam menganalisa karakter seseorang, AOA dituntut untuk berinteraksi secara langsung dengan cara melakukan survey *on the spot*. Pada saat survey tersebut AOA mengkonfirmasi keabsahan data yang telah diperoleh dengan kondisi riil di lapangan serta menganalisa karakter yang tercermin dari latar belakang, gaya hidup, keadaan keluarga, hobi dan sosial standingnya. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Cara menganalisa mereka baik atau tidak, yaitu dengan bertamu ke kediaman mereka dan menanyakan pertanyaan yang ada di formulir. Pada saat survey tersebut mereka jujur atau tidak kita tidak tahu. Karena kebanyakan orang itu kalau sudah butuh, apapun caranya dikerjakan. Jadi untuk meyakinkan kita ya kita tanya pada tetangganya, bagus atau tidak orangnya.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa AOA merasa kesulitan dalam menganalisa karakter dari calon debitur terutama bagi calon debitur yang baru pertama kali mengajukan permohonan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Gadang dikarenakan kurangnya informasi *track record* dari calon debitur.

2) *Capacity* (Kemampuan)

Pada saat melakukan survey *on the spot* AOA mengajukan serangkaian pertanyaan yang terdapat pada Formulir Analisa *Cashflow* bagi pemohon yang sumber pengembaliannya dari penghasilan tetap, sedangkan untuk pemohon yang sumber pengembaliannya dari hasil usaha pedoman pertanyaan yang

diajukan AOA adalah Formulir Analisa Usaha. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Dalam survey tersebut kita lihat data usaha jika penghasilan perbulannya lebih dari nilai angsuran perbulab tersebut akan kita cairkan. Intinya kita tidak mau menyusahkan mereka yang diberi fasilitas pembiayaan.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa keyakinan AOA akan suatu pembiayaan yang sehat tercermin dari pendapatan usaha pemohon pembiayaan. Apabila pendapatan usahanya bagus, hal tersebut bisa menjadi salah satu indikator bahwasanya pemohon pembiayaan tersebut adalah calon debitur yang tidak akan merugikan perusahaan.

3) *Capital* (Modal)

Kondisi aset dan kekayaan yang dimiliki calon debitur akan sebuah usaha yang dijalankannya merupakan nilai lebih yang bisa dijadikan barometer bagi AOA untuk memberikan suatu fasilitas pembiayaan. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA),

“Beda halnya dengan pedagang yang telah menabung, kita sudah tahu nabungnya berapa perhari. Kalau nasabah saya di pasar rata-rata Rp 50.000,- per hari, ini hanya nabungya saja belum lagi dari pendapatan yang lain.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa kekayaan yang dimiliki oleh calon debitur yang bersumber dari pendapatannya per hari akan memberikan nilai lebih bagi AOA untuk memberikan hasil penilaian analisa yang bagus.

4) *Collateral* (Agunan)

Untuk menjaga komitmen debitur dalam membayar seluruh kewajibannya dan mengantisipasi kemungkinan gagal bayar, BMT UGT Sidogiri Capem Gadang mengharuskan nilai agunan yang diserahkan debitur harus melebihi dari nilai suatu pembiayaan yang diberikan. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Agunan di sini banyak mas, ada motor, mobil, tanah dan bangunan, emas, bahkan tabungan pun bisa. Setelah di tentukan nilai agunannya baru kita bisa menentukan jumlah pembiayaannya.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa agunan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang terdiri dari berbagai macam agunan diantaranya agunan benda bergerak, tanah dan bangunan, emas maupun agunan tunai. Hasil taksasi agunan pembiayaan sangat menentukan besaran nilai realisasi dari suatu pengajuan pembiayaan.

5) *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

Pembiayaan yang diberikan juga perlu memperpertimbangkan kondisi perekonomian yang berkaitan dengan bidang usaha calon debitur. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Dalam survey tersebut kita lihat data usaha, jika memang usahanya bagus dan dirasa bisa mengembalikan pembiayaan ya kita cairkan.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan akan diberikan pada bidang usaha yang dinilai benar-benar prospek sehingga risiko gagal bayar dapat dihindari.

2. Tahapan Pemberian Pembiayaan

Berbagai tahapan yang harus dilewati dalam proses pemberian fasilitas pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang, yaitu:

1) Penerimaan Permohonan Pembiayaan

Penerimaan permohonan pembiayaan merupakan tahapan awal pada rangkaian proses pembiayaan. Pada tahapan ini, suatu permohonan pembiayaan dinyatakan sah apabila pemohon telah mengisi dan menandatangani Formulir Permohonan Pembiayaan serta memenuhi ketentuan dan persyaratan permohonan pembiayaan secara lengkap. Seperti yang diungkapkan Bapak Khoiruddin (AOSP), ia mengatakan bahwa:

“Pertama pengajuan pembiayaan mas, kebetulan saya yang bertugas menerima pengajuan. Setelah berkas diterima kemudian diserahkan ke AOA untuk disurvey dan dianalisa. Persyaratan utamanya ya KTP dan KK.”

Hal ini dibenarkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan:

“AOSP yang bertugas mencari anggota dan menerima pembiayaan.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa karyawan BMT UGT Sidogiri Capem Gadang yang bertugas menerima dan memberikan informasi pembiayaan adalah Account

Officer Simpanan dan Pinjaman (AOSP) dengan persyaratan utama berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan Kartu Keluarga (KK).

2) Pemeriksaan Berkas

Tujuan dilakukannya pemeriksaan berkas permohonan pembiayaan adalah untuk mengetahui kelengkapan berkas serta kesesuaiannya dengan ketentuan yang berlaku di BMT UGT Sidogiri Capem Gadang. Pada saat melakukan pemeriksaan, karyawan yang bertugas juga mengoreksi dan melengkapi formulir permohonan pembiayaan apabila didapati kesalahan penulisan atau kekosongan data pada formulir adalah AOSP. Seperti yang diungkapkan Bapak Khoiruddin (AOSP), ia mengatakan bahwa:

“Setelah berkas diterima, saya koreksi mas. Biasanya ada kolom pada formulir yang masih belum terisi. Itu karena untuk mempersingkat waktu. Saat pengisian formulir permohonan pembiayaan sengaja kita arahkan untuk mengisi kolom yang tidak ada di kartu identitas, kalau data yang ada di kartu identitas kan bisa kita isi saat pemeriksaan berkas.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pengoreksian berkas permohonan pembiayaan dilakukan oleh Account Officer Simpanan dan Pinjaman (AOSP) tepat setelah berkas permohonan pembiayaan diterima. Untuk meningkatkan waktu pada saat pengisian formulir, AOSP mengarahkan pemohon untuk mengisi kolom-kolom yang tidak tertera pada kartu identitas. Apabila didapati berkas atau persyaratan yang belum terpenuhi

AOSP akan segera mengkonfirmasi dan meminta kekurangan persyaratan sesegera mungkin kepada pemohon.

3) Survey dan Analisa

Survey dan analisa berkas pengajuan pembiayaan dilakukan oleh Account Officer Survey dan Analisa (AOA) paling lambat 2 hari sejak berkas permohonan pembiayaan diterima dari Account Officer Simpanan dan Pembiayaan (AOSP). Seperti yang diungkapkan Bapak Khoiruddin (AOSP), ia mengatakan bahwa:

“AOA ini tentang analisa pembiayaan. Jadi setelah ada pengajuan pembiayaan, saya yang menerima dan setelah itu berkas diajukan ke AOA untuk disurvey dan dianalisa. survey dilakukan paling tidak 2 hari setelah pembiayaan masuk apabila tidak antri, jika memang antri bahkan bisa sampai 10 hari setelah pengajuan.”

Hal ini dibenarkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan:

“AOA itu yang melakukan survey. Jadi AOSP bertugas mencari anggota pembiayaan kemudian yang bertugas survey dan menentukan cair tidaknya pembiayaan porsi terbesarnya tergantung keputusan AOA.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa AOSP bertugas untuk mencari dan menerima pengajuan pembiayaan setelah itu berkas pengajuan pembiayaan tersebut diserahkan kepada AOA untuk dilakukan survey dan analisa dengan tujuan untuk memastikan keabsahan informasi dari pemohon pembiayaan dapat dipertanggungjawabkan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan pembiayaan.

4) Appraisal Agunan

Appraisal agunan merupakan penentuan nilai taksasi dari agunan pembiayaan yang diajukan oleh pemohon pembiayaan. Penentuan nilai taksasi ini dilakukan oleh AOA. Jumlah taksasi nilai agunan pembiayaan ini berpengaruh terhadap nilai pembiayaan yang dapat direalisasikan oleh BMT UGT Sidogiri Capem Gadang. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Agunan di sini banyak mas, ada motor, mobil, tanah dan bangunan, emas, bahkan tabungan pun bisa. Setelah di tentukan nilai agunannya baru kita bisa menentukan jumlah pembiayaannya. Misal, harga motor dipasaran 10 juta jumlah pembiayaan yang kita setuju itu 50%nya yaitu 5 juta. Bisa sampai 7 juta asalkan orangnya betul-betul bagus.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa agunan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang terdiri dari berbagai macam jenis diantaranya agunan benda bergerak, tanah dan bangunan, emas maupun agunan tunai. Pada praktiknya masing-masing jenis agunan memiliki ketentuan dan persyaratan appraisal yang berbeda, diantaranya:

A. Agunan Benda Bergerak

Benda bergerak yang dapat dijadikan agunan pembiayaan berupa motor atau mobil dengan menunjukkan bukti kepemilikan yaitu Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB). Realisasi dana pembiayaan disesuaikan dengan nilai taksasi agunan kendaraan bermotor sebesar 50%, dengan

ketentuan umur kendaraan roda dua 10 tahun dan untuk roda empat 20 tahun. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Kalau motor itu maksimal 10 tahun dari tahun pembuatan, cairnya 50%. Kalau mobil maksimalnya 20 tahun, cairnya sama 50%. Untuk menentukan harga pasaran biasanya saya lihat OLX atau tanya pada teman yang bisnis jual beli kendaraan bekas mas, tinggal disesuaikan saja nanti harganya dengan kondisi riil kendaraan yang dijaminan anggota.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa penentuan nilai taksasi agunan kendaraan bermotor mengacu pada situs jual beli online dan juga bertanya kepada dealer motor atau mobil bekas yang dipercaya. Pemeriksaan konsisi agunan kendaraan bermotor dilakukan secara langsung pada saat survey *on the spot* oleh AOA, pemeriksaan kondisi agunan meliputi kondisi fisik kendaraan bermotor dan kesesuaian nomor rangka beserta nomor mesin dengan yang tertulis di BPKB.

B. Agunan Tanah dan Bangunan

Tanah dan bangunan dapat dijadikan agunan pembiayaan dengan syarat menunjukkan bukti kepemilikan berupa Sertifikat Hak Milik (SHM), Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB) atau Sertifikat Hak Guna Usaha (SHGU). Realisasi pembiayaan untuk agunan yang bersertifikat SHM, SHGB atau

SHGU maksimal sebesar 70% dari harga pasar. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“sertifikat itu 70% dari harga pasaran. Untuk menentukan harga pasaran kita lihat NJOP dalam surat pajaknya. Terus kita lihat langsung seperti apa kondisi fisiknya, bagus tidak? Itu kalau kepemilikannya berupa Sertifikat. Kalau kepemilikannya berupa Pettok D atau SKT cairnya hanya 50%.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa realisasi dana pembiayaan untuk kepemilikan agunan tanah dan bangunan berupa SHM, SHGB dan SHGU sebesar 70% dari harga pasaran, sedang untuk bukti kepemilikan Letter C atau Pettok D dan SKT maksimal sebesar 50% dari harga pasaran. Harga pasaran diketahui dari Nilai Jual Objek Pajak (NJOP) tahun terakhir yang tertera pada Surat Penetapan Pajak Tanah dan Pajak Bumi Bangunan (SPPTPBB).

C. Agunan Emas

Emas dapat digunakan sebagai persyaratan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang dengan menggunakan skema gadai, jangka waktu pada skema ini selama 4 bulan dan realisasi dana pembiayaannya sebesar 85% dari nilai taksasi yang dilakukan AOA. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Beda halnya dengan emas, kalau emas gak usah survey sudah, hanya tinggal menentukan harga. Kenapa mudah? Karena di saat debitur gagal bayar bisa langsung dijual. Penentuan harganya dari website antam dan cairnya juga besar 80% sampai 85%. Analisanya

pun mudah, tinggal cek keaslian, karat dan beratnya. Jangka watkunya 4 bulan.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa emas yang diagunkan sebagai prasyarat pembiayaan diperiksa keaslian, kadar karat dan beratnya. Pemeriksaan dilakukan oleh karyawan BMT UGT Sidogiri yang berkompeten atau meminta bantuan toko emas yang dapat dipercaya di sekitar kantor.

D. Agunan Tunai

Pembiayaan dengan agunan tunai adalah pembiayaan dengan agunan berupa sipanan umum atau tabungan mudharabah berjangka di BMT UGT Sidogiri Capem Gadang. Pembiayaan dengan agunan tunai hanya bisa dilakukan pada kantor yang sama dengan agunan tunai dikeluarkan. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Sekarang yang tunai. Kalau jaminannya tunai itu berupa tabungan atau deposito. Jadi kalau nanti sudah tidak bisa membayar angsuran bisa dipotongkan tabungan atau depositonya. Nanti tabungannya diblokir sementara. Seumpamanya sampean mengajukan 10 juta jumlah tabugannya 20 juta berarti yang di blokir sementara 10 juta atau 11 juta.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa tabungan umum atau tabungan mudharabah berjangka yang dijadikan agunan akan diblokir untuk sementara waktu sampai pembiayaan dinyatakan lunas. Realisasi dana pembiayaan

untuk agunan tunai adalah sebesar 90% dari nominal agunan tunai.

5) Keputusan Pembiayaan

Keputusan pembiayaan merupakan tahapan yang sangat menentukan diterima tidaknya suatu permohonan pembiayaan. Pada tahapan ini berkas serta dokumentasi hasil survey dan analisa yang dilakukan AOA akan diestafetkan kepada Kepala Capem, selanjutnya Kepala Capem akan mengoreksi dan mengkonfirmasi hasil survey dan analisa kepada pihak-pihak internal yang terlibat pada suatu rangkaian proses pembiayaan. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Kita serahkan pada kepala, setujunya bagaimana. Nanti pengajuan pembiayaan setelah dilakukan analisa dan survey selanjutnya kepala akan bertanya kepada AOA, Bagus tidak? Surveynya sudah lengkap tidak? Berkasnya sudah lengkap tidak dari AOSP? Ketika sudah dijelaskan lengkap, baru dipanggil semua. AOSP, AOA dan kepala. Inilah yang dinamakan komite.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa realisasi pembiayaan ditentukan oleh komite pembiayaan pihak internal BMT UGT Sidogiri Capem Gadang. Komite pembiayaan selanjutnya mengadakan rapat komite yang dilaksanakan setelah berkas-berkas permohonan pembiayaan dinyatakan lengkap dan layak serta telah dilakukan survey dan analisa oleh AOA. Komite pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang antara lain Kepala Capem, AOA dan AOSP.

Persetujuan permohonan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang menitik beratkan realisasi pembiayaan pemohon pembiayaan yang memiliki *character* dan *capacity* yang bagus. *Character* yang maksud adalah tipikal pemohon pembiayaan yang jujur dan tidak melebih-lebihkan keadaan di saat dilakukan wawancara pada waktu survey. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Bagus atau tidak orangnya mas dan penghasilan juga, Yang saya maksud bagus orangnya itu jujur, ngomong apa adanya tidak dilebih-lebihkan. Kalau masalah penghasilan, penghasilan perbulannya berapa? intinya penghasilan perbulannya lebih dari nilai angsuran perbulab, akan kita cairkan. Intinya kita tidak mau menyusahkan mereka yang diberi fasilitas. Contohnya gini mas, pengajuannya berapa pak? Rp 5.000.000,-, dibuat berapa bulan pak? 12 bulan, bapaknya kerja apa? pedagang, pendapatan bersihnya berapa pak? Rp 200.000,-. Ketika dia bilang Rp 200.000,- kita kalikan 30 (1 bulan), ada pendapatan lainnya pak? Oh tidak ada, penghasilan saya hanya dari pedagang. ‘bisa kita simpulkan pendapatan bersih bapak tersebut Rp 6.000.000,- perbulan’. Misal jumlah pengeluarannya Rp 2.000.000,-. Nah Rp 6.000.000,- dikurang Rp 2.000.000,- sisanya Rp 4.000.000,-. Berarti kata-kata Rp 4.000.000,- ini cukup tidak untuk membayar angsuran Rp 513.000,- perbulan. Jika cukup berarti calon anggota pembiayaan ini bisa diberi fasilitas pembiayaan.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dalam *capacity* yang dijadikan pertimbangan lebih untuk direalisasi permohonan pembiayaannya adalah pemohon pembiayaan yang memiliki penghasilan bersih diatas nilai atau jumlah angsuran perbulannya, misal angsuran perbulannya Rp 513.000,- maka penghasilan bersih yang dimiliki harus diatasnya.

Setelah melaksanakan rapat komite dan telah menghasilkan keputusan, komite pembiayaan akan membuat surat keputusan komite dan akan mengkonfirmasi hasil rapat tersebut dengan pemohon pembiayaan terkait realisasi dana pembiayaan dan lama angsuran. Apabila pemohon pembiayaan menyetujuinya maka pengajuan permohonan pembiayaan bisa melangkah pada tahapan selanjutnya yaitu penandatanganan akad.

6) Akad Pembiayaan dan Pengikatan Agunan

Akad pembiayaan dan pengikatan agunan merupakan tahapan lanjutan dari keputusan pembiayaan, apabila suatu permohonan pembiayaan telah disetujui oleh komite pembiayaan maka AOSP akan menginformasikan kepada pemohon pembiayaan untuk datang pada hari dan tanggal yang ditetapkan dengan membawa bukti kepemilikan agunan. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Setelah pembiayaan disetujui komite selanjutnya akan diinformasikan kepada anggota untuk datang ke kantor untuk akad. Ada anggota saya yang bilang gini, Lek nyilih nang kantor sampean enak pak, sek didungani ada akadnya terus yo gak ruwet. Kita memang gak seruwet bank mas. Wajarlah ada anggota yang bilang seperti itu. Penyerahan agunanannya juga dilakukan saat penandatanganan itu.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa penandatanganan akad dilakukan di kantor BMT UGT Sidogiri Capem Gadang disertai dengan penyerahan agunan pembiayaan yang dilakukan saat penandatanganan akad. Agunan yang

diserahkan penerima fasilitas pembiayaan kepada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang akan diamankan sebagai jaminan dan komitmen bahwasanya penerima fasilitas pembiayaan bersungguh-sungguh untuk mengembalikan pembiayaan yang diterimanya.

7) Realisasi dan Pencairan Pembiayaan

Realisasi dan pencairan pembiayaan merupakan tahapan akhir dari suatu tahapan pembiayaan. Realisasi dana pembiayaan sesuai dengan kesepakatan yang telah dilakukan antara pihak BMT UGT Sidogiri Capem Gadang dan penerima fasilitas pembiayaan. Seperti yang diungkapkan Bapak Aris (AOA), ia mengatakan bahwa:

“Setelah tandatangan ya pencairan mas. Kalau pencairan itu tugasnya kasir, kan gak langsung dikasih tunai sekian tapi uangnya dimasukkan ke rekening anggota. Baru setelah itu mau dicairkan atau tidak ya terserah yang punya.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa realisasi dan pencairan pembiayaan dilakukan oleh kasir BMT UGT Sidogiri Capem Gadang dengan cara memindahbukukan sejumlah dana kepada rekening yang dimiliki oleh penerima fasilitas pembiayaan. Setelah penerima fasilitas pembiayaan menerima dana yang diberikan maka untuk selanjutnya penerima fasilitas diwajibkan untuk mengembalikan dana tersebut beserta bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.

4.2.2 Reduksi Data dengan Triangulasi

Informan 1 : Muhammad Aris Alwan (AOA)

Informan 2 : Muhammad Khoiruddin (AOSP)

Tabel 4.1
Reduksi Data dengan Triangulasi

No	Dimensi dan Tahapan	Pernyataan	Tema
1	Dimensi pembiayaan, tahapan pembiayaan yang sehat	Informan 1 “Kita memang harus hati-hati mas untuk mencairkan pengajuan, banyak pengajuan pembiayaan di sini merupakan pelarian dari pengajuan yang telah ditolak di kantor lain, baik bank konven atau institusi keuangan lain. Hanya yang kita yakini baik saja yang akan kita cairkan.”	Selektif dan hati-hati
2	Dimensi pembiayaan, tahapan analisa Character	Informan 1 “Cara menganalisa mereka baik atau tidak, yaitu dengan bertamu ke kediaman mereka dan menanyakan pertanyaan yang ada di formulir. Pada saat survey tersebut mereka jujur atau tidak kita tidak tahu. Karena kebanyakan orang itu kalau sudah butuh, apapun caranya dikerjakan. Jadi untuk meyakinkan kita ya kita tanya pada tetangganya, bagus atau tidak orangnya.”	Karakter
3	Dimensi pembiayaan, tahapan analisa capacity	Informan 1 “Dalam survey tersebut kita lihat data usaha jika penghasilan perbulannya lebih dari nilai angsuran perbulab tersebut akan kita cairkan. Intinya kita tidak mau menyusahkan mereka yang diberi fasilitas pembiayaan.”	Kemampuan
4	Dimensi pembiayaan, tahapan analisa capital	Informan 1 “Beda halnya dengan pedagang yang telah menabung, kita sudah tahu nabungnya berapa perhari. Kalau nasabah saya di pasar rata-	Modal

		<i>rata Rp 50.000,- per hari, ini hanya nabungya saja belum lagi dari pendapatan yang lain.”</i>	
5	Dimensi pembiayaan, tahapan analisa collateral	Informan 1 <i>“Agunan di sini banyak mas, ada motor, mobil, tanah dan bangunan, emas, bahkan tabungan pun bisa. Setelah di tentukan nilai agunannya baru kita bisa menentukan jumlah pembiayaannya.”</i>	Agunan
6	Dimensi pembiayaan, tahapan analisa condition of economy	Informan 1 <i>“Dalam survey tersebut kita lihat data usaha, jika memang usahanya bagus dan dirasa bisa mengembalikan pembiayaan ya kita cairkan.”</i>	Kondisi ekonomi
7	Dimensi pembiayaan, tahapan penerimaan permohonan pembiayaan	Informan 2 <i>“Pertama pengajuan pembiayaan mas, kebetulan saya yang bertugas menerima pengajuan. Setelah berkas diterima kemudian diserahkan ke AOA untuk disurvey dan dianalisa. Persyaratan utamanya ya KTP dan KK.”</i> Informan 1 <i>“AOSP yang bertugas mencari anggota dan menerima pembiayaan.”</i>	AOSP menerima dan memberikan informasi pengajuan permohonan pembiayaan
8	Dimensi pembiayaan, tahapan pemeriksaan berkas	Informan 2 <i>“Setelah berkas diterima, saya koreksi mas. Biasanya ada kolom pada formulir yang masih belum terisi. Itu karena untuk mempersingkat waktu. Saat pengisian formulir permohonan pembiayaan sengaja kita arahkan untuk mengisi kolom yang tidak ada di kartu identitas, kalau data yang ada di kartu identitas kan bisa kita isi saat pemeriksaan berkas.”</i>	AOSP melakukan pemeriksaan berkas
9	Dimensi pembiayaan, tahapan survey dan analisa	Informan 2 <i>“AOA ini tentang analisa pembiayaan. Jadi setelah ada pengajuan pembiayaan, saya yang menerima dan setelah itu berkas</i>	AOA melakukan survey dan analisa

		<p><i>diajukan ke AOA untuk disurvey dan dianalisa. survey dilakukan paling tidak 2 hari setelah pembiayaan masuk apabila tidak antri, jika memang antri bahkan bisa sampai 10 hari setelah pengajuan.”</i></p> <p>Informan 1 <i>“AOA itu yang melakukan survey. Jadi AOSP bertugas mencari anggota pembiayaan kemudian yang bertugas survey dan menentukan cair tidaknya pembiayaan porsi terbesarnya tergantung keputusan AOA.”</i></p>	
10	Dimensi pembiayaan, tahapan appraisal agunan	<p>Informan 1 <i>“Agunan di sini banyak mas, ada motor, mobil, tanah dan bangunan, emas, bahkan tabungan pun bisa. Setelah di tentukan nilai agunannya baru kita bisa menentukan jumlah pembiayaannya. Misal, harga motor dipasaran 10 juta jumlah pembiayaan yang kita setuju itu 50%nya yaitu 5 juta. Bisa sampai 7 juta asalkan orangnya betul-betul bagus.”</i></p> <p>Informan 1 <i>“Kalau motor itu maksimal 10 tahun dari tahun pembuatan, cairnya 50%. Kalau mobil maksimalnya 20 tahun, cairnya sama 50%. Untuk menentukan harga pasaran biasanya saya lihat OLX atau tanya pada teman yang bisnis jual beli kendaraan bekas mas, tinggal disesuaikan saja nanti harganya dengan kondisi riil kendaraan yang dijaminan anggota.”</i></p> <p>Informan 1 <i>“sertifikat itu 70% dari harga pasaran. Untuk menentukan harga pasaran kita lihat NJOP dalam</i></p>	AOA melakukan appraisal agunan (benda bergerak, tanah dan bangunan, emas, tunai)

		<p>surat pajaknya. Terus kita lihat langsung seperti apa kondisi fisiknya, bagus tidak? Itu kalau kepemilikannya berupa Sertifikat. Kalau kepemilikannya berupa Pettok D atau SKT cairnya hanya 50%.”</p> <p>Informan 1 “Beda halnya dengan emas, kalau emas gak usah survey sudah, hanya tinggal menentukan harga. Kenapa mudah? Karena di saat debitur gagal bayar bisa langsung dijual. Penentuan harganya dari website antam dan cairnya juga besar 80% sampai 85%. Analisnya pun mudah, tinggal cek keaslian, karat, dan beratnya. Jangka watkunya 4 bulan.”</p> <p>Informan 1 “Sekarang yang tunai. Kalau jaminannya tunai itu berupa tabungan atau deposito. Jadi kalau nanti sudah tidak bisa membayar angsuran bisa dipotongkan tabungan atau depositonya. Nanti tabungannya diblokir sementara. Seumpamanya sampean mengajukan 10 juta jumlah tabugannya 20 juta berarti yang di blokir sementara 10 juta atau 11 juta.”</p>	
11	Dimensi pembiayaan, tahapan keputusan pembiayaan	<p>Informan 1 “Kita serahkan pada kepala, setujunya bagaimana. Nanti pengajuan pembiayaan setelah dilakukan analisa dan survey selanjutnya kepala akan bertanya kepada AOA, Bagus tidak? Surveynya sudah lengkap tidak? Berkasnya sudah lengkap tidak dari AOSP? Ketika sudah dijelaskan lengkap, baru dipanggil semua. AOSP, AOA dan kepala. Inilah yang</p>	Komite pembiayaan menentukan keputusan pembiayaan

		<p><i>dinamakan komite.”</i></p> <p>Informan 1 <i>“Bagus atau tidak orangnya mas dan penghasilan juga, Yang saya maksud bagus orangnya itu jujur, ngomong apa adanya tidak dilebih-lebihkan. Kalau masalah penghasilan, penghasilan perbulannya berapa? intinya penghasilan perbulannya lebih dari nilai angsuran perbulab, akan kita cairkan. Intinya kita tidak mau menyusahkan mereka yang diberi fasilitas. Contohnya gini mas, pengajuannya berapa pak? Rp 5.000.000,-, dibuat berapa bulan pak? 12 bulan, bapaknya kerja apa? pedagang, pendapatan bersihnya berapa pak? Rp 200.000,-. Ketika dia bilang Rp 200.000,- kita kalikan 30 (1 bulan), ada pendapatan lainnya pak? Oh tidak ada, penghasilan saya hanya dari pedagang. ‘bisa kita simpulkan pendapatan bersih bapak tersebut Rp 6.000.000,- perbulan’. Misal jumlah pengeluarannya Rp 2.000.000,-. Nah Rp 6.000.000,- dikurang Rp 2.000.000,- sisanya Rp 4.000.000,-. Berarti kata-kata Rp 4.000.000,- ini cukup tidak untuk membayar angsuran Rp 513.000,- perbulan. Jika cukup berarti calon anggota pembiayaan ini bisa diberi fasilitas pembiayaan.”</i></p>	
12	Dimensi pembiayaan, tahapan akad pembiayaan dan pengikatan agunan	<p>Informan 1 <i>“Setelah pembiayaan disetujui komite selanjutnya akan diinformasikan kepada anggota untuk datang ke kantor untuk akad. Ada anggota saya yang bilang gini, Lek nyilih nang kantor sampean enak pak, sek didungani ada akadnya terus yo gak ruwet. Kita memang gak seruwet bank mas.</i></p>	Penerima fasilitas pembiayaan dan pejabat BMT UGT Sidogiri Capem Gadang tanda tangan akad

		<i>Wajarlah ada anggota yang bilang seperti itu. Penyerahan agunanannya juga dilakukan saat penandatanganan itu.”</i>	
13	Dimensi pembiayaan, tahapan realisasi dan pencairan pembiayaan	Informan 1 <i>“Setelah tandatangan ya pencairan mas. Kalau pencairan itu tugasnya kasir, kan gak langsung dikasih tunai sekian tapi uangnya dimasukkan ke rekening anggota. Baru setelah itu mau dicairkan atau tidak ya terserah yang punya.”</i>	Realisasi dan pencairan pembiayaan dilakukan oleh kasir

Sumber: Diolah Peneliti, 2019.

4.2.3 Pembahasan Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang telah peneliti lakukan akan dipaparkan secara sistematis pada setiap tahapan berikut ini:

1. Prinsip Pemberian Pembiayaan

Sebelum memberikan fasilitas pembiayaan BMT UGT Sidogiri Capem Gadang harus merasa yakin bahwasanya calon debitur akan benar benar membayar kewajibannya secara penuh dan tepat waktu. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil analisa yang dilakukan sebelum pembiayaan tersebut diberikan, berupa:

1) Character (Karakter)

Pada saat menganalisa karakter calon debitur AOA melakukan interaksi secara langsung dengan cara survey *on the spot* melihat dan mengamati latar belakang, gaya hidup, keadaan keluarga, hobi dan sosial standing dari calon debitur. Hasil analisa karakter ini merupakan prediksi apakah calon debitur tersebut merupakan tipikal orang yang dapat dipercaya atau tidak, meskipun

sebatas prediksi yang tentunya memiliki kemungkinan salah terutama untuk calon debitur yang baru pertama kali mengajukan permohonan pembiayaan.

2) Capacity (Kemampuan)

Kemampuan dari calon debitur tercermin dari pendapatan yang didapatkannya setelah dikurangi pengeluaran atau yang disebut sebagai pendapatan bersih. Calon debitur yang dianggap memiliki kemampuan yang baik adalah calon debitur yang memiliki penghasilan lebih dari nilai angsuran setiap bulannya.

3) Capital (Modal)

Kondisi aset dan kekayaan yang dimiliki calon debitur akan sebuah usaha yang dijalankannya merupakan nilai lebih yang bisa dijadikan barometer bagi AOA untuk memberikan suatu fasilitas pembiayaan.

4) Collateral (Agunan)

Untuk menjaga komitmen debitur dalam membayar seluruh kewajibannya dan mengantisipasi kemungkinan gagal bayar, BMT UGT Sidogiri Capem Gadang mengharuskan nilai agunan yang diserahkan debitur harus melebihi dari nilai suatu pembiayaan yang diberikan. Hasil taksasi agunan pembiayaan sangat menentukan besaran nilai realisasi dari suatu pengajuan pembiayaan. Agunan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang terdiri dari berbagai macam, diantaranya:

- A. Agunan benda bergerak
 - B. Agunan tanah dan bangunan
 - C. Agunan Emas
 - D. Agunan Tunai
- 5) Confition of Economy (Kondisi Ekonomi)

Pembiayaan yang diberikan juga perlu memperperhatikan kondisi perekonomian calon debitur dengan bidang usaha yang akan diberikan pembayaran. Pembiayaan hanya akan diberikan kepada bidang usaha yang dinilai benar-benar prospek sehingga risiko gagal bayar dapat dihindari.

2. Tahapan Pemberian Pembiayaan

Berbagai tahapan yang harus dilewati dalam proses pemberian fasilitas pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang yaitu:

1) Penerimaan Permohonan Pembiayaan

Penerimaan permohonan pembiayaan adalah aktivitas yang dilakukan Account Officer Simpanan dan Pinjaman (AOSP) dalam memberikan informasi, persyaratan, ketentuan dan melayani permohonan pembiayaan. Pengajuan permohonan pembiayaan dianggap sah apabila pemohon pembiayaan telah mengisi dan menandatangani Formulir Permohonan Pembiayaan (PMB/FRM/001/REV00) serta memenuhi ketentuan dan persyaratan permohonan pembiayaan secara lengkap. Persyaratan berkas yang harus dipenuhi pemohon pembiayaan berupa:

A. Berkas pemohon untuk umum

- A) Foto copy KTP suami dan istri atau wali
- B) Foto copy KK (Kartu Keluarga)
- C) Foto copy surat nikah (jika ada)
- D) Surat persetujuan suami, istri atau wali
- E) Foto copy agunan (STNK dan BPKB atau surat tanah)
- F) Pernyataan hak milik agunan

B. Berkas pemohon untuk kuasa

- A) Surat kuasa jaminan milik orang lain yang ditanda tangani suami istri
- B) Foto copy KTP penjamin (suami dan istri)

C. Berkas pemohon untuk pengajuan usaha anggota yang memiliki badan usaha atau badan hukum

- A) Akta pendirian terakhir
- B) Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) yang masu berlaku
- C) Tanda Daftar Perusahaan (TDP) yang masih berlaku
- D) Surat Ijin Tempat Usaha (SITU) yang masih berlaku

D. Berkas pemohon untuk sumber penghasilan tetap (karyawan atau pegawai)

- A) SK karyawan atau pegawai (jika ada)
- B) Slip gaji tiga bulan terakhir
- C) Foto copy buku tabungan untuk gaji (jika ada)
- D) Slip pembayaran listrik (jika ada) tiga bulan terakhir

- E) Slip pembayaran air PDAM (jika ada) tiga bulan terakhir
- F) Surat kuasa memotong penghasilan dari pemohon kepada bendahara (pembayar yang berwenang)

2) Pemeriksaan Berkas

Pemeriksaan berkas merupakan tahapan lanjutan yang harus dilakukan oleh AOSP setelah menerima pengajuan pembiayaan. Pada tahapan ini berkas permohonan pembiayaan diperiksa kelengkapan dan kesesuaiannya dengan ketentuan yang berlaku. Dalam pemeriksaan berkas tersebut AOSP diharuskan mengisi Formulir *Checklist* Berkas Permohonan Pembiayaan (PMB/FRM/002/REV00).

Apabila didapati kekurangan berkas, AOSP mengkonfirmasi dan meminta kekurangan berkas tersebut kepada pemohon pembiayaan untuk segera dilengkapi. Setelah pemeriksaan berkas selesai dilakukan dan dinyatakan lengkap serta sesuai dengan ketentuan kemudian AOSP menyerahkan berkas permohonan pembiayaan tersebut kepada Account Officer Survey dan Analisa (AOA) untuk melanjutkan pada tahapan selanjutnya yaitu survey dan analisa.

3) Survey dan Analisa

Survey dan analisa dilakukan oleh AOA untuk memastikan bahwa informasi mengenai karakter, tempat tinggal, usaha dan kemampuan dari pemohon pembiayaan dapat

dipertanggungjawabkan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan pembiayaan. Pada saat AOA menerima berkas permohonan pembiayaan dari AOSP, AOA dituntut untuk mengatur jadwal survey *on the spot* dengan mengisi Formulir Daftar Jadwal Survey (PMB/FRM/003/REV00) dan menginformasikannya kepada pemohon pembiayaan.

Di saat melakukan survey *on the spot*, AOA mengajukan serangkaian pertanyaan yang terdapat pada Formulir *Questioner* Survey (PMB/FRM/004/REV00) dan Formulir *Cashflow Analysis* (PMB/FRM/005/REV00) untuk pengajuan pembiayaan yang sumber pengembaliannya dari penghasilan tetap. Sedangkan untuk pembiayaan yang sumber pengembaliannya dari hasil usaha, pertanyaan yang diajukan AOA mengacu pada Formulir Analisa Usaha (PMB/FRM/006/REV00).

Hasil pelaksanaan survey dan analisa harus didokumentasikan baik berupa berita acara, pengumpulan data dan dokumentasi foto agunan. Setelah melakukan survey *on the spot*, AOA melakukan analisa dari hasil survey yang telah dilakukan dan menyerahkan berkas-berkas dan hasil analisa tersebut kepada Kepala Capem untuk diperiksa.

4) Appraisal Agunan

Appraisal agunan adalah menetapkan nilai taksasi agunan pembiayaan guna dijadikan bahan pertimbangan dalam menetapkan

jumlah realisasi dana pembiayaan yang diajukan. Pengecekan agunan pembiayaan dilakukan ketika AOA melakukan survey *on the spot* dengan cara mencocokkan kondisi *riil* agunan pembiayaan dengan data yang tertera pada sertifikat atau bukti kepemilikan, formulir yang harus diisi pada tahapan ini adalah Formulir Tanda Terima Agunan (PMB/FRM/007/REV00), untuk masing-masing jenis agunan pembiayaan memiliki ketentuan appraisal yang berbeda, yaitu:

A. Agunan Benda Bergerak

Benda bergerak yang bisa dijadikan agunan pembiayaan berupa kendaraan bermotor roda dua atau lebih dengan syarat menunjukkan bukti kepemilikan berupa Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB). Untuk kendaraan bermotor yang bukan atas nama pemohon pembiayaan harus menyertakan surat pernyataan hak kepemilikan, sedangkan kendaraan bermotor yang bukan milik pemohon pembiayaan harus melampirkan surat kuasa mengagunkan. Pemeriksaan agunan kendaraan bermotor dilakukan dengan cara melihat secara langsung kondisi fisik barang dan mencocokkan antara nomor ranka dan nomor mesin yang tertera pada kendaraan dengan yang tertulis di BPKB.

Umur maksimal kendaraan bermotor roda dua adalah 15 tahun pada masa akhir kontrak untuk pembiayaan di atas Rp

1.000.000,-. Realisasi pembiayaan maksimal 50% dari nilai taksasi kendaraan roda dua yang telah berumur 10 tahun kebawah dan 30% dari nilai taksasi apabila umur kendaraan roda dua 10 tahun sampai 15 tahun. Untuk pemeriksaan kendaraan roda dua cukup dilakukan oleh petugas BMT UGT Sidogiri Capem Gadang yang bertugas.

Kendaraan roda empat dan lebih berumur maksimal 30 tahun pada masa akhir kontrak. Realisasi pembiayaan maksimal sebesar 50% dari nilai taksasi kendaraan roda empat dan lebih yang telah berumur 20 tahun kebawah dan 30% dari nilai taksasi apabila umur kendaraan roda empat dan lebih 20 sampai 30 tahun. Sedangkan untuk pemeriksaan kendaraan roda empat atau lebih diharuskan untuk didampingi oleh petugas SAMSAT setempat apabila plafond pembiayaan diatas Rp 50.000.000,-. Pada saat melakukan taksasi agunan benda bergerak AOA mengisi Formulir Surat Keterangan Pemeriksaan Agunan Kendaraan (PMB/FRM/010/REV00).

B. Agunan Tanah dan Bangunan

Tanah dan bangunan yang diagunkan sebagai jaminan pembiayaan diharuskan untuk menunjukkan bukti kepemilikan berupa Sertifikat Hak Milik (SHM), Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB) atau Sertifikat Hak Guna Usaha (SHGU) dan mengkonfirmasi status kepemilikannya tersebut kepada

Badan Pertanahan Nasional (BPN). Agunan tanah dan bangunan dengan bukti kepemilikan berupa Letter C, Pettok D atau SKT bisa menjadi agunan pembiayaan dengan maksimal plafond Rp 5.000.000,- dengan meminta informasi kepada pejabat desa setempat bahwasanya tanah atau bangunan tersebut tidak pernah terbit sertifikat. Tanah dan bangunan yang bukan milik pemohon pembiayaan harus melampirkan surat kuasa mengagunkan.

Pemeriksaan fisik serta lokasi tanah dan bangunan yang dijadikan agunan pembiayaan dilakukan secara langsung oleh AOA pada saat melakukan survey dan analisa dengan mengisi Formulir Tanda Terima Agunan (PMB/FRM/007/REV00). Informasi dasar harga minimal pasar tanah atau bangunan mengacu pada Nilai Jual Objek Pajak (NJOP) tahun terakhir dalam Surat Penetapan Pajak Tanah dan Pajak Bumi Bangunan (SPPTPBB), sedangkan untuk menentukan harga pasar AOA harus bertanya pada pejabat desa atau warga setempat, apabila agunan telah selesai ditaksasi maka AOA mengisi Formulir Surat Keterangan Pemeriksaan Agunan Tanah dan Bangunan (PMB/FRM/012/REV00).

Realisasi dana pembiayaan dengan agunan berupa tanah dan bangunan yang kepemilikannya berupa SHM, SHGB dan SHGU maksimal sebesar 70% dari harga pasar, sedangkan

untuk tanah dan bangunan yang bukti kepemilikannya berupa Letter C, Pettok D atau SKT Realisasi dana pembiayaannya maksimal sebesar 50% dari harga pasar.

C. Agunan Emas

Emas dapat diagunkan sebagai persyaratan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang dengan menggunakan skema gadai dan akad yang digunakan adalah rahn bil ujah. Pembiayaan ini dimulai ketika AOSP menerima Formulir Permohonan Pembiayaan Emas (PMB/FRM/018/REV00) dari anggota dan agunan berupa emas yang dibuktikan dengan Formulir Tanda Terima Agunan (PMB/FRM/007/REV00). Berkas persyaratan permohonan pembiayaan dengan agunan emas yaitu:

- A) Foto copy KTP pemohon (untuk pemohon baru dan selanjutnya diarsipkan)
- B) Pernyataan hak milik
- C) Faktur pembelian emas (jika ada)
- D) Foto copy KTP penjamin (jika agunan milik orang lain)
- E) Surat kuasa agunan (jika milik orang lain)

Pemeriksaan agunan emas meliputi keaslian, kadar karat dan berat emas yang dilakukan oleh karyawan BMT UGT Sidogiri yang berkompeten atau meminta bantuan toko emas yang dapat dipercaya di sekitar kantor, hasil pemeriksaan harus

didokumentasikan dengan mengisi Formulir Surat Keterangan Pemeriksaan Agunan Emas (PMB/FRM/008/REV00). Apabila permohonan pembiayaan dengan agunan berupa emas disetujui maka komite pembiayaan mengisi Formulir Surat Persetujuan Pembiayaan Agunan Emas (PMB/FRM/019/REV00).

Baki debit pembiayaan dengan agunan emas maksimal sebesar Rp 150.000.000,-. Untuk penentuan harga emas mengacu pada harga dasar emas dengan kadar minimal 70% atau 24 karat pada website resmi PT. Aneka Tambang (ANTAM) dan perhitungan untuk menentukan realisasi dana pembiayaannya adalah sebagai berikut:

$$H_a = e_{24k} \times \%k_e \times p_{th} \times 85\%$$

Jangka waktu akad gadai adalah 4 bulan dan bisa diperpanjang 3 kali dengan periode yang sama, apabila telah diperpanjang 3 kali dan penerima fasilitas pembiayaan tidak bisa melakukan pelunasan maka agunan emas dijual dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

D. Agunan Tunai

Pembiayaan dengan agunan tunai adalah pembiayaan dengan jaminan berupa simpanan umum atau tabungan mudharabah berjangka. Agunan tunai yang dijadikan jaminan pembiayaan akan dilakukan pemblokiran sampai pembiayaan dinyatakan lunas, pembiayaan dengan agunan tunai hanya bisa

dilakukan pada kantor yang sama dengan agunan tunai dikeluarkan dan jangka waktu pembiayaan selama 4 bulan serta bisa diperpanjang 3 kali dengan periode yang sama. Berkas persyaratan permohonan pembiayaan dengan agunan tunai yaitu:

- A) Foto copy KTP peminjam
- B) Foto copy KTP penjamin (jika agunan milik orang lain)
- C) Surat persetujuan suami istri atau wali
- D) Surat kuasa agunan (jika milik orang lain)
- E) Warkat atau sertifikat atau buku tabungan
- F) Surat serah terima agunan

Pembiayaan dengan agunan tunai diawali dengan pengajuan Formulir Permohonan Pembiayaan Agunan Tunai (PMB/FRM/021/REV00) oleh anggota kepada AOSP dan menyerahkan bukti kepemilikan agunan tunai dibuktikan dengan pengisian Formulir Tanda Terima Agunan (PMB/FRM/007/REV00) beserta persyaratan yang telah disebutkan diatas.

Langkah selanjutnya AOA memeriksa dan memvalidasi berkas yang diberikan oleh AOSP dan mengisi Formulir Surat Keterangan Pemeriksaan Agunan Tunai (PMB/FRM/009/REV00), Realisasi dana pembiayaan dengan agunan tunai maksimal 90% dari nilai nominal agunan tunai

dengan maksimal baki debit sebesar Rp 500.000.000,-. Setelah dianalisa, AOA menyerahkan seluruh berkas dan hasil analisisnya kepada Kepala Capem untuk diperiksa dan diadakan rapat komite untuk menentukan keputusan dan jumlah realisasi dana pembiayaan. Apabila pengajuan pembiayaan agunan tunai disetujui komite maka Formulir Surat Persetujuan Pembiayaan Agunan Tunai (PMB/FRM/022/REV00) harus diisi sebagai bukti persetujuan.

5) Keputusan Pembiayaan

Keputusan pembiayaan adalah pengambilan keputusan yang menentukan diterima atau tidaknya pengajuan pembiayaan oleh komite pembiayaan. Komite pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang diantaranya: Kepala Capem, AOA dan AOSP. Pada praktiknya komite pembiayaan akan mengadakan rapat komite setelah berkas pembiayaan telah diperiksa oleh Kepala Capem. Keputusan hasil rapat komite akan didokumentasikan dengan menerbitkan suatu Surat Persetujuan Komite Pembiayaan Capem.

Persetujuan permohonan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang menitik beratkan realisasi pembiayaan pemohon pembiayaan yang memiliki *character* dan *capacity* yang bagus. *Character* yang maksud adalah tipikal pemohon pembiayaan yang jujur dan tidak melebih-lebihkan keadaan disaat dilakukan wawancara pada waktu survey sedangkan *capacity* yang

dijadikan pertimbangan lebih untuk direalisasi permohonan pembiayaannya adalah pemohon pembiayaan yang memiliki penghasilan bersih diatas nilai atau jumlah anguran perbulannya.

6) Akad Pembiayaan dan Pengikatan Agunan

Akad pembiayaan dan pengikatan agunan adalah perikatan kesepakatan antara BMT UGT Sidogiri Capem Gadang dengan penerima fasilitas pembiayaan tentang kewajiban dan hak masing-masing pihak secara hukum syariah dan hukum perdata disertai dengan penyerahan agunan pembiayaan secara notariil.

Pengikatan agunan pembiayaan secara notariil dengan agunan pembiayaan berupa tanah dan bangunan yang bukti kepemilikannya berupa SHM, SHGB dan SHGU menggunakan pengikatan Surat Kuasa Membebaskan Hak Tanggungan (SKMHT) atau Akta Pemberian Hak Tanggungan (APHT) dengan plafon pembiayaan diatas Rp 50.000.000,-, sedangkan untuk agunan benda bergerak berupa kendaraan bermotor menggunakan pengikatan fidusia untuk plafon diatan Rp 10.000.000,-.

Pengikatan agunan pembiayaan diatas materai tanpa nota riil dengan agunan pembiayaan berupa tanah dan bangunan yang bukti kepemilikannya sebupa SHM, SHGB dan SHGU dengan plafon pembiayaan di bawah Rp 50.000.000,- atau bukti kepemilikannya berupa Letter C, Pettok D atau SKT memiliki opsi pengikatan agunan seperti di bawah ini:

- A. Perjanjian Penyerahan Jaminan dan Pemberian Kuasa (PPJPK)
- B. Perjanjian Pemberian Hak dan Penerimaan Ganti Rugi (PPHPGR)
- C. Perjanjian penanggungan oleh pihak ketiga (BORGTOCHT)
- D. Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB)

Sedangkan untuk agunan pembiayaan berupa kendaraan bermotor dengan plafon pembiayaan di bawah Rp 10.000.000,- menggunakan pengikatan fidusia dibawah tangan dengan surat kuasa membebaskan jaminan fidusia. Untuk agunan pembiayaan berupa surat berharga dan emas menggunakan pengikatan gadai dibawah tangan.

7) Realisasi dan Pencairan Pembiayaan

Realisasi dan pencairan pembiayaan adalah proses pencairan pembiayaan yang dilakukan dengan cara pemindahbukuan dari rekening pembiayaan ke rekening tabungan penerima fasilitas pembiayaan oleh kasir. Realisasi dan pencairan pembiayaan bisa dilakukan setelah mendapatkan persetujuan dari komite pembiayaan. Jumlah dana pembiayaan yang cairkan sesuai dengan kesepakatan yang ditandatangani oleh pemohon pembiayaan dan pejabat BMT UGT Sidogiri Capem Gadang.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil reduksi dan pemaparan data, kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Prinsip pemberian pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang menitik beratkan realisasi pembiayaan kepada calon debitur yang memiliki hasil analisa bagus. Hasil analisa tersebut di antaranya: *character* dari calon debitur yang jujur dan tidak melebih-lebihkan keadaan di saat AOA melakukan wawancara dan survey. *Capacity* yang dijadikan pertimbangan lebih dalam merealisasikan permohonan pembiayaan ialah kepada calon debitur yang memiliki penghasilan bersih di atas nilai atau jumlah angsuran perbulannya. *Capital* yang dinilai bagus merupakan kepemilikan aset dan kekayaan yang dimiliki calon debitur akan sebuah usaha yang dijalankan. *Collateral* yang bisa dijadikan jaminan pembiayaan merupakan agunan yang memiliki nilai taksasi lebih dari nilai pembiayaan yang diberikan. Kemudian *condition of economy* mempertimbangkan bahwasanya pembiayaan hanya akan diberikan kepada bidang usaha yang dinilai benar-benar prospek sehingga risiko gagal bayar dapat dihindari.
2. Tahapan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang dimulai ketika AOSP menerima permohonan pembiayaan dari anggota yang selanjutnya berkas permohonan pembiayaan tersebut akan diperiksa

kelengkapan dan kesesuaiannya dengan ketentuan yang berlaku. Setelah diperiksa AOSP menyerahkan berkas permohonan pembiayaan tersebut kepada AOA untuk dilakukan survey dan analisa. Survey dan analisa dilakukan secara *on the spot* dengan cara bertamu pada kediaman pemohon pembiayaan, pada waktu yang bersamaan AOA memeriksa kondisi fisik agunan pembiayaan dan mencocokkan kesesuaiannya dengan surat kepemilikan. Setelah itu agunan pembiayaan tersebut ditaksasi dan hasilnya akan mempengaruhi jumlah realisasi pembiayaan. Berkas serta dokumentasi survey dan analisa yang telah dilakukan AOA selanjutnya diserahkan pada Komite Pembiayaan untuk menentukan keputusan pembiayaan dengan cara melaksanakan rapat komite. Pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang, Komite Pembiayaan beranggotakan Kepala Capem, AOA dan AOSP. Apabila permohonan pembiayaan disetujui oleh komite pembiayaan, maka AOSP akan menginformasikannya kepada pemohon pembiayaan dan memintanya datang ke BMT UGT Sidogiri Capem Gadang untuk menandatangani akad dan menyerahkan agunan pembiayaan serta melakukan realisasi dan pencairan pembiayaan.

5.2 Saran

Secara umum prinsip dan tahapan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang telah sesuai dengan teori, di mana prinsip dan tahapan permohonan pembiayaan sampai tahap realisasi pembiayaan telah identik dan sesuai dengan kenyataan di lapangan. Akan tetapi pada saat melakukan analisa *character*, peneliti menganggap bahwasanya AOA merasa kesulitan terutama

untuk menganalisa calon debitur yang baru mengajukan permohonan pembiayaan untuk pertama kalinya, oleh karena itu masih ditemuinya pembiayaan bermasalah terutama untuk pembiayaan yang baru pertama kali mengajukan permohonan pembiayaan. Berdasarkan hal tersebut peneliti menyarankan untuk lebih selektif dalam mencairkan pembiayaan yang baru mengajukan permohonan pembiayaan untuk pertama kalinya.



DAFTAR PUTAKA

Bungin, Burhan. (2001). *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya: Airlangga University Press.

Creswell, John W. (2015). *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Ghony, M. Junaidi dan Almanshur, Fauzan. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar- Ruzz Media.

Herdiansyah, Haris. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Salemba Humanika.

IBI dan LSPP. (2015). *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Imaniyati, Neni Sri. (2010). *Aspek-aspek Hukum BMT (Baitul Maal wat Tamwil)*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.

Kasmir. (2001). *Manajemen Perbankan* (cet. ke-2). Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Muhammad. (2005). *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.

Nazir, Moh. (2014). *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Sudjarwo, Basrowi. (2009). *Manajemen Penelitian Sosial*. Bandung: CV Mandar Maju.

Sugiyono. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif* (cet. ke-4). Bandung: CV Alfabeta.

Umar, Husein. (2001). *Riset Akuntansi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

<https://www.liputan6.com>, diakses pada 15 Februari 2019.

<https://www.bmtugtsidogiri.co.id>, diakses pada 19 Februari 2019.



Lampiran 1**HASIL WAWANCARA INFORMAN****Informan 1**

Nama : Muhammad Aris Alwan
 Jabatan : Account Officer Survey dan Analisa (AOA)
 Hari/Tanggal : Senin/18 Maret 2019

AOA	Assalamualaikum.
Peneliti	Walaikumsalaam.
AOA	Dari mana dulu nih?
Peneliti	Saya dari UIN pak, perkenalkan nama saya Sofwan, asli saya Bondowoso.
AOA	Sekarang ada di yayasan atau di rumah?
Peneliti	Saya ngekos pak.
AOA	Biasanya anak UIN itu banyak yang mondok. Apa yang mau ditanyakan?
Peneliti	Saya mau tanya pak, bagaimana tahapan pembiayaan dan cara panjenengan menganalisa calon anggota pembiayaan apakah dikatakan layak atau tidak untuk diberikan fasilitas pembiayaan?
AOA	Tahapannya mulai dari pengajuan, survey, jika pengajuannya diterima baru bisa dicairkan. AOSP yang bertugas mencari anggota dan menerima pembiayaan. AOA itu yang melakukan survey dan menentukan cair tidaknya pembiayaan porsi terbesarnya tergantung keputusan AOA. Cara menganalisa mereka baik atau tidak, yaitu dengan bertamu ke kediaman mereka dan menanyakan pertanyaan yang ada di formulir. Pada saat survey tersebut mereka jujur atau tidak kita tidak tahu. Karena kebanyakan orang itu kalau sudah butuh, apapun caranya dikerjakan. Jadi untuk meyakinkan kita ya kita tanya pada tetangganya, bagus atau tidak orangnya. Dalam survey tersebut kita lihat data usaha, jika memang usahanya bagus dan dirasa bisa mengembalikan pembiayaan ya kita cairkan. Misal ada pedagang pendapatan perharinya Rp 200.000,- kita kalikan 30 (1 bulan), total pendapatan perbulan pedagang tersebut Rp6.000.000,-. Total pendapatan tersebut dikurangi pengeluaran, misal pengeluaran makan sebulan Rp 1.500.000,-, pengeluaran handphone Rp 200.000,- untuk pembelian paket data, pengeluaran listrik dan lain-lain. Ketika semua dijumlah dan dia mempunyai pengajuan Rp 5.000.000,- yang angsuran perbulannya Rp 500.000,-, jika penghasilan perbulannya lebih dari nilai angsuran perbulab tersebut akan kita cairkan. Intinya

	<p>kita tidak mau menyusahkan mereka yang diberi fasilitas pembiayaan. Kalau mereka cukup dari pengeluaran dan pemasukan cukup, kita cairkan, jika tidak kita tidak cairkan. Kita memang harus hati-hati mas untuk mencairkan pengajuan, banyak pengajuan pembiayaan di sini merupakan pelarian dari pengajuan yang telah ditolak di kantor lain, baik bank konven atau institusi keuangan lain. Hanya yang kita yakini baik saja yang akan kita cairkan. Setelah dilakukan survey kita serahkan pada kepala, setuju bagaimana. Nanti pengajuan pembiayaan setelah dilakukan analisa dan survey selanjutnya kepala akan bertanya kepada AOA, Bagus tidak? Surveynya sudah lengkap tidak? Berkasnya sudah lengkap tidak dari AOSP? Ketika sudah dijelaskan lengkap, baru dipanggil semua. AOSP, AOA dan kepala. Inilah yang dinamakan komite. Setelah pembiayaan disetujui komite selanjutnya akan diinformasikan kepada anggota untuk datang ke kantor untuk akad. Ada anggota saya yang bilang gini, Lek nyilih nang kantor sampean enak pak, sek di dungani ada akadnya terus yo gak ruwet. Kita memang gak seruwet bank mas. Wajarlah ada anggota yang bilang seperti itu. Penyerahan agunannya juga dilakukan saat penandatanganan itu. Setelah tandatangan ya pencairan mas. Kalau pencairan itu tugasnya kasir, kan gak langsung dikasih tunai sekian tapi uangnya dimasukkan ke rekening anggota. Baru setelah itu mau dicairkan atau tidak ya terserah yang punya.</p>
Peneliti	<p>Nilai kecukupan tersebut jika diambil contoh pedagang yang perbulannya memiliki penghasilan Rp 6.000.000,- bagaimana perhitungannya?</p>
AOA	<p>Pengajuannya berapa pak? Rp 5.000.000,-, dibuat berapa bulan pak? 12 bulan, bapaknya kerja apa? pedagang, pendapatan bersihnya berapa pak? Rp 200.000,-. Ketika dia bilang Rp 200.000,- kita kalikan 30 (1 bulan), ada pendapatan lainnya pak? Oh tidak ada, penghasilan saya hanya dari pedagang. Bisa kita simpulkan pendapatan bersih bapak tersebut Rp 6.000.000,- perbulan. Sekarang pengeluaran, ketika berbicara pengeluaran otomatis banyak. Saya masih ngontrak, sudah bayar belum? Jika sudah bayar otomatis tidak usah ditanya. Makan minumannya perhari berapa pak? Rp 50.000,- (Rp 1.500.000,- perbulan). Wah ini yang banyak. Misal jumlah pengeluarannya Rp 2.000.000,-. Nah Rp 6.000.000,- dikurang Rp 2.000.000,- sisanya Rp 4.000.000,-. Berarti kata-kata Rp 4.000.000,- ini cukup tidak untuk membayar angsuran Rp 513.000,- perbulan. Jika cukup berarti calon anggota pembiayaan ini bisa diberi fasilitas pembiayaan. Bisa jadi orang ini hanya keterangan saja, kita survey lagi dengan cara diam-diam dengan cara tanya pada tetangganya atau pedagang sebelahnya. Beda halnya dengan pedagang yang telah menabung, kita sudah tahu nabungnya</p>

	<p>berapa per hari. Kalau nasabah saya di pasar rata-rata Rp 50.000,- per hari, ini hanya nabungya saja belum lagi dari pendapatan yang lain. Kalau pendapat dari saya jika ada nasabah yang nabung terus dan efektif meskipun tidak disurvei tidak apa-apa. Sepengalaman saya di sini kebanyakan pembiayaan yang lancar itu orang pasar, bedahalnya orang yang datang sendiri. Karena apa, orang yang datang sendiri ke sini ketika disurvei banyak yang tidak jujur, melebihkan nilai pendapatannya.</p>
Peneliti	<p>Untuk mengatasi yang seperti itu bagaimana pak?</p>
AOA	<p>Seperti yang saya sampaikan tadi, kita survey ke tempatnya. Jika dia punya tempat usaha toko surveynya mudah, jika pedagang cilok gimana? Tapi kalau nasabah saya para pedagang cilok rata-rata lancar semua. Karena saya tanya dulu pada temannya sesama pedagang cilok, ini kerjanya dimana? Ramai tidak yang beli?</p>
Peneliti	<p>Hambatan dalam melakukan survey?</p>
AOA	<p>Ada anggota yang mengajukan pembiayaan, ketika disurvei dan dianalisa hasilnya bagus, semuanya bagus. Angsuran 1, 2, 3, 4 masih lancar. Masuk angsuran 5 macet.. Waduh.. Ya itu kesulitannya, mereka jujur atau tidak itu kita tidak tahu. Cara menganalisa mereka baik atau tidak, yaitu dengan bertamu ke kediaman mereka dan menanyakan pertanyaan yang ada di formulir. Pada saat survey tersebut mereka jujur atau tidak kita tidak tahu. Karena kebanyakan orang itu kalau sudah butuh, apapun caranya dikerjakan. Jadi untuk meyakinkan kita ya kita tanya pada tetangganya, bagus atau tidak orangnya.</p>
Peneliti	<p>BMT UGT Sidogiri Capem Gadang berdiri tahun berapa?</p>
AOA	<p>Kalau realisasinya tahun 2013, sedangkan beroperasi 2014. Kebetulan di Pasar Gadang ini bank konvensional juga banyak tapi bank konvennya tidak turun ke lapangan beda halnya dengan kami, yang turun langsung ke lapangan.</p>
Peneliti	<p>Jadi bank konvensional yang berada di sekitaran Pasar Gadang tidak turun langsung ke pasar ya pak?</p>
AOA	<p>Dulu BRI turun langsung ke pasar, dulu saya sebelum masuk sini kebetulan saya banyak teman di BRI. Karyawannya ada 10 orang perempuan semua, dan saya kenal semua. Sempat ada rasa dengan salah satu karyawannya dan gak jadi mungkin karena memang bukan jodoh. Sempat main ke rumah. Bank konvensional itu kan bagus, cuma sayangnya mereka tidak mau menjemput bola. Dulu pernah jemput bola selama satu tahun sebelum saya masuk sini, dulu saya pedagang di pasar gadang. Nasabah di pasar itu jika di ibaratkan anak ingin disayang dan dimudahkan, Insyaallah mereka akan menabung dengan sendirinya. Akhirnya setelah seperti ini kejadiannya, saya masuk ke kantor BMT, ada di kantor cabang, mereka takjub sama saya, sampean kok masuk BMT sih pak? Kenapa? BMT itu kok bisa maju seperti ini sih pak? Mereka tanya saya. Nasabah saya</p>

	<p>diambil semua. Saya jawab, saya gak ngambil nasabah sampean, Cuma mereka mau menabung sama saya. Dia cerita, kemarin bawahan saya saya marahi. Kenapa dimarahi? Iya soalnya kenapa kok tidak ada yang jemput bola lagi seperti saya dulu? Sampai-sampai teras BRI yang ada di Pasar Gadang ditutup. Dulu teras BRI itu ramai, saya pun sering transfer dan ambil uang. Terus saya mulai masuk sini dan saya jemput bola. Pertama di sana itu rintangannya banyak, mulai banyak yang tidak setuju sampai saya sendiri pernah diancam.</p>
Peneliti	Diancam pihak BRI?
AOA	<p>Bukan, diancam orang pasar. Karena dulu ada juga BMT lain yang pernah melarikan uang anggota. Akhirnya timbul kecaman diantara mereka, “Kok ada BMT lagi?”. Tapi ini semua memang cobaan bagi saya, dan saya tetap jalan. Sempat juga ditanya oleh preman pasar “Kamu anak mana?”, saya jawab “Dari BMT Sidogiri. Gini saja pak saya tidak mau ganggu, saya mau mengajak warga pasar untuk menabung pada kami”. Pada awal mula keliling saya dapat 2-3 nasabah tidak seperti sekarang ini yang telah mencapai ribuan nasabah. Setelah satu minggu saya di pasar akhirnya preman yang tadi nyamperi saya “Pak kok masih ada di sini?”, “Terus kenapa pak? Saya di sini hanya mengajak keluarga-keluarga yang mau menabung atau mau mengajukan pinjaman” saya jawab. Akhirnya saya ajak preman tersebut untuk menabung pada saya tapi dia tidak mau malah mengancam mau membunuh saya, akhirnya saya omongi “Jika saya di kemudian hari membawa lari uang anggota silahkan bunuh saya, tapi jika tidak sampean nabung pada saya”. Akhirnya 3 preman tersebut nabung pada saya bahkan punya hutang di BMT. Kalau sekarang saya kesana kan saya berangkat jam 3 subuh jam 03.10 sudah sampai pasar, karena memang permintaan pihak pasar sebelum subuh harus sudah di pasar, karena jam 06.00 di pasar sudah bersih makanya subuh saya harus sudah di sana. Para pedagang yang leseh di bawah rata-rata menabung pada saya semua bahkan preman yang tadi setia ketemu saya selalu mengucapkan salam. Beberapa hari lalu preman tersebut saya kasih sarung yang bagus dan ada logo Sidogirinya, “sampean jika pakai sarung ini insyaallah dicap sebagai orang baik karena sidogiri ini tempatnya orang baik”. Akhirnya dia curhat sama saya “Kemarin saya pakai sarungnya sholat ke masjid, setelah sholat saya disamperi imam dan ditanya mondok di sidogiri mana? Oh saya rumahnya disi pak”, akhirnya karena baru, malamnya disamperi lagi ke rumahnya “Pak nanti ikut jamaah ta’lim ya di sini” cerita sama saya. Makasih ya pak saya pindah kesana kok dikecam baik padahal saya ini preman pasar. Kemarin Jumat, pak kalau saya ikut umroh di kantor sampean bisa? Bisa, moggo.</p>
Peneliti	Sampai ada keinginan untuk umroh?

AOA	Alhamdulillah, pokok bismillah. Kira-kira gini, saya itu berangkat dulu, ibu saya suruh doa. Kalau sampean cari apa-apa perlu berangkat dari rumah jangan lupa Al-Fatihah sama yang punya penghuni. Al-Fatihah sama penghuni ya Al-Fatihahi semua, terutama dari ibu sampean, ya sampai sekarang. Sampai dulu saya ini buka pasar diketawin dan diolok-olok orang, karena memang apa? Karena dulu ada BMT yang lari dari sana. Bahkan ada BMT PSU, pernah dengar?
Peneliti	PSU? Yang di Suhat bukan pak?
AOA	Ya di Suhat, terus ada lagi.. pokoknya BMT PSU. Itu karena sama-sama BMTnya juga, mungkin ada salah satu anggota yang punya dananya mungkin di sana ketemu saya alasan. Ketika saya narik tabungan, ngeprint karena printnya tabungan ini loh langsung bilang “Kok sampean nabung ini ya, nanti uangnya di bawa lari bank” Kok bisa? Uang saya dibawa lari sama ini. Gimana akhirnya tanggapannya?
Peneliti	Itu waktu baru pertama kali panjenengan ke sana pak?
AOA	Itu awal-awal, masa-masa masih babat, 5 bulan. Pada waktu itu guncang karena namanya sama-sama BMT, waduh wes alhamdulillah. Intinya ya gini, sampean itu kalau percaya sama orang yang barusan sudah diambil saja tabungan sampean karena uang sampean ada dan gak mungkin gak ada, gitu saja. Akhirnya mereka-mereka itu lambat laun gak ada masalah. Terima kasih ya pak. Enggak gak apa-apa, kalau memang sampean percaya dengan bapak itu diambil atau kasih saya langsung ada. Uang sampean yang ada di kantor bukan berapa, bahkan orang yang pinjam di kantor kami sudah milyaran.
Peneliti	Luar biasa pak cerita yang disampaikan, tadi panjenengan menjelaskan dari sisi survey dan analisisnya jika dilihat dari sisi agunannya seperti apa pak?
AOA	Agunan di sini banyak mas, ada motor, mobil, tanah dan bangunan, emas, bahkan tabungan pun bisa. Setelah ditentukan nilai agunannya baru kita bisa menentukan jumlah pembiayaannya. Yang ditanyakan mulai dari mana dulu? Kalau motor itu maksimal 10 tahun dari tahun pembuatan, cairnya 50%. Kalau mobil maksimalnya 20 tahun, cairnya sama 50%. Untuk menentukan harga pasaran biasanya saya lihat OLX atau tanya pada teman yang bisnis jual beli kendaraan bekas mas, tinggal disesuaikan saja nanti harganya dengan kondisi riil kendaraan yang dijaminan anggota. Misal harga jual motor 10 kita bisa mencairkan 5 juta, seperti itu. Kecuali memang orangnya bagus, adakalanya orangnya itu bagus tapi jaminannya tidak bagus. Maksudnya gini, orang itu penghasilannya 300 perhari berarti sebulan 9 juta, sedangkan jaminannya Cuma vario 2013, berapa? Paling tidak itu 10, 9. Berapa cairnya pak, kita tawari 6 juta kalau

	tidak bisa 7 juta. Tapi memang orang ini bagus kalau tidak bagus jangan.
Peneliti	Ini direalisasikannya 6 atau 7 pak?
AOA	<p>Kalau orangnya tidak mengajukan ini ya jangan. Maksudnya gini.. saya mau mengajukan ini.. hasil surveynya seperti ini.. pengajuannya 5, kalau orangnya mau mengajukan 6 atau 7, oh iya sudah pak saya konfirmasi dulu dengan atasan, baru kita konfirmasi dengan atausan atau komite. Kenapa kok sampai 7 pak? (ilustrasi percakapan dg komite). Karena orangnya bagus pak.. analisa surveynya seperti ini. Iya sudah tidak apa-apa. Nanti kalau ditanyakan orang pusat, pasti ada tim-tim yang akan tanyakan seperti itu, bisa jadi. Ya kita beri jawaban yang bagus. Kalau memang bagus kenapa tidak? Kan kita bisa mendapatkan pendapatan yang bagus karena analisa yang bagus ini.</p> <p>Beda halnya dengan emas, kalau emas gak usah survey sudah, hanya tinggal menentukan harga. Kenapa mudah? Karena di saat debitur gagal bayar bisa langsung dijual. Penentuan harganya dari website antam dan cairnya juga besar 80% sampai 85%. Analisanya pun mudah, tinggal cek keaslian, karat, dan beratnya. Jangka watkunya 4 bulan. Bahkan kesempurnaan data-datanya tidak begitu banyak kalau dengan yang lainnya kalau emas, kalau emas ini sudah kita telfon kalau orangnya tidak usah.. gak usah ngomong, sudah jual.. Perjanjiannya diakadnya itu juga masuk. Sekarang sertifikat, sertifikat itu 70% dari harga pasaran. Untuk menentukan harga pasaran kita lihat NJOP dalam surat pajaknya. Terus kita lihat langsung seperti apa kondisi fisiknya, bagus tidak? Itu kalau kepemilikannya berupa sertifikat. Kalau kepemilikannya berupa pettok D atau SKT cairnya hanya 50%.</p> <p>Sekarang yang tunai. Kalau jaminannya tunai itu berupa tabungan atau deposito. Jadi kalau nanti sudah tidak bisa membayar angsuran bisa dipotongkan tabungan atau depositonya. Nanti tabungannya diblokir sementara. Seumpamanya sampean mengajukan 10 juta jumlah tabungannya 20 juta berarti yang di blokir sementara 10 juta atau 11 juta.</p>
Peneliti	Apakah ada pak yang memiliki tabungan tapi mengajukan pembiayaan?
AOA	Banyak.
Peneliti	Kok tidak mengambil tabungannya saja?
AOA	Lah.. itu, intinya kenapa? Mereka eman sama tabungannya maksudnya seperti itu. Karena banyak yang seperti ini, “Lek nyilih nang kantor sampean pak sek di do’ai ada akadnya terus uang saya gak kalong”. Ada teman saya pedagang ayam, tabungannya 25 juta terus uangnya mau buat kerja buka tempat baru di pasar khusus ini, Pak gimana ini saya mengajukan pembiayaan. Jaminannya apa?. Uang di tabungan saya saja, saya mengajukan 15 juta. Tabungannya 25 juta tidak diambil. Baik,

	<p>nanti yang 15 ini saya blokir bu, kalau sudah lunas blokirannya saya buka. Mereka eman sama tabungannya. Jadi gak kalong. Bahkan kalau orang pasar, tempat saya ini. Kalau sehari saya tidak ke pasar seperti tadi ini kan hujan, mereka marah, sudah tidak menabung satu hari. “telo areh lah pak, kalau saya nabung sehari 50 sudah 150 saya tidak menabung sama sampean” Kalau bank konven kan nabung iya tidak menabung iya. Orang pasar kalau sehari tidak ada saya seperti tadi karena hujan itu sudah marah-marah. Kalau secara anggota, orang madura ini bagus-bagus. Mereka bilang, “Saya nabung nang sampean ini enak pak, diparani, ketika saya butuh saya dikasih intinya seperti itu” Otomatis saya dari sini harus bawa uang, kalau sana butuh saya kasih kalau tidak saya bawa balik lagi. Jadi, BMT ini kenapa bisa maju? Karena dalam sisi menabung dan mengambilnya itu mereka enak, saat mereka butuh mendadakpun ada. Biasanya saat mau ke pasar saya pasang status “Ngapunten tidak bisa ke pasar” woh rame. Sudah gini saja, yang butuh uang saya siapkan uang, Intinya mereka sudah percaya. Bahkan ada penarikan 100 juta, “Pak nanti saya bawakan uang 100 juta!” “Kok bisa saya yang di suruh? Kok bukan sampean saja bu?” “Sudah sampean saja” “Gini loh buk, seumpama saya bawa 100 juta, dirampok di jalan atau malah diambil saya, sampean kan gak tahu” “saya percaya nang sampean” “Jangan percaya sama saya bu, kalau sampean sampean percaya sama saya takutnya saya yang ngambil” “enggak saya percaya” ya akhirnya saya yang ngalah. Buk mana tabungannya saya potong 100 juta. Kalau pasar yang siang rata-rata tidak tahu kantor, banyak yang tidak kantor. Kenapa? Mereka mempercayakan saya semua. “Pak, saya besok bawakan uang sekian” ada yang langsung “Pak, bawa uang?” Banyak yang gak mau ke kantor, herannya seperti itu. Padahal sudah saya beri tahu, “sampean kalau butuh sesuatu langsung ke kantor” “gak bisa pak, saya gak ada waktu” seperti itu.</p>
Peneliti	Berarti mereka beranggapan bahwasanya kantor BMT itu bukan disini, tetapi panjenengan sendiri adalah kantor BMT.
AOA	Kantor berjalan.. itu kalau yang siang, kalau yang pagi rata-rata tahu semua terutama dari anggota saya, kalau saya memprioritaskan kepada anggotasaya semuanya harus tahu kantor karena saya sendiri takut zalim pada mereka, takutnya seperti itu. Saya pun punya anak istri tetap butuh yang namanya uang. Jadi semua anggota saya rata-rata tahu, jadi hampir setiap hari saya sering update status “ini kantor saya, rumah saya di sini” Rata-rata mereka tahu kantor saya, tahu rumah saya meskipun tidak pernah ke kantor secara langsung. Ada lagi yang mau ditanyakan?
Peneliti	Kalau tadi panjenengan menjelaskan tentang hal-hal yang kelihatan seperti agunan dll, jika untuk menilai personal calon

	anggota pembiayaan apakah jujur atau tidak?
AOA	Dulu sebelu saya masuk sini, disekolahkan dulu. Sekolahnya kalau sampean pingin tahu. Kami tidak bisa tahu itu jujur atau tidak tapi trik dan sekolahnya ada. Jika sampean pingin tahu orang itu bagus atau tidak, sampean coba ketika survey sampean kencing di rumahnya, dilihat kamar mandinya. Kamar mandinya bersih atau tidak? Kelengkapan alat mandinya? Suasana kamar mandinya rapi atau tidak? Kalau mereka itu kamarnya bagus, bersih.. terus odolnya jangkep semua berarti orangnya itu gak pelit. Berarti untuk masalah diri sendiri dicukupi berarti kan bagus, kalau masalah diri sendiri tidak di cukupi kenapa harus bayar sama orang lain. Saya sering numpang mau sholat disaat masuk ya sampean lihat dan di saat keluar sampean tulis di laporan. Karena kalau sudah samean lihat kamar mandinya atau sabunya bersih berarti untuk dirinya sendiri dia mencukupi apalagi untuk angsuran pengajuan, itu nilai positif. Betul terbukti loh itu. Contohnya kamar mandinya gak bagus, berantakan. Tapi alat mandinya lengkap semua. Kasusnya orang itu adalah penjual ayam potong jangankan kamar mandinya, ruangnya saja bau amis. Tetangga saya rata-rata jualan ayam semua, kalau saya lewat sana otomatis bau amis semua, kalau jendelanya dibuka banunya itu sudah.. wassalam. Saya was-was kalau lewat sini soalnya kan sholatnya sholat di kantor kalau lewat sana banyak org yang cuci tempat ayam di pinggir jalan dan airnya takut muncrat ke saya kalau saya lewat sana saya berhenti dahulu. Lebih baik lewat dalam saja. Saya sadar gak kena tapi kenyataannya saya kena air semprotan kotoran, hukumnya gimana? Sholatnya sah? Menurut saya hukumnya orang tahu dengan yang tidak tahu itu kan beda.
Peneliti	Jika setelah sholat kita sadar ada kotoran?
AOA	Batal, sholat lagi. Kecuali pada saat sholat biasanya cicak itu simpel tinggal hilangkan kotorannya, sudah. Asal tidak yang lengket. Kalau lengket itu najis. Kalau sampean merasa itu najis ya ganti baju kalau nepelnya di baju. Sholat itu yang diutamakan niat kenapa kalau sudah beda niat pasti batal. Kalau sampean sholat pingin khusuk uapayakan bacaan sholat sampean terdengar oleh sampean sendiri. Barang sesuatu yang sampean tidak ingat itu akan diingan saat sholat, itu bisikan setan. Saya lebih suka sholat berjamaah dari pada sholat sendiri kenapa karena jumlah rokaatnya saya sering lupa. Kalau sudah lupa saya berhenti, klau ada istri saya ngajak istri berjamaah.
Peneliti	Adab berhenti ketika sholat itu gimana pak?
AOA	Jika sampean berjamaah ya keluar dari shof, kalau sendiri ya langsung berhenti saja. Pindah tempat sholat ke tempat yang lain. Yang susah kalau jamaah dan di tengah cara keluarnya otomatis nunggu ketika mereka sujud. Ada lagi yang mau ditanya?

Peneliti	Balik lagi ke topik semula ya pak, dari keseluruhan analisa yang panjang lakukan panjang menitik beratkan pada analisa apa pak?
AOA	<p>Bagus atau tidak orangnya mas dan penghasilan juga, Yang saya maksud bagus orangnya itu jujur, ngomong apa adanya tidak dilebih-lebihkan. Kalau masalah penghasilan, penghasilan perbulannya berapa? intinya penghasilan perbulannya lebih dari nilai angsuran perbulab, akan kita cairkan. Intinya kita tidak mau menyusahkan mereka yang diberi fasilitas. Contohnya gini mas, pengajuannya berapa pak? Rp 5.000.000,-, dibuat berapa bulan pak? 12 bulan, bapaknya kerja apa? pedagang, pendapatan bersihnya berapa pak? Rp 200.000,-. Ketika dia bilang Rp 200.000,- kita kalikan 30 (1 bulan), ada pendapatan lainnya pak? Oh tidak ada, penghasilan saya hanya dari pedagang. 'bisa kita simpulkan pendapatan bersih bapak tersebut Rp 6.000.000,- perbulan'. Misal jumlah pengeluarannya Rp 2.000.000,-. Nah Rp 6.000.000,- dikurang Rp 2.000.000,- sisanya Rp 4.000.000,-. Berarti kata-kata Rp 4.000.000,- ini cukup tidak untuk membayar angsuran Rp 513.000,- perbulan. Jika cukup berarti calon anggota pembiayaan ini bisa diberi fasilitas pembiayaan. Intinya setiap orang yang masuk ke sini (mengajukan pembiayaan) sampean harus punya anggapan bahwasanya dia macet jangan punya perasaan meraka lancar. Ada orang masuk "Wah iki orang macet" ada lagi "Oh ini macet lagi".</p> <p>Ada pertanyaan lagi? Mau divisi lain?</p>
Peneliti	Sampun, enggeh pak.

Informan 2

Narasumber : Muhammad Khoiruddin

Jabatan : Account Officer Simpanan dan Pinjaman (AOSP)

Hari/Tanggal : Senin/18 Maret 2019

Peneliti	Mohon maaf mengganggu pak, bagaimana tahapan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri?
AOSP	Pertama pengajuan pembiayaan mas, kebetulan saya yang bertugas menerima pengajuan. Setelah berkas diterima kemudian diserahkan ke AOA untuk disurvey dan dianalisa. Persyaratan utamanya ya KTP dan KK. Setelah berkas diterima, saya koreksi mas. Biasanya ada kolom pada formulir yang masih belum terisi. Itu karena untuk mempersingkat waktu. Saat pengisian formulir permohonan pembiayaan sengaja kita arahkan untuk mengisi kolom yang tidak ada di kartu identitas, kalau data yang ada di kartu identitas kan bisa kita isi saat pemeriksaan berkas. AOA ini tentang analisa pembiayaan. Jadi setelah ada pengajuan pembiayaan, saya yang menerima dan setelah itu berkas diajukan ke AOA untuk disurvey dan dianalisa. survey dilakukan paling tidak 2 hari setelah pembiayaan masuk apabila tidak antri, jika memang antri bahkan bisa sampai 10 hari setelah pengajuan.
Peneliti	Jika ada pengajuan pembiayaan dan telah melewati serangkaian analisa sehingga sampai pada tahap komite, untuk selanjutnya apa proses yang dilakukan?
AOSP	Kita serahkan pada kepala, setujunya bagaimana?. Nanti pengajuannya 10 setelah dilakukan analisa dan survey nanti kepala akan bertanya kepada bagian analisa, Bagus tidak? Surveynya sudah lengkap tidak dari AOSP? Ketika sudah dijelaskan lengkap, baru dipanggil semua. AOSP, AOA dan kepala inilah yang dinamakan komite, ini untuk pengajuan baru. Kalau yang sudah lama yang sudah berkali-kali, ketika sudah lunas, ambil lagi. Ada anggota saya sudah ambil 15 kali di sini. "Pak ini kan tinggal 1 kali angsuran, saat sudah lunas saya ambil lagi ya" "Iya" rata-rata kalau orangnya bagus kita kasih lagi. "Ya sudah, ini dilunasi dulu saja, berapa hari?" "tiga hari". Kenapa? Takutnya di sini kalau ngomong besok cair malah orangnya datang sungguhan berkasnya belum digarap. Kalau 3 hari kan otomatis kita garap, selesai, diprint semua, sudah.. dikasihkan pada AOA ini yang ke 16 misalkan atau oh ini pembayarannya bagus. Ya sudah cairkan! Komite, kutua komite, semua tanda tangan sudah cair.
Peneliti	Pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang ada berapa divisi?
AOSP	Sebenarnya 5. Karena 1 diambil kantor lain, kenapa karena kantor lain ada yang lebih membutuhkan tenaganya. Sekarang sisa 4.
Peneliti	Masing-masing divisi apa?

AOSP	Ketua, AOA, Kasir, AOSP. Sebenarnya AOSPnya 2, tergantung kantornya. Untuk yang akan datang ini AOSPnya 2. Sekarang kan AOSPnya 1 hanya saya.
Peneliti	Saya minta struktur organisasinya pak.
AOSP	Kalau struktur arganisasi gak ada. Statusnya karena sudah punya jabatan sendiri-sendiri ya ada masa kerjanya sendiri-sendiri. Sudah ada aturan sendiri-sendiri, Jadi saya punya pegangan sendiri, AOA punya pegangan sendiri. Tapi di sini, hebatnya di sini ini semua karyawan bisa, jadi ketika ada kasir tidak bisa masuk jadi bisa ganti rolling, jadi semua karyawan bisa mengerjakan semua komponen. Seperti saya seandainya AOAny tidak bisa saya bisa menggantikan atau saya yang tidak masuk jadi AOAny yang menggantikan peran AOSP. Bahkan untuk pasar rata-rata semua orang pasar tahu pada karyawan BMT sini, jadi ketika saya tidak masuk bisa jadi karyawan lain yang bisa. Tapi kalau saya punya jam masing-masing, mulai jam setengah 4 di sini sudah standby sudah absen baru ke pasar, dan di pasar mulai dari lampu merah sampai ke pasar buah sana minimal sampai jam 7 sudah selesai. Tapi dalam waktu itu kerja sungguhan, karena apa, anggota ini ada yang loman kalau kata orang, kalau yang jualan pasti ini diberi suguhan, sudah bertahun-tahun seperti itu. Ini 5 warung. Jadi pulang dari pasar sudah kenyang. Mereka seperti itu kenapa, karena itu merasa diakno. Bahkan ada salah satu penjual yang marah “eh besok gak usah ke sini lagi!” “Kenapa?” “Kalau ngasih diterima” pak tak buatno kopi, jangan bu, wes tak buatno kapi, ya wes teh ae. Kalau teh itu pasti gelas yang paling besar. Buk ini kalau gak habis, yo di entekno. Bahkan sebelumnya sudah habis 3. Ya wes alhamdulillah saya sukuri saja saya ambil, tak minum. Teh, gorengan itu setiap hari. Sampai saya malu sendiri karena apa, kan di sisni orang yang nabung semua kalau saya sudah di sini tabungannya di kasihkan semuanya jadi saya tinggal nunggu. Banyak itu sampai 15 orang. Jadi setiap saya standby di sana dikasih minuman, jajan setiap hari. Ada lagi kalau sudah dagangannya gak habis itu dikasihkan saya, sayur, ayam. Sampai saya kasihkan orang. Kenapa? Karena di rumah gak habis. Ada lagi orang tua itu, tabungannya setiap hari itu Rp 50.000,-, ngasih terong dan saya tolak. Ketika saya pulang terongnya sudah ada di motor saya. Ada lagi satu, dia sekarang pindah pasar karena di sana itu sepi, awalnya saya kira itu punya orang yang lagi giling daging dan salah naruh di motor saya, daging satu kresek. Saya tanya dan saya tanya tunggu di tempat gilingan daging. “mbak ini punya siapa? Di motor itu lo?” “Gak tahu aku” akhirnya sampai 2 jam gak ada yang ambil, saya bawa pulang. Keesokan harinya saya taruh di lemari es dan memang gak saya makan. Istri saya tanya terus. Sudah jangan dimakan dulu takutnya

	<p>punya orang. Ternyata punya anggota tabungan saya yang jualan ayam. Setiap orang yang nabung dan jualan ayam saya tanyakan “sampean naruh daging ayam di sepeda saya?” akhirnya ketemu, dia bilang sendiri. “Pak kemarin saya ngasih ayam ke sampean buat istri dan anak sampean” Dia bilang merasa punya hutang. Padahal hutangnya sudah lunas masih ada bukti WAny dengan saya. “Pak, tanggungan saya tinggal berapa?” “Gak ada ibuk, sudah lunas” “Enggak saya masih merasa hanya membayar 4 bulan, tinggal satu bulan” “Enggak bu, saya lihat di komputer, tanggungan sampean sudah lunas” “Saya masih merasa punya hutang pak” “Ya sudah gini, kalau sampean merasa punya hutang saya ikhlas, mungkin saya yang bayarkan. Tapi angsuran sampean sudah lunas” akhirnya tanya gini “pak, rumah sampean di mana?” “Meskipun saya kasih tahu sampean, sampean gak mungkin ke rumah” akhirnya kemarin itu dia cari anggota saya yang jualan ayam juga dan titip amplop “Dek, ada orang titip amplop untuk sampean” “siapa namanya?” “Mbak Nurul” akhirnya saya telpon “Mbak ini untuk apa?” “Itu untk rasa terima kasih saya ke sampean 200.000” “sampean gak punya hutang” “Kalau saya gak punya hutang sudah itu saya kasih sampean” Saya selama di kantor sini masalah dikasih orang itu sudah biasa. Contoh ada orang narik uang, karena merasa dienakno, setiap dia narik dia itu mengalikan jumlah penarikannya, narik 1 juta dia ngasih 100 ribu. Kalau 10 juta dia ngasih 1 juta, Saya itu nolak tapi dia maksa bahwasanya uang itu punya saya, bilang kalau itu adalah sedekah dia. Akhirnya setiap dia ngambil saya minta tanda tangannya dulu uang saya kasih dan saya langsung pergi. Dan uangnya itu malah dititipkan Umi saya padahal saya tidak mau. Kenapa itu sebagai rasa terimakasihnya dia nabung di sini. Saya rasa bank-bank lain tidak ada yang seperti ini. Bahkan mungkin kalau yang ngambil bukan yang punya rekening tapi keluarganya yang narik itu gak bisa harus pakai KTP. “Enak di sampean, saya setiap hari menyisihkan di celengan hilang terus pak, tapi kalau nyisihno di sampean 100 ribu setiap hari itu pasti ada”, “Iya lah pak, sampean nabung di saya kalau uangnya gak ada saya gak bisa di percaya”.</p>
Peneliti	Karyawan BMT UGT Sidogiti Capem Gadang siapa saja pak?
AOSP	Kepala, Muhammad Ismail Mubarak AOA, Muhammad Aris Alwan AOSP, Muhammad Khoiruddin Kasir, Muhammad Imam Syafi'i

Lampiran 2

BUKTI KONSULTASI

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	2 November 2018	Pengajuan <i>Outline</i>	1. y
2	21 November 2018	Proposal	2. y
3	28 Januari 2019	Revisi dan Acc Proposal	3. y
4	7 Februari 2019	Seminar Proposal	4. y
5	10 Februari 2019	Acc Proposal	5. y
6	26 Juni 2019	Skripsi Bab I-V	6. y
7	1 Juli 2019	Revisi dan Acc Skripsi	7. y
8	26 Agustus 2019	Seminar Hasil	8. y
9	13 September 2019	Sidang Skripsi	9. y
10	27 September 2019	Acc Skripsi	10. y

Malang, 27 September 2019
Mochammad Sofwan Aimul Yaqin
Pembimbing
Nama Jurusan Perbankan Syariah (S1),
Eka Sulistyawati, S.E., M.Si., Ph.D. /
NIP 197511061999031003

Lampiran 3

SURAT KETERANGAN OBSERVASI PENELITIAN

	<p>KOPERASI SIMPAN PINJAM SYARIAH BMT UGT SIDOGIRI INDONESIA <i>Usaha Gabungan Terpadu</i></p>	
---	---	---

Assalamualaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Ismail Mubarak
Jabatan : Kepala Capem Gadang KSPPS BMT UGT Sidogiri

Menyatakan bahwasanya mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan identitas:

Nama : Mochammad Sofwan Ainul Yaqin
NIM : 14540097
Jurusan : Perbankan Syariah (S1)

Yang bersangkutan telah melakukan observasi di kantor kami dari tanggal 17 Maret 2019 sampai 19 Maret 2019.

Demikian surat pemberitahuan dari kantor kami sebagai syarat kelengkapan bagi mahasiswa yang bersangkutan.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

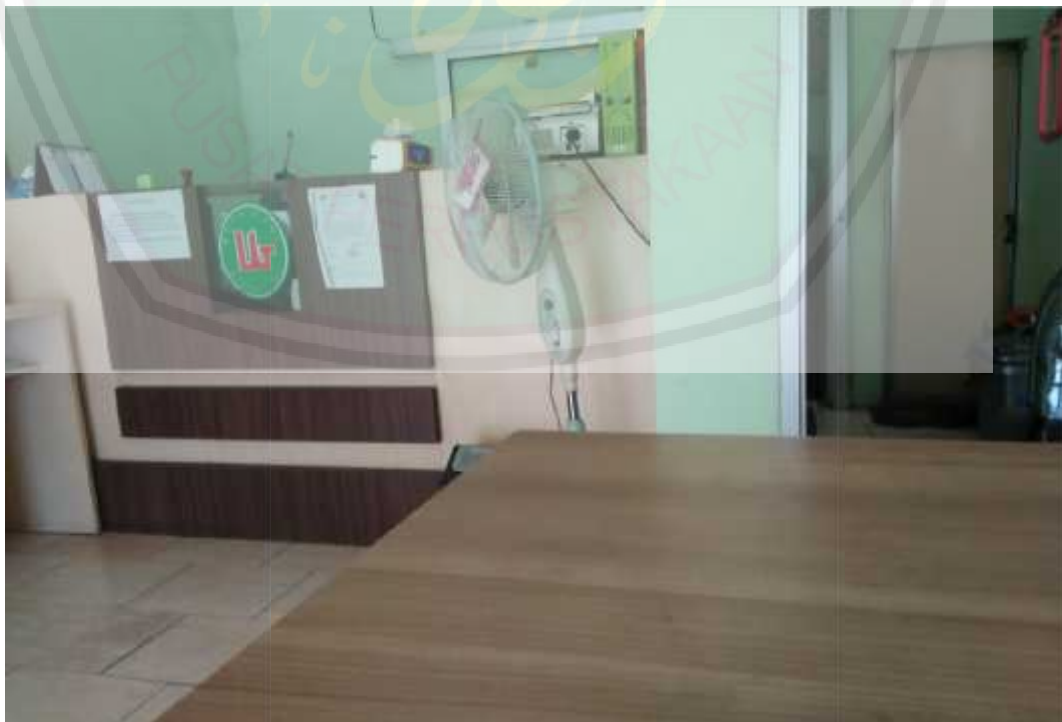
Malang, 24 Juni 2019

Kepala Capem Gadang
KSPPS BMT UGT Sidogiri


M. Ismail Mubarak



Lampiran 4

DOKUMENTASI FOTO OBSERVASI PENELITIAN



Lampiran 5

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

	<p>KEMENTERIAN AGAMA RI UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG FAKULTAS EKONOMI JURUSAN PERBANKAN SYARIAH (S1) Terakreditasi "B" SK BAN-PT No: 004/SK/BAN-PT/Akred/51/2015 Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 448881</p>		
<p>SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME</p>			
<p>Yang bertanda tangan di bawah ini: Nama : Zuraidah, S.E., M.S.A. NIP : 197612102009122001 Jabatan : UP2M</p>			
<p>Menerangkan bahwa mahasiswa berikut: Nama : Mochammad Sofwan Ainul Yaqin NIM : 14540097 Handphone : 0852 3067 6629 Konsentrasi : Keuangan Judul Skripsi : Implementasi Prinsip dan Tahapan Pemberian Pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem gadang</p>			
<p>Menerangkan bahwa penulisan skripsi mahasiswa tersebut dinyatakan BEBAS PLAGIARISME dari TURNITIN dengan nilai <i>Originaly Report</i>:</p>			
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPERS
12%	13%	1%	4%
<p>Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.</p>			
<p>Malang, 27 September 2019 UP2M,  Zuraidah, S.E., M.S.A. NIP 197612102009122001</p>			

Implementasi Prinsip dan Tahapan Pemberian Pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri Capem Gadang

ORIGINALITY REPORT

12%

SIMILARITY INDEX

13%

INTERNET SOURCES

1%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	4%
2	media.neliti.com Internet Source	4%
3	repository.uinjkt.ac.id Internet Source	1%
4	docplayer.info Internet Source	1%
5	repository.radenintan.ac.id Internet Source	1%
6	www.republika.co.id Internet Source	1%

Exclude quotes Off

Exclude bibliography Off

Exclude matches < 1%

Lampiran 6

BIODATA PENULIS

Nama : **Mochammad Sofwan Ainul Yaqin**
Tempat & Tanggal Lahir : **Bondowoso, 29 September 1994**
Jenis Kelamin : **Laki-laki**
Alamat
RT/RW : **03/02**
Kelurahan/Desa : **Gadingsari**
Kecamatan : **Binakal**
Kabupaten : **Bondowoso**
Nomor Handphone : **0852 3067 6629**
Email : **sofwan.yaqin@gmail.com**
Riwayat Pendidikan
2000-2001 : **Taman Kanak-kanak At-Taqwa Bondowoso**
2001-2007 : **Madrasah Ibtidaiyah At-Taqwa Bondowoso**
2007-2010 : **Madrasah Tsanawiyah At-Taqwa Bondowoso**
2010-2013 : **Madrasah Aliyah Negeri Karanganyar Paiton
Probolinggo**
2013-2014 : **Sekolah Tinggi Teknik Malang**
2014-Sekarang : **Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim
Malang**