

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. PENYAJIAN DATA

1. Gambaran Lokasi Penelitian

a. Profil BMT Al-Falah

BMT Al-falah Sungai Danau adalah suatu lembaga ekonomi keuangan ekonomi Ummat yang berbasis Syari'ah Islam (pola bagi hasil) dan berusaha menjauhi pola ribawi (membungakan uang).

BMT Al falah didirikan dan mulai beroperasi pada 1 Februari 2002. Namun awal berdirinya BMT ini masih berbentuk sebagai KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat) sebelum akhirnya berbentuk BMT. didirikannya BMT ini adalah hasil dari sosialisasi mengenai ekonomi kerakyatan yang disampaikan Ketua PINBUK Kal-sel, Drs. H.Agus Salim Matondang, MM di aula Kantor Camat Satui pada bulan Desember 2001, lalu ditindaklanjuti dengan pembentukan pengurus dan pengelola lembaga ini. Untuk modal awal dihimpun dengan cara mengumpulkan modal dari masyarakat dalam bentuk pembelian saham oleh masyarakat, dalam istilah masyarakat setempat dikenal dengan sebutan "berkumpulan" artinya mengumpulkan uang sedikit-demi sedikit dari masyarakat, yang saat itu masih asing bagi

masyarakat, dan prospeknya pun yang tidak begitu menjanjikan, karena tidak tahunya masyarakat dengan sistem-sistem seperti ini.

Sekarang BMT Al-falah telah berusia 6 tahun. Memasuki masa tahun ke-7, BMT dengan segala kemampuannya yang terbatas, berusaha senantiasa melayani anggotanya (masyarakat) secara baik, arif dan bijaksana.

BMT Al-falah Satui Berbadan Hukum Kopsyah Nomor : 007/ BH. 518 / DPPKPM-TB / X / 2003, tertanggal 21 OKTOBER 2003. Di bawah pembinaan PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Tk.I Propinsi Kalsel dan Dinas Koperasi Kab. Tanah Bumbu. BMT Al-falah ini beralamat di Jalan Propinsi Km. 165 No. RT. 37 (Losmen Sabili) Sungai Danau Kecamatan Satui Kabupaten Tanah Bumbu Kalimantan Selatan.

Kegiatan BMT AL-falah adalah mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas dalam kegiatan ekonomi usaha kecil (mikro) dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonominya. BMT juga menerima titipan dana ZIS (Zakat, Infaq, dan Sadaqah) dan menjalankannya sesuai dengan UU No. 29 Tahun 1999.

Sebagaimana BPPN (Badan Penyehatan Perbankan Nasional) telah memberikan penilaian bahwa lembaga keuangan mikro dengan sistem

ekonomi kerakyatan yang berpola syari'ah (BMT) sebagai lembaga keuangan yang sehat, tidak terombang-ambing oleh krisis ekonomi.

BMT Al-falah lengkap dengan Fasilitas penunjang seperti Telepon dengan Nomor (0512) 61915, dan Fasilitas lain berupa 3 unit komputer dan 1 buah printer, 1 buah Mobil dan 1 buah kendaraan .

Kantor BMT Al-falah terletak dekat dengan pusat perdagangan yaitu daerah pasar Bamega Pura. Sekarang ini BMT Al-falah sudah mempunyai kurang lebih nasabah 1.039 orang yang masih aktif.

Adapun Visi BMT Al-falah yaitu : “Menjadi pusat pengembangan ekonomi rakyat yang unggul dengan pengelolaan profesional dalam rangka membentuk masyarakat muslim yang maju”.

Misi BMT Al-falah , yaitu:

Membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat yang adil berkemakmuran, maju berkeadilan dengan landasan syari'ah dan ridha Allah SWT.

Tujuan BMT Al-falah, yaitu :

- a. Menggalang kekuatan ekonomi masyarakat ;
- b. Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syari'ah untuk mengentaskan kemiskinan atas dasar *Ukhuwah Islamiyah*;

- c. Mengembangkan sikap hemat dan mendorong kegiatan gemar menabung.

b. Struktur Kepegawaian BMT Al Falah Sungai danau

Adapun susunan kepegawaian yang ada di BMT Al-falah, secara lengkapnya sebagai berikut :

1. DEWAN PENGAWAS :
 - a. Ketua : H. Ridwan B
 - b. Anggota : Agus Ramdani, S.Ag.
 - c. Anggota : Ahmad Barkati,S.Ag.
2. DEWAN PENGURUS :
 - a. Ketua : Jurji Zaidan S.Ag
 - b. Sekretaris : Agus Ramdani, S.Ag
 - c. Bendahara : Shufiah Bathri,S.Pd.I.
3. PENGELOLA
 - a. Manager : M. Abdul Razak
 - b. AP/Teller : Romy Sartika
 - c. Bag. Simp / CS : Pajriah
 - d. Marketing (PDL) :
 1. Mas'ud
 2. Herby Ridharyani

e. Bag. Umum : Asni

c. Perkembangan BMT Al-Falah Sungai Danau Kabupaten Tanah Bumbu

Berkembangnya lembaga keuangan syariah tentunya sangat dipengaruhi oleh masyarakat yang sudah mulai mengenal bahwa sistem lembaga keuangan syariah lebih dekat dengan kebenaran, hal ini dikarenakan sistem syariah mengadopsi pada prinsip-prinsip Islami. BMT Al-Falah Sungai Danau adalah salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang perkembangannya didukung oleh lingkungan masyarakat agamis, sehingga untuk bermuamalah tentunya mereka tidak hanya memikirkan masalah duniawi tetapi diiringi dengan pertimbangan pertanggung jawaban di akhirat. Dengan adanya pertimbangan tersebut maka tentunya masyarakat di sekitar BMT Al-Falah Sungai Danau memilih bertransaksi dengan lembaga yang sistemnya lebih mendekati kebenaran.

Bukti kongkrit dari perkembangan BMT Al-Falah dapat dilihat dari perkembangan jumlah nasabah sejak 2002 sampai dengan 2008, Adapun jumlah nasabah BMT Al-falah sejak tahun 2002 sampai dengan tahun 2008 dengan rincian sebagai berikut :

TABEL I

NASABAH SIMPANAN DAN PEMBIAYAAN

**BMT AL-FALAH SUNGAI DANAU TAHUN
2002 SAMPAI DENGAN 2008**

No	Tahun	Simpanan	Pembiayaan
1	2002	166 orang	22 orang
2	2003	341 orang	38 orang
3	2004	508 orang	56 orang
4	2005	515 orang	80 orang
5	2006	540 orang	171 orang
6	2007	630 orang	238 orang
7	2008	278 orang (sampai 17 juli)	72 orang (sampai 12 Juli)

Sumber data : BMT Al-falah Sungai Danau

Dilihat dari perkembangan jumlah nasabah penabung dan nasabah pembiayaan di atas dari tahun ke tahun, maka jelas sekali bahwa, perkembangan BMT Al-Falah bisa dibilang mengalami perkembangan dari tahun ke tahun dengan jumlah nasabah penabung dan nasabah pembiayaan yang terus meningkat hingga sekarang.

Tenaga kerja yang mengelola BMT AL-FALAH adalah generasi muda Kecamatan Satui yang telah mengikuti pelatihan khusus di lembaga pelatihan PINBUK, sesuai bagiannya masing-masing.

d. Produk-produk BMT Al-Falah Sungai Danau

Sebagaimana lembaga perbankan BMT Al Falah juga memiliki fungsi yang berbentuk produk layanan sebagai penghimpun atau penyimpan dan penyalur yang terdiri dari jenis simpanan (tabungan) dana dari masyarakat dan produk layanan jenis pembiayaan.

Sebagai penyimpan dana BMT Al-Falah mengemasnya dalam bentuk produk sebagai berikut:

- 1) *muhdarabah* (tabungan bagi hasil),
- 2) *Mudharabah berjangka* (deposito) dan
- 3) *Wadiah Dhamanah* (titipan).

Sedangkan sebagai penyalur keuangan BMT Al-Falah mengemasnya dalam beberapa produk;

- 1) *mudharabah*,
- 2) *murabahah*,
- 3) *Musyarakah*
- 4) *qardhul hasan*,

Namun produk yang paling banyak dipakai dalam setiap transaksi BMT ini adalah produk *murabahah*. Untuk lebih jelasnya mengenai produk penyimpanan dan penyaluran pada BMT Al Falah Sungai Danau, maka akan dijelaskan satu persatu di bawah ini.

a. Pengumpulan dana pihak ketiga

Untuk menarik dana pihak ketiga BMT Al-Falah menampung dana dalam bentuk tabungan. Sebagaimana telah diuraikan sebelumnya bahwa tabungan ini menggunakan bentuk *mudharabah* dimana pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dalam pengelolaan investasi, dengan begitu posisi BMT Al Falah adalah sebagai *Mudharib* dan masyarakat (nasabah) sebagai *shohibu al maal*. Karena Bank sebagai pengelola dana, maka dana yang diterima disajikan dalam neraca sebagai investasi tidak terikat, sedang metode bagi hasil yang digunakan adalah metode *profit sharing* (bagi hasil).

Sedangkan tabungan *mudharabah* berjangka merupakan investasi baik secara individu maupun perusahaan dalam bentuk deposito yang sesuai dengan prinsip *mudharabah muthlaqah*, yakni simpanan dana masyarakat (*shahibu al-mal*) yang oleh BMT Al Falah dapat dioperasikan untuk mendapatkan keuntungan. Keuntungannya di bagi sesuai dengan yang disepakati. Bagi hasil diberikan secara bulanan sampai tanggal jatuh tempo dan dihitung secara harian. Deposito ini dihitung mulai satu hari setelah pembukuan sampai tanggal jatuh tempo.

Tabungan *wadhiah dhamanah*, adalah produk tabungan dana dari pihak masyarakat kepada BMT Al Falah. Pihak BMT sebagai pemegang amanah berhak menggunakan dana yang dititipkan tersebut untuk

dimanfaatkan, sementara pihak penitip akan mendapatkan bonus dari BMT yang sebelumnya tidak disyaratkan oleh kedua belah pihak. Bonus yang diberikan tidak wajib namun menurut kebijakan pihak BMT saja.

b. Penyaluran dana (pembiayaan)

Dalam hal penyaluran dana BMT Al Falah menggunakan kerja sama, yaitu pihak BMT Al Falah sebagai *sahibul mal* memberikan dana usaha atau memberikan tambahan modal kepada pengusaha baik dalam bentuk pembiayaan mudharabah, musyarakah ataupun murabahah.

1) Pembiayaan *Mudharabah*

Akad pembiayaan *mudharabah* adalah salah satu produk pembiayaan yang paling banyak dipakai pada lembaga keuangan di BMT Al Falah Sungai Danau dibanding dengan produk-produk yang lainnya. *Mudharabah* ini adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak pertama (*sahibul mal*) menyediakan seluruh modal, sedang pihak yang kedua sebagai pengelola. Sebagai pihak pertama atau *sahibul mal* adalah BMT Al Falah Sungai Danau, sedangkan sebagai pihak yang menjalankan usaha adalah nasabah yang mengajukan pembiayaan *mudharabah* tersebut.

2) Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan dalam rangka pengadaan barang oleh BMT Al Falah terhadap barang yang telah dipesan

oleh nasabah dan menjualnya kembali pada nasabah dengan akad jual beli dimana pihak BMT menyebutkan harga barang tersebut dan mensyaratkan atasnya keuntungan dengan jumlah tertentu. Sedangkan sistem pembayaran secara tangguh atau berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati.

3) *Qardh*

Pembiayaan *qardh* adalah pembiayaan lunak yang diberikan pada nasabah yang sangat membutuhkan untuk keperluan yang sangat mendesak dimana nasabah atau pihak peminjam tidak dibebani pengembalian bagi hasil kepada pihak BMT. Jadi pihak nasabah cukup mengembalikan jumlah uang sebagaimana jumlah waktu ia meminjam. Pembiayaan *qardh* ini memang diperuntukan untuk tujuan sosial bukan untuk bisnis.

2. Pembiayaan Bermasalah

a. Pembiayaan pada BMT Al-falah Sungai Danau

Dari Hasil observasi penulis di BMT Al-Falah tata cara pengajuan pembiayaan di BMT Al falah melalui beberapa tahapan yang intinya yaitu ; pertama didahului oleh nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan secara tertulis, lalu pengisian kelengkapan berkas-berkas sebagaimana umumnya. Setelah melengkapi berkas, maka tugas pengelola dalam hal ini adalah petugas lapangan BMT pro aktif memeriksa berkas dan dilanjutkan

dengan survey lapangan untuk wawancara serta melihat langsung alamat dan tempat usaha yang dijalankan.

Untuk prosedur pengajuan pembiayaan dan perlengkapan berkas oleh nasabah ini tidak begitu banyak masalah, karena hal ini bisa langsung diteliti langsung baik oleh petugas lapangan atau dewan komite pembiayaan (manager). Sedang masalah survey lapangan untuk mengecek langsung alamat atau tempat nasabah yang mengajukan pembiayaan dilakukan oleh petugas lapangan. Petugas yang ditugasi untuk survey ke lapangan pada BMT Al-Falah diserahkan pada bagian marketing, dimana bagian marketing di BMT ini terdiri dari dua orang saja.

Sebenarnya bagian lapangan ini menduduki tempat yang amat penting, karena dari hasil pengamatannya itulah yang akan dijadikan bahan analisa bagi komite untuk bisa menentukan apakah calon nasabah ini layak atau tidak diberi pembiayaan atau untuk menentukan seberapa besar pembiayaan yang pas untuk calon nasabah tersebut.

Dari hasil wawancara langsung dengan petugas lapangan, bahwa ketika survey lapangan pertama yang dilakukan adalah mengecek kebenaran alamat, tepat usaha, bertemu atau bertatap muka secara langsung dengan calon nasabah, dilanjutkan dengan wawancara. Isi dari wawancara adalah berkisar pada berapa pendapatan bersih perbulan dari usaha dan berapa

pengeluaran alasannya dari sini petugas bisa memprediksi kemampuan nasabah mengangsur ke BMT tiap bulan. Setelah itu diketahui, maka wawancarapun selesai.

Bagi BMT Al-Falah untuk menentukan keputusan mengenai dikabulkan atau tidaknya nasabah yang mengajukan pembiayaan selain kelengkapan berkas ditentukan oleh hasil survey yang dilakukan oleh petugas lapangan dalam hal ini adalah marketing.

Menurut hasil wawancara dengan saudara Agus Ramdani, S.Ag sekretaris BMT Al-Falah pada tanggal 7 Agustus 2008 untuk mempertimbangkan penerimaan permohonan dari calon nasabah *murabahah* yaitu pihak BMT terlebih dahulu menanyakan kepada nasabah usaha apa yang sudah dijalankan dan yang akan di biyai oleh BMT, kemudian pihak BMT akan menanyakan berapa penghasilan yang didapat oleh nasabah setiap bulannya, dan berapa pengeluaran untuk kebutuhan rumah tangga untuk setiap bulannya, kemudian berapa keuntungan bersihnya setiap bulannya dari hasil keuntungan bersih yang didapat oleh nasabah pihak BMT akan mempertimbangkan besarnya permohonan yang di ajukan nasabah dan memperkirakan keuntungan yang akan didapat BMT, apabila nasabah merasa keberatan atas keuntungan yang akan dibagikan kepada BMT nasabah bisa menawarnya untuk diturunkan margin tersebut, untuk

standar keuntungan yang dimiliki BMT Al-Falah Sungai Danau yaitu sebesar 4,5%-6%.

Petugas yang bertanggung jawab untuk menangani masalah pembiayaan khususnya di lapangan adalah khusus petugas lapangan yang akan memberikan laporan mengenai nasabah yang mengajukan pembiayaan di lapangan.

Disini pihak BMT tidak langsung mempersetujui permohonan dari nasabah namun BMT akan melakukan survey ketempat usaha atau rumah nasabah untuk memastikan apakah nasabah benar-benar mempunyai usaha. Karena tidak sedikit para nasabah yang berlaku tidak jujur dalam menyampaikan usaha yang dijalankan setelah dilakukan survey lapangan oleh pihak BMT, informasi yang didapat sebelumnya dari nasabah tidak sesuai. Dengan demikianlah pihak BMT tidak dapat menerima permohonan dari nasabah secara langsung.

Dan menurut hasil wawancara penulis dengan saudara Abdul Razak yaitu pada tanggal 9 Agustus 2008 bahwa setelah uang tunai yang sudah diterima oleh pihak nasabah walaupun dipergunakan untuk keperluan lain bagi BMT tidak mempermasalahkan hal itu yang terpenting para nasabah dapat membayar angsurannya yang sudah disepakati maka dari itulah persyaratan yang utama bagi nasabah adalah mempunyai usaha dan

pendapatan bersihnya lebih besar dari besarnya angsuran yang dibayarkan kepada BMT. Karena dalam penyediaan barang *murabahah* ini BMT tidak bertanggung jawab atas barang tersebut pelimpahan tanggung jawab tersebut hanya kepada nasabah karena nasabah sendiri yang mencari barang untuk usahanya, BMT hanya memberikan pembiayaan berupa uang sebesar harga barang/keperluan yang diajukan oleh calon nasabah.

a. Pembiayaan bermasalah di BMT Al-Falah Sungai Danau

Dari data-data yang penulis temukan di lapangan, terdapat beberapa produk pembiayaan yang di jalankan pada BMT Al-Falah Sungai Danau, yaitu Mudharabah, Murabahah dan qardh. Namun produk yang paling banyak melakukan transaksi adalah produk murabahah, karena menurut mereka produk ini paling mudah diaplikasikan dalam setiap transaksi. Dan dari produk-produk yang lainnya murabahah adalah produk yang paling banyak terdapat pembiayaan yang bermasalah yakni pembiayaan yang mengalami kemacetan.

Menurut hasil wawancara dengan saudara Abdul Razak selaku manajer BMT Al-Falah Sungai Danau pada tanggal 7 Agustus 2008 bahwa produk yang pertama di tawarkan dan sampai saat ini adalah *murabahah* (MBA) yang mana BMT menerima permohonan pembiayaan bagi nasabah

yang akan menambah modal usahanya, kalau untuk pemesanan barang dari nasabah BMT menggunakan *Ba'i Bitsman Ajil* (BBA), yang mana BMT sudah menyediakan daftar beberapa barang beserta harga beli dan juga harga keuntungan yang diperoleh BMT.

Menurut data di lapangan pada tahun 2004 dari jumlah nasabah pembiayaan yang berjumlah 59 terdapat 15 pembiayaan yang bermasalah atau 25%. Pembiayaan yang bermasalah ini terbesar masuk dalam kategori macet karena usaha yang dijalannya tidak berkembang, selain itu adanya penyelewengan dana yang digunakan tidak semestinya, seperti usaha fiktif supaya nasabah mendapatkan dana dari pihak BMT, dan sebagian lagi karena ketidakmampuan nasabah membayar angsuran disebabkan penghasilan yang kecil.

Pada tahun 2005 pembiayaan bermasalah menurun menjadi 26% yakni 16 orang dari 80 nasabah. Pembiayaan bermasalah kali ini juga kebanyakan dalam kategori macet, sementara sisanya menunggak, penyebab terbesar juga usaha nasabah tidak berkembang dan juga karena kurang mampunya nasabah membayar karena penghasilan yang pas-pasan. Pada tahun 2006 pembiayaan bermasalah tidak mengalami perubahan yakni sebanyak 34 dari 171 nasabah pembiayaan atau sekitar 20%. Tidak jauh berbeda, pembiayaan bermasalah kali ini juga masuk kategori macet total

dan sebagian lagi menunggak dan sebagian meragukan. Penyebab pembiayaan bermasalah tahun 2006 ini adalah juga nasabah yang tidak mampu bayar cicilan karena usaha yang dibangun tidak berkembang atau penghasilannya yang tidak mencukupi. Usaha yang dibangun tidak berkembang disebabkan karena manajemen pengusahanya.

Pada tahun 2007 pembiayaan bermasalah mengalami penurunan namun tidak begitu signifikan yakni sekitar 17% atau sebanyak 40 orang dari 238 nasabah pembiayaan. Pada tahun 2008 hingga bulan Juli terdapat pembiayaan yang bermasalah sebanyak 13 orang dari 72 nasabah pembiayaan atau sekitar 18%. Pada tahun 2007 dan 2008 pembiayaan yang bermasalah juga dalam kategori macet total dan sebagian lagi menunggak atau masih dalam penangguhan. Sementara penyebabnya tidak jauh berbeda juga karena usaha yang dijalankan tidak berkembang, dan sebagian lagi memang nasabah tidak mampu bayar karena penghasilan tidak mencukupi dan juga ada beberapa nasabah yang memang tidak mempunyai itikad untuk membayarnya, hal ini dilihat dari penghasilannya yang sebenarnya mampu untuk melakukan pembayaran ke BMT. Jadi total pembiayaan macet sejak tahun 2004-2007 jumlah nasabah seluruhnya 620 sedang yang mengalami pembiayaan bermasalah berjumlah 118 atau 19%, sedang nasabah yang tidak bermasalah 502 atau 80%.

Pembiayaan-pembiayaan bermasalah ini hampir seluruhnya dari pembiayaan murabahah. Karena memang pembiayaan inilah yang banyak digunakan oleh BMT Al-Falah dalam menyalurkan pembiayaan pada masyarakat. Sebagian besar masyarakat memanfaatkan produk ini untuk usaha, namun juga banyak masyarakat yang menggunakan produk ini untuk konsumsi saja. Dan keduanya sama-sama banyak mengalami permasalahan. Bagi masyarakat yang melakukan pembiayaan murabahah untuk usaha, maka permasalahan yang timbul adalah karena usaha yang dijalankan tidak seperti yang diinginkan sehingga usahanya tidak berkembang. Sebagian lagi adanya nasabah yang nakal yakni tidak ada usaha yang dijelankannya atau fiktif saja sehingga dia tidak mampu mengangsur hutangnya.

Namun bagi masyarakat yang memanfaatkan produk murabahah ini untuk konsumsi seperti pembelian barang-barang rumah tangga, alat-alat pertanian dan lain sebagainya, pokok masalah yang menyebabkan pembiayaan macet atau bermasalah disebabkan karena tidak cukupnya penghasilan untuk mengangsur ke BMT dan sebagian lagi karena adanya itikad yang tidak baik dari nasabah untuk tidak melunasi hutangnya pada BMT Al-Falah.

Sementara pembiayaan bermasalah pada produk mudharabah hampir tidak ada, karena produk mudharabah di BMT Al-Falah jarang digunakan dan bahkan hampir tidak pernah kalau kita lihat pertahunnya. Sedang produk *Qardhl Hasan* yang juga sangat sedikit terdapat pembiayaan bermasalah atau mengalami kemacetan, karena sebagaimana produk mudharabah produk ini juga jarang dilakukan dalam satu tahun hanya terjadi 1 atau 2 kali saja.

Dari data yang dapat penulis peroleh, pembiayaan bermasalah yang terdapat di BMT Al-Falah Sungai Danau mengalami sedikit perubahan prosentase seiring dengan bertambahnya nasabah penabung dan nasabah pembiayaan dari tahun ke tahun. Bila kita lihat pada tahun 2004 sampai tahun 2008 pembiayaan bermasalah mengalami sedikit penurunan terutama pada produk pembiayaan murabahah. Dimana penurunan pembiayaan bermasalah ini kebanyakan dari nasabah pengusaha dan sebagian kecil nasabah konsumtif walaupun tidak begitu signifikan, namun diharapkan perubahan ini semakin meminimalisir pembiayaan bermasalah ini akan semakin efektif sesuai dengan apa yang diharapkan.

Sedang faktor pembiayaan bermasalah yang terjadi di BMT Al falah Sungai Danau adalah:

- 1) Faktor Interen

a) Penerapan sistem pembiayaan

Menurut hasil observasi penulis bahwa prosedur pembiayaan yang diterapkan di BMT Al-Falah Sungai Danau sebenarnya sudah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang ditetapkan oleh pihak PNM. Namun yang menjadi permasalahan di sini adalah aplikasi dari sistem-sistem tersebut terutama oleh pengelola itu sendiri. Jadi secara sistem pembiayaan yang digunakan sudah baik hanya saja pada tarap aplikasi kurang maksimal.

b) Lemahnya SDM

Dari hasil wawancara dengan petugas bahwa aturan-aturan yang telah ditetapkan mampu dilaksanakan dengan sempurna, sebab sebagian petugas ada yang tidak memahami betul ketetapan-ketetapan tersebut atau justru menganggap enteng dan tidak penting sehingga tidak akan ada pengaruh bila ketentuan tersebut diabaikan. Contoh yang terjadi pada petugas yang melakukan survey lapangan yang tidak begitu mengindahkan bahwa wawancara secara mendetail dengan calon nasabah itu sangat penting. Yang terjadi pada petugas BMT khususnya petugas lapangan adalah ketika melakukan wawancara cukup dengan mengetahui garis besarnya saja. Mereka kurang menyadari bahwa hal ini akan berakibat fatal.

Dari data di lapangan penulis melihat dari para pengelola BMT Al-falah bila dilihat dari latar belakang pendidikan nampaknya kurang memadai, para pengelola kebanyakan hanyalah lulusan SMA dan sederajat. Sebenarnya masalah pendidikan tidak begitu berpengaruh kalau saja didukung oleh pengalaman yang memadai sebagai seorang pengelola lembaga keuangan, apalagi BMT Al-Falah adalah BMT yang sudah beberapa tahun berdiri yakni sekitar 7 tahunan. Namun yang terjadi pada BMT ini adalah sering bergantinya karyawan, sehingga karyawan yang sudah mulai bisa menjalankan tugasnya diganti dengan karyawan baru yang belum memiliki kemampuan sama sekali dalam bidang ini. Hal seperti inilah yang sering terjadi pada BMT Al-Falah terutama pada bagian marketing.

c) Kurangnya Pelayanan

Selain faktor pendidikan yang menjadi tolak ukur keprofesionalan seorang petugas, faktor terpenting lainnya adalah masalah perilaku keseharian baik itu sebagai petugas BMT atau sebagai masyarakat biasa yang sebagian karyawan BMT dinilai kurang mencerminkan sebagai seorang muslim yang menjunjung tinggi akhlakul karimah. Hal ini bisa dilihat bagaimana petugas BMT melayani masyarakat sebagai nasabah. Menurut pengamatan penulis pelayanan di BMT Al-Falah kurang begitu

memuaskan, contohnya petugas yang bertugas sebagai kasir atau teller tidak begitu ramah dan akrab dengan nasabah, mereka terkesan sangat sibuk dengan pekerjaannya.

Selain petugas kasir dan teller petugas lapangan yang ditugaskan untuk melakukan survey guna mengumpulkan data-data di lapangan juga terlihat masih kaku dan kurang membangun komunikasi dengan calon nasabah pembiayaan. Padahal untuk menggali data yang banyak dari nasabah komunikasi yang insentif sangat diperlukan.

d) Lemahnya Kepemimpinan

Selain itu manager sebagai orang yang menentukan keputusan pembiayaan terlihat sangat pasrah terhadap hasil laporan para petugas survey lapangan. Apalagi bila pembiayaan yang diajukan oleh nasabah dinilai kecil maka baik manager atau petugas lapangan kurang begitu meneliti mengenai calon nasabah. Dari hasil wawancara dengan petugas lapangan survey yang dilakukan oleh petugas lapangan kadang hanya dari wawancara dengan calon nasabah, hal inilah yang banyak dimanfaatkan oleh calon nasabah untuk memanipulasi data, agar pembiayaan yang diajukan cepat dikabulkan.

Uraian di atas menunjukkan bahwa faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah yang datang dari tubuh BMT itu sendiri terutama

mengenai potensi dari para pengelolanya. Sedangkan faktor lainnya berasal dari luar baik itu dari masyarakat yang mengajukan pembiayaan.

2) Faktor Eksternal

Faktor eksternal atau faktor luar yang menyebabkan pembiayaan bermasalah pada BMT Al-Falah. Ada dua faktor eksternal yang menjadi sebab pembiayaan bermasalah;

a) Penyalahgunaan Pembiayaan

Nasabah atau nasabah pembiayaan ada yang ketika mengajukan pembiayaan melakukan manipulasi dan kebohongan data. Maksudnya data-data yang disampaikan oleh nasabah tidak sesuai dengan di lapangan. Ketika petugas melakukan pengecekan ke lapangan untuk membuktikan data-data yang ada mereka sudah siap dengan berusaha untuk menutupi sedemikian rupa sehingga petugas bisa dikelabui. Sehingga petugas percaya dan dana dikucurkan, namun tanpa sepengetahuan petugas dana yang diberikan digunakan untuk kepentingan lain hal seperti inilah yang menyebabkan pembiayaan bermasalah karena ketidakmampuan nasabah untuk mengembalika hutangnya.

b) Usaha tidak Berkembang

Adanya ketidakmampuan nasabah yang telah mendapatkan dana pembiayaan dari BMT Al Falah dalam menjalankan usahanya. Setiap calon

nasabah yang mengajukan pembiayaan di BMT untuk suatu usaha dengan sistem bagi hasil memiliki kesepakatan risiko dan keuntungan ditanggung bersama antara pemodal (BMT) dan orang yang menjalankan usaha untuk itu. Sehingga ketika usaha yang dijalankan oleh nasabah tidak berhasil, maka pihak BMT turut menanggung risikonya.

c) Pemalsuan data oleh nasabah

Selain itu sebagian pemalsuan data ini juga menyebabkan petugas salah dalam memberikan laporan pada manager, sehingga data-data yang dilaporkan tidak akurat yang menyebabkan kesalahan dalam prediksi dan analisa. Karena itu perkiraan pembiayaan yang dilakukan akan mengalami kemajuan ternyata tidak sesuai dengan di lapangan, ujungnya usaha yang dijalani mengalami kemunduran dan akhirnya nasabah tidak mampu membayar hutangnya pada nasabah BMT.

c. Upaya-upaya BMT Al-Falah dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah.

Dari temuan yang ada di lokasi penelitian bahwa pembiayaan yang paling banyak mengalami permasalahan baik itu kredit macet total, penunggakan pembayaran ataupun keterlambatan pembayaran dari nasabah adalah pembiayaan murabahah. Hal ini disebabkan hampir semua

penyaluran pembiayaan di BMT Al-Falah menggunakan produk murabahah baik itu untuk usaha atau konsumtif.

Sementara upaya – upaya yang dilakukan oleh BMT Al- Falah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah di BMT tersebut terutama ketika terjadi pembiayaan bermasalah maka hal yang dilakukan oleh pihak BMT adalah, memberikan

- 1) Keringanan Potongan pada nasabah
- 2) Mengurangi Angsuran

Artinya BMT memberikan potongan terhadap angsuran nasabah sehingga menjadi lebih kecil (pokoknya saja, marjin ditanggihkan)

- 3) Mengurangi Pembayaran pada saat pelunasan Dini.

- b) Besarnya potongan sebagaimana dimaksud diatas diserahkan pada kebijakan LKS.
- c) Pemberian potongan tidak boleh diperjanjikan dalam aqad.

- 4) *Rescheduling*

- a) Penjadwalan Kembali

Dilakukan dengan merubah jangka waktu termin pembayaran, misalnya pembayaran yang biasanya harian di rubah mingguan.

- b) Pemberian *Grace Period* (pemberian jangka waktu)
- c) Pemberian perpanjangan waktu

Namun bila usaha di atas tidak juga bisa diselesaikan, maka usaha terakhir adalah penjualan objek jaminan.

5) Penjualan Objek Transaksi / Jaminan

- a) Jual beli antara BMT dengan nasabah
- b) Jual beli antara nasabah dengan pihak ketiga
- c) Pengambilalihan Agunan oleh pihak BMT.

Selain itu karena penyebab pembiayaan bermasalah yang ada di BMT I-Falah Sungai Danau di sebabkan oleh dua faktor yang yakni faktor interen berkenaan dengan SDM para pengelola dan faktor ekteren yaitu kejujuran dari para nasabah dan pemalsuan data.

1) Penerapan Sistem Pembiayaan

Dari data yang penulis temukan di lapangan sistem pembiayaan BMT Al Falah memang sudah sesuai dengan Sistem Operasional Prosedur. Hanya saja yang menjadi kendala adalah ketika sistem tersebut di terapkan di lapangan karena belum bisa maksimal, dan ini adalah salah satu penyebab banyaknya terjadi kridid macet atau pembiayaan bermasalah. Untuk itu solusi yang diambil adalah semakin memaksimalkan sistem operasional tersebut untuk dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan dengan cara pengawasan dari pihak komite yang semakn diperketat terutama mengenai pembiayaan.

2) Peningkatan SDM Kayawan

Karena yang menjadi penyebab utama pembiayaan bermasalah pada BMT ini adalah masalah sumber daya manusianya, maka upaya yang dilakukan oleh BMT Al-Falah dalam mengatasi hal ini adalah yang pertama tentu mengenai perbaikan sumber daya manusianya. BMT Al-Falah sering mengutus para karyawannya untuk mengikuti pelatihan-pelatihan baik itu yang dilaksanakan oleh PINBUK propinsi Klimantan Selatan ataupun pelatihan-pelatihan yang dilaksanakan oleh Dinas Koperasi baik tingkat kabupaten atau tingkat nasional. Hal ini dilakukan untuk semakin meningkatkan kemampuan para petugas atau karyawan BMT Al-Falah.

3) Meningkatkan Pelayanan

BMT adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang tidak hanya bertujuan bisnis semata, namun yang lebih ditonjolkan adalah kandungan dakwah yang diselipkan melalui peningkatan perekonomian umat. Untuk itu setiap karyawan harus paham betul akan nilai-nilai Islam dan diharap untuk selalu menampilkan akhlak yang terpuji sesuai dengan tuntunan Islam. Untuk itulah setiap karyawan harus selalu dibekali pengetahuan agama yang dalam, dan diberikan contoh yang baik. Untuk mewujudkan hal ini BMT Al-Falah juga menjadwalkan pertemuan rutin sebulan sekali untuk seluruh karyawan dalam acara tausiyah. Dengan begitu diharapkan karyawan bisa

menampilkan nilai-nilai Islam dalam pekerjaannya dan menjunjung tinggi kejujuran dan keadilan dalam setiap prilakunya.

Denga begitu para karyawan terutama yang langsung berhubungan dengan masyarakat bisa memberikan pelayanan yang baik sesuai dengan akhlak Islami. Dan juga bisa memberikan ketenangan dan kepercayaan bagi masyarakat yang ingin bekerjasama dengan BMT Al Falah.

3) Membangun kepemimpinan yang berwibawa

Selain itu untuk mengatasi pembiayaan bermasalah di BMT ini, juga melakukan semakin ditingkatkannya komunikasi antar karyawan dengan cara pihak manager selalu menanyakan kepada petugas yang lainnya mengenai masalah-masalah yang dihadapi di lapangan. Hal ini dilakukan untuk bisa membangun komunikasi antara petugas yang satu dengan yang lainnya dan untuk membatu menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh sebagian karyawan, terutama petugas bagian lapangan, karena petugas ini yang berhubungan langsung dengan nasabah.

Sedangkan untuk mengatasi permasalahan yang datang dari luar atau dari nasabah, maka pihak BMT Al-Falah menekankan kembali pada para petugasnya untuk semakin meningkatkan pengetahuan sehingga bisa semakin berkomunikasi dengan nasabah, dan bisa semakin jeli melihat

dengan siapa ia berhadapan sehingga diharapkan para petugas untuk bisa melakukan analisa terhadap calon nasabah.

B. ANALISIS DATA

Islam haruslah dipeluk secara kaffah dan komprehensif oleh umatnya. Islam menuntut kepada umatnya untuk mewujudkan keislamannya dalam seluruh aspek kehidupannya. Sangatlah tidak masuk akal, seorang muslim yang menjalankan shalat lima waktu, namun dalam kesempatan lain ia juga melakukan transaksi keuangan yang menyimpang dari ajaran Islam. Hal ini tentu tidak sesuai dengan firman Allah SWT dalam surah al-Baqarah ayat 208:



Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah syaitan. Sesungguhnya syaitan itu musuh yang nyata bagimu"¹.

Komprehensif berarti syariat Islam merangkum seluruh aspek kehidupan, baik ritual (ibadah) maupun sosial (muamalah). Ibadah diperlukan untuk menjaga ketaatan dan keharmonisan hubungan manusia dengan Khaliq-nya. Ibadah juga merupakan sarana untuk mengingatkan

¹Tim Penterjemah Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, h. 50

secara kontinu tugas manusia sebagai khalifah-Nya di muka bumi ini. Adapun muamalah diturunkan untuk menjadi *rules of the game* atau aturan main manusia dalam kehidupan sosial.

BMT Al-falah Sungai Danau yang dibuka pada tahun 2002 adalah merupakan terobosan baru untuk meningkatkan derajat ekonomi umat Islam. Selain itu juga untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dengan transaksi yang sesuai dengan aturan syariah. Kesadaran masyarakat untuk menjalankan Islam secara kaffah tentu memerlukan lembaga-lembaga yang dapat melayani kebutuhannya transaksi yang berlandaskan syariah, terutama sekali mengenai pembiayaan dengan produk yang berlandaskan syariah.

Sebagaimana lembaga-lembaga pembiayaan lainnya, BMT Al-falah Sungai Danau juga menetapkan beberapa prosedur atau persyaratan yang harus dijalani dan dipenuhi oleh calon nasabah yang mengajukan pembiayaan. Prosedur tersebut baik berupa proses atau ketentuan yang harus dijalani maupun berupa kelengkapan-kelengkapan data yang diminta oleh pihak perusahaan. Hal ini wajar saja, baik transaksi dengan sistem konvensional maupun transaksi yang berlandaskan pada syariat Islam, semua tentu memerlukan proses dan juga data-data sebagai kelengkapan dalam bertransaksi. Hal ini diperuntukan demi keamanan perusahaan, dan kesalahan dalam pengambilan keputusan dan untuk menghindari

permasalahan dalam menyalurkan pembiayaan. Untuk itu ada beberapa prosedur dan tindakan yang dilakukan oleh BMT Al-Falah sebelum menyalurkan dana pada nasabah.

1. Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

a. Faktor Internal

1) Lemahnya penerapan sistem pembiayaan

Mengenai tindakan operasional yang dijalankan oleh BMT Al-falah terlihat sudah berdasarkan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang diberikan oleh PT. PNM (permodalan Nasional Madani) cabang Bandung. tetapi setelah penulis melakukan penelitian ternyata ada beberapa hal yang masih belum mampu dilaksanakan berdasarkan SOP tersebut contohnya dalam hal melakukan analisa pembiayaan para karyawan marketing/pembiayaan tidak dapat melakukan analisa yang komplit terhadap nasabah, mereka hanya bertanya kepada nasabah tentang usahanya dan melihat lokasi usaha calon nasabah tersebut.

Padahal aturan dalam system akuntansi pembiayaan BMT ditetapkan bahwa, setelah permohonan diisi dengan baik maka petugas BMT melakukan penelitian dan analisa (*survey*) atas kewajaran dan konsistensi dari data dan informasi yang diterima dari calon peminjam pada saat pengisian formulir permohonan pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk

menghindari terjadinya kesimpulan dan pengambilan keputusan yang kurang benar.²

Adapun tugas-tugas penyelidikan adalah:

- a. Wawancara langsung dengan calon nasabah untuk memperoleh data lengkap dan dapat bertatap muka untuk mengetahui berbagai ekspresi dan karakter calon nasabah.
- b. Pengumpulan data yang berhubungan dengan permohonan pembiayaan yang diajukan, baik data internal BMT maupun eksternal.
- c. Pemeriksaan atau penyelidikan atas kebenaran data serta kemampuan pembayaran yang dapat dilakukan dengan wawancara silang dengan pejabat RT, atau suami istri.
- d. Pemeriksaan terhadap kondisi riil dan surat-surat dokumen barang jaminan.
- e. Penyusunan laporan hasil penyelidikan yang telah dilakukan.³

Selain itu pihak BMT Al Falah juga kurang menerapkan prinsip-prinsip pemberian pembiayaan atau yang dinamakan 5c yakni:

- 1) *Character*
- 2) *Capacity*
- 3) *Capital*
- 4) *Collateral*
- 5) *Condition*

Kelima prinsip tersebut belum diterapkan secara maksimal oleh BMT Al Falah. Misalnya saja prinsip *Character* yakni melihat langsung pada calon nasabah dengan cara berbicara, bertemu, namun hal ini dilakukan sekilas sehingga kesimpulan yang diambil tidak tepat. Hal ini

² Muhammad Ridwan, *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal Wat-Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta; Citra Media, 2006), h. 82

³ *Ibid.*, h. 83

juga terjadi pada prinsip peminjaman yang ke lima dimana pihak marketing kadang tidak melihat kondisi perkembangan perekonomian masyarakat setempat. Contoh masyarakat Sungai Danau mayoritas penghasilan dari kayu dan ketika para pengusaha kayu mulai sulit karena pemerintahan menerapkan masalah ilegal logging, maka nasabah banyak nasabah yang usahanya gulung tikar dan berimbas pada kredit macet atau pembiayaan bermasalah.

Sebenarnya hal ini bisa diatasi kalau saja pihak BMT jeli melihat potensi perekonomian waktu itu.

2). Lemahnya SDM

Dari temuan yang ada dilokasi penelitian memperlihatkan bahwa tindakan yang dilakukan oleh BMT Al-falah. sebelum mengeluarkan pembiayaan sudah benar tapi belum maksimal sebab BMT Al- Falah tidak memiliki karyawan (SDM) yang Kompeten di bidangnya dan rata – rata karayawan BMT Al- Falah hanya lulusan SMA. Padahal dalam ketentuan pengelola BMT menurut Djazuli dan Janwari yang dikutip oleh Ma'ruf Abdullah ketua bidang pemberdayaan ekonomi Umat MUI adalah, bahwa Pengelola BMT harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- i. Memiliki landasan iman dan keihklasan dalam beribadah
- ii. Memiliki semangat dan komitmen yang kuat membela kaum dhu'afa.
- iii. Amanah, jujur dan berpotensi bekerja secara profesional.

- iv. Minimal berpendidikan D.3 sebaiknya S.1
- v. Berasal dari sekitar BMT itu dan bersedia untuk bertempat tinggal di sekitar BMT.

Meskipun demikian poin v tidak perlu menghambat BMT untuk mendapatkan orang-orang yang profesional yang diperlukan BMT, kalau kebetulan di sekitar BMT belum tersedia, maka BMT dapat mencari atau meminta pada PINBUK yang ada di Kabupaten Kota.⁴

Sementara hasil survey di lapangan penulis menemukan bahwa pengelola BMT Al Falah Sungai Danau rata-rata hanya lulusan SMA. Namun berbeda bagi dewan pengurus yang semuanya adalah berpendidikan S1. Akan tetapi kalau kita merujuk pada pendapat Ma'ruf Abdullah maka untuk pengelola BMT Al Falah kurang memenuhi standar mengenai pendidikannya.

Hal ini terjadi karena Karyawan BMT Al- Falah belum memahami dengan benar apa fungsi dari analisa pembiayaan tersebut, sehingga mereka melakukan analisa dengan konsep pemikiran mereka sendiri, hal ini yang menyebabkan pihak komite pembiayaan tidak dapat mengambil keputusan dengan benar dan hal ini juga yang menyebabkan terjadinya pembiayaan-pembiayaan bermasalah yang paling dominan di BMT Al- falah.

Permasalahan di atas bisa jadi disebabkan oleh, sistem dalam upaya mengatasi masalah di BMT Al falah sangat menjunjung tinggi nilai

⁴ Ma'ruf Abdullah, *Membangun Kinerja BMT (KLM Syariah) & Kesejahteraan Nasabah dalam Perspektif Pengentasan Kemiskinan Negara dan Kesejahteraan*, (Banjarmasin; Antasari Press, 2008), h. 37

kekeluargaan. Namun untuk nilai kesyariahnya mengingatkan, menjelaskan, bermusyawarah dan memberikan ketegasan adalah prinsip-prinsip syariah dalam menyelesaikan masalah.

Faktor interen disebabkan oleh SDM pegelolanya yang lemah sehingga menyebabkan kinerja pekerja yang kurang maksimal seperti, adanya analisa pada calon nasabah yang tidak akurat padahal hal ini sangat penting untuk memutuskan layak atau tidak calon nasabah tersebut mendapatkan pembiayaan. Petugas BMT Al Falah kurang banyak menggali informasi mengenai nasabah dan mengecek kebenarannya dari berbagai pihak untuk membuktikan kebenaran data yang ditulis oleh calon nasabah sebagaimana dalam ketentuan penyelidikan pembiayaan yang disampaikan oleh Muhammad Ridwan tentang “Pemeriksaan atau penyelidikan atas kebenaran data serta kemampuan pembayaran yang dapat dilakukan dengan wawancara silang dengan pejabat RT, atau suami istri.”⁵ pada calon nasabah. Hal ini diperparah lagi dengan lemahnya pengawasan dan monitoring terhadap pembiayaan yang dikeluarkan dari pihak BMT.

Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwasanya hal yang terpenting yang harus dilakukan oleh BMT Al falah sebelum mengeluarkan pembiayaan adalah melakukan analisa dengan baik, benar

⁵ Muhammad Ridwan, *op.cit.*, h. 82

dan tepat guna memperkecil resiko terjadinya pembiayaan bermasalah dikemudian hari.

3) Pelayanan

faktor terpenting lainnya adalah masalah perilaku keseharian baik itu sebagai petugas BMT atau sebagai masyarakat biasa yang sebagian karyawan BMT dinilai kurang mencerminkan sebagai seorang muslim yang menjunjung tinggi akhlakul karimah. Hal ini bisa dilihat bagaimana petugas BMT melayani masyarakat sebagai nasabah. Menurut pengamatan penulis pelayanan di BMT Al-Falah kurang begitu memuaskan, contohnya petugas yang bertugas sebagai kasir atau teller tidak begitu ramah dan akrab dengan nasabah, mereka terkesan sangat sibuk dengan pekerjaannya.

Selain petugas kasir dan teller petugas lapangan yang ditugaskan untuk melakukan survey guna mengumpulkan data-data di lapangan juga terlihat masih kaku dan kurang membangun komunikasi dengan calon nasabah pembiayaan. Padahal untuk menggali data yang banyak dari nasabah komunikasi yang insentif sangat diperlukan.

4) Lemahnya kepemimpinan

Selain Analisa Pembiayaan penulis juga menemukan hal yang tak kalah penting untuk dilakukan sebelum mengeluarkan pembiayaan adalah peranan Dewan Komite pembiayaan dalam pengambilan keputusan pengeluaran

pembiayaan apakah calon nasabah itu layak atau tidak layak untuk diberikan pembiayaan, apakah usahanya sesuai atau tidak untuk diberikan pembiayaan karena dewan komite merupakan benteng terakhir BMT sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabah.

b. Faktor Eksternal

Faktor yang kedua adanya pembiayaan yang bermasalah adalah, berasal dari luar BMT atau berasal dari masyarakat dan alam.

1) Penyalahgunaan Pembiayaan

Adanya anggota (nasabah) menyalahgunakan pembiayaan yang diperolehnya untuk keperluan lain selain usaha sehingga uang yang didapat tidak berkembang dan nasabah kesulitan dalam pengembaliannya sesuai dengan jadwal yang disepakati. Menurut penulis hal ini tidak murni kesalahan nasabah, sebab sebelum penyaluran dana nasabah tentu sudah melewati beberapa prosedur yang ditetapkan oleh BMT Al falah. Kalau memang telah mejalani persyaratan dan prosedur yang benar dan telah melalui analisa yang kongkrit bagaimana bisa pihak atau petugas BMT tidak mengetahui adanya pemalsuan data yang dilakukan oleh calon nasabah tersebut.

Dari permasalahan di atas dapat diindikasikan bahwa pembiayaan bermasalah yang diakibatkan oleh penyalahgunaan dana pembiayaan oleh

nasabah selain kesalahan nasabah juga disebabkan adanya keteledoran pihak karyawan dan kesalahan dalam analisa mengenai kebenaran data dan kejujuran dari calon nasabah. Padahal menurut Ridwan bahwa “kondisi pembiayaan bermasalah harus diantisipasi sejak dini. Dan sesungguhnya gejala awal dari pembiayaan bermasalah bermula dari analisis pembiayaan yang salah atau pembiayaan yang diberikan tidak sesuai dengan prosedur yang semestinya”.⁶ Dengan begitu bisa dikatakan bahwa, pembiayaan bermasalah sebenarnya bisa dihindari atau paling tidak bisa ditekan bila memang pihak BMT dan calon nasabah betul-betul dalam mematuhi prosedur yang telah ditetapkan oleh BMT.

2) Usaha tidak berkembang

Adanya ketidakmampuan nasabah yang telah mendapatkan dana pembiayaan dari BMT Al Falah dalam menjalankan usahanya. Setiap calon nasabah yang mengajukan pembiayaan di BMT untuk suatu usaha dengan sistem bagi hasil memiliki kesepakatan risiko dan keuntungan ditanggung bersama antara pemodal (BMT) dan orang yang menjalankan usaha untuk itu yang berperan dalam menjalankan usaha bukan hanya nasabah sebagai pengelola modal namun dari pihak BMT juga ikut dalam pengawasan jalannya usaha tersebut. Sehingga apabila terdapat penyelewengan atau

⁶ Muhammad Ridwan, *op.cit.*, h. 97

ketidak sesuaian usaha yang dijalankan oleh nasabah, pihak BMT bisa mengatasinya lebih dini. Jadi pembiayaan bermasalah bisa diatasi sebelumnya.

b) Pemalsuan data Oleh Nasabah

Ada ketidakjujuran oleh nasabah dalam memberikan informasi tentang kegiatan usahanya, seperti menyembunyikan beberapa fakta dari petugas survei, atau memanipulasi data-data, dimana data-data inilah yang akan menjadi bahan analisa bagi komite untuk mengambil keputusan pengabulan permohonan pembiayaan nasabah dan dengan adanya ketidakjujuran dalam memberikan data atau informasi, maka pengambilan keputusan oleh komite tidak tepat sasaran. Hal inilah yang banyak terjadi di BMT Al Falah Sungai Danau sehingga banyak terdapat pembiayaan yang bermasalah. Keadaan ini sebenarnya dapat diatasi kalau memang betul-betul diterapkan sistem atau prosedur pembiayaan yang sesuai dengan standar pembiayaan. Sehingga tidak memberikan kesempatan pada calon nasabah untuk memberikan data-data palsu tentang usahanya. Sebagaimana tentang wawancara langsung dengan calon nasabah dan survey ke tempat usaha atau tempat tinggal calon nasabah, mengecek kepejabat setempat atau RT. Juga dilakukan wawancara silang suami istri. Kalau hal ini dilakukan dengan baik tentu kesempatan untuk tidak jujur akan sangat sulit dilakukan oleh

nasabah. Sehingga kelengkapan informasi akan didapatkan dengan kongkrit yang akan berpengaruh pada pengambilan keputusan yang tepat dan benar dan pembiayaan bermasalah semakin berkurang.

Menyikapi hal demikian ada beberapa usaha yang dilakukan oleh pengelola BMT Al-falah, salah satunya adalah dengan usaha bagaimana dana yang telah didistribusikan semaksimal mungkin kembali walaupun keluar dari jadwal pembayaran, yakni dengan memberikan tenggang waktu pada nasabah dan juga meminta jaminan pada nasabah yang nilainya lebih besar dari dana yang diberikan.

2. Usaha yang dilakukan oleh BMT Al Falah untuk mengatasi pembiayaan bermasalah

Banyaknya pembiayaan bermasalah di BMT Al-falah Sungai Danau tentu membuat pihak perusahaan berfikir untuk mengatasi bagaimana supaya pembiayaan bermasalah tersebut dapat diatasi dengan cara dikurangi atau paling tidak diminimalisir. Ada beberapa usaha yang telah dilakukan oleh pihak BMT Al-Falah untuk mengatasi atau menekan angka pembiayaan bermasalah di BMT ini, ada beberapa hal yang dilakukan oleh pihak BMT Al Falah yaitu;

- a. Penerapan sistem pembiayaan

Dari data yang penulis temukan di lapangan sistem pembiayaan BMT Al Falah memang sudah sesuai dengan Sistem Operasional Prosedur. Hanya saja yang menjadi kendala adalah ketika sistem tersebut di terapkan di lapangan karena belum bisa maksimal, dan ini adalah salah satu penyebab banyaknya terjadi kridid macet atau pembiayaan bermasalah. Untuk itu solusi yang diambil adalah semakin memaksimalkan sistem operasional tersebut untuk dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan dengan cara pengawasan dari pihak komite yang semakin diperketat terutama mengenai pembiayaan.

Sementara upaya yang dilakukan ketika terjadi pembiayaan bermasalah sebagaimana yang telah dipaparkan di atas: yaitu upaya penagihan yang dilakukan oleh BMT kepada nasabah dengan pembiayaan bermasalah atau dengan pemberian keringanan, potongan dan yang terakhir menjual agunan. Ini juga akan membuat efek jera untuk tidak melakukan hal-hal yang bisa merugikan kedua belah pihak. Hal ini sebagaimana Fatwa MUI tentang penyelesaian nasabah yang tak mampu bayar:

Fatwa DSN NO.47/2005, tentang penyelesaian Nasabah Murabahah
Tak Mampu Bayar :

- a) Objek Murabahah dan atau jaminan lainnya di jual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati.
- b) Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan
- c) Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang maka LKS mengembalikan sisanya kepada Nasabah.
- d) Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang maka sisa hutang tetap menjadi hutang nasabah.
- e) Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa hutangnya , maka LKS dapat membebaskannya.

Namun yang lebih efektif adalah usaha yang dilakukan sebelum diputuskan untuk memberikan pembiayaan pada salah satu nasabah. adalah meningkatkan sumber daya manusianya yang merupakan faktor penyebab banyak terjadiya pembiayaan bermasalah yang dipicu oleh kurang pahamnya petugas BMT akan pentingnya melakukan analisa terhadap calon nasabah. Peningkatan sumber daya manusia ini salah satunya yng telah dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan tentang sistem atau tata cara pembiayaan dengan cara mengikutkan karyawan-karyawannya dalam pelatihan-pelatihan yang dilakukan oleh PINBUK kalimantan Selatan maupun PINBUK Pusat, atau mengikutkan karyawannya dalam pelatihan

tentang kewirausahaan oleh dinas koperasi Tanah Bumbu dan lain sebagainya.

b. Peningkatan SDM

Usaha yang kedua dalam meningkatkan SDM para karyawannya adalah dengan semakin memperdalam pemahaman agama, karena hal ini adalah merupakan sumber motivasi bagi karyawan untuk dapat bekerja dengan baik dan menjunjung tinggi kejujuran dalam setiap langkahnya. Untuk itu dibentuk pengajian rutin yang dilaksanakan di rumah-rumah karyawan secara bergiliran.

Selain itu upaya peningkatan SDM ini selain secara spritual juga ada upaya peningkatan SDM secara intelektual yakni dengan selalu mengutus karyawan untuk mengikuti pelatihan atau seminar yang diadakan PINBUK Pusat atau Propinsi. Upaya ini penting karena selain menambah kualitas secara spritual juga perlu meningkatkan kualitas secara intelektual. Hal ini juga penting untuk meningkatkan pelayanan terhadap masyarakat.

c. Peningkatan Pelayanan

Peningkatan pelayanan adalah hal yang sangat penting, untuk meningkatkan rasa percaya masyarakat akan lembaga keuangan syariah. Pelayanan ini tentu sangat erat hubungannya dengan sumber daya manusianya itu sendiri, karena dengan sumber daya manusia dengan

kualitas yang baik otomatis ia akan menganggap pelayanan adalah hal yang penting an fatal bila iabaikan.

Pelayanan di sini tidak hanya dalam hal bisnis saja namun pelayanan lebih ditekankan pada pencerminan perilaku petugas dengan perilaku yang sesuai dengan akhlak Islami. Sehingga masyarakat bisa melihat nilai plus lembaga keuangan syariah selain dari sisi bisnis yang menjunjung tinggi keadilan namun juga merasakan kenyamanan dalam bermuamalah.

d. Kepemimpinan

Usaha selanjutnya adalah semakin meningkatkan fungsi komite sebagai bagian yang menentukan dalam mengambil keputusan mengenai penyaluran pembiayaan, untuk tidak begitu saja menyetujui laporan mengenai data dan analisa dari calon nasabah pembiayaan dari petugas survey. Komite harus sangat berhati-hati dan sangat teliti sebelum menetapkan keputusan mengenai pemberian pembiayaan kepada nasabah.

Prinsip ini penting sebab kehati-hatian dalam menetapkan pembiayaan akan mengurangi resiko pemiayaan bermasalah. Kehati-hatian dalam hal apa saja telah diperintahkan oleh Allah, sebagaimana ayat di bawah ini;



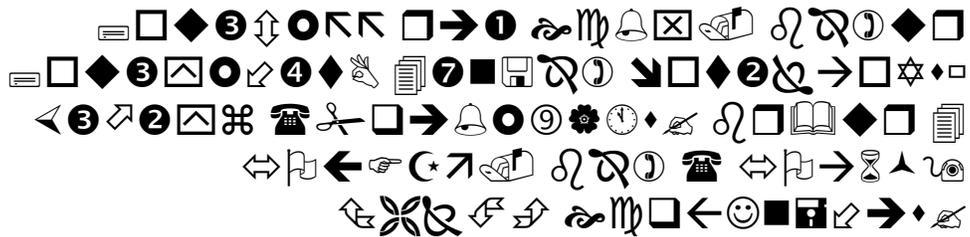
Artinya: “ Dan hendaklah kamu memutuskan perkara di antara mereka menurut apa yang diturunkan Allah,dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu mereka. Dan berhati-hatilah kamu terhadap mereka, supaya mereka tidak memalingkan kamu dari sebagian apa yang telah diturunkan Allah kepadamu.....”(QS. AL Maidah (5):49)

Dan hadis Rasulullah, yang artinya,

“ Sikap hati-hati itu datang dari Allah, sebaliknya sifat ceroboh itu datang dari syetan”, (HR.Ath Thabrani)

Bila dilihat dari usaha yang dilakukan oleh pihak BMT Al Falah dalam mengatasi pembiayaan yang bermasalah sebenarnya cukup strategis, sebab poin-poin itulah yang menurut penulis merupakan penyebab banyaknya pembiayaan yang bermasalah di BMT Al Falah Sungai Danau. Seperti meningkatkan SDM para karyawannya, dan lain sebagainya. Namun sampai sekarang pembiayaan bermasalah di BMT Al Falah Sungai Danau belum bisa diminimalisir sedemikian rupa, sebab bila dilihat dari usaha yang dilakukan oleh BMT Al Falah dan waktu yang diperlukan tidak sebanding dengan hasil yang diperoleh untuk menekan jumlah pembiayaan bermasalah.

Dalam Islam pun diberikan alternatif, jika masalah tersebut benar-benar bukan diakibatkan kecerobohan nasabah dan telah membuat hidupnya sulit, maka nasabah perlu diberi dana sebagai tanda bela sungkawa (sadaqah). Sebagaimana firman Allah Berikut ini;



Artinya: “Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”.⁷

Namun jika yang terjadi sebaliknya, dimana beberapa langkah sudah di tempuh, maka jalan yang paling akhir sesungguhnya sangat dihindari dalam ajaran Islam dan sebagai upaya penyelesaian masalah adalah penyitaan. Namun dalam pelaksanaannya terdapat beberapa langkah yang harus dipahami oleh lembaga, diantaranya; penyitaan harus melalui proses musyawarah, mencari harga tertinggi terhadap barang yang disita, lembaga hanya berhak atas pengambilan modalnya saja. Jika keadaan mudharib benar-benar dalam kesulitan, maka besarnya uang pelunasan

⁷ Tim Penterjemah Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, h. 69

kekurangannya hanya dihitung dari bulan pertama dari mudharib macet sampai dia didefinisikan sebagai kredit macet.

عن ابي هريرة : ان رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : مطل الغنى ظم ,
واذا اتبع احدكم علي مليء فليتبّع . (رواه ابو داود وغيره)⁸

Artinya: “Dari Abu Hurairah ra, bahwa Rasulullah Saw bersabda: “Menunda-nunda pembayaran bagi orang yang mampu membayar adalah kezaliman. Dan apabila salah seorang kamu (piutangnya) dialihkan kepada orang yang mampu membayarkannya maka terimalah cara yang demikian itu”.⁹

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam murabahah ini. Jika seorang nasabah menunda penyelesaian utang tersebut, penjual dapat mengambil tindakan; mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali utang itu dan mengklaim kerugian finansial yang terjadi akibat penundaan.

⁸ Abu Daud Sulaiman Ibnu Al-Assijistani, *Sunan Abi Daud Juz III*, Kitabul Buyu', Bab Fi Syirkah, (Beirut: Darul Fikr, t.th), h. 212

⁹ Ustadz Bey Arifin, A Syinqithy Djamaludin, *Terjemah sunan Sunan Abu Daud Jilid IV*, (Semarang: CV Asy syifa', 1993), Cet I, h. 14