

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum

1. Profil BMT tanjung

Koperasi Serba Usaha Syari'ah (KSUS) adalah Koperasi yang didirikan oleh Alumni Pondok Pesantren Nurul Jadid Paiton. karena melihat Awalnya pondok pesantren merupakan pusat pengembangan nilai-nilai dan penyiaran agama islam. Namun dalam perkembangan pondok pesantren bukan hanya aspek spritual melainkan pengembangan pemberdayaan ekonomi masyarakat.⁶⁷KSUS tersebut memiliki dua cabang usaha yakni Koperasi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Tanjung dan Kedai Buku.

Adapun kantor BMT Tanjung bertempat di Desa Karanganyar Kecamatan Paiton Probolinggo tepatnya di Kantor Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam.

Pendirian lembaga tersebut, berawal dari keprihatinan beberapa alumni Pondok Pesantren Nurul Jadid terhadap sektor jasa keuangan yang berjalan selama ini khususnya dilingkungan masyarakat desa Tanjung.

Keperihatinan tersebut bersumber dari masih banyaknya transaksi perputaran uang, baik berupa penghimpunan dana maupun penyaluran dana, yang didominasi oleh perbankan konvesinal. Dominasi tersebut

⁶⁷M. SyaifulSueb, "Sinergitas Peran Pondok Pesantren Dalam Peningkatkan Indeks Pembangunan Manusia (IPM) Di Indonesia", *Jurnal Islam Nusantara*, Vol. 01 No. 02 (Juli-Desember, 2017),h172.

bukan berarti menihilkan adanya perbankan syariah di daerah tersebut, akan tetapi adanya lembaga-lembaga yang berbasis syariah ini masih belum memisahkan diri dari induknya (*spend off*) yaitu bank konvensional. Sehingga kekhawatiran para alumni akan transaksi yang dilakukan mengandung unsur riba dan sejenisnya. Untuk itulah mereka begitu menginginkan lembaga keuangan yang murni berbasis syariah.⁶⁸

Faktor lain yang mendukung berdirinya lembaga tersebut adalah keinginan dan harapan para penggagas berdirinya BMT Tanjung agar menjadi sarana penunjang pengembangan dan pelatihan untuk menyalurkan teori yang didapat di bangku kuliah bagi mahasiswa/i Program Studi Ekonomi Syariah dan Perbankan Syariah. Dan juga memberikan layanan dan akses yang mudah dijangkau oleh santri dan masyarakat sekitar.

Koperasi baitul Maal wat Tamwil (BMT) Tanjung berdiri pada bulan Maret 2016.

a. Visi dan Misi

Adapun Visi dan Misi BMT Tanjung adalah

1) Visi

Menjadi motor penggerak perekonomian rakyat menuju terwujudnya tatanan masyarakat yang sejahtera dan berkah

2) Misi

a) Menciptakan ekonomi Anggota berbasis syariah

b) Memberikan layanan terbaik bagi Anggota

⁶⁸Sumber: *BMT Tanjung*, 2018

c) Meningkatkan kemandirian dan kesejahteraan Anggota⁶⁹

1. Struktur Organisasi

Adapun struktur kerja BMT Tanjung sebagaimana berikut:

Ketua : Moh Idil Ghufron, M.E.I..

Sekretaris : Abu Hasan Agus R., M.Pd.

Bendahara Koperasi: Moh Idil Ghufron, M.E.I.

Bendahara BMT :Bashori Alwi M.Si

Manager Koperasi: Syamsuri Hasan, M.Hi.

Manager BMT : Moh Idil Ghufron, M.E.I.

Dewan Pengawas : Temmy Wijaya, M.H.

DPS : KH. Zainul Mu'ien, M.Hi.

Anggota DPS : Aidi Kamil / Bashori Alwi / RM Faruq

Koordinator Pengawas : Nurhadi, M.E.

Anggota Pengawas : Aan Madyani / Anas

2. Produk - produk Simpanan

1) Simpanan Saham

Simpanan Saham adalah saham kepemilikan yang terdiri dari Simpanan Pokok dan Simpanan Wajib dengan nilai satu saham Rp. 200.000,-. Simpanan Saham tidak dapat ditarik selama menjadi anggota. Simpanan Saham terdiri dari :

a) Simpanan Pokok disetor satu kali selama menjadi Anggota.

Jika terjadi perubahan, maka perubahan tersebut berlaku juga

⁶⁹Sumber: *BMT Tanjung*, 2018

bagi anggota lama.

- b) Simpanan Wajib disetorkan Rp.20.000 1 kali setiap bulan atau lebih dan bisa di bayar penuh untuk 1 tahun.

2) Simpanan Non Saham (Suka-Rela)

- a) SIUMMAT (Simpanan Ummat), menggunakan akad *Wadhiah Yad Dhoman*.

- b) Biaya administrasi penabung pertama sebesar Rp 5.000,00 (lima ribu rupiah) dan selanjutnya bebas biaya administrasi bulanan.

- c) Bebas biaya administrasi bulanan.

- d) Biaya penggantian buku SIUMMAT karena hilang, rusak, dan pembaharuan buku baru sebesar Rp 5.000,00 (lima ribu rupiah).

- e) Setoran tunai awal adalah Rp 25.000,00 (duapuluh lima ribu rupiah) dan saldo minimal Rp 25.000,00 (duapuluh lima ribu rupiah).

- f) Setoran selanjutnya minimal 10.000,-

- g) SIUMMAT dapat ditarik sewaktu - waktu.⁷⁰

3) SIDIK (Simpanan Pendidikan), menggunakan *Wadhiah Yad Dhoman*:

- a) Simpanan digunakan untuk pendidikan.

- b) Penabung adalah pelajar

- c) Biaya administrasi penabung pertama sebesar Rp 5.000,00

⁷⁰Sumber: *BMT Tanjung*, 2018

(lima ribu rupiah) dan selanjutnya bebas biaya administrasi bulanan.

d) Setoran tunai awal adalah Rp 10.000,- (duapuluh lima ribu rupiah) dan saldo minimal Rp 10.000,- (duapuluh lima ribu rupiah).

e) Setoran selanjutnya minimal 10.000,-⁷¹

4) SAHARA (Simpanan HARI RAYA) menggunakan *Wadiah Yad Dhoman*

a) Simpanan digunakan untuk Idul Fitri

b) Simpanan dibuka sejak bulan Syaawal sampai bulan Safar

c) Penabung adalah anggota dan calon anggota BMT TANJUNG.

d) Biaya administrasi penabung pertama sebesar Rp 5.000,00 (lima ribu rupiah) dan selanjutnya bebas biaya administrasi bulanan.

e) Setoran tunai awal dan saldo minimal sebesar Rp 25.000,00 (dua puluh lima ribu rupiah)

f) Simpanan harus dilakukan secara rutin setiap bulan minimal sebesar Rp. 20.000,-

g) Penarikan SAHARA dapat dilakukan H -1 Ramadhan hingga 10 Ramadhan oleh pemilik yang sah dengan menunjukkan buku simpanan atau memberitahu petugas 1 minggu sebelum penarikan.⁷²

⁷¹Sumber: *BMT Tanjung*, 2018

⁷²Sumber: *BMT Tanjung*, 2018

5) SIQURBAN (Simpanan QURBAN) menggunakan *Wadiah Yad Dhoman*

- a) Simpanan digunakan untuk Idhul Qurban
- b) Penabung adalah anggota dan calon anggota BMT TANJUNG.
- c) Biaya administrasi penabung pertama sebesar Rp 5.000,00 (lima ribu rupiah) dan selanjutnya bebas biaya administrasi bulanan.

d) Setoran tunai awal dan saldo minimal sebesar Rp 25.000,00 (dua puluh lima ribu rupiah).

e) Simpanan harus dilakukan secara rutin setiap bulan minimal Rp.250.000,-

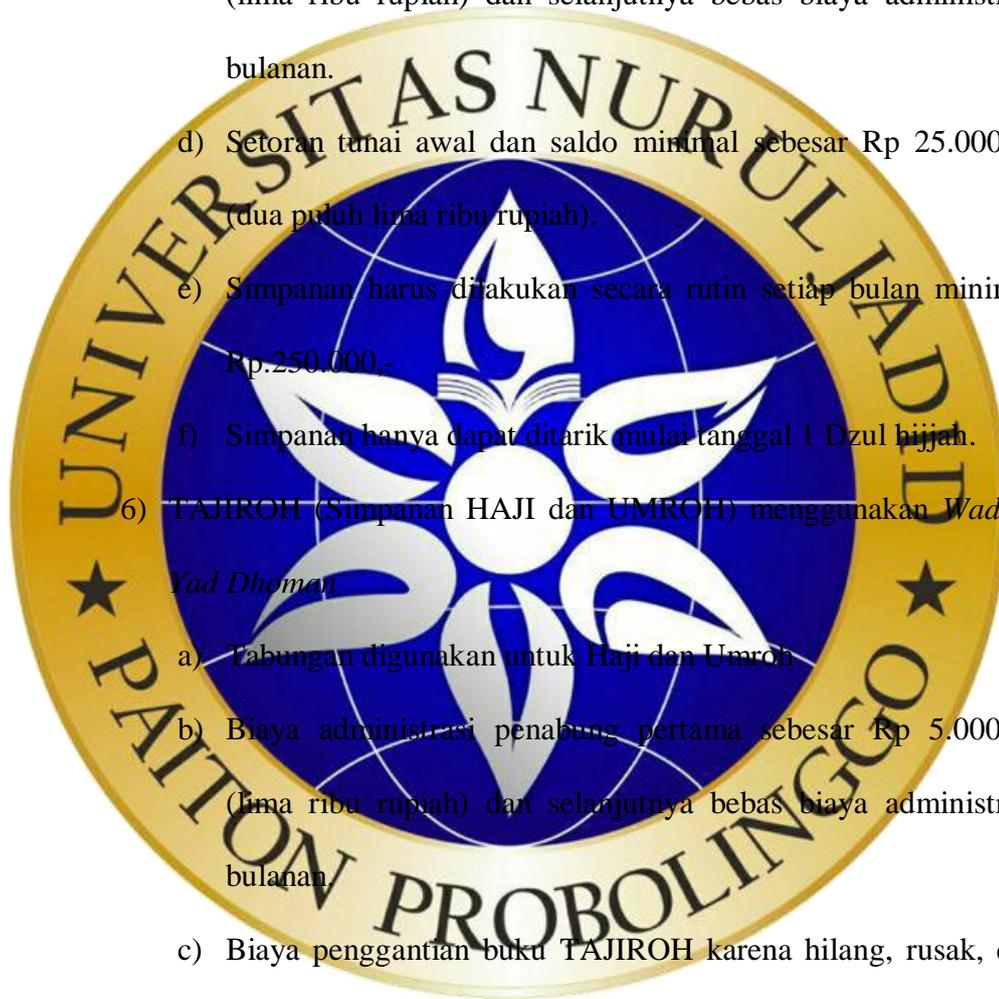
f) Simpanan hanya dapat ditarik mulai tanggal 1 Dzul hijjah.

6) TAJIROH (Simpanan HAJI dan UMROH) menggunakan *Wadiah Yad Dhoman*

- a) Tabungan digunakan untuk Haji dan Umroh
- b) Biaya administrasi penabung pertama sebesar Rp 5.000,00 (lima ribu rupiah) dan selanjutnya bebas biaya administrasi bulanan

c) Biaya penggantian buku TAJIROH karena hilang, rusak, dan pembaharuan buku baru baru sebesar Rp 5.000,00 (lima ribu rupiah).

d) Setoran tunai awal dan saldo minimal sebesar Rp 100.000,00 (Seratus ribu rupiah).



- e) TAJIROH dapat diberikan bonus sesuai dengan perkembangan usaha.
 - f) Tabungan hanya dapat ditarik setelah mencukupi untuk melaksanakan Haji atau Umroh⁷³
- 7) Sizara (simpanan untuk Ziarah)
- a) Simpanan digunakan untuk ziarah
 - b) Penabung adalah anggota dan calon anggota BMT TANJUNG.
 - c) Biaya administrasi penabung pertama sebesar Rp 5.000,00 (lima ribu rupiah) dan selanjutnya bebas biaya administrasi bulanan.
 - d) Setoran tunai awal dan saldo minimal sebesar Rp 25.000,00 (duapuluh lima ribu rupiah).
 - e) Simpanan harus dilakukan secara rutin setiapbulan minimal sebesar Rp. 20.000,-
 - f) Jangka waktu penarikan terhitung satu tahun.
- b. Pembiayaan
- 1) Ketentuan Umum
 - a) Pembiayaan hanya dapat diberikan kepada anggota aktif atau pun anggota baru yang aktif minimal 2 bulan.
 - b) Tujuan Pembiayaan tidak boleh bertentangan dengan prinsip-prinsip dan nilai-nilai Syariah dan Koperasi BMT TANJUNG.
 - c) Pemohon mengisi dan menandatangani Surat Permohonan Pembiayaan.

⁷³Sumber: *BMT Tanjung*, 2018

d) Pemohon berkonsultasi langsung (tidak dapat diwakili) dengan staf Bagian Pembiayaan dan bila diperlukan Staf Bagian Pembiayaan dapat meminta menghadirkan suami/istri /ahliwaris dari Pemohon.

e) Pembiayaan pertama setelah berkasus /macet hanya diberikan maksimal sebanyak saldo simpanan.

f) Pinjaman tidak untuk dipinjamkan kepada pihak atau orang lain.

g) Setiap Pembiayaan menyerahkan jaminan berupa BPKB, Sertifikat (tanah,rumah) Surat berharga dan lain-lain yang bias dinilai Jumlah pembiayaan

2) Jenis Pembiayaan

a) Pembiayaan Murabahah :Pembiayaan yang diberikan kepada anggota dengan akad:

Jual-Beli (*Bay' Bitsaman Ajil*) pemenuhan kebutuhan usaha, kesejahteraan, pendidikan, kesehatan, dll.

1) Jangka Waktu pembiayaan maksimal 6 bulan

2) Margin Keuntungan pihak BMT dari pembiayaan adalah 10 % dari nilai beli yang akan dibayarkan dengan pokok pada setiap bulannya.

b) Rahn (Gadai)

1) Jangka Waktu pembiayaan maksimal 6 bulan

2) Ujroh pembiayaan atas barang yang dititipkan sebesar 1.5 % perbulan.

3) Besar pinjaman pembiayaan maksimal 50% dari nilai jaminan.

3) Syarat Administrasi Pembiayaan

a) Foto kopi identitas :

- Bagi suami istri 2 lembar Fotokopi KTP
- Bagi yang belum menikah 2 lembar Fotokopi KTP/kartu identitas lainnya.

2 lembar Foto kopi Kartu Keluarga

- 2 Rangkap Foto kopi Jaminan Sertifikat atau BPKB :
- Untuk Jaminan Tanah dan Bangunan dilengkapi foto kopi bukti pembayaran pajak dan bangunan
- Untuk Kendaraan Bermotor roda 2 (dua) atau 4 (empat) selain BPKB juga dilengkapi 2 lembar fotokopi STNK dan Pajak.
- 1 Lembar Slip Gaji Terakhir (bagi pegawai dan karyawan)
- Dokumen lain yang mendukung
- Mengisi formulir permohonan pembiayaan.⁷⁴

4) Penjamin Dan Jaminan

a) Penjamin :

- Setiap pemohon Pembiayaan diperlukan penjamin minimal 1 orang dari sesama anggota aktif yang saling mengenal dan amanah terpercaya.
- Penjamin adalah anggota aktif.

⁷⁴Sumber: *BMT Tanjung*, 2018

- Pengurus, Pengawas, Manager dan staf manajemen tidak boleh menjadi penjamin.
- Penjamin bertanggung jawab atas kelancaran angsuran pinjaman.

b) Jaminan :

- Simpanan saham otomatis menjadi jaminan Pembiayaan.
- Tanah dan Bangunan yang dilengkapi dengan bukti kepemilikan yang sah (SERTIFIKAT) atas nama anggota sendiri atau atas nama pasangan (suami/istri).
- Kendaraan Bermotor roda 2 (dua) atau 4 (empat) yang dilengkapi dengan bukti kepemilikan yang sah (BPKB) atas nama anggota sendiri atau atas nama pasangan (suami atau istri) dan bernomor polisi dalam lingkup Kota atau Kabupaten Probolinggo.
- Bila jaminan masih atas nama orang lain maka harus dilengkapi dengan surat kuasa dari pemilik atau surat jual beli yang sah menurut hukum.
- Jaminan Pembiayaan tidak dapat ditarik atau ditukar sebelum saldo Pembiayaan kurang dari atau sama dengan saldo simpanan saham.

5) Persetujuan, Pembatalan Dan Pencairan Pembiayaan

- a) Besarnya Pembiayaan yang dikabulkan menjadi wewenang bagian Pembiayaan BMT tanjungberdasarkan analisa tujuan Pembiayaan, kemampuan mengembalikan, kerajinan

menabung, prestasi Pembiayaan masa lalu, dan partisipasi, jaminan serta penyelidikan lapangan.

b) BMT tanjungberhak untuk mengurangi atau pun menolak Pembiayaan apabila anggota kurang dan tidak memenuhi syarat di atas.

c) Pembatalan Pembiayaan berlaku apabila :

- Anggota menarik permohonan dan membatalkan pinjaman
- Pencairan Pembiayaan dilakukan apabila telah memenuhi semua persyaratan dan aturan Pembiayaan
- Hari dan tanggal pencairan sepenuhnya ditentukan oleh BMT tanjung

6) Administrasi Pembiayaan

a) Administrasi pembiayaan untuk pembiayaan mikro dan pembiayaan modal kerjadari pembiayaan yang cair, denganruncian :

- 2 % untuk Jasa Pelayanan.

b) Administrasi lain yang berkaitandenganpinjaman (meterai, pengikatannotaris) ditanggung oleh Anggota.⁷⁵

⁷⁵Sumber: *BMT Tanjung*, 2018

B. PAPARAN DATA

1. Strategi BMT Dalam Meminimalisir Terjadinya Kredit bermasalah

Penanganan pembiayaan bermasalah merupakan sesuatu hal yang cukup penting dan harus segera dilakukan dalam BMT. Namun demikian mengatasi pembiayaan bermasalah tidaklah semudah seperti pada teorinya. Dalam penanganannya, BMT sebagai salah satu lembaga keuangan mikro Islam, selain harus memperhatikan faktor dana pembiayaan itu sendiri, juga harus mempertimbangkan aspek sosial kemanusiaan dan syariah Islam khususnya. BMT tidak boleh melupakan salah satu tujuannya juga yaitu menegakkan syariah Islam dengan baik, khususnya dalam bidang ekonomi.

Pihak BMT tidak boleh semena-mena dan seenaknya sendiri memaksakan kehendak demi untuk memenuhi atau menyelesaikan pembiayaannya yang bermasalah. Sedangkan pihak nasabah juga tidak boleh menghindar begitu saja dari tanggung jawabnya karena sudah ada komitmen dan perjanjian dari awal dengan BMT. beberapa strategi mengatasi pembiayaan bermasalah di BMT Atina adalah sebagai berikut:

1. Pencegahan

a. Pencegahan oleh Pejabat Pembiayaan

- 1) Penguasaan dan penelitian kembali aspek bisnis nasabah
- 2) Analisis pembiayaan sesuai dengan persyaratan
- 3) Perhatian lebih detail terhadap gejala dini pembiayaan bermasalah dan segera mengambil langkah penyelamatan
- 4) Pengawasan dan pembinaan lebih jauh terhadap account officer (petugas lapangan) supaya secara cepat dapat diketahui langkahlangkah yang harus segera dilakukan. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari pembiayaan-pembiayaan yang dipegang oleh masing-masing AO masuk dalam pembiayaan bermasalah, sehingga tingkat kesehatan pembiayaan AO tetap sehat dan dapat memberi kontribusi positif pada tingkat kesehatan pembiayaan BMT keseluruhan.

b. Pencegahan oleh Account Officer (AO)

- 1) Mengikuti prosedur pembiayaan yang telah ditentukan
- 2) Menghindari sifat subjektif dalam menyalurkan pembiayaan
- 3) Berpegang teguh pada prinsip berdasarkan analisis
- 4) Tidak segan untuk menolak calon debitur
- 5) Dokumen lengkap sebelum realisasi/pencairan pembiayaan
- 6) Memantau perkembangan industri atau hal-hal yang berkaitan dengan usaha debitur
- 7) Memantau aktivitas rekening debitur
- 8) Melakukan kunjungan secara teratur pada nasabah
- 9) Melakukan pengawasan terhadap ketertiban debitur dalam memenuhi kewajibannya

C. PEMBAHASAN

Untuk melakukan meminimalisir terjadinya Kredit bermasalah pada produk pembiayaan pihak BMT- TANJUNG, yaitu dengan Juga bias dengan melakukan analisis atau penilaian terhadap permohonan pembiayaan Sebelum Pencairan dilakukan, analisis pembiayaan yaitu menggunakan prinsip 6C yaitu:

a. *Character* (sifat)

Penilaian *character* (sifat) ini dapat mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran dan tekad baik calon debitur yaitu kemauan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban dari calon debitur.

b. *Capacity* (kemampuan)

Penilaian (kemampuan) *capacity* untuk melihat kemampuan dalam melunasi kewajibannya dari kegiatan usaha yang dilakukan atau kegiatan usaha yang akan dilakukan yang dibiayai dengan kredit dari bank.

c. *Collateral* (jaminan)

Collateral (jaminan) diartikan sebagai jaminan fisik harta benda yang bernilai uang dan mempunyai harga stabil dan mudah dijual. Jika pada dari peminjam terkenakecelakaan atau hal-hal lain yang mengakibatkan peminjam tidak mampu membayar hutangnya, maka tindakan akhir yang dilakukan oleh bank adalah melaksanakan haknya atas *collateral* yang diikat secara yuridis untuk menjamin hutangnya pada bank.

d. *Condition of Economy* (kondisi)

Pada prinsip *condition* (kondisi), dinilai situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan kondisi pada sektor usaha calon debitur. Maksudnya agar bank dapat memperkecil risiko yang mungkin timbul oleh kondisi ekonomi, keadaan perdagangan dan persaingan di lingkungan sector usaha calon debitur dapat diketahui.

e. *Capital*

Penilaian terhadap prinsip *capital* tidak hanya melihat besar kecilnya modal yang dimiliki oleh calon debitur tetapi juga bagaimana distribusi modal itu ditempatkan.

f. *Constraint*

Constraint untuk menilai budaya atau kebiasaan yang tidak memungkinkan seseorang melakukan bisnis di suatu tempat. Masalah *constraint* ini agak sukar dirumuskan karena tidak ada

peraturan tertulis mengenai hal tersebut, dan juga tidak dapat selalu didefinisikan secara fisik permasalahannya.⁷⁶

Adapun upaya yang sudah dilakukan seperti teknik analisis 6C di atas, terakhir pihak BMT memantau nasabah jika nasabah sudah memasuki tanda-tanda kredit kurang lancar maka pihak AO (*accoun officer*) menagih tiap hari kepada debitur, agar debitur tidak memasuki tanda-tanda diragukan apalagi macet.⁷⁷

Selanjutnya penilaian suatu kredit bermasalah atau meminimalisir kredit bermasalah dapat pula dilakukan dengan analisis 7P kredit dengan unsur penilaian sebagai berikut:

a. *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadiannya di masa lalu. Penilaian *personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.

b. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank.

⁷⁶Hasil wawancara kepada Bapak Moh Idil Ghfron, M.E.I selaku Ketua Koperasi di BMT-tanjung Tanggal 10/12/2020 Pukul 10:18

⁷⁷Hasil wawancara kepada Bapak Aan selaku AO (*Accoun Officer*) di BMT-tanjung Tanggal 10/12/2020 Pukul 12:18

c. *Perpose*

Yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja, investasi, konsumtif, produktif dan lain-lain.

d. *Prospect*

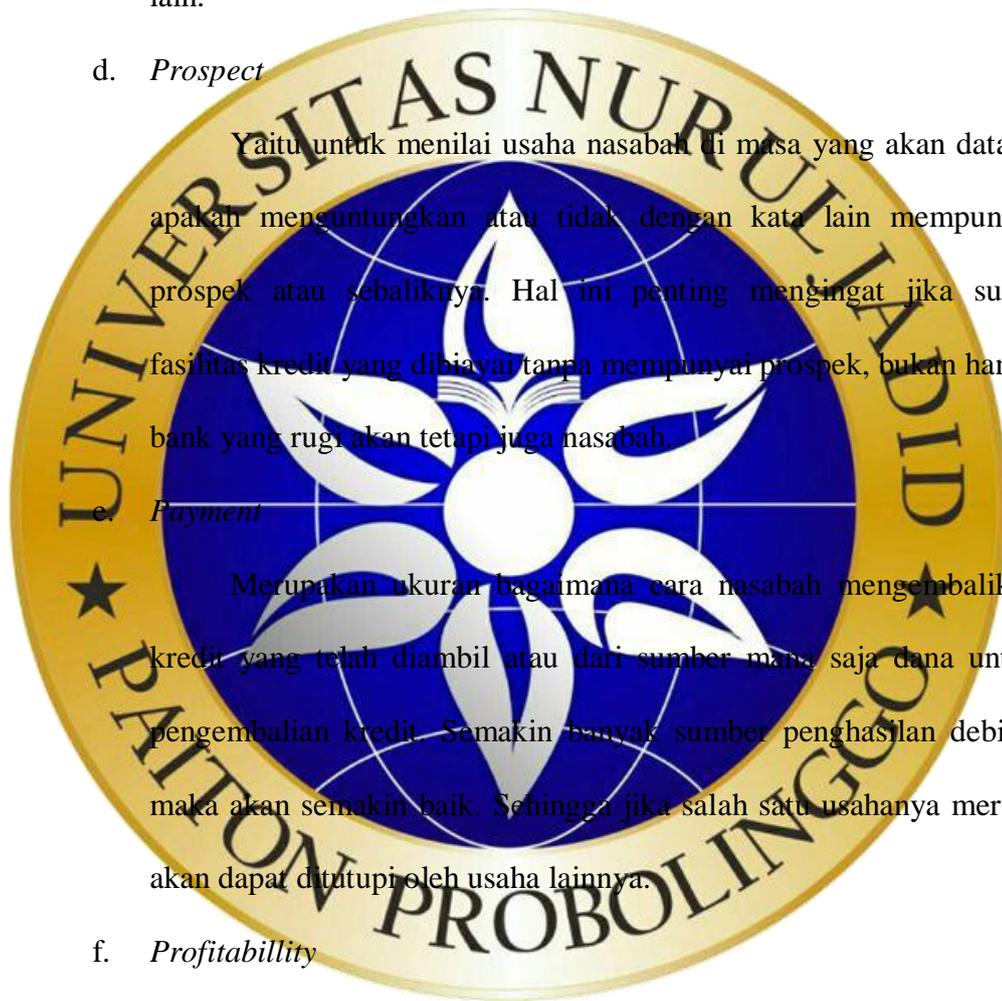
Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.

e. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.

f. *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode, apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.



g. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan yang diberikan oleh debitur dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.⁷⁸

Penyelesaian Kredit bermasalah di BMT Tanjung. Dari hasil wawancara dengan bapak Syamsuri Hasan M.Hi selaku Manajer Koperasi BMT Tanjung untuk menyelamatkan dan menyelesaikan pembiayaan yang di katagorikan macet, BMT mempunyai langkah penyelesaian dengan menerapkan cara-cara sebagai berikut:

- a. Pemberitahuan melalui telepon Atau Via Medsos kepada nasabah yang telat melakukan pembayaran.
- b. Pemberian surat penagihan 1 dan 2 angsuran belum terbayar selama beberapa bulan, adapun surat penagihan pertama dan kedua tersebut berisi pemberitahuan mengenai nominal tunggakan angsuran pokok dan bagi hasil yang harus dibayar sampai bulan berikutnya.
- c. Penagihan langsung oleh pengelola apabila surat penagihan pertama dan kedua tidak berhasil, selanjutnya pihak BMT melakukan HOME VISIT penagihan langsung dengan mendatangi rumah nasabah tersebut.⁷⁹

⁷⁸Hasil wawancara kepada Bapak Moh Idil Ghfron, M.E.I selaku Ketua Koperasi diBMT-tanjung Tanggal 10/12/2020 Pukul 10:18

⁷⁹Hasil wawancara kepada Bapak Moh Idil Ghfron, M.E.I selaku Ketua Koperasi diBMT-tanjung Tanggal 10/12/2020 Pukul 10:18

d. Penagihan oleh pengurus “manageman BMT” karna pembayaran bermasalah belum terselesaikan, nasabah akan diminta untuk datang ke kantor dan menemui pengurus agar permasalahan dapat terselesaikan dengan baik-baik melalui perundingan. Adapun perundingan tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Rescheduling (penjadwalan ulang) yaitu perubahan syarat pembiayaan hanya menyangkut jadwal pembayaran atau jangka termasuk masa tenggang dan perubahan besarnya angsuran pembiayaan. tentu tidak kepada semua debitur dapat diberikan kebijakan ini oleh pihak BMT, melainkan hanya kepada debitur yang menunjukkan itikad dan karakter yang jujur dan memiliki kemauan untuk membayar atau melunasi pembiayaan.
- 2) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka waktu pembiayaan dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.
- 3) Memperpanjang jangka waktu angsuran. Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini jangka waktu angsuran pembiayaan diperpanjang pembiayaannya misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

4) Reconditioning (persyaratan ulang) yaitu perubahan sebagai atau seluruh syarat-syarat pembiayaan yang tidak terbatas.

Dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

a) Kapitalisasi bagi hasil yaitu margin bagi hasil dijadikan hutang pokok.

b) Penundaan pembayaran margin bagi hasil sampai waktu tertentu. Dalam hal penundaan pembayaran bagi hasil sampai waktu tertentu, maksudnya hanya margin bagi hasil yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

c) Penurunan margin bagi hasil. Penurunan margin bagi hasil dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika margin bagi hasil pertahun sebelumnya dibebankan 20% diturunkan menjadi 18%. Hal ini tergantung dari pertimbangan yang bersangkutan. Penurunan margin bagi hasil akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.

5) Restructuring (penataan ulang) yaitu perubahan syarat pembiayaan yang menyangkut:

a) Penambahan dana bank

b) Konversi seluruh atau sebagian bunga menjadi pokok pembiayaan baru.

- c) Konvensi seluruh atau sebagian dari pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara.
- 6) Sita jaminan cara selanjutnya yang dilakukan oleh pihak BMT adalah melalui sita jaminan. Barang yang dijamin akan dista sebagai ganti untuk melunasi hutangnya.
- 7) Eksekusi jaminan. Tahap ini merupakan cara yang paling akhir ketika pembiayaan bermasalah tersebut tidak dapat terselesaikan. Barang jaminan ini dapat dilakukan dengan jenis jaminannya, untuk sertifikat tanah melalui pihak notaris, sedangkan untuk BPKB kendaraan bermotor dilakukan secara langsung disertai hak kuasa menjual yang telah ditandatangani oleh pemilik.⁸⁰

2. Faktor-faktor Yang Bisa Mengakibatkan Terjadinya Kredit bermasalah

Faktor – faktor terjadinya kredit bermasalah yang berhubungan dengan kebijakan dan strategi yang ditempuh pihak BMT

Antara lain:

- 1) Nasabah Yang mempunyai Tanggungan Kredit bermasalah Menganggap Mudah Atau sepele untuk Menunda Pembayaran Kepada Pihak BMT Tanjung
- 2) Kurangnya Kesadaran dari Nasabah Yang Mempunyai Tanggungan Kredit bermasalah itu sendiri Seperti Lupa, Dan Minta Diingatkan terus menerus.

⁸⁰Hasil wawancara kepada Bapak Moh Idil Ghfron, M.E.I selaku Ketua Koperasi di BMT-tanjung Tanggal 10/12/2020 Pukul 10:18

- 3) Nasabah Memiliki Perekonomian tidak Lancar Sehingga Mengalami Kredit macet.
- 4) Tidak Seimbang nya Pemasukan Dan Pengeluaran Nasabah Sehingga Nasabah tidak Mampu Membayar Kredit nya.⁸¹
- 5) Dengan Marak-marak nya Kasus Pandemi Covid19 ini Banyak Usaha usaha Nasabah Yang mengalami Volume Penjualan nya Menurun Sehingga tidak bisa Membayar Tanggungan Kredit nya.⁸²



⁸¹Hasil wawancara kepada Bapak Moh Idil Ghfron, M.E.I selaku Ketua Koperasi diBMT-tanjung Tanggal 10/12/2020 Pukul 10:18

⁸²Hasil wawancara kepada Bapak Anas selaku AO (*Accoun Officer*) di BMT-tanjung Tanggal 10/12/2020 Pukul 11:00

Documentasiinterview ;Bag, Pimpinan BMTtanjungpaiton probolinggo



Documentasiinterview ;Bag, Pembiayaan BMTtanjungpaiton probolinggo

