

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1. Gambaran Umum BMT ARTHA SAKINAH

3.1.1. Sejarah Berdirinya BMT ARTHA SAKINAH

Koperasi Serba Usaha Baitul Maal wat Tamwil (KSUBMT) Artha Sakinah didirikan dalam rangka menumbuhkembangkan sumberdaya ekonomi, sumberdaya manusia masyarakat kecil bawah dengan memberikan kemudahan akses layanan keuangan, pendampingan dan kemitraan usaha yang saling menguatkan.

Tujuan didirikannya KSU BMT Artha Sakinah adalah untuk :

1. Meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
2. Menjadi gerakan ekonomi rakyat serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional.

Pertama kali beroperasi pada penghujung tahun 2007 tepatnya pada 22 September 2007 di sebuah ruangan kecil berukuran 3 X 4 meter di JL. Kenari no 81 Yogyakarta (timur PT. Sari Husada/SGM) dengan modal awal sebesar Rp25.000.000,00 (dua puluh lima juta rupiah) dari para pendiri sebanyak 25 orang yang tergabung dalam sebuah paguyuban yang bernama “As-Sakinah”.

Diketahui oleh Dwi Kuswantoro, Tri Widayanto sebagai Ketua Dewan Pengawas dan Dedi Heri Sutendi sebagai Manager, KSU BMT Artha Sakinah

mampu memberi sumbangsih untuk pemberdayaan masyarakat mikro kecil dilingkungan sekitarnya. Hal ini dibuktikan dengan semakin banyaknya kepercayaan masyarakat yang bergabung menjadi anggota dan memperoleh manfaat dari lembaga ini. Tercatat pada RAT tahun 2007 (RAT sebelum ber badan hukum) sebanyak 27 orang anggota meningkat menjadi 49 orang pada RAT 2008, pada RAT 2009 menjadi 130 orang dan di tahun 2010 ini telah beranggotakan lebih dari 200 orang. Begitu juga dari sisi permodalan, modal dan asset mengalami peningkatan disetiap tahunnya. Berikut ini tabel perkembangan BMT Artha Sakinah.

Tabel 3.1.
Perkembangan BMT ARTHA SAKINAH

Tahun	RAT 2007	RAT 2008	RAT 2009	Nov 2010
Anggota	27	49	130	200
Modal	27.450.000	64.356.800	83.340.000	171.745.400
Asset	101.203.200	483.517.400	1.013.946.200	1.235.207.300

Sumber : profil BMT ARTHA SAKINAH

KSU BMT Artha Sakinah merupakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKSM) yang bersifat mandiri dan mempunyai komitmen professional dengan dukungan tenaga pengelola dan tenaga ahli yang cukup memadai dari berbagai disiplin ilmu. Adapun Komitmen KSU BMT Artha Sakinah adalah tekad yang bulat untuk berperan aktif dalam menjawab permasalahan pembangunan untuk pemberdayaan masyarakat miskin, marginal, dan kalangan menengah kebawah

untuk dapat mandiri dan berdaya guna. Tekad ini kemudian diwujudkan dengan memberikan layanan kegiatan meliputi :

1. Pembiayaan ekonomi produktif bagi pengusaha mikro mandiri.
2. Pembiayaan kelompok “ Bina Usaha Mikro Masyarakat Madani (BUMMI)” dengan pola tanggung renteng.
3. Pendampingan dan pengembangan usaha mikro.
4. Pengembangan dana kedermawanan sosial (sosial filantrophy) melalui dana Zakat, Infaq, Shodaqoh, Wakaf dan Hibah

3.1.2. Visi dan Misi KSU BMT ARTHA SAKINAH

1) VISI

Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang memegang teguh prinsip syariah untuk keberdayaan usaha mikro dan kecil, lebih berdaya sehingga terlepas dari belenggu kemiskinan

2) MISI

- a. Sebagai lembaga intermediasi keuangan,
- b. Pembiayaan usaha mikro kecil-bawah mandiri secara berkelanjutan,
- c. Pembiayaan usaha mikro kecil-bawah miskin dengan pola kelompok tanggung renteng “Bina Usaha Mikro Masyarakat Madani/ BUMMI”
- d. Pengembangan Baitul Maal sebagai filantropi keadilan sosial, untuk keberdayaan kaum miskin dan tertindas (mustadz’afin).
- e. Membangun kesadaran kolektif masyarakat yang “kaya” untuk mau memikirkan saudaranya yang “miskin”

- f. Kemitraan dan kerjasama pengembangan bagi pengusaha mikro agar lebih berdaya.

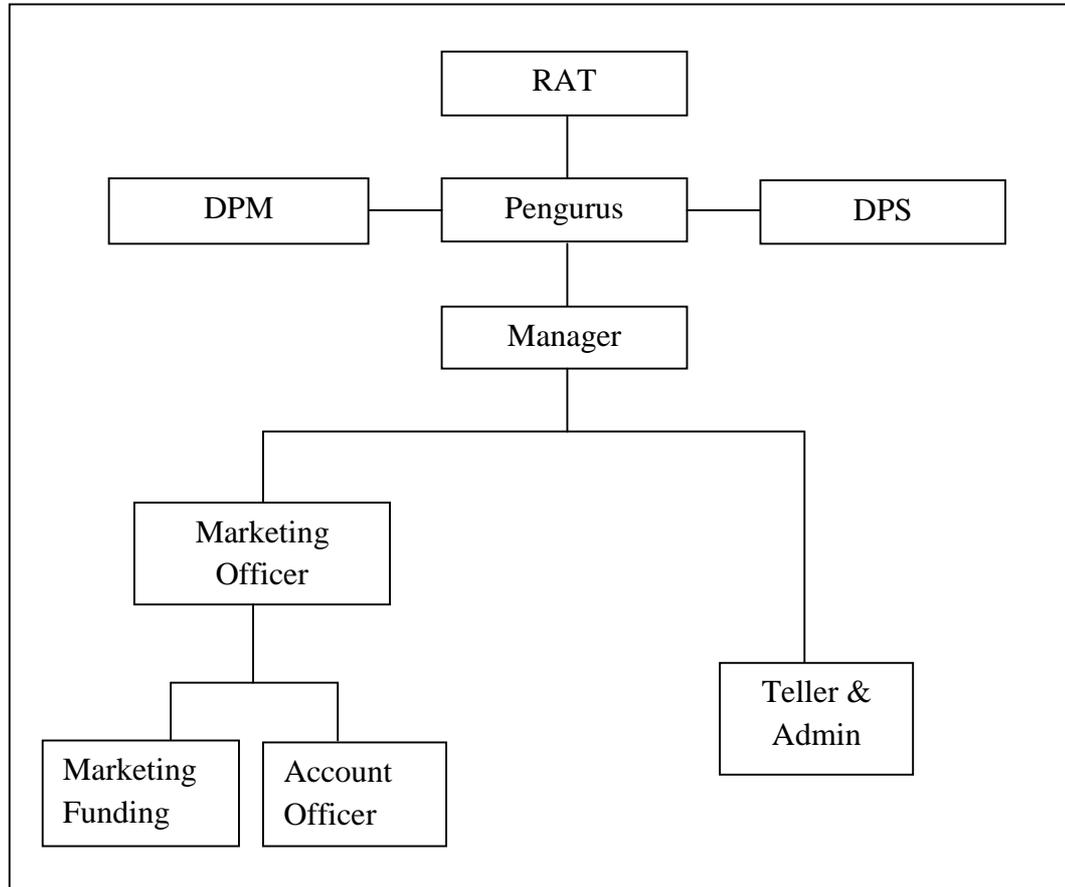
Tujuan BMT ARTHA SAKINAH

- a. Meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
- b. Menjadi gerakan ekonomi rakyat serta ikut membangun tatanan perekonomian sosial.

3.1.3. Struktur Organisasi

Untuk mewujudkan sebuah tujuan dalam suatu perusahaan membutuhkan tenaga kerja didalamnya yang berstruktur. Struktur itu mengelompokkan kegiatan-kegiatan bagi suatu bagian, supaya karyawan mengetahui tugas dan wewenang dalam menjalankan pekerjaan. Struktur organisasi yang ada didalam KSU BMT ARTHA SAKINAH:

Gambar 3.1
Struktur Organisasi KSU BMT ARTHA SAKINAH



Sumber: Company Profile KSU BMT ARTHA SAKINAH

1. Pengurus BMT ARTHA SAKINAH :

Ketua	: Dwi Kuswanto,SE.
Wakil Ketua	: Drs. Tukino
Sekretaris I	: Dedi Heri Sutendi,ST.
Sekretaris II	: Lilis Palupi
Bendahara I	: Sadat Prayitno, SE
Bedahara II	: M. Budiono, SE.,MM

2. Dewan Pengurus BMT ARTHA SAKINAH :

Dewan Pengawas Syari'ah (DPS)

Ketua : Bambang Parmana Hadi

Pengawas Manajemen

Ketua : R. Oscar G.P., SE.MM

Anggota : M. Irfan Islam, S.Ag

3. Pengelola

General Manager : Iwa Khairuttaqwa, S.Th.I

Marketing Officer : Tri Andayani

Staff Marketing & UMKM : Rizky Afriyanto, SE

Staff Marketing & Recovery : Sri Wigati

Teller & Admin : Nur Azizah, S.EI

3.1.4. Produk-produk di BMT ARTHA SAKINAH

1) Produk Layanan Simpanan

a. Simpanan Amanah Sakinah (Siasah) Wadiah

Simpanan dengan prinsip *wadiah yad dhamanah*, yaitu “simpanan yang dikelola oleh KSU BMT Artha Sakinah dan bagi penyimpan memperoleh keuntungan berupa bonus yang akan ditambahkan secara langsung pada simpanannya”. Keuntungan dari simpanan ini adalah setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu sesuai dengan jam kerja KSU BMT Artha Sakinah, dan jika saldo rata – rata telah mencapai Rp5.000.000,00, maka penyimpan mendapatkan fasilitas asuransi jiwa dan kecelakaan diri.

b. Simpanan Amanah Sakinah (Siasah) Mudharabah

Simpanan dengan system bagi hasil (*revenue sharing*), yaitu simpanan akan dikelola KSU BMT Artha Sakinah dan penyimpan akan memperoleh bagi hasil dengan porsi mulai dari 30%. Keuntungan dari jenis simpanan ini adalah dapat merencanakan penggunaan dana sesuai waktu dan kebutuhan serta melatih disiplin dalam perencanaan financial (keuangan).

Jenis Produk Siasah Mudharabah, antara lain :

a. Isarah (Investasi Sakinah Terarah)

- Isarah Pedidikan

Simpanan mulai dari Rp40.000,00 per bulan, jangka waktu minimal 5 tahun. Keuntungan mengetahui perkembangan simpanan setiap saat, nisbah bagi hasil hingga 55% mendapatkan fasilitas asuransi.

- Isarah Hari Tua

Simpanan mulai dari Rp40.000,00 per bulan, jangka waktu simpanan hingga umur 55 tahun. Keuntungan mengetahui perkembangan simpanan setiap saat, nisbah bagi hasil hingga 55% mendapatkan fasilitas asuransi.

b. Siasadah

- Simpanan Haji

Simpanan mulai dari Rp200.000,00 per bulan, jangka waktu minimal 2 tahun. Keuntungan mengetahui perkembangan simpanan setiap saat, nisbah bagi hasil hingga 55% mendapatkan fasilitas asuransi.

- Siadah Qurban

Simpanan dengan setoran yang fleksibel (harian, mingguan atau bulanan). Simpanan qurban hanya dapat dilakukan penarikan sebulan sebelum hari raya Idul Adha. Keuntungan dapat merencanakan ibadah qurban sekaligus memperoleh bagi hasil hingga 40%.

- Siadah Idul Fitri

Simpanan dengan setoran yang fleksibel (harian, mingguan atau bulanan). Simpanan Idul Fitri hanya dapat dilakukan penarikan lima belas hari sebelum hari raya Idul Fitri. Keuntungan dapat merencanakan anggaran Idul Fitri sekaligus memperoleh bagi hasil hingga 40%.

- Siadah Aqiqah dan Persalinan

Simpanan dengan setoran yang fleksibel (harian, mingguan atau bulanan). Simpanan ini hanya dapat dilakukan penarikan menjelang persalinan atau pelaksanaan aqiqah sehingga dana tersebut tersalurkan sesuai dengan peruntukannya sebagai biaya persalinan atau aqiqah. Keuntungan dapat merencanakan biaya persalinan dan aqiqah sesuai dengan kebutuhan sekaligus memperoleh bagi hasil hingga 40%.

c. Simpanan Berjangka (Siasah Berjangka)

Simpanan dengan sistem bagi hasil dengan jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan, minimal simpanan sebesar Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah). Keuntungan mendapatkan nisbah hingga 60% atau setara dengan 1,3% per bulan (data tahun 2008) tergantung jangka waktu

yang ditentukan dan mendapatkan fasilitas pembiayaan tanpa agunan senilai 1,5 kali besarnya dana yang disimpan.

d. Penyertaan Terbatas

Penempatan dana dengan jangka waktu minimal 1 tahun. Fasilitas mendapatkan pembiayaan tanpa agunan senilai dua kali penyertaan terbatas, penyimpanan akan memperoleh SHU/deviden per-tahun.

Keuntungan Produk Layanan Simpanan

Keuntungan secara umum dari semua produk layanan simpanan, antara lain :

1. Sesuai dengan prinsip syariah,
2. Disediakan layanan pengambilan setoran atau penarikan dilokasi penyimpanan,
3. Dapat membantu pengembangan ekonomi mikro kecil-bawah dan menggerakkan sektor riil,
4. Dapat dijadikan referensi dan jaminan pembiayaan,
5. Mendapatkan fasilitas sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan KSU BMT Artha Sakinah, dan lain- lain.

2) Produk Layanan Pembiayaan

a. Bina Usaha Mikro Masyarakat Mandiri (BUMMI)

Program BUMMI merupakan desain program pemberdayaan masyarakat yang dikembangkan oleh KSU BMT Artha Sakinah yang mempunyai tujuan mengembangkan layanan kredit mikro bagi masyarakat produktif ke dalam wadah keolompok yang dikelola mereka sendiri untuk menemukan kekuatan sosial ekonomi melalui kebersamaan. Program ini

mempunyai keunggulan transaksi keuangan saja, akan tetapi ada pendampingan disetiap kegiatannya dan kemandirian menggali permodalan. Strategi yang dilakukan dalam program ini adalah pendampingan, kumpulan, berbagai pengalaman dan perencanaan masadepan.

b. Pembiayaan Usaha Mandiri

Merupakan pelayanan pembiayaan yang diperuntukkan bagi pengusaha mikro, kecil dan menengah yang potensial dengan berbagai jenis pembiayaan, yaitu pembiayaan dengan aqad mudharabah dan musyarakah.

c. Pembiayaan Pengadaan Barang dan Jasa

Merupakan pelayanan pembiayaan yang diperuntukkan bagi masyarakat umum untuk pemenuhan kebutuhan pengadaan barang dan jasa. Produk pembiayaan ini terbagi dalam dua jenis pembiayaan :

- Pembiayaan pengadaan barang konsumtif yaitu pembiayaan dengan aqad Murabahah (jual-beli), aqad Ijarah Muntahia Bit Tamlik (sewa-beli).
- Pembiayaan untuk multi jasa, baik jasa pendidikan, kesehatan maupun bidang jasa lainnya. Pembiayaan ini menggunakan akad Ujarah multi jasa.

d. Pembiayaan khusus (PNS/Instansi swasta)

Merupakan pelayanan pembiayaan yang diperuntukkan bagi Pegawai Negeri sipil/Instansi swasta dengan berbagai jenis pembiayaan sesuai dengan jenis kebutuhannya.

e. Gadai/Ar Rahn surat berharga

Merupakan pelayanan pembiayaan dengan sistem gadai, baik untuk usaha produktif maupun untuk pemenuhan kebutuhan konsumtif anggota. Untuk pelayanan ini anggota dikenai biaya sewa perawatan/keamanan dari surat berharga digadaikan.

Tabel 3.2.
Data pengembalian pembiayaan anggota

Saldo	Pembiayaan	Pokok	Basil/Margin
Tahun 2008	243.813.100	-	41.286.150
Tahun 2009	691.722.813	-	91.303.779
Tahun 2010	862.072.085	-	202.611.528

3.2. Pembahasan

Perkreditan merupakan faktor penting bagi BMT dalam memberikan keuntungan. Akan tetapi berbagai permasalahan dalam pembiayaan harus dihadapi BMT. Kredit bermasalah atau *Non Performing Loan (NPL)* merupakan resiko yang terkandung dalam setiap pemberian kredit oleh BMT kepada nasabahnya. Resiko tersebut berupa keadaan di mana kredit tidak dapat kembali

tepat pada waktunya (wanprestasi). Kredit bermasalah atau *nonperforming loan* di BMT itu dapat di sebabkan oleh beberapa faktor, misalnya, ada kesengajaan dari pihak-pihak yang terlibat dalam proses kredit, kesalahan prosedur pemberian kredit, atau disebabkan faktor lain seperti faktor makro ekonomi. Keberhasilan suatu lembaga keuangan terutama BMT adalah menjaga lembaga tersebut agar tidak terjadi collapse atau kebangkrutan, yaitu dengan cara menjaga pembiayaan yang disalurkan terhadap nasabah tidak terjadi kemacetan.

3.2.1. Faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah

Lembaga keuangan BMT merupakan lembaga keuangan yang bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali ke masyarakat guna memenuhi kebutuhan dana bagi pihak yang membutuhkan, baik untuk kegiatan produktif maupun konsumtif. Namun seandainya apapun analisis pembiayaan dalam menganalisis setiap permohonan pembiayaan, kemungkinan pembiayaan tersebut macet pasti ada, secara umum hal ini disebabkan oleh unsur-unsur sebagai berikut:

- 1) Faktor internal.
 - a. Kelemahan BMT dalam menganalisis pembiayaan:
 - Analisa pembiayaan tidak berdasarkan data akurat atau kualitas data
 - Rendah Informasi
 - Pembiayaan tidak lengkap atau kuantitas data rendah
 - Analisis tidak cermat
 - Kurangnya akuntabilitas putusan pembiayaan
 - b. Kelemahan BMT dalam dokumen pembiayaan

- Data mengenai pembiayaan nasabah tidak didokumentasikan dengan baik
 - Pengawasan atas fisik dokumen tidak dilaksanakan sesuai dengan ketentuan
- c. Kelemahan BMT dalam supervisi pembiayaan
- Kurang pengawasan dan pemantauan atas performance nasabah secara kontinyu dan teratur
 - Terbatasnya data dan informasi yang berkaitan dengan penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan.
 - Tindakan perbaikan tidak diterapkan secara dini dan tepat waktu
 - Jumlah nasabah terlalu banyak
 - Nasabah terpencar
 - Konsentrasi portofolio pembiayaan yang berlebihan.
- d. Kecerobohan petugas BMT
- BMT terlalu bernafsu dalam memperoleh laba
 - BMT terlalu kompromi
 - BMT tidak mempunyai kebijakan pembiayaan yang sehat
 - Petugas atau pejabat BMT terlalu menggampangkan masalah
 - BMT tidak mampu menyaring resiko bisnis
 - Pengambilan keputusan yang tidak yang tidak tepat waktu
 - BMT latah dalam persaingan
 - Terus memberikan pembiayaan pada bisnis yang siklusnya menurun
 - Menetapkan standart risiko yang terlalu rendah
 - Tidak diasuransikan
- e. Kelemahan bidang agunan

- Jaminan tidak dipantau dan diawasi secara baik terlalu collateral oriented
 - Nilai agunan tidak sesuai
 - Pengikat agunan lemah
- f. Kelemahan kebijakan pembiayaan
- Posedut terlalu berbelit hingga putusan pembiayaan tidak tepat waktu
 - Prosedur terlalu longgar
 - Tidak ada prosedur baku/ standar
 - Tidak ada Funish dan Reward bagi petugas
 - Wewenang memutus pembiayaan sangat terbatas
- g. Kelemahan Sumber Daya Manusia
- Terbatasnya tenaga ahli di bidang penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan
 - Pendidikan dan pengalaman pejabat pembiayaan terbatas
 - Kurangnya tenaga ahli hukum untuk mendukung pelaksanaan penyelesaian dan penyelamatan pembiayaan
 - Terbatasnya tenaga ahli untuk recovery pembiayaan yang potensiil
- h. Kelemahan teknologi
- BMT tidak mampu secara teknis
 - Terbatasnya sarana dan prasarana yang berkaitan dengan pekerjaan teknis
- i. Kecurangan petugas BMT
- Petugas BMT terlibat kepentingan pribadi
 - Disiplin pejabat pembiayaan dalam menerangkan sistem dan prosedur pembiayaan rendah.

2) Faktor internal nasabah

a. Kelemahan karakter nasabah

- Nasabah tidak mau atau memang beritikad tidak baik
- Nasabah menghilang

b. Kecerobohan nasabah

- Penyimpangan penggunaan pembiayaan
- Perusahaan dikelola oleh keluarga yang tidak profesional

c. Kelemahan kemampuan nasabah

- Tidak mampu mengembalikan pembiayaan karena terganggunya kelancaran usaha
- Kemampuan manajemen yang kurang
- Teknik produksi yang sudah ketinggalan zaman
- Kemampuan pemasaran yang kurang memadai
- Pengetahuan terbatas atau kurang memadai
- Pengalaman terbatas kurang memadai
- Informasi terbatas atau kurang memadai

d. Musibah yang dialami nasabah

- Musibah penipuan
- Musibah kecelakaan
- Musibah tindak pidana
- Musibah rumah tangga
- Musibah penyakit
- Musibah kematian

e. Kelemahan manajemen nasabah

- Pemogokan buruh
- Sengketa antar pengurus
- Tingkat efisiensi rendah pelayanan kurang kompetitif
- Terjadi over supply
- Persaingan sangat tajam
- Distribusi kurang efektif
- Produksi kurang promosi keberadaan produk tidak tepat waktu

3) Faktor Eksternal

a. Situasi ekonomi yang negatif

- Globalisasi ekonomi yang berakibat negatif
- Perubahan kurs mata uang

b. Situasi politik dalam negeri yang merugikan

- Penggantian pejabat tertentu
- Situasi alam merugikan
- Faktor alam yang berakibat negatif
- Habisnya sumber daya alam

4) Faktor Kegagalan bisnis

a. Aspek hubungan

- Kehilangan relasi
- Hubungan memburuk dengan pelanggan
- Hubungan memburuk dengan buruh

b. Aspek yuridis

- Kerusakan lingkungan
- Penggunaan tenaga asing
- c. Aspek Manajemen
 - Kesulitan sumber daya manusia
 - Perselisihan antar pengurus
 - Belum Profesional
 - Cenderung pada investasi murah
 - Tidak mampu mengelola usaha
- d. Aspek Pemasaran
 - Kehilangan fasilitas
 - Permintaan lesu
 - Pengaruh musim atau mode
 - Inflasi dalam negeri
 - Hambatan pasar luar negeri
 - Perubahan kurs
 - Persaingan luar negeri
- e. Aspek teknis produksi
 - Ketinggalan teknologi
 - Lokasi tidak tepat
 - Mesin tidak lengkap
 - Perubahan mode dan selera masyarakat
 - Mutu rendah
 - Produksi gagal

f. Aspek Keuangan

- Kenaikan harga bahan baku
- Keterlambatan pembayaran dari pelanggan
- Volume usaha beban utang
- Pembukuan tidak teratur

g. Aspek social ekonomi

- Daya beli masyarakat menurun
- Perubahan trayek jalan membuat lokasi tidak strategis.

5) Faktor ketidakmampuan manajemen

- a. Pencatatan tidak memadai (inadequate record)
- b. Informasi biaya tidak memadai (inadequate costing information)
- c. Gagal mengendalikan biaya (failure to budget expenses)
- d. Kurangnya pengawasan (no internal control)
- e. Gagal melakukan penjualan (faulty purchasing)
- f. Investasi berlebihan (excessive investment)
- g. Kurang menguasai teknis (technical incompetence)
- h. Perselisihan antar pengurus

3.2.2. Konsep pembiayaan BMT ARTHA SAKINAH

Pembiayaan sangat penting digunakan tak terkecuali BMT ARTHA SAKINAH. Selain dapat menambah keuntungan perusahaan secara prinsip syariah BMT dapat membantu masyarakat kecil bawah dalam menghadapi permasalahan perekonomian. Didalam pembiayaan BMT ARTHA SAKINAH sangat memperhatikan prosedur penyaluran kredit seperti yang dikemukakan (Hasibuan : 2008):

- 1) Calon nasabah yang akan mengambil pembiayaan harus menulis nama, alamat, agunan, dan jumlah pembiayaan yang diinginkan pada formulir aplikasi permohonan pembiayaan.
- 2) Calon nasabah pembiayaan mengajukan pembiayaan yang diinginkan.
- 3) Menganalisis pembiayaan dengan cara mengikuti asas 5C, 7P, dan 3R dari permohonan pembiayaan tersebut.

5C yang dimaksud adalah:

- Character (watak) calon nasabah pembiayaan perlu diteliti oleh analisis pembiayaan apakah layak untuk menerima pembiayaan. Karakter pemohon pembiayaan dapat diperoleh dengan cara mengumpulkan informasi dari referensi nasabah dan pihak-pihak lain tentang perilaku, kejujuran, pergaulan, dan ketaatannya memenuhi pembayaran transaksi. Karakter yang baik jika ada keinginan untuk membayar kewajibannya. Apabila karakter pemohon baik maka dapat diberikan pembiayaan, sebaliknya jika karakternya buruk pembiayaan tidak dapat diberikan.
- Capacity (kemampuan) calon nasabah pembiayaan perlu dianalisis apakah ia mampu memimpin sebuah perusahaan dengan baik dan benar. Kalau ia mampu memimpin perusahaan, ia akan dapat membayar pinjaman sesuai dengan perjanjian dan perusahaannya tetap berdiri. Jika kemampuan calon nasabah pembiayaan baik maka ia dapat diberikan kredit. Sebaliknya jika kemampuannya buruk maka pembiayaan tidak dapat diberikan.
- Capital (modal) dari calon nasabah pembiayaan harus dianalisis mengenai besar dan struktur modalnya yang terlihat dari neraca lajur perusahaan calon

nasabah. Hasil analisis neraca lajur akan memberikan gambaran dan petunjuk sehat atau tidak sehatnya perusahaan. Demikian juga mengenai tingkat likuiditas, rentabilitas, solvabilitas, dan struktur modal perusahaan bersangkutan. Jika terlihat baik maka BMT dapat memberikan pembiayaan kepada pemohon bersangkutan, tetapi jika tidak maka pemohon tidak akan mendapatkan pembiayaan yang diinginkan.

- Condition of Economic atau kondisi perekonomian pada umumnya dan bidang usaha pemohon pembiayaan khususnya. Jika baik dan memiliki prospek yang baik maka pemohonnya akan disetujui, sebaliknya jika jelek, permohonan pembiayaan akan ditolak.
- Collateral (agunan) yang diberikan pemohon pembiayaan mutlak harus dianalisis secara yuridis dan ekonomis apakah layak dan memenuhi persyaratan yang ditentukan BMT. Jika layak maka pembiayaan dapat diberikan, tetapi jika tidak pembiayaan tidak akan diberikan.

Asas 7P

- Personality (kepribadian) adalah sifat dan perilaku yang dimiliki calon nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan bersangkutan, dipergunakan sebagai dasar pertimbangan pemberian pembiayaan. Jika kepribadiannya baik, kredit dapat diberikan, sebaliknya jika apabila kepribadiannya jelek maka kredit tidak akan diberikan. Alasannya adalah karena kepribadian yang baik akan berusaha membayar pinjamannya, sedangkan kepribadian yang jelek, akan sulit membayar pinjamannya.

Kepribadian seorang nasabah akan dapat diketahui dengan mengumpulkan informasi tentang keturunan, pekerjaan, pendidikan, dan pergaulannya.

- Party adalah megklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi-klasifikasi atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, karakter, dan loyalitasnya, dimana setiap klasifikasi nasabah akan mendapat fasilitas yang berbeda dari BMT.
- Purpose (tujuan) adalah tujuan dan penggunaan pembiayaan oleh calon nasabah apakah untuk kegiatan konsumtif atau sebagai modal kerja. Tujuan pembiayaan ini menjadi hal yang menentukan apakah permohonan calon nasabah disetujui atau tidak. Apabila pembiayaan yang digunakan untuk kegiatan konsumtif maka kredit tidak dapat diberikan, tetapi jika digunakan sebagai modal kerja (produktif) maka pembiayaan dapat diberikan. Jadi, analisis pembiayaan harus mengetahui secara pasti tujuan dan penggunaan pembiayaan yang akan diberikan sehingga dapat mempertimbangkan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak.
- Prospect adalah prospek perusahaan dimasa yang akan datang, apakah akan menguntungkan (baik) atau merugikan (jelek). Jika prospek terlihat baik maka pembiayaan dapat diberikan, sebaliknya jika jelek maka pembiayaan ditolak. Oleh karena itu, analis pembiayaan harus mampu mengetimasi masa depan perusahaan calon nasabah agar pengambilan keputusan pembiayaan menjadi lancar.
- Payment (pembayaran) adalah mengetahui bagaimana pembayaran kembali pembiayaan yang diberikan. Hal ini dapat diketahui jika analis kredit

memperhitungkan kelancaran penjualan dan pendapatan calon nasabah sehingga dapat diperkirakan kemampuannya untuk membayar kembali pembiayaan tersebut sesuai dengan perjanjian. Asas payment ini harus dipergunakan sebagai bahan pertimbangan pemberian pembiayaan agar pengembalian kredit berjalan lancar.

- Profitability adalah untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah mendapatkan laba. Profitability diukur per periode, apakah konstan atau meningkat dengan adanya pemberian pembiayaan
- Protection bertujuan agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang, jaminan orang, atau jaminan asuransi.

Asas 3R

- Return adalah penilaian atas hasil yang akan dicapai perusahaan calon nasabah setelah memperoleh pembiayaan. Apabila hasil yang diperoleh cukup untuk membayar pinjamannya dan sekaligus membantu perkembangan usaha calon nasabah bersangkutan maka pembiayaan diberikan. Akan tetapi, jika sebaliknya maka pembiayaan jangan diberikan.
- Repayment adalah memperhitungkan kemampuan, jadwal, dan jangka waktu pembayaran pembiayaan oleh calon nasabah, tetapi perusahaannya tetap berjalan.
- Risk Bearing Ability adalah memperhitungkan besarnya kemampuan perusahaan calon nasabah untuk menghadapi resiko, apakah perusahaan calon nasabah pembiayaannya memiliki resiko yang besar atau kecil.

Kemampuan perusahaan menghadapi resiko ditentukan oleh besarnya modal dan strukturnya, jenis bidang usaha, dan manajemen perusahaan bersangkutan. Jika risk bearing ability perusahaan besar maka pembiayaan tidak diberikan, tetapi apabila risk bearing ability perusahaan kecil maka kredit diberikan.

- 4) Karyawan analisis pembiayaan menetapkan besarnya plafond pembiayaan atau Legal Lending Limit (L3).

3.2.3. Prosedur pengajuan pembiayaan di BMT ARTHA SAKINAH

Pengajuan pembiayaan di BMT ARTHA SAKINAH adalah:

- 1) Harus membuka rekening tabungan di BMT ARTHA SAKINAH, misalnya SIAHAH (Simpanan Amanah Sakinah) Wadiah, yaitu simpanan dengan prinsip wadiah yadh Dhamanah, yaitu simpanan yang dikelola BMT ARTHA SAKINAH dan penyimpan akan mendapatkan bonus.

Syarat untuk pembukaan rekening tabungan:

- Fotocopy identitas yang masih berlaku
- Mengisi Aplikasi/ Formulir pembukaan rekening tabungan atau simpanan
- Dan melakukan setoran awal minimal Rp10.000,00 untuk tabungan wadiah.

- 2) Harus menjadi anggota BMT ARTHA SAKINAH, hal ini dilakukan mengingat bahwa BMT merupakan lembaga koperasi, sehingga harus memenuhi kewajibannya.

Syarat untuk pengajuan menjadi anggota:

- Mengajukan permohonan untuk menjadi anggota dan menyatakan kesanggupan tertulis untuk melunasi simpanan pkok dan simpanan wajib.

- Bersedia membayar simpanan pokok sebesar Rp250.000,00 dan simpanan wajib sebesar Rp10.000,00 per bulan dan atau yang besarnya ditentukan dalam anggaran rumah tangga/keputusan Rapat Anggota.
- 3) Pengajuan pembiayaan yang diinginkan calon nasabah pembiayaan.
- Syaratnya adalah:
- Menunjukkan kartu anggota BMT ARTHA SAKINAH
 - Fotocopy identitas diri seperti KTP/SIM
 - Fotocopy Kartu Keluarga
 - Fotocopy Surat Nikah
 - Rekening Listrik
 - Mengisi formulir/aplikasi pengajuan pembiayaan

3.2.4. Penanganan Pembiayaan bermasalah di BMT ARTHA SAKINAH

Penanganan Pembiayaan bermasalah terhadap produk layanan pembiayaan pada BMT ARTHA SAKINAH adalah:

1) Bina Usaha Mikro Masyarakat Mandiri (BUMMI)

Merupakan program pemberdayaan masyarakat yang dikembangkan oleh BMT ARTHA SAKINAH dalam bentuk pendampingan kelompok.

Dalam pembiayaan ini BMT ARTHA SAKINAH menggunakan sistem tanggung renteng yang dalam hal ini anggota kelompok saling membantu dalam pelunasan pembiayaan yang di ajukan secara berkelompok tersebut. Sehingga apabila salah satu anggota BUMMI tidak dapat mengangsur maka akan dapat ditutupi oleh anggota yang lain. Sehingga dalam pembiayaan tersebut pihak BMT tidak terjadi kerugian.

2) Pembiayaan Usaha Mandiri

Merupakan pelayanan pembiayaan yang diperuntukan bagi pengusaha mikro, kecil dan menengah yang potensial. Apabila ada pembiayaan bermasalah dalam hal pembiayaan ini BMT ARTHA SAKINAH menggunakan cara:

- Recheduling

Yaitu penjadwalan ulang adalah perubahan syarat kredit yang hanya menyangkut jadwal pembayaran atau jangka waktu termasuk masa tenggang dan perubahan besarnya angsuran pembiayaan. Nasabah yang dapat diberikan fasilitas penjadwalan ulang adalah nasabah yang menunjukkan iktikad baik dan karakter yang jujur serta ada keinginan untuk membayar, serta menurut BMT, usahanya tidak memerlukan tambahan dana atau likuiditas

- Reconditioning

Yaitu persyaratan ulang dimana perubahan atau seluruh syarat-syarat pembiayaan meliputi perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, tingkat bagi hasil penundaan sebagian atau seluruh bagi hasil, dan persyaratan-persyaratan lainnya. Perubahan syarat pembiayaan tidak termasuk penambahan dana dan konversi sebagian atau seluruh pembiayaan perusahaan. Persyaratan ulang diberikan kepada nasabah yang jujur, terbuka, dan kooperatif yang usahanya sedang mengalami kesulitan keuangan tetapi diperkirakan masih dapat beroperasi dengan menguntungkan.

- Restructuring

Penataan ulang adalah perubahan syarat kecil yang menyangkut penambahan dana BMT, Konversi sebagian atau seluruh tunggakan bagi hasil menjadi pokok pembiayaan baru, atau konversi sebagian atau seluruh pembiayaan menjadi persyaratan BMT atau mengambil partner lain untuk penambah penyertaan

- Liquidation

Yaitu penjualan barang-barang yang dijadikan agunan dalam rangka pelunasan hutang. Pelaksanaan ini dilakukan terhadap kategori pembiayaan yang menurut BMT benar-benar sudah tidak dapat dibantu untuk disehatkan kembali, atau usaha nasabah sudah tidak memiliki prospek untuk dikembangkan.

3) Pembiayaan khusus instansi (PNS/SWASTA)

Untuk menghindari terjadinya pembiayaan bermasalah BMT ARTHA SAKINAH menggunakan cara potong gaji setiap bulan kepada nasabah pembiayaan

4) Gadai/Rahn Surat Berharga

Dalam hal pembiayaan ini nasabah pembiayaan meninggalkan barang agunan kepada BMT yang kemudian dapat diambil dikemudian hari apabila pinjaman telah lunas. Dan apabila tidak dapat melunasi pinjaman tersebut, maka pihak BMT dapat menjual atau melelang barang gadaian tersebut

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang tertulis diatas, maka penyusun dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Konsep pembiayaan pada BMT ARTHA SAKINAH adalah dengan menggunakan prinsip 5C, 7P, dan 3R
2. Bahwa dalam menangani pembiayaan bermasalah BMT ARTHA SAKINAH menggunakan cara-cara sebagai berikut:
 - a. Tanggung Renteng
 - b. Recheduling
 - c. Restructuring
 - d. Liquidation
 - e. Dengan cara potong Gaji
 - f. Melelang barang gadai

4.2. Saran

Berdasarkan realita yang ditemui dalam menyusun tugas akhir ini di KSU BMT ARTHA SAKINAH Yogyakarta, maka saran yang dapat saya rekomendasikan adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengurangi Pembiayaan bermasalah pada BMT ARTHA SAKINAH, maka sebaiknya meningkatkan kemampuan Sumber Daya Manusia dalam menerapkan prinsip 5C, 7P, dan 3R.
2. Perlu diseleksi sector-sektor industry yang lebih prospektif