

**STRATEGI PENYELESAIAN
PEMBIAYAAN BERMASALAH MULTI JASA IJARAH
KSPPS BTM SURYA UMBULHARJO YOGYAKARTA
BERDASARKAN ANALISIS 5C**

SKRIPSI



Ditulis oleh :

Nama : Akhmad Nur Soim

Nomor Mahasiswa : 144115205

Jurusan : Manajemen

Bidang Konsentrasi : Pemasaran

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI WIDYA WIWAHA
YOGYAKARTA**

2018

KATA PENGANTAR

BISMILLAHIROHMANIROHIM

Assalamu'alaikum. Wr. Wb

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan anugerah dan karunia yang tak terhitung nilainya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Multi Jasa *Ijarah* KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta” ini. Sholawat dan Salam semoga tetap tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW, keluarga dan para sahabatnya yang telah memberikan pencerahan bagi umat manusia. Penyusunan skripsi merupakan sebuah syarat guna memperoleh gelar kesarjanaan strata-1 pada program studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha Yogyakarta.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa dalam menyelesaikan karya ilmiah ini tidak lepas dari dukungan, kritik, saran, masukan serta do'a dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih, hormat dan penghargaan kepada:

1. Bapak Drs. Muhammad Subkhan, MM, selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha Yogyakarta.
2. Ibu Dra. Lukia Zurida, MM, selaku dosen pembimbing skripsi penulis dan Tim penguji skripsi penulis, terimakasih bimbingan, arahan maupun do'anya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.
3. Ibu Dila Damayanti, SE, M.M, selaku Kaprodi program studi Manajemen STIE Widya Wiwaha.

4. Bapak Drs. H. Jazuli Akhmad, MM, selaku ketua tim penguji dan juga Ibu Beta Asteria, SE., M.M, M.Ec.Dev, selaku anggota tim penguji, terimakasih telah memberikan kemudahan dalam ujian skripsi penulis.
5. Terimakasih kepada seluruh dosen dan karyawan STIE Widya Wiwaha yang telah memberikan ilmunya dan juga pelayanan terbaik bagi mahasiswa, semoga menjadi amal ibadah yang diterima Allah SWT.
6. Terimakasih untuk istri tercinta Citra Ayesya Putri, S.pd dan Anakku tercinta Adzkia Alesya El Sajda yang telah menyemangati penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Buat kedua orang tua di pleret, ibu mertua di purwokerto, serta seluruh keluarga di Yogyakarta terimakasih atas do'anya.
8. Terimakasih buat "DERASCH" club dan temen-temen BTM Surya Umbulharjo yang telah membantu penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan karena mengingat banyaknya keterbatasan, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Yogyakarta, 24 Maret 2018

Akhmad Nur Soim

ABSTRACT

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) merupakan entitas keuangan mikro syariah Indonesia yang memiliki peranan penting di dalam membantu pembangunan ekonomi nasional melalui fungsi penyaluran pembiayaan kepada masyarakat. Pemberian pembiayaan merupakan kegiatan usaha yang mengandung risiko tinggi dan berpengaruh terhadap kesehatan dan keberlangsungan usaha KSPPS. Tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah multi jasa *ijarah* KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta berdasarkan analisis 5C.

Metode penelitian yang digunakan pendekatan kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen telah melakukan strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah multi jasa *ijarah* KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta berdasarkan analisis 5C. Faktor penghambat kelancaran pembayaran angsuran anggota disebabkan oleh faktor internal dan eksternal, dari faktor internal disebabkan kurangnya koordinasi antar lini lembaga. Sedangkan faktor eksternal disebabkan kondisi ekonomi dari beberapa anggota KSPPS BTM Surya Umbulharjo kurang baik, persaingan usaha anggota maupun terjadinya permasalahan yang tak terduga sebelumnya seperti sakit atau terkena PHK menjadi permasalahan serius yang dihadapi KSPPS BTM Surya Umbulharjo.

Kata Kunci: Ijarah, analisa 5C, Strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
MOTTO.....	iii
PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah Penelitian	11
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian.....	11
BAB II LANDASAN TEORI.....	12
A. <i>Baitul Maal Wattamwil</i> (BMT).....	12
1. Pengertian <i>Baitul Maal Wattamwil</i> (BMT).....	13
2. Produk Penghimpunan Dana BMT	13
3. Produk Penyaluran Dana BMT	14
4. Pembiayaan Ijarah Multijasa.....	15
B. Pembiayaan Bermasalah.....	18
B. Telaah Penelitian Terdahulu	24
BAB III METODE PENELITIAN	27
A. Jenis Penelitian.....	27
B. Lokasi Penelitian	27
C. Metode Pengumpulan Data.....	27
D. Jenis dan Sumber Data	28
E. Metode Analisis Data	28

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	30
A. Hasil Penelitian	30
B. Pembahasan	31

PENUTUP	51
A. Kesimpulan	51
B. Saran.....	51

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan Pembiayaan KSPPS BTM Surya Umbulharjo	3
Tabel 1.2 Perkembangan Jenis Pembiayaan KSPPS BTM Surya Umbulharjo	8
Tabel 1.3 Hak dan kewajiban <i>lessor</i> dan <i>lessee</i>	16
Tabel 4.1 Jumlah Pembiayaan Ijarah Multijasa.....	30
Tabel 4.1 Jumlah Pembiayaan Ijarah Multijasa.....	30
Tabel 4.2 Jumlah Jenis Kelamin Pemanfaat Pembiayaan Ijarah Multijasa.....	31
Tabel 4.3 Jumlah Pemanfaat Pembiayaan Ijarah Multijasa	32
Tabel 4.4 Total Nilai Tertimbang KSPPS BTM Surya Umbulharjo	37
Tabel 4.5 Selisih Nilai Tertimbang KSPPS BTM Surya Umbulharjo	38

Daftar Gambar

Gambar 4.1 Posisi BTM Surya Umbulharjo Matrixs SWOT-4K.....	39
---	----

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) atau BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) yang tumbuh dari masyarakat dan berkembang pesat sehingga telah menjangkau hampir di seluruh tanah air Indonesia. Perkembangan tersebut tidak hanya dari sisi jumlah BMT tetapi juga dari sisi perkembangan organisasi (termasuk aset) maupun peranannya dalam memberdayakan masyarakat lapisan bawah, serta peranannya menjauhkan masyarakat dari praktik ribawi. Dengan perkembangan tersebut, saat ini BMT telah menjadi sorotan dunia internasional (Cokrohadisumarto, 2016: v).

Diantara risiko yang dihadapi oleh KSPPS/BMT paling dominan adalah risiko pembiayaan. Risiko pembiayaan adalah risiko yang timbul sebagai akibat kegagalan pihak yang diberi pembiayaan (*counterparty*) dalam memenuhi kewajibannya. Pembiayaan bermasalah yaitu pembiayaan yang terdapat tunggakan angsuran pokok dan atau bagi hasil/marji dan ujroh.

Risiko yang dihadapi oleh lembaga keuangan mikro syariah dapat dikelompokkan menjadi dua jenis, yaitu risiko finansial dan risiko non finansial.

Risiko finansial selanjutnya dibagi menjadi risiko pasar dan risiko kredit. Sedangkan risiko non finansial diantaranya meliputi risiko operasional, risiko regulator, dan risiko hukum (Tariqullah, 2008:11). Di samping itu, pembiayaan bermasalah dapat disebabkan oleh faktor eksternal dan internal.

Faktor eksternal dapat disebabkan oleh sikap dan perilaku anggota BMT, kondisi perekonomian, manajemen dan keuangan. Sedangkan faktor internal bisa terjadi karena sistem dan prosedur, kelemahan sumber daya manusia, kelemahan monitoring, kelemahan pembinaan, kelemahan pengawasan, adanya skema pembiayaan yang kurang tepat dan terkadang juga disebabkan moral hazard dari petugas pembiayaan.

Terjadinya banyak tunggakan maupun gagal bayar kembali dana yang disalurkan kepada para penerima pembiayaan (anggota) harus diupayakan sedemikian rupa sehingga mencapai angka pada tingkatan yang paling kecil (minimum). Kecilnya angka tunggakan maupun kegagalan pembayaran akan menjadi indikator keberhasilan BMT dalam mengelola usahanya. Dengan kata lain, kecilnya angka tunggakan maupun gagal bayar menunjukkan tingkat pembayaran kembali (*repaymet rate*) yang tinggi.

KSPPS BTM Surya Umbulharjo merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah memiliki dua produk yang ditawarkan, yaitu produk funding (simpanan) dan lending (pembiayaan), sistem yang digunakan oleh KSPPS BTM Surya Umbulharjo adalah dengan sistem syariah.

Produk penyaluran dana berupa jenis pembiayaan untuk kegiatan usaha produktif baik investasi maupun modal kerja meliputi pembiayaan Mudharabah (Bagi Hasil), pembiayaan Murabahah (Jual Beli), dan pembiayaan Al Ijarah.

Dalam rangka memberdayakan mikro, KSPPS BTM Surya Umbulharjo menawarkan beberapa model pembiayaan, seperti pembiayaan murabahah, ijarah multi jasa dan qard. Berikut data Perkembangan Pembiayaan KSPPS BTM Surya Umbulharjo.

Tabel 1.1

Perkembangan Pembiayaan KSPPS BTM Surya Umbulharjo

Tahun	Jumlah Pembiayaan	Pembiayaan Bermasalah
2017	Rp 1.591.300.000	6,27%
2016	Rp 1.662.655.000	5,23%
2015	Rp 1.347.695.000	5,20%
2014	Rp 846.160.000	5,19%

Sumber: Data primer 2018

Gambaran di atas menunjukkan bahwa pertumbuhan pembiayaan dari tahun 2014, 2015, 2016 dan 2017 mengalami pertumbuhan sebesar Rp 846.160.000, Rp 1.347.695.000, Rp 1.662.655.000 dan Rp 1.591.145.000. Namun di sisi lain, berdasarkan data menunjukkan bahwa pembiayaan bermasalah, *non performing financing* (NPF) juga mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, 2014 sebesar 5,19%, 2015 sebesar 5,20%, 2016 sebesar 5,23% dan 2017 sebesar 6,27%. Peningkatan NPF disebabkan faktor internal dan eksternal, KSPPS BTM Surya Umbulharjo merupakan lembaga keuangan yang berada di naungan Muhammadiyah Cabang Umbulharjo yang mempunyai kedudukan sama dengan AUM yang lain, Muhammadiyah Cabang

Umbulharjo merupakan lembaga yang diakui oleh Pimpinan Daerah Muhammadiyah (PDM) sebagai lembaga terbaik di kota jogjakarta, hal ini membuat image masyarakat atau penilaian terhadap Muhammadiyah Cabang Umbulharjo sangat baik, penilaian yang sangat baik tersebut berdampak pada kepercayaan masyarakat untuk memilih AUM yang berada di wilayah cakupan Muhammadiyah Cabang Umbulharjo, baik itu sekolah-sekolah, lembaga sosial dan juga lembaga keuangan seperti KSPPS BTM Surya Umbulharjo.

Lokasi yang strategis yaitu di jl.glagah sari No. 136 membuat KSPPS BTM Surya Umbulharjo mudah dikenali oleh masyarakat umum, sedangkan kawasan umbulharjo sendiri merupakan kawasan yang mempunyai perputaran perekonomian cukup besar karena adanya beberapa Universitas, perguruan tinggi, sekolah-sekolah maupun tempat pariwisata. Sehingga usaha-usaha masyarakat yang terdiri dari berbagai bidang dapat berkembang dengan baik, situasi ini yang dimanfaatkan KSPPS BTM Surya Umbulharjo untuk mengembangkan usahanya.

Dalam pengembangan usahanya KSPPS BTM Surya Umbulharjo juga bekerjasama dengan AUM yang lain, yaitu sekolah-sekolah, takmir masjid dan lembaga sosial yang berada di naungan Muhammadiyah Cabang Umbulharjo serta terjun langsung ke masyarakat untuk menawarkan produk-produk serta menjadi sponsor berbagai event kegiatan masyarakat sekitar baik itu produk *funding* dan *leanding* nya. Untuk guru serta karyawan AUM Cabang Umbulharjo diberikan prosentase margin / jasa yang lebih rendah dari masyarakat umum sehingga kerjasama yang di lakukan menguntungkan kedua belah pihak, pembagian bonus serta bagi hasil yang kompetitif untuk menyimpan dana membuat masyarakat tertarik menyimpan dana di KSPPS

BTM Surya Umbulharjo, sedangkan reward bagi anggota yang memanfaatkan pembiayaan untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan di KSPPS BTM Surya Umbulharjo yaitu memberikan potongan margin / jasa bagi anggota yang menyelesaikan pembayaran kewajibanya lebih awal dari jangka waktu yang telah disepakati dalam akad.

Produk-produk yang ditawarkan KSPPS BTM Surya Umbulharjo cukup menarik, untuk simpanan ada berbagai macam dalam upaya pemenuhan kebutuhan masyarakat yaitu ; Sima Surya Wadiah, Sima Surya Qurban (Si Suqur), Sima Surya Persalinan Dan Aqiqah, Sima Surya Walimah, Sima Surya Pendidikan, Sima Surya Investasi Terencana Dan Simpanan Berjangka, sedangkan produk pembiayaan yaitu ; Pembiayaan Modal Usaha, Pembiayaan Konsumtif, Pemberdayaan Ekonomi Ummat Berbasis Masjid, dengan persyaratan yang mudah dan pelayanan yang sangat baik menjadikan keunggulan tersendiri bagi KSPPS BTM Surya Umbulharjo, karena untuk pengumpulan simpanan dan pembayaran angsuran bisa dilakukan dirumah masing-masing anggota, para marketing KSPPS BTM Surya Umbulharjo akan mendatangi anggota sesuai jadwal yang telah disepakati. Selain dari produk simpanan dan pembiayaan KSPPS BTM Surya Umbulharjo juga melayani pembayaran listrik, telfon, isi pulsa dll.

Tokoh-tokoh Muhammadiyah Umbulharjo juga berperan dalam kemajuan KSPPS BTM Surya Umbulharjo, dibawah Majelis Ekonomi Pimpinan Cabang Muhammadiyah Umbulharjo yang notabene merupakan orang-orang yang berlatar belakang sebagai pakar-pakar ekonomi membuat KSPPS BTM Surya Umbulharjo mampu berdiri dan berkembang dengan cukup cepat. Di tahun yang ke-6 KSPPS BTM Surya Umbulharjo mampu

menyamai levelnya dengan lembaga keuangan yang sama-sama berada di naungan muhammadiyah yang notabene sudah berdiri jauh lebih lama dibandingkan dengan KSPPS BTM Surya Umbulharjo, sumber daya manusia (SDM) yang mengelola cukup berkualitas karena mereka sering diikutkan dalam pelatihan-pelatihan, namun SDM yang ada masih terbatas, penggajian dan bonus yang diberikan kepada karyawan sudah cukup besar karena diatas ketentuan upah minimum yang diterapkan oleh pemerintah. pemanfaatan SDM yang maksimal terkadang justru membuat karyawan bekerja kurang maksimal karena job atau pekerjaan yang diberikan bermacam-macam, adanya karyawan yang risain dari pekerjaanya juga sering mengacaukan perkejaan-pekerjaan yang sudah diberikan kepada masing-masing karyawan karena harus membackup pekerjaan yang ditinggalkan karyawan yang lain, keterbatasan karyawan juga berdampak pada volume tingkat keaktifan pemasaran maupun penagihan terhadap kewajiban anggota, sehingga menjadi hambatan bagi perkembangan KSPPS BTM Surya Umbulharjo dan timbulnya kewajiban yang tak tertagih.

Keinginan masyarakat muslim untuk terhindar dari praktik riba yang berdampak pada peralihan pilihan sehingga masyarakat mulai membidik lembaga keuangan syariah, di tengah pesatnya kemajuan lembaga keuangan syariah justru kondisi perekonomian indonesia mengalami pelemahan, daya beli masyarakat cenderung menurun, harga kebutuhan pokok maupun barang dan jasa juga cenderung perlahan naik, keadaan ini bagaikan rantai yang saling berhubung dan berdampak negatif terhadap segala aspek usaha makro maupun usaha kecil menengah (UKM), daya beli masyarakat yang cenderung menurun berdampak pada pendapatan masyarakat ataupun anggota KSPPS BTM Surya

Umbulharjo yang notabene mereka merupakan pengusaha kecil menengah juga menurun, sulitnya mendapatkan pekerjaan dan terkenanya PHK salah satu anggota keluarga juga berdampak pada tertundanya pembayaran kewajiban anggota, mereka lebih mengutamakan pemenuhan kehidupan sehari-hari, pembayaran sekolah anak-anaknya maupun untuk menyumbang saudara dan tetangga yang sedang hajatan.

Kondisi perekonomian yang kurang baik justru menimbulkan persaingan yang semakin ketat pada lembaga keuangan, hal ini cukup dirasakan dampaknya oleh KSPPS BTM Surya Umbulharjo, bukan persaingan memberikan margin atau jasa yang rendah namun persaingan mendapatkan anggota atau anggota yang mempunyai kemampuan serta karakter yang baik, kebanyakan masyarakat disaat kondisi perekonomian yang melambat dan dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhannya, mereka justru menambah pinjaman pada lembaga keuangan lain tanpa memperdulikan kemampuan pengembalian kewajibannya walaupun mereka sudah mempunyai pembiayaan di KSPPS BTM Surya Umbulharjo, hal ini juga merupakan faktor yang menyebabkan tertundanya kewajiban atau gagal bayarnya anggota terhadap kewajibannya, bukan hanya sampai disitu dampak perekonomian yang cenderung melemah ini membuat anggota yang sebenarnya mampu untuk membayar justru mereka kemudian melunasi pembiayaannya karena untuk mengurangi beban pengeluarannya, banyaknya anggota yang melunasi pembiayaannya membuat keuangan KSPPS BTM Surya Umbulharjo mengalami *ideal money* (kelebihan uang) pada tahun 2017, dikarenakan menurunnya akses anggota terhadap pembiayaan di KSPPS BTM Surya Umbulharjo. Mereka kemudian beralih untuk menyimpan sebagian

pendapatannya dengan alasan untuk berjaga-jaga, walaupun secara angka mengalami kenaikan pada pembiayaan namun pada tahun 2017 kondisi ini membuat pendapatan bersih KSPPS BTM Surya Umbulharjo mengalami fluktuasi yang cukup tajam dikarenakan semakin meningkatnya pembayaran kewajiban anggota yang tertunda maupun gagal bayar dan menyebabkan NPF meningkat.

Jika persoalan NPF ini tidak segera mendapatkan perhatian dari pihak pengelola terkait strategi mitigasinya maka dikhawatirkan terjadi peningkatan pembiayaan bermasalah yang berdampak terhadap daya tahan KSPPS antara lain likuiditas, rentabilitas, profitabilitas, tingkat kesehatan dan modal kerja.

Data KSPPS BTM Surya Umbulharjo menunjukkan bahwa perkembangan pembiayaan berdasarkan jenisnya mengalami peningkatan. Berikut tabel Tabel 1.2 disajikan perkembangan jenis pembiayaan KSPPS BTM Surya Umbulharjo.

Tabel 1.2
Perkembangan Jenis Pembiayaan KSPPS BTM Surya Umbulharjo

Jenis Pembiayaan	2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)
Murabahah	288.610.825	476.772.550	657.524.650	555.538.000
Multijasa	464.740.592	736.569.992	1.009.288.992	1.237.930.000
Qardh	24.380.000	31.835.000	30.820.000	28.915.000

Sumber: Data primer 2018

Berdasarkan perkembangan jenis pembiayaan di KSPPS BTM Surya Umbulharjo menunjukkan bahwa porsi pembiayaan multijasa memiliki portofolio lebih besar dibandingkan jenis pembiayaan lain seperti murabahah dan qardh. Pada tahun 2017 pembiayaan murabahah sebesar Rp 555.538.104, tahun 2016 pembiayaan murabahah sebesar Rp 657.524.650, tahun 2015 sebesar Rp 476.772.550 dan tahun 2014 Rp 288.610.825.

Pembiayaan Multijasa pada tahun 2017 sebesar Rp 1.237.930.992, tahun 2016 sebesar Rp 1.009.288.992, pada tahun 2015 sebesar Rp 736.569.992 dan pada tahun 2014 sebesar Rp 464.740.592. Sedangkan qardh pada tahun 2017 sebesar Rp 28.915.000, tahun 2016 sebesar Rp 30.820.000, pada tahun 2015 sebesar Rp 31.835.000 dan pada tahun 2014 sebesar Rp 24.380.000.

Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa pembiayaan multi jasa ijarah memberikan andil yang cukup besar dalam peningkatan NPF secara umum, seiring meningkatnya *leanding* pembiayaan yang disalurkan ke anggota maka dapat disimpulkan bahwa terjadi peningkatan pula risiko maupun pembiayaan bermasalah dari tahun ke tahun, kebijakan manajemen yang memberikan porsi lebih besar untuk pembiayaan prodak Multi Jasa Ijarah didasari oleh pemenuhan kebutuhan anggota atau masyarakat dan tidak membatasi pada prodak-prodak tertentu.

Terkait penyelesaian pembiayaan bermasalah di BTM Surya Umbulharjo khususnya prodak Multi Jasa Ijarah, manajemen beserta staff mengkaji terlebih dahulu mengenai penyebab anggota gagal menunaikan kewajiban pembayaran dengan menganalisa 5C nya, kebijakan penyelesaian pembiayaan bermasalah Multi Jasa Ijarah akan berbeda karena didasari dengan hasil analisa 5C tanpa meninggalkan prinsip-prinsip syariah maupun prinsip kekeluargaan pada koperasi sehingga tetap mampu menjaga kestabilan lembaga secara umum.

B. RUMUSAN MASALAH PENELITIAN

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah Multi Jasa Ijarah KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta berdasarkan Analisis 5C?

C. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan dari kegiatan penelitian adalah untuk mengetahui strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah Multi Jasa Ijarah KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta berdasarkan Analisis 5C.

D. MANFAAT PENELITIAN

1. Teoritis

Dengan penelitian ini diharapkan menjadi sumbangan referensi yang dapat menambah wawasan tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah Multi Jasa Ijarah KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta dengan Analisis 5C.

1. KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta

Manfaat penelitian ini antara lain dapat dijadikan informasi untuk mengevaluasi kebijakan dalam rangka meminimalisir pembiayaan bermasalah bagi pengelola dan pengurus. Sedangkan bagi calon anggota dapat dijadikan rekomendasi sebagai analisa pada saat akan menentukan penempatan dana dalam bentuk tabungan dan deposito.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Baitul Maal Wattamwil* (BMT)

1. Pengertian BMT

Menurut Sudarsono (2003:96) *Baitul maal wattamwil* (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti: *zakat*, *infaq* dan *shodaqoh*. Sedangkan *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.

Selain memiliki landasan syariah, BMT juga memiliki landasan filosofis. Karena BMT bukan bank syariah dan lebih berorientasi pada pemberdayaan, maka sudah barang tentu landasan filosofinya berbeda dengan bank. Landasan ini dimaksudkan untuk menjadi pedoman operasional, sehingga setiap penggunaan nama BMT harus mengacu pada landasan filosofis (Ridwan, 2004: 125).

Menurut Ridwan (2004: 127-128) BMT harus memiliki visi yang mengarah pada upaya untuk mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam arti yang luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil-pengabd Allah SWT memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat umumnya.

Selain itu BMT juga harus memiliki misi membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang

adil berkemakmuran-berkemajuan, serta makmur-maju berkeadilan berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT. Serta BMT juga harus mempunyai tujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

2. Produk Penghimpunan Dana BMT

Menurut Ridwan (2004: 83) prinsip produk penghimpunan dana di BMT menganut prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*.

a. Prinsip *wadi'ah*

Prinsip *wadi'ah* pada dasarnya adalah titipan dana masyarakat yang dikelola oleh BMT. Produk ini dibedakan menjadi dua; *wadi'ah yad amanah* dimana pihak yang menerima titipan yakni BMT tidak boleh menggunakan dan memanfaatkan dana yang dititipkan. Dan *wadi'ah yad dhamanah* dimana pihak yang menerima titipan yakni BMT boleh menggunakan dan memanfaatkan dana yang dititipkan.

b. Prinsip Bagi Hasil.

Bentuk-bentuk simpanan bagi hasil dalam BMT secara umum dapat dilakukan dalam empat akad, yaitu *Musyarakah*, *Mudharabah*, *Muzara'ah* dan *Musaqah*. Namun, pada penerapannya prinsip yang digunakan pada sistem bagi hasil, pada umumnya BMT menggunakan kontrak kerjasama pada akad *Musyarakah* dan *Mudharabah*.

3. Produk Penyaluran Dana BMT

Menurut, Ridwan (2004: 166-167) produk penyaluran dana BMT dapat dibagi menjadi dua yakni pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja.

a. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan yang digunakan untuk pemenuhan barang-barang permodalan (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas lain yang erat hubungannya dengan hal tersebut.

b. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan yang ditujukan untuk pemenuhan, peningkatan produksi, dalam arti yang luas dan menyangkut semua sektor ekonomi, perdagangan dalam arti yang luas maupun penyediaan jasa. Sedangkan menurut sifatnya, pembiayaan dibagi menjadi dua, yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif.

c. Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti yang sangat luas seperti pemenuhan kebutuhan modal untuk meningkatkan volume penjualan dan produksi, pertanian, perkebunan maupun jasa.

d. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, baik yang digunakan sesaat maupun dalam jangka waktu yang relatif panjang.

4. Pembiayaan Ijarah Multijasa

a. Pengertian ijarah multijasa

Al-Ijarah berasal dari kata "*al-ajru*" yang artinya dalam bahasa Indonesia adalah upah dan sewa, jasa atau imbalan (Mas'adi, 2002: 121). Menurut fatwa DSN tentang pembiayaan *ijarah*, *ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu

tertentu melalui pembayaran sewa/upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Di lain pihak, dikenal pula *ijarah* muntahiyah bittamlik (IMBT) yang merupakan kombinasi antara *ijarah* dan jual beli atau hibah di akhir masa sewa. Tidak sebagaimana dalam *ijarah* biasa, dalam IMBT terjadi pemindahan kepemilikan hak milik dari pemberi sewa kepada penyewa pada akhir masa sewa.

Transaksi *ijarah* didasarkan pada adanya perpindahan manfaat. Pada prinsipnya *ijarah* hampir sama dengan jual beli, perbedaan antara keduanya dapat dilihat pada objek akadnya, dimana objek jual beli adalah barang konkret, sedangkan yang menjadi objek pada *ijarah* adalah jasa atau manfaat. Jual beli dan *ijarah* memiliki perbedaan pada penetapan batas waktunya. Pada jual beli, tidak ada pembatasan waktu untuk memiliki objek transaksi, sedangkan kepemilikan dalam *ijarah* hanya untuk batas waktu tertentu.

Ijarah sebagai jual beli jasa yang biasa disebut upah-mengupah, yakni mengambil manfaat dari tenaga manusia, ada pula yang mengatakan bahwa *ijarah* merupakan jual beli kemanfaatan dari suatu barang atau disebut dengan sewa-menyewa.

Dari definisi tersebut, menurut Syafe'I (2004:57) *ijarah* dibagi menjadi dua, yaitu sebagai berikut;

- 1) *Ijarah* yang berhubungan dengan sewa jasa, yaitu memperkerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan jasa yang disewa Pihak yang memperkerjakan disebut *musta'jir*, pihak pekerja disebut *mu'ajir*, dan upah yang dibayarkan disebut *ujrah*.
- 2) *Ijarah* yang berhubungan dengan sewa aset atau properti, yaitu memindahkan hak untuk memakai dari aset atau properti tertentu kepada

orang lain dengan imbalan biaya sewa. pihak yang menyewa disebut *mustajir*, pihak yang menyewakan disebut *mu'ajir* dan biaya sewa disebut *ujrah*.

Berkenaan dengan transaksi *ijarah*, beberapa hal penting yang diatur dalam fatwa tersebut meliputi:

1) Persyaratan pihak yang menjadi pemberi sewa atau jasa (*lessor*, pemilik asset, Lembaga Keuangan Syariah) dan penyewa atau pengguna jasa (*lessee*).

2) Ketentuan obyek *ijarah*

Obyek *Ijarah* dapat berupa barang dan atau jasa yang memenuhi ketentuan sebagai berikut:

- a) Manfaat barang atau jasa dapat dinilai dengan uang;
- b) Manfaat atas barang dan jasa dapat diserahkan kepada penyewa atau pengguna jasa;
- c) Manfaat barang atau jasa harus yang bersifat tidak dilarang oleh syariah Islam (tidak diharamkan);
- d) Manfaat barang atau jasa harus ditentukan dengan jelas serta pesifikasi barang atau jasa harus dinyatakan dengan jelas, antara lain melalui identifikasi fisik, kelaikan, dan jangka waktu pemanfaatannya.

3) Persyaratan penetapan harga sewa atau upah (*ujrah*), Penetapan harga sewa atau upah wajib memenuhi ketentuan sebagai berikut:

- a) Besarnya harga sewa atau upah (*ujrah*) dan cara pembayarannya ditetapkan secara tertulis dalam akad *Ijarah*; dan

- b) Alat pembayaran harga sewa atau upah adalah uang atau bentuk lain termasuk jasa (manfaat lain) dari jenis yang sama dengan barang atau jasa yang menjadi obyek dalam *Ijarah*.
- c) Hak dan kewajiban *lessor* dan *lessee*;

Tabel 1.3

Hak dan kewajiban *lessor* dan *lessee*

Hak dan Kewajiban <i>lessor</i>	Hak dan Kewajiban <i>lessee</i>
a. Menerima pembayaran harga sewa atau upah (<i>ujrah</i>) sesuai dengan yang disepakati dalam <i>Ijarah</i> ;	a. Memanfaatkan barang dan atau jasa sesuai yang disepakati dalam <i>Ijarah</i> ;
b. Menyediakan barang yang disewakan atau jasa yang diberikan;	b. Membayar harga sewa atau upah (<i>ujrah</i>) sesuai yang disepakati dalam <i>Ijarah</i> ;
c. Menanggung biaya pemeliharaan barang yang disewakan atau jasa yang diberikan	c. Bertanggung jawab untuk menjaga keutuhan barang serta menggunakannya sesuai yang disepakati dalam <i>Ijarah</i> ;
d. Menjamin bila terdapat cacat pada barang yang disewa	d. Menanggung biaya pemeliharaan barang yang sifatnya ringan (tidak material) sesuai yang disepakati dalam <i>Ijarah</i> ;
e. Bertanggung jawab atas kerusakan barang yang disewakan yang bukan disebabkan oleh pelanggaran dari penggunaan yang diperbolehkan atau bukan karena kelalaian <i>lessee</i> ;	e. Bertanggung jawab atas kerusakan barang yang disewakan yang disebabkan oleh pelanggaran dari penggunaan yang diperbolehkan atau karena kelalaian <i>lessee</i> ;
f. Menyatakan secara tertulis <i>lessor</i> menyerahkan hak penggunaan atau pemanfaatan atas suatu barang dan atau memberikan jasa yang dimilikinya kepada <i>lessee</i> (pernyataan <i>ijab</i>).	f. Menyatakan secara tertulis <i>lessee</i> menerima hak penggunaan atau pemanfaatan atas suatu barang dan atau memberikan jasa yang dimiliki <i>lessor</i> (pernyataan <i>qabul</i>).

a. *Ijarah* Multijasa

Menurut Karim (2006:264), risiko yang mencakup pembiayaan *ijarah* mencakup beberapa hal berikut:

- 1) Dalam hal barang yang disewakan adalah milik bank maka akan timbul risiko tidak produktifnya asset ijarah jika tidak ada anggota. Hal ini merupakan *bussniness risk* yang tidak dapat dihindari.
- 2) Dalam hal barang yang disewakan bukan milik bank akan timbul risiko rusaknya barang oleh anggota diluar pemakaian normal. Maka bank dapat menetapkan covnenan ganti rugi kerusakan barang yang tidak disebabkan oleh pemakaian tidak normal.
- 3) Dalam hal jasa tenaga kerja yang disewa bank kemudian disewakan kepada anggota akan timbul risiko tidak *perform*-nya pemberi jasa. Maka bank dapat menetapkan covenant bahwa risiko tersebut merupakan tanggung jawab anggota karena pemberi jasa dipilih sendiri oleh anggota.

B. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Risiko yang terjadi dari peminjam adalah peminjam yang tertunda atau ketidakmampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan (Mohammad, 2002: 267). NPF (*Non Performing Financing*) atau Pembiayaan Bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar (golongan III), diragukan (golongan IV), dan macet (golongan V).

Untuk menghindari terjadinya kegagalan pembiayaan maka bank syariah harus melakukan pembinaan dan regular *monitoring*, yaitu dengan cara *monitoring* aktif dan *monitoring* pasif. *Monitoring* aktif yaitu mengunjungi anggota secara *reguler*, memantau laporan keuangan secara rutin, dan memberikan laporan kunjungna anggota/*call report* kepada komite pembiayaan/*supervisor*, sedangkan *monitoring pasif*, yaitu *monitoring* pembayaran kewajiban anggota kepada bank syariah setiap akhir bulan. Bersama pula diberikan pembinaan dengan memberikan

saran, informasi maupun pembinaan teknis yang bertujuan untuk menghindari kegagalan pembiayaan (Trisandina, Shomad, 2013:101).

2. Sebab- Sebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Sebab-sebab pembiayaan bermasalah dapat berasal dari pihak *internal* Lembaga Keuangan` Syariah dan pihak *eksternal* Lembaga Keuangan` Syariah (Arifin: 2005) diantaranya sebagai berikut:

a. Faktor internal

Faktor *intern* adalah faktor yang ada dalam perusahaan itu sendiri. Faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Dapat dilihat dari beberapa hal, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktifa tetap, pemodalan yang tidak cukup.

b. Faktor eksternal

Faktor *ekstern* adalah faktor-faktor yang ada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan kondisi dalam perekonomian dan perdagangan, perubahan teknologi dan lain-lain.

Bila kemacetan disebabkan oleh faktor *eksternal* tersebut, lembaga keuangan perlu menganalisa lebih lanjut yaitu bagaimana membantu anggota untuk segera memperoleh pengganti dari perusahaan asuransi. Faktor *internal* Yang perlu diteliti yaitu yang terjadi karena sebab-sebab manajerial lembaga keuangan yang telah melakukan pengawasan secara seksama dari bulan-bulan dan tahun-tahun, lalu timbul kemacetan terkait pula dengan pengawasan itu sendiri, kecuali bila aktifitas pengawasan dilakukan dengan baik atau kesulitan itu disengaja oleh manajemen perusahaan yang berarti telah melakukan hal-hal yang tidak jujur (Arifin; 2000).

3. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Strategi penanganan pembiayaan bermasalah di sektor lembaga keuangan termasuk KSPPS/BMT dapat ditempuh dengan beberapa cara yaitu, menyusun matriks lembaga keuangan tersebut serta melakukan penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), penataan kembali (*restructuring*).

a. Menyusun matriks

Matrixs adalah alat analisis bisnis yang digunakan untuk membantu perusahaan dalam mempertimbangkan peluang pertumbuhan dengan perencanaan strategis jangka panjang dan meninjau portofolio produk perusahaan tersebut agar dapat mengambil keputusan untuk berinvestasi, mengembangkan atau menghentikan produknya. Matrixs juga membantu perusahaan dalam menentukan pengalokasian sumber daya dan sebagai alat analisis dalam pemasaran merek, manajemen produk, manajemen strategis dan analisis Portofolio.

b. Langkah-langkah menyusun matriks

1. Manajemen membuat daftar indikator (butir) dari variabel lingkungan eksternal dan internal yang diperkirakan mempengaruhi masa depan perusahaan selama lima tahun ke depan, namun demikian, hendaknya diketahui bahwa sejak dari mula indikator tersebut telah diidentifikasi dengan jelas apakah indikator tertentu dapat dikategorikan sebagai peluang dan ancaman bisnis serta kekuatan dan kelemahan perusahaan, bukan sekedar sebagai indikator lingkungan eksternal dan internal.
2. Memberikan bobot (*weight*) pada masing-masing indikator (butir) dengan cara membandingkan peran satu indikator tertentu dengan indikator lainnya. Pemberian bobot lebih banyak berkaitan dengan perbandingan besar kecilnya

peran antar indikator. Proses pengujian yang sama yakni perbandingan satu indikator dengan indikator yang lain dilakukan untuk kategori variabel kelemahan perusahaan dan ancaman bisnis dengan melihat besar kecilnya hambatan yang mungkin ditimbulkan.

3. manajemen memberikan penilaian terhadap besar kecilnya sumbangan atau hambatan yang diberikan oleh masing-masing indikator terhadap pencapaian tujuan perusahaan, khususnya untuk untuk satu periode penyusunan rencana strategis. Manajemen dari semula perlu membedakan apakah pengaruh yang dimiliki oleh masing-masing kategori variabel bersifat positif atau negatif terhadap kinerja perusahaan.
4. Manajemen menghitung nilai tertimbang dari masing-masing indikator dalam satu kategori variabel dan menjumlahkannya. Nilai tertimbang merupakan hasil perkalian antara bobot dan nilai masing-masing indikator. Setelah nilai tertimbang masing-masing indikator ditemukan, nilai tertimbang tersebut dijumlahkan.
5. Menentukan posisi perusahaan dalam salah satu kuadran dari empat kuadran yang dimiliki oleh matriks SWOT-4K dan sekaligus menentukan strategi bersaing yang disyogayakan dilaksanakan berdasar posisi yang dimiliki tersebut.

c. Restrukturisasi

Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu debitur agar dapat menyelesaikan kewajibannya. Dengan adanya restrukturisasi pembiayaan, maka kegiatan usaha atau pembiayaan debitur dapat berjalan kembali seperti biasanya, sehingga debitur mampu membayar kewajibannya dan risiko kerugian dapat dihindari.

Lembaga keuangan syariah dilarang melakukan restrukturisasi pembiayaan dengan tujuan untuk menghindari yaitu: Penurunan penggolongan kualitas Pembiayaan, pembentukan penyisihan penghapusan aktiva (PPA) yang lebih besar atau penghentian pengakuan pendapatan margin atau *ujrah* secara akrual.

1. Ketentuan Restrukturisasi Pembiayaan

a. Ketentuan

- 1) Restrukturisasi Pembiayaan hanya dapat dilakukan atas dasar permohonan secara tertulis dari debitur.
- 2) Debitur mengalami penurunan kemampuan pembayaran
- 3) Debitur yang masih memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban
- 4) Kualitas pembiayaan pada posisi Kurang Lancar, Diragukan dan Macet.
- 5) Restrukturisasi Pembiayaan wajib didukung dengan analisis dan bukti-bukti yang memadai serta terdokumentasi dengan baik.
- 6) Restrukturisasi Pembiayaan dapat dilakukan paling banyak 3 (tiga) kali dalam jangka waktu akad Pembiayaan awal.
- 7) Restrukturisasi Pembiayaan kedua dan ketiga dapat dilakukan paling cepat 6 (enam) bulan setelah Restrukturisasi Pembiayaan sebelumnya.

2. Tata cara Restrukturisasi Pembiayaan Menurut Jenis Akad

a. Pembiayaan dalam bentuk piutang *murabahah* atau piutang *istishna'* dapat direstrukturisasi dengan cara:

- 1) Penjadualan kembali (*rescheduling*)
- 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*)
- 3) Penataan kembali (*restructuring*).

b. Pembiayaan dalam bentuk piutang *qardh* dapat direstrukturisasi dengan cara:

- 1) Penjadualan kembali (*rescheduling*)
 - 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*)
- c. Pembiayaan dalam bentuk *mudharabah* atau *musyarakah* dapat direstrukturisasi dengan cara:
- 1) Penjadualan kembali (*rescheduling*)
 - 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*)
 - 3) Penataan kembali (*restructuring*)
- d. Pembiayaan dalam bentuk *ijarah* atau *ijarah muntahiyyah bittamlik* dapat direstrukturisasi dengan cara:
- 1) Penjadualan kembali (*rescheduling*);
 - 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*)
 - 3) Penataan kembali (*restructuring*).
- e. Pembiayaan multijasa dalam bentuk *ijarah* dapat direstrukturisasi dengan cara:
- 1) Penjadualan kembali (*rescheduling*)
 - 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*)
- f. Pembiayaan dalam bentuk piutang *salam* dapat direstrukturisasi dengan cara:
- 1) Penjadualan kembali (*rescheduling*)
 - 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*)
 - 3) Penataan kembali (*restructuring*).

c. *Reconditioning* (persyaratan kembali)

Reconditioning (persyaratan kembali) perubahan sebagian atau seluruh persyaratan Pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban debitur yang harus dibayarkan kepada Bank.

d. *Reschedule*, Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban debitur atau jangka waktunya.

e. Penjualan Agunan (*non-ligiasi* dan *ligitasi*)

Penyelesaian pembiayaan terakhir yang dapat dilakukan selain *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring* adalah dengan menggunakan jalur *non-ligiasi* dan *ligitasi*. Jalur *non-ligiasi* dapat dilakukan dengan cara pengambilalihan agunan debitur (*asset-settlement*), alternatif penyelesaian sengketa (dengan cara negoisasi, mediasi, konsiliasi dan arbitrase), penjualan di bawah tangan, penjualan dengan parate eksekusi dan penjualan agunan secara sukarela. Sedangkan penyelesaian dengan jalur *ligitasi* dapat dilakukan dengan cara eksekusi sertifikat hak tanggungan dan pelelangan agunan via lelang eksekusi (lelang via penetapan pengadilan).

C. Telaah Penelitian Terdahulu

Penelitian yang berhubungan dengan strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah Multi Jasa Ijarah telah banyak dilakukan dengan objek dan pendekatan yang berbeda-beda. Dalam industri jasa yang berbeda, kemungkinan variabel memiliki kualitas yang berbeda pula. Disisi lain dengan pendekatan mitigasi yang dilakukan sama namun tingkata intensitas yang berbeda. Pada jenis industri yang berbeda, bahkan diantara industri jasa yang sejenis, tingkat mitigasi pembiayaan dapat berbeda.

Penelitian tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah dilakukan Tantri Luberti Ariyani (2014) dengan judul “**Strategi Penyelesaian Kredit Macet Dan Dampak Terhadap Kinerja Keuangan Pada Bmt Tumang Di Kartasura**” dengan teknik pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor penyebab terjadinya macet meliputi karakter anggota, masalah ekonomi anggota. Strategi yang dilakukan oleh pihak BMT Tumang adalah 1)

jika penyebabnya karena karakter debitur hal yang dilakukan adalah pengintensifan kunjungan ketempat tinggal dan usaha debitur, melakukan pendekatan persuasif, memberikan tenggang waktu kepada anggota. 2) jika penyebabnya karena masalah ekonomi pihak BMT akan melakukan *rescheduling* (penjadwalan kembali) dengan dasar kesepakatan bersama, dan yang terakhir melakukan eksekusi jaminan.

Penelitian lain dilakukan oleh Ngamilatul Marzuqoh (2016) dengan judul **“Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Alfa Dinar Simo Boyolali”**. Penelitian ini menggunakan teknik analisis kualitatif dan data primer diperoleh melalui metode *interview*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah adalah karena kesalahan dari pihak dalam atau pihak anggota. Strategi yang dilakukan untuk memitigasi pembiayaan bermasalah dengan cara memantau secara langsung, yaitu dengan cara sering bersilaturahmi dengan anggota untuk menanyakan keadaan usaha, membangkitkan semangat usaha apabila anggota mempunyai masalah dengan usahanya.

Penelitian lain dilakukan oleh Nela Amalia (2016) dengan judul **“Strategi Manajemen Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Murabahah Di BMT (Studi Kasus BMT Bina Ikhsanul Fikri dan BMT Beringharjo Yogyakarta)”**. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dimana penelitian ini diawali dengan observasi kemudian wawancara dengan informan dan melakukan analisis data yang diperoleh dari hasil wawancara serta dokumentasi. Hasil penelitian ini diketahui bahwa dapat ditarik kesimpulan antisipasi BMT BIF dan BMT Beringharjo Yogyakarta agar anggota tidak bermasalah dalam melakukan pembiayaan yaitu dengan analisa yang kuat dengan menggunakan analisis 5C (Character, Capacity, Capital, Condition, Colletaral). Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan murabahah BMT BIF dan BMT Beringharjo Yogyakarta sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yaitu

penanganannya menggunakan surat peringatan (SP). SP, SP1, SP2, dan SP3 (sita jaminan). Akan tetapi biasanya dilakukan secara kekeluargaan dan monitoring setiap bulannya.

Dari beberapa hasil di atas sudah cukup jelas akan pentingnya strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah. Sejauh ini belum penulis temukan penelitian-penelitian yang mengungkap masalah strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah khusus pada produk Ijarah. Melihat penelitian di atas belum ada yang membahas atau mengungkap permasalahan tersebut, maka penulis tertarik untuk meneliti **strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah Multi Jasa Ijarah KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta berdasarkan Analisis 5C.**

STIE Widya Wiwaha
Jangan Plagiat

BAB III

METODE PENELITIAN

A. JENIS PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, yakni penelitian yang bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang masalah-masalah manusia dan sosial, bukan mendeskripsikan bagian permukaan dari suatu *realitas* sebagaimana dilakukan penelitian kuantitatif dengan *positivisme*-nya (Gunawan, 2013:85).

B. LOKASI PENELITIAN

Lokasi penelitian di KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta.

C. METODE PENGUMPULAN DATA

1. Wawancara

Pengumpulan data dengan wawancara adalah cara atau teknik untuk mendapatkan informasi atau data dari *interview* atau *responden* dengan wawancara secara langsung *face to face*, antara *interview* dengan *interview* (Soewadji, 2012:125). Wawancara ini dilakukan dengan cara tanya jawab kepada bagian *marketing*, bagian *operasional*, dan pihak-pihak lain yang terkait tentang pembiayaan bermasalah, sehingga dapat memperoleh data yang lengkap dan akurat.

2. Observasi

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam pengumpulan data dengan observasi. Alat pengumpulan datanya adalah panduan observasi, sedangkan sumber data bisa berupa benda tertentu atau kondisi tertentu atau situasi tertentu, atau proses tertentu, atau perilaku orang tertentu. Dalam hal ini penulis memperoleh data dengan mengamati secara langsung sistem dan prosedur KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta berkaitan dengan pembiayaan bermasalah.

3. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan metode dokumentasi adalah cara mencari data atau informasi dari buku-buku, catatan-catatan, transkrip, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, *legger*, agenda, dan lainnya (Soewadji, 2012: 160). Data-data mengenai pembiayaan bermasalah melalui *referensi* buku atau catatan buku, dan dengan mempelajari buku panduan.

D. JENIS DAN SUMBER DATA

Data yang diperoleh penulis ada 2 jenis, yaitu:

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh si peneliti langsung dari objek yang diteliti (Soewadji). Dalam hal ini penulis melakukan *interview* atau wawancara langsung dengan manager KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta.

2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari dokumen, publikasi yang sudah dalam bentuk jadi. Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui bahan kepustakaan (Soewadji, 2012: 147). Dalam hal ini, penulis memperoleh data dari catatan-catatan buku atau modul, laporan-laporan atau dokumen.

E. METODE ANALISIS DATA

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kualitatif deskriptif. Metode kualitatif deskriptif merupakan metode penelitian yang diarahkan untuk memberikan gejala-gejala, fakta-fakta, atau kejadian-kejadian secara sistematis dan akurat, mengenai sifat-sifat populasi atau daerah tertentu. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini lebih bersifat deskriptif analisis yang berarti interpretasi isi dibuat dan

disusun secara sistematis atau menyeluruh dan sistematis. Data-data yang diperoleh kemudian penulis analisa dengan mengaitkan antara pembiayaan bermasalah dan upaya penanganannya di KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta.

STIE Widya Wiwaha
Jangan Plagiat

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Selama proses wawancara peneliti mendahulukan kesiapan dan kondisi responden, baik itu kesehatan maupun waktu yang tepat untuk melakukan wawancara sehingga diharapkan peneliti mampu mendapatkan informasi yang lengkap dan akurat. Pengumpulan data dilakukan dengan 3 cara:

a. Wawancara

Pengumpulan data dengan wawancara adalah cara atau teknik untuk mendapatkan informasi atau data dari *interview* atau *responden* dengan wawancara secara langsung *face to face*, antara *interview* dengan *interview* (Soewadji, 2012:125). Wawancara ini dilakukan dengan cara tanya jawab kepada bagian *marketing*, bagian operasional, dan pihak-pihak lain yang terkait tentang pembiayaan bermasalah, sehingga dapat memperoleh data yang lengkap dan akurat.

b. Observasi

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam pengumpulan data dengan observasi. Alat pengumpulan datanya adalah panduan observasi, sedangkan sumber data bisa berupa benda tertentu atau kondisi tertentu atau situasi tertentu, atau proses tertentu, atau perilaku orang tertentu. Dalam hal ini penulis memperoleh data dengan mengamati secara langsung sistem dan prosedur KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta berkaitan dengan pembiayaan bermasalah.

c. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan metode dokumentasi adalah cara mencari data atau informasi dari buku-buku, catatan-catatan, transkrip, surat kabar,

majalah, prasasti, notulen rapat, *legger*, agenda, dan lainnya (Soewadji, 2012: 160). Data-data mengenai pembiayaan bermasalah melalui *referensi* buku atau catatan buku, dan dengan mempelajari buku panduan.

B. Hasil Pembahasan

a. Karakteristik Responden

Nama Iwa khairuttaqwa, umur 36 tahun, pendidikan perguruan tinggi, jabatan manajer BTM Surya Umbulharjo, responden sejak awal berdiri BTM Surya Umbulharjo merupakan manajer, wawancara dilakukan tanggal 15 Desember 2017, pukul 13.30 WIB, sebelum mengadakan wawancara responden diberi penjelasan terlebih dahulu tentang : topik yang akan diwawancarai, tujuan wawancara, serta memperlihatkan alat-alat yang digunakan untuk wawancara, wawancara disepakati pada hari sabtu setelah selesai jam kerja, karena akhir pekan KSPPS BTM Surya Umbulharjo operasionalnya sampai jam 13.30 WIB.

b. Deskripsi Perkembangan Pembiayaan Ijarah Multijasa

Data Perkembangan Pembiayaan Ijarah Multijasa KSPPS BTM Surya Umbulharjo empat tahun terakhir berdasarkan jumlah penyaluran, jenis penerima pembiayaan dan pembiayaan bermasalah (NPF) sebagai berikut:

1. Jumlah Pembiayaan Ijarah Multijasa

Tabel 4.1
Jumlah Pembiayaan Ijarah Multijasa

Tahun	2014	2015	2016	2017
Jumlah Peminjam	209	265	307	268

Sumber: Data primer 2018

Data menunjukkan jumlah penyaluran pembiayaan di BTM Surya Umbulharjo seiring digencarkannya promosi ke masyarakat dan kinerja marketing beserta jajaran yang cukup baik dari tahun 2014 sampai 2015 meningkat sekitar 27%, peningkatan yang cukup signifikan ini dipengaruhi oleh marketing yang baru, pada umumnya marketing baru dapat menarik saudara, tetangga, teman maupun orang lain yang mereka kenal serta memiliki energi yang positif dalam bekerja.

Pada tahun 2015 sampai dengan 2016 kinerja marketing masih menunjukkan tren positif dengan peningkatan jumlah pemanfaat pembiayaan yang cukup banyak yakni 16%, namun peningkatan pemanfaat pembiayaan pada tahun 2016 jika dibandingkan pada tahun 2015 mengalami penurunan, hal ini disebabkan oleh beberapa karyawan khususnya marketing terjadi bongkar pasang sehingga promosi ke masyarakat menjadi terhambat.

Pada tahun 2017 manajemen merubah strategi dengan mengutamakan kualitas pelayanan, pendampingan serta fokus pada pembiayaan anggota yang sudah ada, strategi ini cukup efektif untuk menekan jumlah anggota yang macet namun kenaikan jumlah anggota baru sangat menurun jika dibandingkan dengan tahun” sebelumnya yakni kurang dari 2%.

2. Jumlah Jenis Kelamin Pemanfaat Pembiayaan Ijarah Multijasa

Tabel 4.2
Jumlah Jenis Kelamin Pemanfaat Pembiayaan Ijarah Multijasa

Tahun	2014	2015	2016	2017
Laki-laki	90	141	141	112
Perempuan	119	124	166	156

Sumber: Data primer 2018

Data menunjukkan terjadi fluktuasi jumlah pemanfaat pembiayaan berdasarkan jenis kelamin walaupun secara keseluruhan pada tahun 2014 sampai tahun 2017 didominasi oleh anggota kaum perempuan, menurut sumber hal ini terjadi karena mayoritas anggota merupakan ibu-ibu yang mempunyai warung atau usaha kecil menengah, dominasi kaum perempuan pada pemanfaat pembiayaan di BTM Surya Umbulharjo.

3. Jumlah Pembiayaan Bermasalah Pembiayaan Ijarah Multijasa

Tabel 4.3
Jumlah Pemanfaat Pembiayaan Ijarah Multijasa

Tahun	Jumlah Debitur	Jumlah Debitur Macet
2014	100	5
2015	133	25
2016	172	17
2017	153	5

Sumber: data primer 2018

Data menggambarkan peningkatan jumlah pemanfaat produk multi jasa ijarah juga akan mempengaruhi jumlah NPF. Tahun 2014 terdapat 100 debitur pembiayaan Ijarah Multijasa dan yang mengalami pembiayaan bermasalah berjumlah 5 debitur. Pada tahun 2015 terjadi peningkatan jumlah debitur sebanyak 133 dan jumlah yang mengalami pembiayaan bermasalah juga mengalami peningkatan berjumlah 25 debitur. Namun pada tahun 2016 dan 2017 terjadi penurunan kinerja NPF yakni sebesar 17 debitur dan 5 debitur dari 172 debitur dan 153 debitur.

Fluktuasi pembiayaan bermasalah pada skim ijarah multijasa disebabkan beberapa hal, seperti karyawan baru tidak dibarengi dengan kualitas analisa pembiayaan yang baik oleh karyawan baru serta keluarnya karyawan bagian marketing juga menimbulkan permasalahan pada marketing pengganti. Selain itu, disebabkan oleh beberapa anggota yang mempunyai

pembiayaan dengan jumlah besar mengalami kegagalan dalam usahanya sebagai konsekuensi kondisi perekonomian nasional yang kurang baik.

c. Identifikasi faktor-faktor SWOT

1. Faktor Kekuatan (*strengths*)

a) Sistem Operasional Prosedur (SOP) yang Sudah Baku

KSPPS BTM Surya Umbulharjo telah memiliki Sistem Operasional Prosedur (SOP) pembiayaan yang sudah baku, termasuk pembiayaan ijarah multijasa, sehingga segala bentuk aturan teknis sudah distandar prosedur, maka saya memberikan nilai 0,20 dengan alasan masih ada banyak BMT yang belum mempunyai Sistem Operasional Prosedur (SOP) yang baku.

b) Kemudahan bertransaksi

Sistem jemput bola yang diterapkan oleh KSPPS BTM Surya Umbulharjo kepada anggota pembiayaan ijarah multijasa diambil oleh marketing, hal ini lazim dilakukan oleh sebagian besar BMT dan sudah menjadi ciri khas BMT, maka saya memberikan nilai 0,25 karena jika sebuah BMT tidak melakukan jemput bola ke anggota sudah pasti akan kalah dalam persaingan.

c) *Job description* yang jelas

Setiap divisi di KSPPS BTM Surya Umbulharjo memiliki tugas dan wewenang masing-masing, sehingga setiap divisi bekerja sesuai dengan *job description* masing-masing, dalam hal ini saya memberikan nilai 0,15 karena meskipun masing-masing divisi sudah memiliki *job description* masing-masing namun sering kali divisi satu membantu divisi lain.

d) Ada target/rencana kerja

Dalam menjalankan operasionalnya KSPPS BTM Surya Umbulharjo selalu berpedoman pada target/rencana kerja yang sudah dibuat secara periodic, baik mingguan maupun bulanan saya memberikan penilaian 0,10.

Setiap ada kesempatan pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi, KSPPS BTM Surya Umbulharjo selalu mengirimkan marketing untuk meng-*upgrade* kemampuan kerja agar meningkat seiring waktu, hal ini saya berikan bobot 0,15 karena pelatihan semacam ini sering dilakukan oleh karyawan KSPPS BTM Surya Umbulharjo.

e) Transparansi dalam pengelolaan dana

Secara bertahap, KSPPS BTM Surya Umbulharjo mempublikasikan kepada para anggota berupa laporan keuangan. Publikasi ini baru dilakukan setiap setahun sekali dalam rapat anggota tahunan, menurut saya tidak terlalu penting jika laporan dana dilakukan sesering mungkin, maka saya memberikan nilai 0,05.

f) Jaringan yang luas di DIY

KSPPS BTM Surya Umbulharjo memiliki jaringan yang luas dengan amal Usaha Muhammadiyah seperti Sekolah Mulai SD-Perguruan Tinggi dan BTM se-Indonesia sehingga saya memberikan nilai 0,10, walaupun mempunyai jaringan luas namun jika tidak mampu memanfaatkan peluang tersebut maka perkembangan KSPPS BTM Surya Umbulharjo tidak akan signifikan.

2. Faktor Kelemahan (*weakness*)

a) SDM masih kurang

Jumlah SDM KSPPS BTM Surya Umbulharjo masih kurang secara kuantitas khususnya marketing funding, sehingga sangat mempengaruhi ekspansi bisnis, saya menilai persoalan ini penting oleh karena itu saya berikan nilai 0,30.

b) Pemahaman produk syariah yang masih kurang

Disamping SDM yang masih kurang, pemahaman fikih para karyawan juga masih kurang. Hal ini dikarenakan latar belakang pendidikan bukan dari ekonomi syariah saya juga menilai persoalan ini cukup peniting, maka saya memberikan nilai 0,30.

c) Laporan keuangan belum dipublikasikan di media massa

Selain belum diaudit oleh akuntan publik, laporan juga belum pernah dipublikasikan di media cetak, saya memberikan nilai 0,10.

d) Promosi produk masih kurang

Promosi produk KSPPS BTM Surya Umbulharjo yang dilakukan kepada masyarakat masih kurang, sehingga banyak masyarakat yang belum mengetahui bahwa masyarakat dapat melakukan pembiayaan dan menabung, menurut saya KSPPS BTM Surya Umbulharjo harus menggencarka promosi, maka saya memberikan penilaian 0,30.

3. Faktor Peluang (*opportunities*)

a) Amal Usaha Muhammadiyah (AUM)

Sebagai salah satu amal usaha Muhammadiyah, KSPPS BTM Surya Umbulharjo memiliki peluang untuk bersinergi dalam penyaluran dana dengan skim ijarah multijasa dengan AUM lainnya untuk

membiayai karyawan-karyawannya, menurut saya hal ini harus dilakukan karena merupakan peluang besar dan saya memberikan nilai 0,50.

b) Meningkatnya kesadaran masyarakat dalam bersyariah

Saat ini kesadaran masyarakat dalam bermuamalah dengan prinsip syariah meningkat, hal ini dapat dilihat dari pertumbuhan dan perkembangan jumlah anggota KSPPS BTM Surya Umbulharjo, saya memberikan nilai 0,20.

c) Terbukanya kerjasama *Linkage Program*

Dalam mencari sumber dana KSPPS BTM Surya Umbulharjo bekerjasama dengan Puskopsyah, BPRS Muhammadiyah dan atau BPRS/Bank Syariah hal ini saya berikan nilai 0,30.

8. Faktor Ancaman (*threats*)

a) Adanya pesaing KSPPS Lain

Dengan melihat perkembangan KSPPS BTM Surya Umbulharjo yang begitu signifikan, kemungkinan untuk berdirinya BMT baru didaerah sekitar kantor BMT, tentu dapat menjadi pesaing dalam hal perebutan anggota, maka ancaman ini saya berikan nilai 0,45.

b) Sebagian anggota adalah masyarakat kurang mampu

Sebagian anggota KSPPS BTM Surya Umbulharjo adalah masyarakat kurang mampu. Hal ini merupakan tantangan tersendiri bagi BMT untuk meningkatkan edukasi secara syari, saya memberikan nilai 0,55 karena sangat berpengaruh terhadap NPF.

C. MATRIXS SWOT-4 KUADRAN

Tabel 4.4

Total Nilai Tertimbang KSPPS BTM Surya Umbulharjo

Indikator	Bobot	Nilai	Nilai Rata-rata tertimbang
Internal			
Kekuatan			
a. SOP yang sudah baku	0,20	3	0,60
b. Kemudahan bertransaksi	0,25	4	1,00
c. Job description yang jelas	0,15	3	0,45
d. Target/rencana kerja	0,10	3	0,30
e. Pelatihan karyawan	0,15	4	0,60
f. Transparansi pengelolaan dana	0,05	4	0,20
g. Jaringan yang luas di DIY	0,10	3	0,30
Total	1		3,45
Kelemahan			
a. SDM masih kurang	0,30	4	1,20
b. Pemahaman produk syariah yang masih kurang	0,30	3	0,90
c. Lapora keuangan belum di publikasikan ke media massa	0,10	2	0,20
d. Promosi masih kurang	0,30	3	0,90
Total	1		3,20
Eksternal			
Peluang			
a. Amal usaha Muahmmadiyah	0,50	4	2,00
b. Meningkatnya kesadaran masyarakat dalam bersyariah	0,20	2	0,40
c. Terbukanya kerjasama	0,30	3	0,90
Total	1		3,30
Ancaman			
a. Adanya pesaing KSPPS lain	0,45	2	0,90
b. Sebagian anggota adalah masyarakat			

kurang mampu	0,55	4	2,20
Total	<u>1</u>		<u>3,10</u>

Tabel 4.5

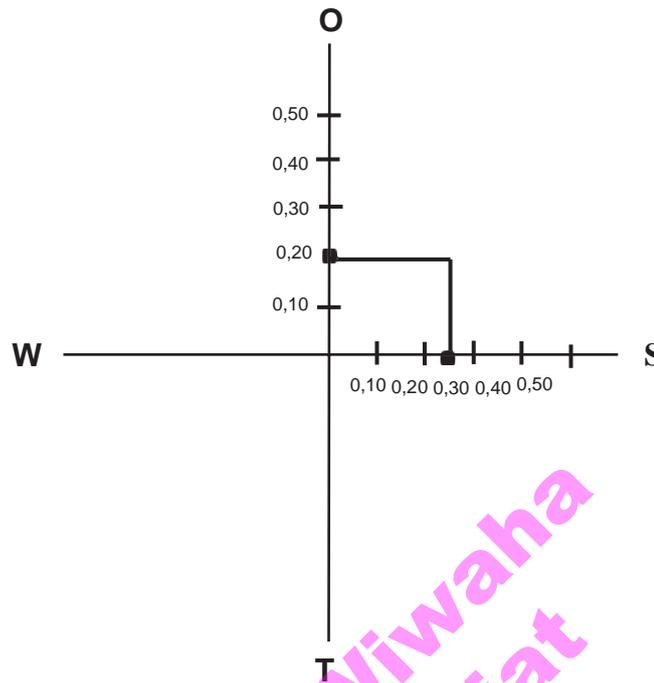
Selisih Nilai Tertimbang KSPPS BTM Surya Umbulharjo

Nilai Tertimbang Kekuatan Perusahaan	3,45
Nilai Tertimbang Kelemahan Perusahaan	3,20
Selisih Positif	0,25
Nilai Tertimbang Peluang Bisnis	3,30
Nilai Tertimbang Ancaman Bisnis	3,10
Selisih Positif	0,20

Akibatnya posisi KSPPS BTM Surya uambulharjo terletak pada kuadran I, karena kedua selisih nilai tertimbang adalah positif, yakni 0,25 dan 0,20.

Manajemen KSPPS BTM Surya Umbulharjo seyogyanya mengimplementasikan strategi pertumbuhan. Secara visual dapat dilihat pada Gambar 4.1 berikut ini.

Gambar 4.1
Posisi BTM Surya Umbulharjo Matrixs SWOT-4K



Gambar menunjukkan secara garis besar KSPPS BTM Surya Umbulharjo mempunyai peluang bisnis yang cukup baik, jaringan yang luas KSPPS BTM Surya Umbulharjo harus bisa dimanfaatkan oleh manajemen untuk mengembangkan usahanya, untuk mendukung perkembangan usaha dan pelayanan terbaik kepada anggota, KSPPS BTM Surya Umbulharjo saya sarankan untuk menambah karyawan di bagian marketing. Karena masih terjadi *dobble job description* sehingga marketing kurang fokus dalam pekerjaannya dan mengakibatkan tidak tertagihnya angsuran anggota yang lambat laun dapat mempengaruhi NPF, promosi KSPPS BTM Surya Umbulharjo juga masih kurang gencar sehingga peluang yang cukup besar tersebut belum bisa dimanfaatkan, hal ini membutuhkan SDM yang harus mumpuni dibidangnya, untuk itu marketing yang baru direkrut maupun marketing senior harus selalu diikutkan dalam pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan Dinas terkait ataupun lembaga lain sehingga pengetahuan

akan lembaga keuangan syariah semakin baik dan mendapatkan semangat atau motivasi yang lebih dalam bekerja setelah mengikuti pelatihan.

Di tengah peluang bisnis yang cukup besar KSPPS BTM Surya Umbulharjo juga mempunyai tantangan yang cukup serius dalam pengembangan usahanya, dari eksternal KSPPS BTM Surya Umbulharjo menghadapi persaingan bisnis yang sama-sama sebagai lembaga keuangan syariah, untuk menghadapinya saya menyarankan koordinasi maupun kerjasama antar lembaga keuangan syariah lewat organisasi-organisasi yang menaungi lembaga keuangan syariah, sehingga terwujud persaingan yang sehat dan saling mendukung antar lembaga keuangan syariah. Disisi lain tantangan eksternal yang sangat krusial dalam peningkatan NPF ialah sebagian anggota KSPPS BTM Surya Umbulharjo merupakan masyarakat miskin dan gagalnya usaha-usaha yang dikelola oleh anggota KSPPS BTM Surya umbulharjo maupun anggota yang terkena PHK. Sehingga keuangan anggota semakin lemah dan berdampak pada pengembalian angsuran yang tidak sesuai jumlah dan tidak sesuai jadwal, dalam persoalan ini KSPPS BTM Surya Umbulharjo harus melakukan strategi pencegahan sehingga anggota yang terindikasi akan melakukan *one* prestasi dapat terdeteksi sejak dini. Sudah menjadi kewajiban lembaga yang berazas koperasi bahwa lembaga tersebut harus melakukan pendampingan usaha para anggotanya, hal ini yang belum dilakukan oleh KSPPS BTM Surya Umbulharjo selama berdiri, sehingga dalam melakukan monitoring usaha anggota nya terbatas, maka dari itu untuk mencegah terjadinya kredit macet yang berakibat meningkatnya NPF KSPPS BTM Surya Umbulharjo meningkat maka saya menyarankan untuk melakukan pendampingan usaha dan menggelar pelatihan-pelatihan strategi berbisnis

untuk para anggotanya secara berkala, sehingga para anggota KSPPS BTM Surya Umbulharjo mempunyai bekal ilmu untuk menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat dan dapat termonitoring secara cepat kondisi usaha para anggotanya.

Jika strategi pencegahan seperti diatas tidak cukup mampu dan masih terdapatnya pembiayaan bermasalah maka KSPPS BTM Surya Umbulharjo dapat melakukan strategi selanjutnya seperti yang telah disampaikan oleh manajer BTM Surya Umbulharjo dalam wawancara saya dengan yang bersangkutan.

D. Deskripsi Hasil Penelitian

Hasil wawancara dengan ketua pengelola KSPPS BTM Surya Umbulharjo untuk menjawab Penyelesaian pembiayaan Multi Jasa Ijarah KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta menurut analisis 5C”, yang dijabarkan menjadi lima sub focus sebagai berikut:

1. Bagaimana penanganan pembiayaan bermasalah berdasarkan *character*/kepribadian anggota di KSPPS BTM Surya Umbulharjo?

Karakter merupakan salah satu indikator penting dalam penilaian calon debitur sebelum dilakukan *approval* apakah layak atau tidaknya sebuah pengajuan pembiayaan. Analisa karakter merupakan pintu masuk awal untuk mengenali kemampuan-kemampuan debitur seperti *capital*, *capacity*, dan *agunan*. Oleh karena itu, diperlukan analisa yang mendalam (*indept*) untuk mengenali profile calon debitur baik secara pribadi maupun hubungan dengan keluarga. Informasi ini hanya dapat dapat diperoleh melalui wawancara.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Manager menunjukkan bahwa ada sebagian perilaku anggota sebelum dilakukan pencairan pembiayaan bersikap kooperatif yang ditunjukkan dengan sifat terbuka terkait dengan data-data kualitatif dan kuantitatif yang diminta oleh pemasar/marketing, sehingga standar minimal analisa kelayakan pembiayaan sudah terpenuhi. Namun saat debitur sudah mendapatkan pembiayaan, pada perjalanannya sikapnya berubah tidak sesuai dengan informasi dan kesepakatan kedua belah pihak. Sebagaimana ungkapan Manager berikut ini:

“Untuk pembiayaan bermasalah disebabkan oleh karakter anggota ini memang jarang terjadi, namun ada beberapa orang yang memang karakternya berubah dari ketika kami survei sebelum realisasi pembiayaan dengan ketika sudah direalisasikan pembiayaan tersebut, yaaa.....seperti itu ketika butuh belagak jadi orang yang sangat baik namun ketika sudah kami bantu untuk kerjasama ternyata tidak seperti kesepakatan awal”.

Contoh sebagian debitur seperti di atas merupakan bersifat kasuistik yang ditemui di praktek pembiayaan KSPPS. Karena pada dasarnya, semua anggota yang akan mengajukan pembiayaan melalui analisa dan standar operasional prosedur ketat, walaupun calon debitur merupakan bagian dari kerabat, tetangga bahkan keluarga. Hal ini diungkapkan juga oleh Manager, “Kita memberikan pembiayaan tentunya dengan berbagai syarat-syarat yang harus terpenuhi, enggak sembarangan orang dan enggak karena faktor itu kawan dekat, saudara, tetangga bahkan keluarga sendiri kita perlakukan dengan ketentuan-ketentuan yang sama”.

Berdasarkan hasil wawancara menunjukkan bahwa pengelola patuh terhadap standar operasional pembiayaan di KSPPS BTM Surya Umbulharjo. Namun pada prakteknya masih ditemukan sebagian debitur sebelum dan sesudah dilakukan pencairan pembiayaan berubah sikap yang disebabkan diduga *customer slide streaming*. Sehingga diperlukan penajaman analisa pembiayaan agar diperoleh debitur yang memiliki karakter sesuai dengan kualifikasi debitur KSPPS BTM Surya Umbulharjo.

2. Bagaimana penanganan pembiayaan bermasalah berdasarkan *capacity*/kemampuan anggota di BTM Surya Umbulharjo?

Berdasarkan hasil wawancara dengan Manager menunjukkan bahwa penanganan pembiayaan bermasalah berdasarkan *capacity*/kemampuan bayar menggunakan pendekatan kemampuan usaha debitur seperti halnya lembaga keuangan lainnya. Kemampuan bayar debitur yang dimaksud adalah kemampuan bayar kembali debitur terhadap hutang pokok ditambah ujroh dalam tiap angsurannya.

Pada jangka waktu tertentu, sebagian debitur mengalami penurunan kualitas angsuran disebabkan oleh faktor diluar karakter yang biasanya ditunjukkan oleh adanya kebutuhan mendadak, menurunnya omzet dagang, namun pada saat yang sama debitur juga mempunyai keinginan untuk membayar angsuran pembiayaan. Seperti yang disampaikan oleh Manager berikut ini:

“Anggota atau keluarganya ada yang sakit dan pendapatan debitur yang seharusnya untuk membayar angsuran pada saat jatuh

tempo digunakan terlebih dahulu untuk biaya berobat keluarganya sehingga pendapatannya berkurang drastis dan tidak bisa membayar penuh angsuran seperti awal, yang dahulunya bisa bayar angsuran perbulan Rp 500.000,00 namun kini hanya bisa bayar Rp 200.000,00 perbulan, tentunya lama kelamaan akan bertambah tunggakannya sehingga menambah pula NPF BTM secara umum”, dan juga karena menurunnya omzet usaha debitur, contohnya usaha debitur ini kalah saing dengan yang usaha orang lain”.

Sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang berbasis koperasi tentunya tidak hanya *profit oriented* namun juga diharuskan memberdayakan debitur-debiturnya sehingga dilakukan pendampingan usaha terhadap debitur, sebagaimana hasil wawancara berikut:

“BTM adalah lembaga keuangan yang berbadan hukum koperasi, kita juga mempunyai kewajiban untuk mendampingi usaha para anggota, kita duduk bersama anggota untuk mencari solusi dalam memajukan kembali usahanya, meskipun pembiayaan debitur ini multi jasa ijarah namun kita tetap melakukan pendampingan usaha debitur karena maju mundurnya usaha debitur pasti akan berdampak pada pengembalian angsuran, lalu kita restrukturisasi kembali pembiayaannya dengan cara memperpanjang masa pembiayaan menurut kemampuan sekarang dan memberikan tambahan pinjaman modal usaha kepada anggota jika kita nilai usaha anggota ini masih mampu berkembang”.

Berdasarkan ungkapan di atas, KSPPS BTM juga melakukan tindakan mitigasi risiko gagal bayar dengan restrukturisasi dengan cara memperpanjang tenor pembiayaan menurut kemampuan sekarang dan memberikan pinjaman tambahan modal usaha kepada anggota jika kita nilai usaha anggota ini masih *feasible* dan prospek. Tujuan restruktruasi ini tidak hanya sekedar memberikan keringan bagi debitur yang mengalami persolan seperti disebutkan sebelumnya tetapi upaya

preferatif mencegah terjadinya penurunan kualitas pembiayaan yang berakibat pada tingginya rasio pembiayaan bermasalah terhadap total pembiayaan (NPF).

Namun ada juga debitur yang sebenarnya mampu membayar angsuran namun enggan melakukan atau dikarenakan hal lain sehingga diperlukan strategi pendekatan yang berbeda. Oleh karena itu, pendekatan yang dilakukan pengelola adalah dengan pendekatan personal dan tawaran rechedule pembiayaan. Seperti yang diungkapkan Manager berikut ini: “Kan anggota masih punya jaminan di BTM, ada BPKB atau yang lain, kalo pas anggota ingin pajak motor pasti ke kantor BTM untuk meminta surat, tapi kan kita tidak bisa memastikan dia mau pajak motornya setahun sekali atau sekalian lima tahun sekali, apalagi sekarang pajak kendaraan tidak harus pakai BPKB kecuali pajak lima tahunan, jadi harus melalui pendekatan personal, dipahamkan kalo hutang itu merupakan kewajiban, sebenarnya anggota itu mampu membayar tapi dia enggan bayar dengan berbagai alasan, setelah kita pahami kita kasih solusi perpanjangan waktu menurut kesepakatan bersama dengan merescheduling pembiayaanya”.

Dengan melakukan strategi tersebut, pengelola dapat menangani pembiayaan bermasalah berdasarkan *capacity*/kemampuan debitur. Sehingga dapat memperkecil kemungkinan timbulnya penurunan kualitas pembiayaan.

3. Bagaimana penanganan pembiayaan bermasalah berdasarkan *capital*/kekayaan anggota di BTM Surya Umbulharjo?

Struktur modal yang kuat menunjukkan bahwa debitur mempunyai kemampuan untuk mengembalikan total ujroh dan pokok jika sudah tidak memiliki kemampuan bayar kembali dari usahanya. Kemampuan permodalan ini ditunjukkan oleh aktiva tetap debitur. Dengan demikian, jika debitur memiliki struktur modal yang kuat maka debitur memiliki kemampuan untuk menutup hutang dengan kekayaannya.

Berdasarkan hasil wawancara ditemukan bahwa kasus pembiayaan ijarah multijasa yang menurun kualitasnya disebabkan oleh debitur mengalami sakit dan tidak bisa bekerja lagi sehingga tidak memiliki penghasilan untuk membayar angsuran. Secara teori, KSPPS BTM dapat melikuidasi aktiva tetap debitur. Namun dalam kasus ini, Manager melakukan pendekatan berbeda seperti ungkapan dibawah ini:

“Begini....contoh ya untuk anggota BTM yang kehilangan pekerjaannya atau sakit tidak bisa bekerja dan tidak mempunyai penghasilan atau harta yang lain lagi untuk membayar kewajibannya sedang keluarga juga tidak mampu membayar angsuran penuh setiap bulanya maka BTM mempunyai kebijakan untuk meringankan beban anggota dengan bermusyawarah terlebih dahulu dengan keluarga, lantas kita beri solusi untuk rescheduling pembiayaanya dan diakad menjadi Qard, akad Qard ini isinya memberikan tenggang waktu yang maksimal kepada anggota dan keluarga untuk mengembalikan pokok pinjamannya saja yang tersisa tanpa dikenakan jasa, jadi ya memang Cuma pokoknya saja yang dikembalikan, itu pun semampunya dia.

Strategi di atas merupakan keunikan BTM yang menjadi dasar filosofi dakwah Muhammadiyah, seperti hasil petikan wawancara berikut, “Gini mas.....BTM ini memang lembaga keuangan profit ya, tapi BTM didirikan bukan semata-mata untuk itu saja, Muhammadiyah melalui BTMnya diharapkan mampu memperluas dakwahnya dibidang ekonomi, jadi kesejahteraan anggota dan warga Muhammadiyah itu menjadi tujuan yang

utama bukan semata-mata uang, jangan sampai anggota yang benar-bener harus kita bantu malah kita tambah bebannya”.

4. Bagaimana penanganan pembiayaan bermasalah berdasarkan *collateral*/jaminan anggota di BTM Surya Umbulharjo?

Jaminan atau *collateral* merupakan pilihan terakhir bagi BTM dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah, jika faktor-faktor lainnya seperti *character*, *capacity* dan *capital* tidak lagi mampu dijadikan alat mitigasi risiko pembiayaan bermasalah. Artinya, adanya korelasi antara faktor-faktor tersebut terhadap kualitas pembiayaan. Hal ini disampaikan oleh Manager berikut di bawah ini:

“Sangat bisa mas....memang 5C ini saling berkaitan, jadi apabila orang atau anggota itu minimal memiliki tiga analisis yang baik dari 5C ini maka bisa dipastikan kecenderungan pengembalian pembiayaannya juga baik atau aman, sebaliknya apabila kurang dari tiga bagian analisis yang baik maka kita perlu waspada dan harus menyiapkan strategi dan perhatian khusus untuk menghadapinya.

Strategi yang dimaksud adalah dengan melakukan startegi CCP (cadangan penghapusan piutang). Namun langkah CCP ini didahului oleh strategi tebusan, seperti yang disampaikan Manager berikut ini, ...”dari pada dana yang sudah kita keluarkan tidak ada yang balik mending sebagian bisa balik kan....kami membayar uang tebusan ke teman si anggota tadi, lalu kami jual motor tersebut beserta surat” nya, untuk menutup kekurangannya kami lunasi dengan dana CPP (cadangan penghapusan piutang), karena kita setiap bulan menyisihkan pendapatan untuk cadangan penghapusan piutang bermasalah yang besarannya menurut kolektabilitas masing” debitur”.

Permasalahan yang sama dihadapi sebagian besar lembaga keuangan termasuk KSPPS adalah agunan tidak menjamin angsuran debitur lancar, seperti kasus praktik di bawah ini:

“Saya contohkan mas, ini terjadi di BTM kami bahkan saya kira lembaga keuangan lain juga pernah mengalaminya, jadi agunan yang baik juga belum tentu menjadi jaminan anggota itu lancar dalam pembayaran pembiayaan, di BTM ada anggota yang pembiayaannya memakai agunan BPKB motor, nah seiring waktu anggota ini membutuhkan finansial untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya, lalu untuk menutup sebagian kebutuhannya anggota ini menggadaikan fisik motornya ke temannya, kasus ini ketahuan setelah beberapa bulan anggota ini tidak bisa membayar cicilan pembiayaannya, lalu kami kroscek kerumah si anggota untuk minta klarifikasi permasalahannya, setelah musyawarah panjang lebar akhirnya kami memberikan opsi untuk melelang agunan motornya untuk menutup pembiayaan di BTM, sebenarnya anggota ini mampu menyisihkan sebagian penghasilannya untuk membayar angsuran, karena memang selain penghasilannya terbatas namun karakternya juga tidak baik, lalu si anggota cerita kalau motornya digadaikan ke temannya untuk memenuhi sebagian kebutuhannya.

Oleh karena itu, mitigasi risiko pada aspek jaminan ini memperoleh perhatian serius dan penting sekaligus menjadi alat mitigasi terakhir jika debitur melakukan wanprestasi.

5. Bagaimana penanganan pembiayaan berdasarkan *condition*/kondisi anggota di BTM Surya Umbulharjo?

Mitigasi risiko pada aspek kondisi debitur biasanya menggunakan pendekatan eksternal yang diluar kendali atau sering disebut *force majeure*. Pada kondisi seperti ini, langkah mitigasi yang dilakukan dengan melakukan identifikasi seberapa besar dampaknya bagi kelangsungan usaha debitur. Jika dampak yang ditimbulkan berefek jangka pendek, maka yang dilakukan pengelola adalah dengan mereschedule sampai kondisi ekonomi stabil, sebagaimana hasil wawancara berikut ini:

“Saya contohkan untuk anggota yang terkena musibah bencana alam, kita lihat kondisi fisiknya seperti apa, tempat tinggalnya bagaimana, pekerjaannya hilang atau tidak karena bencana tersebut, dari faktor-faktor tadi nanti kita akan memberikan kebijakan yang berbeda, untuk anggota yang terkena musibah bencana alam namun fisik orang tersebut masih sehat dan masih bisa bekerja tentunya kebijakan kami

yaitu mereschadule pembiayaanya dan diperpanjang waktunya sampai kondisinya stabil kembali”.

Sedangkan jika dampak yang ditimbulkan berjangka panjang, seperti bencana alam, kecelakaan atau meninggal, maka mitigasi risikonya adalah dengan klaim asuransi, seperti ungkapan berikut di bawah ini:

“Untuk anggota yang terkena musibah bencana alam atau kecelakaan dan meninggal dunia maka pembiayaanya akan kami klaimkan ke asuransi, Alhamdulillah untuk anggota yang meninggal dunia kita sudah bekerja sama dengan pihak asuransi, jadi sepeninggalan anggota keluarganya pihak ahliwaris sudah tidak memiliki tanggungan.

Pada dasarnya, langkah-langkah mitigasi risiko tersebut lazim dilakukan oleh lembaga keuangan baik mikro maupun perbankan. Sehingga upaya mitigasi risiko tersebut diminimalisir oleh KSPPS yang pada akhirnya dapat menjaga prinsip operasional dan prinsip syariah secara bersamaan.

STIE Widya Wivana
Jangan Plagiat

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian kualitatif dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilaksanakan di KSPPS BTM Surya Umbulharjo, Yogyakarta tentang Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah *Multi Jasa Ijarah* KSPPS BTM Surya Umbulharjo Yogyakarta Berdasarkan Analisis 5C. Kesimpulan tersebut dipaparkan sebagai berikut:

1. Sesuai dengan data yang diperoleh peneliti, strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah *multi jasa ijarah* di KSPPS BTM Surya Umbulharjo kesimpulannya adalah bahwa manajemen sudah melakukan strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah untuk meminimalkan angka NPF berdasarkan 5C, namun strategi yang lain untuk mencegah dan mendeteksi lebih awal dari pembiayaan bermasalah ini belum dilakukan dengan baik, sehingga pembiayaan bermasalah yang muncul cenderung kurang terkontrol.
2. beberapa faktor penghambat kelancaran pembayaran angsuran anggota disebabkan oleh faktor internal dan eksternal, dari faktor internal disebabkan kurangnya koordinasi antar lini lembaga, sehingga permasalahan-permasalahan yang ada kurang cepat dapat direspons dan diselesaikan sejak dini, pemberian *JOB* yang berlebihan kepada karyawan membuat hasil kerja kurang maksimal, sehingga kurangnya SDM khususnya yang bertugas dilapangan juga mempengaruhi kelancaran pembayaran angsuran anggota. Dari faktor eksternal penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah ialah kondisi ekonomi dari beberapa anggota KSPPS BTM Surya Umbulharjo kurang baik, persaingan

usaha anggota yang semakin berat maupun terjadinya permasalahan yang tak terduga sebelumnya seperti sakit atau terkena PHK menjadi permasalahan serius yang dihadapi KSPPS BTM Surya Umbulharjo.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan beberapa permasalahan yang belum mendapatkan solusi, sehingga peneliti mengajukan beberapa saran, yaitu;

1. Penambahan karyawan KSPPS BTM Surya Umbulharjo untuk bagian lapangan (marketing), sehingga pelayanan prima maupun kontrol terhadap usaha-usaha anggota dapat dilakukan lebih intensif.
2. Melakukan koordinasi antar lini baik di internal manajemen maupun eksternal dengan anggota dan pihak-pihak terkait lainnya secara rutin, sehingga permasalahan-permasalahan yang timbul dapat segera ditindaklanjuti dan diselesaikan dengan baik.
3. Melakukan pelatihan penajaman analisa pembiayaan bagi para tenaga pemasar dalam rangka mendapatkan alternatif-alternatif baru dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan ijarah mulijasa berdasarkan 5C, serta melakukan pelatihan kepada anggota untuk membekali skill maupun ilmu untuk menghadapi persaingan usaha, sehingga usaha-usaha anggota KSPPS BTM Surya Umbulharjo mampu bersaing.
4. Penelitian berikutnya diharapkan dapat memperluas area kajian seperti pada produk pembiayaan murabahah atau dengan mengkomparasikan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada BTM dilingkungan Kota Gede.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardianto, Elvinaro. 2011. *Metodologi Penelitian untuk Public Relations Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Ahmed, Tariqullah Khan Habib. 2008. *Manajemen Risiko Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara
- A.Mas'adi, Ghufron.2002. *Fiqih Muamalah Kontekstual*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Arifin, Zainul, 2005. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta: Pustaka Alvabet
- Antonio, M. Syafi'i. 2004. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, cetakan kedelapan, penerbit Gema Insani Press, Jakarta
- Adiwarman A. Karim. 2006. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada
- Cokrohadisumarto WM, Ismail A.G., Wibowo K.A. 2016. *BMT Praktik dan Kasus*. Jakarta: RajaGrafindo Persada
- Gunawan, Imam, 2013. *Metode Penelitian Kualitatif : Teori dan Praktik*, Jakarta: Bumi Aksara
- Muhammad. 2002. "*Manajemen Bank Syariah*". Edisi revisi. Yogyakarta.: UPP AMP YKPN
- Riduan, Muhammad, 2004. *Manajemen Baitul Maal Wattamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press
- Sudarsono, Heri. 2003. *Bank Lembaga Keuangan Syariah : Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta:Ekonisia

Syahatah, Husain. 2005. *Perlindungan Aset Publik*. terj. Zainal Arifin. Jakarta: Amzah

Soewadji, Jusuf. 2012. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Jakarta: Mitra Wacana Media

Trisadini P. Usanti dan Abd Somad, 2013. *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara

Laporan RAT KSPPS BTM Surya Umbulharjo 2014, 2015,2016 dan 2017. Tidak dipublikasikan

Ariyani, 2014. Strategi Penyelesaian Kredit Macet Dan Dampak Terhadap Kinerja Keuangan Pada Bmt Tumang Di Kartasura”. Skripsi FEBI UMS

Ngamilatul Marzuqoh, 2016. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Alfa Dinar Simo Boyolali. Skripsi FEBI IAIN Salatiga

Nela Amalia, 2016. Strategi Manajemen Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Murabahah Di BMT (Studi Kasus BMT Bina Ikhsanul Fikri dan BMT Beringharjo Yogyakarta). FAI UMY