

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

#### A. Penyajian Data

##### 1. Sejarah Singkat BMT UGT Nusantara

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri atau yang bisa disebut “*Koperasi BMT UGT Sidogiri*” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 atau 6 Juni 2000 di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 sejak tanggal 22 Juli 2000. (bmtugtnusantara,2022)

Dalam perkembangannya BMT Sidogiri mengalami beberapa perubahan struktur, yang dimana salah satunya terjadi pada tahun 2021 BMT UGT Sidogiri berganti nama menjadi BMT UGT Nusantara. BMT UGT Nusantara didirikan oleh beberapa orang dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang ada di wilayah Jawa Timur

Koperasi BMT UGT Nusantara membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial dan pada saat ini BMT UGT Nusantara telah berusia 20 tahun dan telah memiliki 278 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah. Di Kalimantan Selatan ada 4 unit cabang BMT UGT Nusantara yaitu di antaranya Banjarmasin, Banjarbaru,

Pelaihari dan Binuang, serta satu cabang pembantu wilayah Banjarmasin yang berada di Pekauman. BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin berdiri pada tanggal 21 Oktober 2012 yang beralamatkan di Jalan Simpang Sungai Bilu RT.21 RW.02 No. 167 Veteran Kel. Melayu Kec. Banjarmasin Tengah Kota Banjarmasin.

BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin hadir atas permintaan alumni untuk membuka cabang di Banjarmasin, kerana kota Banjarmasin wilayah yang strategis dan dekat dengan daerah pasar. Dengan lokasi yang strategis ini BMT UGT Nusantara Cabang Banjarmasin menjadi salah satu alternatif untuk menabung dan melakukan berbagai macam produk pembiayaan yang ada bagi masyarakat ataupun bagi pedagang pasar sekitar

## 2. Visi Dan Misi BMT UGT Nusantara

### a. Visi

Koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermartabat (MANTAP)

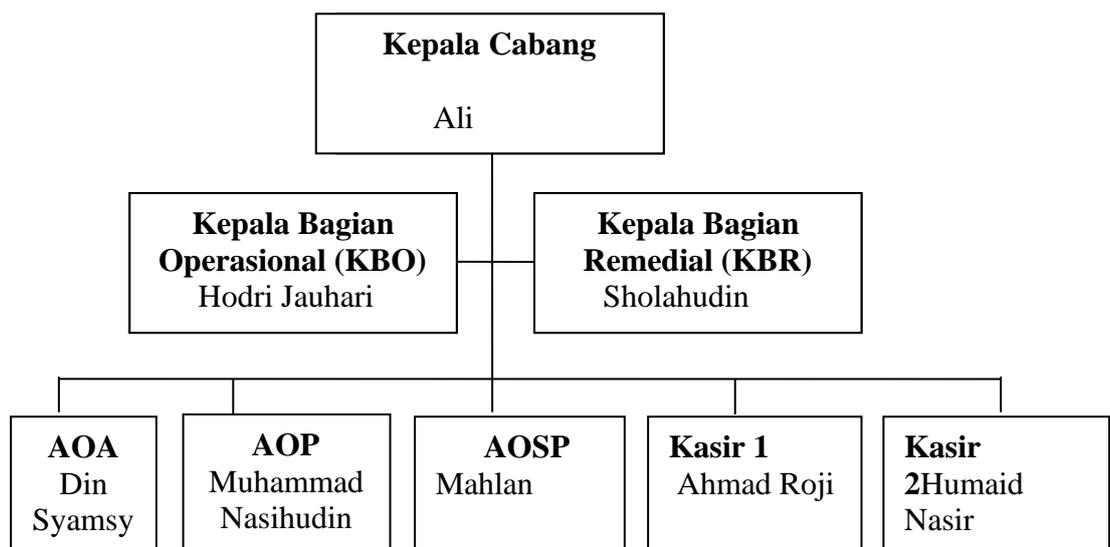
### b. Misi

- 1). Mengelola koperasi yang sesuai dengan jatidiri santri,
- 2). Menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standar kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN).
- 3). Menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan,
- 4). Memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota,
- 5). Memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi,
- 6). Memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat
- 7). Meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat.

### 3. Struktur Organisasi Pengurus BMT UGT Nusantara Banjarmasin

Struktur organisasi merupakan kerangka yang menunjukkan bagian-bagian yang ada dalam perusahaan batas-batas wewenang serta tanggungjawab dalam setiap bagian dalam bekerja sama untuk mencapai tujuan organisasi. Struktur organisasi berfungsi sebagai alat untuk membimbing kearah efisiensi dalam penggunaan pekerja dan seluruh sumber daya yang diperlukan dalam meraih organisasi.

Tabel III  
Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Banjarmasin.



Sumber: BMT UGT Nusantara Banjarmasin, 2022

### 4. Tugas-Tugas Pengurus BMT

#### a. Kepala Cabang

- 1).Melakukan akad dan penanda tangan perjanjian pembiayaan dengan anggota.
- 2).Melakukan pengikatan agunan pembiayaan sesuai ketentuan

- 3).Melakukan kerja sama pengadaan barang dengan mitra untuk melayani keperluan transaksi dengan anggota.
- 4).Melakukan akad dengan anggota dan serah terima barang jaminan (agunan)
- 5).Memastikan kas opnam dan bank harian berjalan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- 6).Memastikan penghimpunan tabungan yang ada di cabang dan seluruh cabang pembantu sesuai dengan target yang ditetapkan
- 7).Memastikan penyaluran pembiayaan yang ada di cabang dan seluruh cabang pembantu sesuai dengan target
- 8).Menjaga kualitas pembiayan cabang dan cabang pembantu dibawahnya.
- 9).Memastikan akuntabilitas pencatatan cabang dan cabang pembantu dibawahnya.
- 10).Menjaga kedisiplinan serta kepatuhan karyawan cabang dan cabang pembantu dibawahnya pada system yang berjalan.
- 11).Memastikan tercapainya target SHU cabang pembantu dibawahnya
- 12).Mengirim laporan evaluasi ke kepala cabang dengan tembusan keuangan dan supervisor.
- 13). Mengajukan permohonan untuk melakukan renovasi kantor.

b. KBO (Kepala Bagian Operasional) bertugas:

- 1).Bertugas secara menyeluruh berkaitan pada operasional simpanan dan pembiayaan

- 2).Memastikan terget harian, mingguan, bulanan dan tahunan pemasaran produk simpanan dan pembiayaan di cabang dan cabang pembantu di bawahnya terlaksana.
- 3).Mengontrol kinerja AOSP cabang pembantu sehingga target dapat tercapai.
- 4).Memastikan transaksi harian, mingguan, bulanan dan tahunan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 5).Melaporkan hasil kerja perolehan simpanan dan penyaluran pembiayaan.
- 6).Menjaga kualitas pembiayaan cabang dan cabang pembantu dibawahnya.
- 7).Memastikan akuntabilitas pencatatan cabang dan cabang pembantu dibawahnya
- 8).Melakukan rapat evaluasi pencapaian target simpanan dan pembiayaan dengan semua AOA dan AOSP bawahnya.
- 9).Melakukan evaluasi perolehan penjualan portofolio produk simpanan dan pembiayaan
- 10).Membuat anggaran barang persediaan tahunan
- 11).Membuat anggaran promosi dan pemasaran tahunan
- 12).Menjaga kedisiplinan serta kepatuhan karyawan cabang dan cabang pembantu dibawahnya pad asistem yang berjalan.

c. KBR (Kepala Bagian Remedial) bertugas:

- 1).Memeriksa, menganalisa dan memutuskan tindak lanjut penyelesaian pembiayaan bermasalah.
- 2).Menerima dan melakukan pemeriksaan berkas pengajuan restrukturisasi pembiayaan
- 3).Memastikan penagihan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah sesuai prosedur.
- 4).Memastikan tercapainya target NPF (*Non Performing Financing*)
- 5).Memastikan penagihan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah oleh AOP (*Account Officer Penagihan*) telah sesuai dengan prosedur.
- 6).Memastikan keamanan penyimpanan bukti kepemilikan agunan dan barang agunan.
- 7).Memastikan pelaksanaan ketentuan audit yang berjalan telah sesuai ketentuan dan melakukan audit harian
- 8).Menjadi wakil pusat yang ada di cabang sebagai penjaga syistem dan pengendalian resiko
- 9).Memastikan pelaksanaan *cash oppname* harian kasir yang berjalan sesuai ketentuan.

d. AOA (*Account Officer Survey dan Analisa*) bertugas:

- 1).Memastikan baiknya kualitas suatu pembiayaan.
- 2).Memastikan kebenaran informasi hasil survey yang telah dilakukan dan melakukan analisa terhadap pemohon terkait pembiayaan dan agunan yang diserahkan

- 3).Memastikan tempat tinggal dan karakter pemohon sesuai dengan pengajuan
- 4).Memastikan usaha dan kemampuan pemohon sesuai dengan prosedur
- 5).Memastikan kebenaran agunan (barang jaminan) yang diberikan serta nilai transaksi agunan sesuai dengan prosedur
- 6).Memastikan fungsi AOA (Account Officer Survey Analisa) berjalan sesuai dengan ketentuan dan prosedur lembaga.

e. AOP (*Account Officer* Penagihan)

- 1).Memastikan penagihan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah telah sesuai dengan prosedur
- 2).Memastikan keamanan penyimpanan bukti kepemilikan agunan dan agunan yang telah diserahkan sesuai dengan prosedur

f. AOSP (*Account Officer* Simpanan dan Pembiayaan) bertugas:

- 1).Mencapai target simpanan dan pembiayaan
- 2).Memonitoring pembayaran angsuran oleh anggota apakah berjalan lancar atau tidak
- 3).Memastikan penerimaan setoran tabungan dan pembiayaan serta penarikan simpanan dijalankan dan dicatat sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang ada
- 4).Memastikan permohonan pembiayaan mengetahui ketentuan dan persyaratan terkait pembiayaan.

g. Kasir Bertugas:

- 1).Memastikan kesesuaian penerimaan dan pengeluaran kas.

2).Memastikan pencatatan seluruh transaksi secara tepat sesuai dengan ketentuan

3).Menjalan fungsi kasir dengan efektif dan efesien.(Hapsari,2021:37-43)

## 5. Produk-Produk BMT Nusantara

Produk-produk yang disediakan di BMT UGT Nusantara Banjarmasin terbagi menjadi 2 yaitu ada produk simpanan dan produk pembiayaan.

### a. Produk Simpanan

#### 1).Tabungan umum syariah

Setoran dan penarikan dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Dengan akad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah. Dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT.

Manfaat dan Keuntungan:

- a). Aman dan transparan
- b). Bebas riba, transaksi mudah dan sesuai dengan syariah
- c). Bagi hasil menguntungkan dan halal
- d). Tanpa biaya administrasi bulanan
- e). Ikut membantu sesama ummat (ta'awun)

#### 2).Tabungan Haji

Tabungan umum berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah haji. Dengan akad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah dengan nisbah 50% Anggota : 50% BMT.

Manfaat dan Keuntungan:

- a).Memudahkan melakukan setoran tabungan setiap saat

- b).Mudah memantau perkembangan dana dengan mendapatkan laporan mutasi transaksi berupa buku tabungan
- c).Mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif
- d).Ikut membantu sesama ummat
- e).Aman, terhindar dari riba dan haram
- f).Dapat mengajukan dana talangan bagi calon jama'ah haji yang ingin memperoleh porsi keberangkatan haji pada tahun yang direncanakan.

### 3).Tabungan Umrah

Tabungan umrah berjangka untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah umrah. Dengan akad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah, dengan nisbah 40% Anggota : 60% BMT.

Manfaat dan keuntungan:

- a).Kemudahan melakukan setoran tabungan setiap saat
- b).Mendapatkan tambahan bagi hasil yang kompetitif
- c).Ikut membantu sesama ummat
- d).Aman, terhindar dari riba dan haram
- e).Dapat mengajukan dana talangan umrah maksimal 30% dari kekurangan biaya umrah dengan ketentuan pembiayaan yang berlaku.

### 4).Tabungan Hari Raya Idul Fitri

Tabungan umum berjangka untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri. Dengan akad berdasarkan prinsip syariah

mudharabah musyarakah dengan nisbah 40% Anggota: 60% BMT.

Manfaat dan keuntungan:

- a). Transaksi mudah dan transparan sehingga memudahkan melihat perkembangan setiap saat
- b). Aman, terhindar dari riba dan haram
- c). Ikut membantu sesama ummat
- d). Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan atau dapat dirupakan barang untuk kebutuhan hari raya sesuai kebijakan BMT Nusantara
- e). Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan

#### 5). Tabungan Pendidikan

Tabungan umum berjangka yang diperuntukan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa. Dengan akad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah. Dengan nisbah 40% Anggota: 60% BMT. Manfaat dan keuntungan:

- a). Aman dan transparan sehingga dengan mudah memantau perkembangan dana setiap bulan
- b). Transaksi mudah dan bebas dari riba
- c). Pengurus lembaga tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan siswa diakhir tahun pendidikan. Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan

d).Mendapatkan dana BEA SISWA untuk siswa tidak mampu sebesar  
Rp. 150.000 sesuai kebijakan BMT Nusantara

e).Gratis biaya administrasi

#### 6).Tabungan Kurban

Tabungan umum berjangka untuk membantu dan memudahkan anggota dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah. Dengan akad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytarakah dengan nisbah 40% Anggota 60% BMT. Manfaat dan keuntungan:

a).Mempermudah perencanaan keuangan untuk pembelian hewan kurban dan aqiqah

b).Mendapatkan bagi hasil yang halal dan kompetitif

c).Membantu sesama ummat

#### 7).Tabungan Tarbiyah

Tabungan umum berjangka untuk keperluan pendidikan anak dengan jumlah setoran bulanan tetap (*Installment*) dan melengkapi dengan asuransi. Dengan akad berdasarkan prinsip syariah mudharabah muryarakah dengan nisbah 25% Anggota : 75% BMT.

Tabungan tarbiyah memiliki manfaat:

a).Memudahkan perencanaan keuangan masa depan untuk biaya pendidikan putra/putri

b).Mendapatkan perlindungan asuransi secara otomatis tanpa melalui pemeriksaan kesehatan

c). Mendapatkan souvenir BMT Nusantara sesuai persyaratan uang berlaku

#### 8). Tabungan Berjangka

Tabungan berjangka yang setoran dan penarikannya berdasarkan jangka waktu tertentu. Dengan akad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah dengan nisbah jangka waktu 1 bulan nisbah 50% Anggota : 50%, jangka waktu 3 bulan Nisbah 52% Anggota : 48% BMT, jangka waktu 6 bulan Nisbah 55% Anggota 45% BMT, jangka waktu 9 bulan Nisbah 57% Anggota : 43% BMT, jangka waktu 12 bulan Nisbah 60% Anggota : 40% BMT, jangka waktu 24 bulan Nisbah 70% Anggota : 30% BMT. Keuntungan dari tabungan berjangka adalah:

- a). Mendapatkan bagi hasil yang lebih besar dan kompetitif
- b). Bisa dijadikan jaminan pembiayaan
- c). Nisbah (proporsi) bagi hasil lebih besar dari pada tabungan umum syariah

#### 9). Tabungan MDA Berjangka Plus

Tabungan berjangka khusus dengan mudah dan manfaat asuransi santunan kesehatan secara gratis. Dengan akad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musytrakah. Dengan nisbah 50% Anggota : 50% Anggota : 50% BMT. Manfaat dan keuntungan:

- a). Mendapatkan santunan asuransi kesehatan rawat inap rumah sakit Rp. 200.000 perhari (maksimal 180 hari setahun)

- b).Rawat ICU Rp. 400.000 perhari (maksimal 10 hari setahun)
- c).Santunan biaya operasi Rp. 2 juta (dalam setahun)
- d).Mendapatkan santunan asuransi meninggal dunia (santunan meninggal biaya Rp 5 juta dan santunan meninggal kecelakaan Rp. 10 juta).

b. Produk Pembiayaan

1). UGT GES (Gadai Emas Syariah)

Adalah fasilitas pinjaman dengan agunan berupa emas, sebagai untuk alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Dan pada produk pembiayaan ini menggunakan akad rahn bil ujah. Dengan persyaratan agunana yang berupa emas. Adapun keuntungan yang didapat sebagai berikut:

- a). Proses yang cepat dan mudah
- b). Pembiayaan yang langsung cair tanpa dilakukannya survey
- c). Ujah lebih kompetitif dan murah
- d). Perhitungan ujah menggunakan sistem harian
- e). Transaksi sesuai dengan syariah.

Dengan ketentuan sebagai berikut:

- (1).Jangka waktu maksimal 4 bulan dan bisa diperpanjang maksimal 2 kali.
- (2).Pembayaran ujah bisa dilakukan sesuai kesepakatan maksimal setiap bulan
- (3).Maksimal pinjaman gadai syariah 5 rekening yang aktif.

## 2). UGT MUB (Modal Usaha Barokah)

Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau bagi hasil (Mudharabah/Musyarakah). Adapun manfaat atau keuntungan yang didapat yaitu:

- a). Membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan sistem yang mudah, adil, serta maslahah.
- b). Anggota bisa *sharing* (berbagai) risiko dengan BMT sesuai dengan pendapatan riil usaha anggota.
- c). Terbebas dari haram dan riba.

Dengan ketentuan sebagai berikut :

- (1). Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha komersial mikro dan kecil
- (2). Peruntukan pembiayaan adalah perorangan atau badan usaha
- (3). Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan
- (4). Maksimal plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 500 juta

## 3). UGT MTA ( Multiguna Tanpa Agunan)

Adalah fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau berbasis sewa (Ijarah dan Kafalah)

Produk ini dapat digunakan untuk modal usaha (Murabahah), biaya sekolah/pendidikan (akad kafalah), biaya rawat inap rumah sakit

(akad kafalah), pembelian perabotan rumah tangga (akad murabahah), pembelian alat-alat elektronik (akad murabahah) dan melunasi tagihan hutang (kafalah). Dengan persyaratan fotocopy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir. Dan keuntungan yang didapat yaitu:

- a). Membantu mempermudah anggota memenuhi kebutuhan dana untuk modal usaha dan konsumtif dengan cepat dan mudah
- b). Anggota tidak perlu menyerahkan angunan yang diletakkan di BMT.

Dengan ketentuan sebagai berikut:

- (1). Jenis pembiayaan berupa pembiayaan modal usaha dan konsumtif
  - (2). Peruntukan pembiayaan adalah perorangan
  - (3). Jangka waktu pembiayaan maksimal 1 tahun
  - (4). Harus aktif menabung minimal setiap kali angsuran
  - (5). Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 1.000.000
- 4). UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

Adalah fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli atau murabahah. Persyaratan dengan fotocopy rekening tabungan selama 3 bulan terakhir, slip gaji yang disahkan oleh perusahaan/instansi tempat pemohon bekerja, fotocopy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir dan keterangan mengenai kendaraan bermotor yang akan dibeli meliputi jenis kendaraan, tahun

pembuatan serta harga kendaraan (untuk kendaraan yang bekas).

Dengan keuntungan dan manfaat sebagai berikut:

- a). Membantu anggota dalam memiliki kendaraan bermotor dengan mudah dan barokah
- b). Kendaraan yang dipilih sesuai keinginan
- c). Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas pembiayaan KBB
- d). Kendaraan dilindungi asuransi syariah
- e). Terbebas dari haram

dengan ketentuan sebagai berikut:

- (1). Jenis pembiayaan berupa pembelian kendaraan seperti mobil, atau motor baru maupun bekas.
- (2). Peruntukan pembiayaan adalah perorangan
- (3). Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun untuk kendaraan yang baru sedangkan kendaraan bekas maksimal 3 tahun
- (4). Umur kendaraan maksimal 10 tahun untuk mobil dan 5 tahun untuk motor pada saat jatuh tempo fasilitas KBB
- (5). Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap
- (6). Usia pemohon pada saat pengajuan KBB minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas KBB
- (7). Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 100 juta untuk kendaraan bekas dan Rp. 200 juta untuk kendaraan baru
- (8). Uang muka minimal 25%.

#### 5). UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)

Adalah fasilitas pembiayaan yang ditunjukkan untuk pembelian barang elektronik, jenis barang elektronik yang bisa diajukan seperti barang elektronik yang dijual secara elegal (baru atau bekas), bergaransi (pabrik atau toko), dan barangnya *marketable* seperti laptop, komputer, TV, audio, kulkas dan lainnya. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (*murabahah*) atau akad ijarah muntahiya bittamlik (IMBT). Persyaratan dengan fotocopy rekening tabungan selama 3 bulan terakhir, slip gaji yang disahkan oleh perusahaan/instansi tempat pemohon bekerja, fotocopy rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir dan keterangan mengenai barang elektronik yang akan dibeli meliputi jenis, merk, dan spesifikasi yang penting. Adapun keuntungan dan manfaat yaitu sebagai berikut:

- a). Membantu anggota dalam memiliki barang elektronik dengan mudah dan terpercaya
- b). Bisa memilih barang elektronik sesuai keinginan
- c). Nilai angsuran tetap sampai berakhirnya fasilitas pembiayaan
- d). Terbebas dari haram dan riba

Dengan ketentuan sebagai berikut :

- (1). Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap
- (2). Jangka waktu maksimal sesuai jangka waktu garansi

- (3). Jaminan bisa berupa barang yang diajukan atau jaminan berharga yang lain seperti BPKB dan sertifikat tanah.
- (4). DP atau uang muka 25% dari ketentuan harga
- (5). Usia pemohon pada saat pengajuan minimal 18 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo
- (6). Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp. 10 juta
- (7). Pengajuan dapat dilakukan sendiri-sendiri atau dikoordinir secara kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja.

6). UGT PKH (Pembiayaan Kafalah haji)

Adalah fasilitas pembiayaan konsumtif bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan kekurangan setoran awal biaya. Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. Dan akad yang digunakan adalah akad kafalah bil ujah dan wakalah bil ujroh. Persyaratan yang harus dipenuhi yaitu telah memiliki rekening tabungan haji al-Haromain dan melampirkan surat kuasa pembatalan porsi haji serta surat kuasa debit rekening tabungan haji di Bank Syariah atas nama CJH. Adapun keuntungan dan manfaat yang didapatkan yaitu:

- a). Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah
- b). Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau bisa dilakukan di seluruh kantor layanan BMT UGT

- c). Dapat dipenuhinya kebutuhan dana untuk menutupi kekurangan dana sebagai persyaratan dalam memperoleh porsi haji
- d). Solusi terbaik dan berkah untuk mewujudkan langkah-langkah Baitullah karena pembiayaan sesuai syariah
- e). Pembiayaan tanpa agunan
- f). Jangka waktu sampai 5 tahun
- g). Proses pendaftaran haji ke kantor Kementerian Agama (KEMENAG) didampingi langsung oleh petugas BMT UGT.

Adapun ketentuan-ketentuan yaitu:

- (1). Biaya legalisasi surat kuasa pembatalan porsi di notaris sebesar Rp. 100.000 (tergantung masing-masing notaris setempat).
- (2). Maksimal dana kafalah sebesar 90% dari biaya setoran awal BPIH untuk mendapatkan nomor seat porsi haji. (Hapsari,2021, hlm43-49)

#### 6. Pembiayaan Murabahah dan Faktor Penurunan Nasabah

Pada umumnya lembaga keuangan syariah khususnya BMT merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat, BMT juga berfungsi sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat. Pembiayaan yang diberikan oleh BMT yaitu membiayai kebutuhan dana yang akan digunakan untuk membeli suatu benda/barang maupun jasa, dimana nasabah hanya diwajibkan membayar cicilan keuangan setiap bulan untuk modal kerja yang dibiayai BMT (pokok pinjaman) baru dibayar saat pelunasan (jatuh tempo).

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh penulis, penulis mendapatkan data-data yang berhubungan dengan analisis penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah serta kebijakan yang dilakukan BMT UGT Nusantara Banjarmasin dalam hal mengatasi penurunan jumlah nasabah. Data-data ini penulis peroleh melalui wawancara langsung dengan satu orang informan yakni:

#### **Identitas Informan**

Nama : Ali

Umur : 36 Tahun

Alamat : Jl. Aes Nasution gg. Gotong Royong

Jabatan : kepala pimpinan BMT UGT Nusantara Banjarmasin

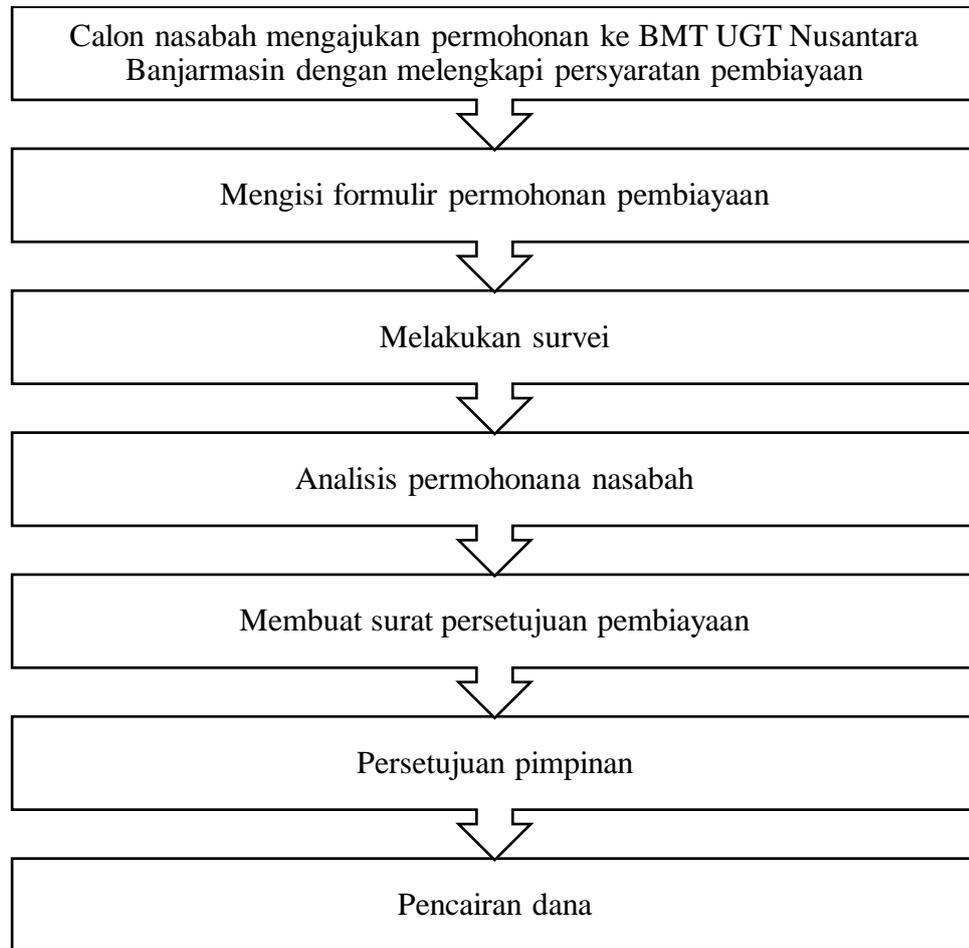
Dari pernyataan beliau Pembiayaan Murabahah adalah suatu akad untuk pembiayaan suatu barang. Dimana pihak BMT melakukan pembiayaan terhadap pembelian barang kebutuhan siap pakai yang diperlukan oleh nasabah atau keperluan modal usaha. Sebesar harga pokok dan ditambah margin keuntungan yang telah disepakati.

Keunggulan dan kelemahan dari produk pembiayaan murabahah ini yaitu keunggulannya karena letak BMT yang berdekatan dengan pasar, maka banyak para pedagang yang mengambil produk pembiayaan murabahah dan untuk penyetorannya pasti (lancar) setiap harinya. Sedangkan untuk kelemahan dari produk pembiayaan murabahah ini bagi pedagang ialah apabila pedagang tersebut mengalami kebangkrutan atau tidak lakunya jualan serta mengalami penggusuran. Maka terjadilah kemacetan setoran.

Adapun produk pembiayaan yang paling diminati di BMT UGT Nusantara Banjarmasin adalah MUB (Modal Usaha Barokah) dan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah), sebab dari Produk tersebut pedagang yang mengambil produk itu, dapat mengembangkan usaha dagangannya untuk di jadikan modal usaha. Batas pemimjamannya untuk di pembiayaan murabahah yang ada pada BMT UGT Nusantara Banjarmasin maksimal Rp. 75 juta. Dan Keuntungan yang didapatkan pihak BMT dalam pembiayaan murabahah adalah 2%. Sumber hukum yang digunakan BMT UGT Nusantara Banjarmasin ialah menggunakan kitab ‘Ala Madzahib Al Arba’ah, yang mana buku itu dijadikan untuk pedoman dalam melakukan kepengurusan di BMT UGT Nusantara Banjarmasin.

Alur prosedur pelaksanaan pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Banjarmasin ialah:

Tabel IV  
Alur prosedur pelaksanaan pembiayaan murabahah



a. Prosedur Pembiayaan Murabahah:

- 1). tahapan awal yang dilakukan oleh calon nasabah ialah mengajukan permohonan pembiayaan dengan langsung mendatangi ke tempat BMT UGT Nusantara Banjarmasin serta melengkapi persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak BMT seperti pengumpulan dokumen calon nasabah yang terdiri dari KTP, KK, dan buku surat nikah.
- 2). calon nasabah diharuskan untuk mengisi berkas-berkas yang telah disediakan oleh pihak BMT terdiri dari data calon nasabah, informasi pekerjaan, keterangan tempat tinggal, nilai pembiayaan yang diminta, jangka waktu pembiayaan, serta data keuangan dan informasi lainnya.

- 3). setelah berkas sudah lengkap dan telah diverifikasi maka selanjutnya pihak BMT akan melakukan penelusuran terhadap jaminan usaha yang dimiliki oleh calon nasabah dengan memeriksa kelayakan usaha yang dijalankan serta dilakukan analisis 5C+1S yaitu penilaian terhadap karakter calon nasabah, modal, kemampuan, jaminan, kondisi ekonomi serta kesyariahnya.
- 4). selanjutnya apabila sudah dilakukan survei, maka dilakukanlah analisis hasil survei apakah calon nasabah ini layak diberikan pembiayaan atau tidak.
- 5). setelah dilakukannya analisis survei terhadap calon nasabah, maka pihak BMT melakukan akad persetujuan pemberian pembiayaan murabahah untuk modal usaha.
- 6). jika semua persyaratan pembiayaan telah terpenuhi dan layak untuk diberikan pinjaman pembiayaan maka pimpinan akan menandatangani permohonan yang diajukan calon nasabah.
- 7). calon nasabah dapat langsung mencairkan dana ke bagian teller.

b. Persyaratan pembiayaan murabahah

Persyaratan dalam penyaluran pembiayaan murabahah pada BMT UGT Nusantara Banjarmasin yang harus dilengkapi adalah:

- 1). Fotocopy KTP 1 lembar (suami-istri)
- 2). fotocopy KK 1 lembar
- 3). pas photo warna 3x4 1 lembar (suami istri)
- 4). surat buku nikah

5). jaminan pembiayaan berupa:

- (a). alat-alat rumah tangga/ elektronik
- (b). BPKB
- (c). sertifikat tanah
- (d). SK bagi pegawai

c. Analisis terhadap pemberian pembiayaan murabahah

Penilaian yang digunakan oleh pengurus BMT berupa 5C+1S yang terdiri dari: *Character* (karakter), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Collateral* (jaminan), *Condition of economic* (kondisi perekonomian) dan *Shiria* (syariah). Adapun prinsip-prinsip tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1). *Character* (watak/sifat)

*Character* adalah keadaan watak/sifat nasabah, baik dalam kehidupan maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana itikad/kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya sampai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

Menurut bapak Ali selaku kepala pimpinan BMT UGT Nusantara Banjarmasin, Beliau melakukan penilaian watak/sifat nasabah dengan cara berkunjung langsung ketempat tinggal si nasabah untuk diamati sekaligus menanyakan kepada orang-orang sekitar mengenai watak serta prilakunya dan religiolitas nasabah.

2). *Capital* (modal)

*Capital* adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh nasabah. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu akan semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan kredit. Untuk penilaian terhadap modal ini bisa langsung mendatangi ketempat usaha yang sedang dijalankan oleh si nasabah tersebut.

3). *Capacity* (kemampuan)

*Capacity* adalah kemampuan calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Penilaian ini berfungsi untuk mengetahui/ mengukur kemampuan calon nasabah dalam mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu, dari usaha yang diperoleh.

Aspek peilaian kemampuan ini bisa dilakukan penelusuran berupa penggalian informasi tentang pengeluaran bulanan si nasabah serta jumlah tanggungan keluarga yang dimiliki si nasabah.

4). *Collateral* (jaminan/agunan)

*Collater* adalah barang-barang yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap kredit yang diterimanya. Penilaian agunan dilakukan dengan melihat harga dan fisik barang tersebut. Jika si nasabah tidak sanggup untuk melunasi kewajiban maka barang agunana akan dilakukan penjualan.

5). *Condition of Economy* (kondisi ekonomi)

Melakukan penilaian ini bisa dengan cara berkunjung langsung ke tempat tinggal nasabah serta dilakukan pengamatan terhadap barang-barang yang ada di rumah si nasabah tersebut.

6). *Shiria* (Syariah)

Penilaian terhadap aspek sharia dilakukan dengan melihat bidang usaha anggota yang akan melakukan pembiayaan di BMT UGT Nusantara Banjarmasin tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan menanyakan langsung kepada nasabah terkait keperluan dalam melakukan pembiayaan serta mengidentifikasi kesesuaian pengajuan pembiayaan terhadap prinsip syariah.

Dengan memperhatikan prinsipnya yaitu 5C+1S yang sudah dijelaskan di atas apabila menggunakan prinsip 5C+1S secara keseluruhan, pihak BMT UGT Nusantara Banjarmasin, tidak akan mendapatkan nasabah yang bermasalah seperti yang telah terjadi sebelumnya. Dan bahkan akan mendapatkan nasabah yang lebih baik dalam melunasi pembiayaan yang sudah mereka ajukan.

Adapun penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Banjarmasin menurut Bapak kepala pimpinan yaitu Bapak Ali, kata beliau terdapat penurunan jumlah nasabah pada tahun 2018-2019 yang mana hal itu di sebabkan:

1. anggota nasabah masih takut, karena ekonomi belum stabil
2. nasabah pindah ke pembiayaan lain
3. terjadi pergantian karyawan

Dan selain itu juga terdapat faktor penyebab lainnya yaitu disebabkan adanya peristiwa Pandemi Covid 19 yang terjadi pada awal tahun 2020, dan meningkat ditahun 2021, hal ini sangat berdampak besar pada perekonomian nasabah sehingga nasabah yang terkena dampak dari Pandemi covid 19 ini mengalami kemacetan pembayaran. (Wawancara, Kepala Pimpinan BMT 03 Oktober, 2022).

Sedangkan upaya untuk mengatasi penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Bapak Ali selaku kepala pimpinan BMT UGT Nusantara Banjarmasin adalah dengan memasarkan produk-produk pembiayaan murabahah kepada masyarakat menggunakan brosur, pamflet, dan seorang marketing langsung turun kelapangan yaitu dengan mendatangi rumah-rumah masyarakat dari satu rumah ke rumah yang lainnya bertujuan untuk mengenalkan produk-produk yang ditawarkan pihak BMT UGT Nusantara Banjarmasin sehingga masyarakat tertarik untuk menggunakan produk yang ditawarkan, selain itu promosi dari mulut ke mulut juga berperan untuk menarik minat masyarakat agar menggunakan produk-produk yang ditawarkan BMT UGT Nusantara Banjarmasin.

Adapun wilayah pemasaran yang dilakukan BMT UGT Nusantara Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah nasabah adalah wilayah Banjarmasin, terutama wilayah-wilayah yang berada disekitar lokasi lingkungan pasar. (Wawancara, Kepala Pimpinan BMT 03 Oktober, 2022).

## **B. Analisis Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Banjarmasin**

### **1. Faktor Penyebab Menurunnya Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Banjarmasin.**

Berdasarkan data yang diuraikan, faktor penyebab menurunnya jumlah nasabah di BMT UGT Nusantara Banjarmasin yang terjadi ditahun 2019 adalah:

1. anggota nasabah masih takut, karena ekonomi belum stabil
2. nasabah pindah ke pembiayaan lain
3. terjadi pergantian karyawan

Adapun faktor lain penyebab menurunnya nasabah yaitu adanya peristiwa Pandemi Covid 19 terjadi pada awal tahun 2020 dan meningkat ditahun 2021, yang mana saat itu di dilaksanakannya lockdown sehingga banyak para nasabah yang tadinya melakukan pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Banjarmasin mengalami kemacetan pembayaran, sebab nasabah di BMT UGT Nusantara Banjarmasin banyak yang berasal dari kalangan pedagang pasar.

Dalam memberikan pembiayaan terhadap nasabah, BMT UGT Nusantara Banjarmasin perlu menerapkan prinsip 5C+1S yang dimulai dari pengajuan berkas oleh calon nasabah kepada pengurus BMT. Kemudian pihak BMT akan melakukan peninjauan data dan informasi yang terdapat pada berkas formulir calon nasabah tersebut. BMT UGT Nusantara Banjarmasin wajib melakukan penilaian terhadap watak,

kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha calon nasabah penerima pembiayaan.

Berikut uraian analisis penilaian 5C+1S yang dilakukan BMT UGT Nusantara Banjarmasin:

a. *Character* (watak/sifat)

Watak atau keperibadian calon nasabah adalah mencakup perilaku calon nasabah sebelum dan selama permohonan pembiayaan diajukan. BMT perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan melakukan penelusuran langsung ke tempat tinggal nasabah, hal tersebut dilakukan untuk mencegah kesalahan pihak BMT dalam menilai karakter karena banyak nasabah yang berkarakter baik sebelum diberikan pembiayaan kemudian berubah setelah diberikan pembiayaan.

b. *Capacity*

Capacity adalah kemampuan keuangan calon nasabah penerima pembiayaan dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu yang telah ditentukan. Kapasitas calon nasabah sangat penting untuk diketahui agar bisa memahami kemampuan seseorang dalam berbisnis. Penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan agar bank yakin bahwa usaha yang akan diberikan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat.

c. *Capital*

Capital adalah bentuk keuangan diri yang tidak harus berbentuk uang tunai melainkan dapat berbentuk tanah, bangunan, serta mesin-mesin. Penilaian atas posisi keuangan calon nasabah pembiayaan secara keseluruhan termasuk aliran kas, baik untuk masa lalu maupun proyeksi pada masa yang akan datang. Ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan permodalan nasabah pembiayaan yang bersangkutan.

d. *Condition of economy*

Situasi dan kondisi politik sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang memungkinkan suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon mudharib. Penilaian atas kondisi pasar di dalam negeri maupun di luar negeri, baik masa lalu maupun masa yang akan datang, dilakukan untuk mengetahui prospek pemasaran dari hasil usaha nasabah pembiayaan yang dibiayai.

e. *Collateral*

Pemodalan adalah keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan calon nasabah dalam melunasi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Dengan adanya jaminan tersebut diharapkan agar calon nasabah dapat melunasi pembiayaan yang diajukan. Penilaian atas tanggungan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Ini dilakukan untuk mengetahui kecukupan tanggungan. Apakah sesuai dengan nilai pemberian pembiayaan tanggungan yang diserahkan oleh nasabah pembiayaan dalam keuangan nasabah tidak mampu memenuhi kewajiban. (Alfi,2019 hlm 9-11)

*f. Sharia (Syariah)*

Analisis penilaian syariah ialah analisis dibidang usaha nasabah yang akan diberikan pembiayaan harus sesuai dengan syariah. BMT UGT Nusantara Banjarmasin tidak akan memberikan pembiayaan kepada calon nasabah yang usahanya bertentangan dengan prinsip syariah.

2. Kebijakan Yang Dilakukan BMT UGT Nusantara Dalam Mengatasi Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah.

Dari pemaparan hasil penelitian yang telah penulis paparkan, maka analisa penulis mengenai kebijakan yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Banjarmasin dalam upaya untuk meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

*Pertama*, produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari dibeli digunakan, atau dikonsumsi yang memiliki nilai suatu pasar sasaran, dimana kemampuannya memberikan manfaat dan kepuasan untuk masyarakat. Produk pembiayaan yang ditawarkan BMT UGT Nusantara Banjarmasin mempunyai keunggulan tersendiri, seperti produk pembiayaan murabahah yang mana hal tersebut dikarenakan margin yang terjangkau dan biaya akad yang terjangkau, serta lebih mudah dipahami oleh masyarakat, dan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat baik dari segi produktif maupun konsumtif.

*Kedua*, harga berhubungan dengan penetapan margin dan biaya lainnya. Pada BMT UGT Nusantara Banjarmasin ini harga agak kalah

bersaing dibandingkan bank-bank yang lainnya. Namun hal itu tidak mengurangi minat nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah ini. Hal tersebut dikarenakan oleh proses yang dijalankan dalam permohonan hingga pencairan dalam pembiayaan murabahah ini sangat cepat dibandingkan dengan bank-bank lainnya. Selain itu persyaratan yang diajukan juga mudah. Sehingga nasabah memilih pembiayaan murabahah pada BMT UGT Nusantara Banjarmasin.

*Ketiga*, promosi merupakan hal yang dilakukan oleh setiap lembaga keuangan dan disini promosi yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Banjarmasin dalam memasarkan produk pembiayaan murabahah adalah dengan cara promosi langsung yang dilakukan kepada nasabah yang dilakukan oleh bagian marketing. Selain itu juga dengan promosi yang dilakukan dari mulut ke mulut, penyampaian awalnya disampaikan oleh pihak BMT UGT Nusantara Banjarmasin kepada nasabah mereka, lalu nasabah tersebut menyampaikan kepada masyarakat lain mengenai produk pembiayaan murabahah yang ada di BMT UGT Nusantara Banjarmasin tersebut. Selain dengan promosi langsung kelapangan dan promosi dari mulut ke mulut, cara lainnya adalah dengan mendatangi langsung calon nasabah pembiayaan murabahah ini sehingga dapat diketahui secara mendalam tentang produk pembiayaan murabahah yang dimiliki BMT UGT Nusantara Banjarmasin.

*Keempat*, lokasi dalam usaha yang dijalankan termasuk kedalam bauran pemasaran bukan hanya lokasi dimana usaha itu dijalankan namun

juga distribusi yang merupakan kegiatan penyaluran produk. Dalam BMT UGT Nusantara Banjarmasin memakai strategi lokasi dan distribusi, dimana lokasi sangat penting karena berhubungan dengan pelayanan dan kenyamanan nasabah. Lokasi yang strategis sangat menguntungkan bagi BMT UGT Nusantara Banjarmasin dalam memasarkan produk pembiayaan yang dimilikinya terutama pembiayaan murabahah. Lokasi yang dimiliki oleh BMT UGT Nusantara Banjarmasin ini sudah cukup strategis dan dekat dengan keramaian sehingga dengan mudah masyarakat mengetahui keberadaan BMT UGT Nusantara Banjarmasin dan juga mudah untuk dijangkau masyarakat. Selanjutnya adalah saluran distribusi yang dilakukan oleh BMT UGT Nusantara Banjarmasin yaitu dengan adanya sistem jemput bola dengan mendatangi langsung nasabah kelapangan. Hal tersebut dilakukan apabila nasabah yang bersangkutan berhalangan untuk datang langsung ke kantor BMT UGT Nusantara Banjarmasin. Dengan begitu maka akan memberikan kemudahan bagi nasabah.

Jadi menurut analisa penulis, dalam melakukan kebijakan untuk mengatasi penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Banjarmasin adalah dengan melakukan strategi pemasaran yang berfokus pada bauran pemasaran yakni produk, harga, promosi, dan lokasi secara efektif tentu dapat mengatasi serta meningkatkan jumlah nasabah produk pembiayaan murabahah pada tahun berikutnya, terbukti dengan naiknya jumlah nasabah pada tahun 2019 hingga 2021, hal

tersebut harus dipertahankan oleh BMT UGT Nusantara Banjarmasin agar tidak terjadi lagi penurunan pada tahun berikutnya.