

BAB V PEMBAHASAN

A. Pembahasan tentang Implementasi Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* Sebagai Modal UMKM Nasabah di *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang

Pada bab ini akan disajikan uraian pembahasan sesuai dengan hasil penelitian. Dalam bab ini peneliti juga akan menjelaskan hasil penelitian dihubungkan dengan teori yang telah disampaikan pada bab sebelumnya. Sesuai data yang diperoleh dari pengamatan dan wawancara, analisis pembiayaan memegang peranan penting sebelum pemberian pembiayaan.

Jual beli *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) adalah jual beli tangguh dan bukan jual beli spot (*Bai'* = jual beli, *Tsaman* = harga, *Ajil* = penangguhan) sehingga *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) termasuk dalam kategori perdagangan dan perniagaan yang dibolehkan syariah. Pada *Bai' Bitsaman Ajil* atau BBA akad jual beli *murabahah* (cost + margin) ketika pembayaran dilakukan secara tangguh dan dicicil dalam jangka waktu yang telah disepakati antara nasabah dan BMT, sehingga disebut juga kredit *murabahah* jangka panjang.

Pada jual beli BBA, ada empat langkah proses yang dilakukan yaitu:¹

1. Nasabah mengidentifikasi asset, misalkan asset X yang ingin dimiliki atau dibeli.
2. BMT membelikan asset yang diinginkan nasabah dari pemilik aset X, misalnya dengan harga Rp.100 juta.
3. BMT menjual asset X tersebut kepada nasabah dengan harga jual beli sama dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan bank, misalnya Rp. 120 juta.
4. Nasabah membayar harga asset X yang Rp 120 juta dengan cicilan sesuai kesepakatan.

¹ Muhammad, *Sistem dan Operasional...*, hal. 30-31

Implementasi akad *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang dalam praktik pembiayaan *Bai' Bitsman Ajil* BMT hanya berperan sebagai penyedia modal untuk pembelian suatu barang atau kebutuhan nasabahnya. Dalam menjalankan praktik *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah Plosokandang menyerahkan secara penuh (wakalah) kepada nasabah dalam pembelian suatu barang yang diinginkan oleh nasabah. Barang apapun yang dibeli oleh nasabah tidak harus ditunjukkan lagi ke BMT karena BMT telah menyerahkan modal ke nasabah asalkan pengelolaan modal yang diberikan jelas tujuannya. BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang tidak melakukan pembelian barang yang diinginkan nasabah karena beberapa faktor misalnya takut jika barang yang di beli tidak sesuai dengan yang diinginkan nasabah, tidak mencukupinya sumber daya manusia dalam BMT sehingga kurangnya tenaga, dan dana yang bersifat komsumtif jadi barang yang dibeli terlalu banyak dan merepotkan.

Akad Wakalah merupakan akad yang memberikan kuasa kepada pihak lain untuk melakukan kegiatan dimana yang memberi kuasa tidak dalam posisi melakukan kegiatan tersebut. Pada hakikatnya akad yang digunakan oleh seseorang apabila dia membutuhkan orang lain atau mengerjakan sesuatu yang tidak dapat dilakukan sendiri dan meminta orang lain untuk melaksanakannya. Berikut beberapa rukun dan syarat dalam akad wakalah:¹

Rukun Wakalah:

- 1) Orang yang memberi kuasa (al Muwakkil)
- 2) Orang yang diberi kuasa (al Wakil);
- 3) Perkara/hal yang dikuasakan (al Taukil);
- 4) Pernyataan Kesepakatan (Ijab dan Qabul).

Berikut beberapa persyaratan Syarat Wakalah:

- 1) Orang yang memberikan kuasa (al-Muwakkil) disyaratkan cakap bertindak hukum, yaitu telah balig dan berakal sehat, baik laki-laki

¹ Sumar'i, *Konsep Kelembagaan Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hal.35

maupun perempuan, boleh dalam keadaan tidak ada di tempat (gaib) maupun berada di tempat, serta dalam keadaan sakit ataupun sehat.

- 2) Orang yang menerima kuasa (al-Wakil), disyaratkan :
 - a) Cakap bertindak hukum untuk dirinya dan orang lain, memiliki pengetahuan yang memadai tentang masalah yang diwakilkan kepadanya, serta amanah dan mampu mengerjakan pekerjaan yang dimandatkan kepadanya.
 - b) Ditunjuk secara langsung oleh orang yang mewakilkan dan penunjukkan harus tegas sehingga benar-benar tertuju kepada wakil yang dimaksud. Tidak menggunakan kuasa yang diberikan kepadanya untuk kepentingan dirinya atau di luar yang disetujui oleh pemberi kuasa.
 - c) Apabila orang yang menerima kuasa melakukan kesalahan tanpa sepengetahuan yang memberi kuasa sehingga menimbulkan kerugian, maka kerugian yang timbul menjadi tanggungannya.

Para nasabah usaha mikro yang menginginkan pembiayaan BBA di BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah pada awalnya harus melalui prosedur yang telah diatur sesuai ketentuan pihak BMT tersebut. Secara umum semua tahapan proses penerimaan pembiayaan di BMT diawali dengan permohonan/pengajuan pembiayaan, pemeriksaan kelengkapan berkas/syarat pembiayaan, dan selanjutnya melewati proses analisis pembiayaan dengan survei/wawancara yang dilakukan oleh pihak BMT hingga diputuskan kelayakan nasabah mendapat pembiayaan atau tidak.

Urutan proses pembiayaan tersebut sama dengan yang diungkap pada penelitian Fitrotul Maghfiroh, yang menyampaikan bahwa BMT telah menetapkan prosedur yang harus dipenuhi oleh setiap calon nasabah pembiayaan diawali dengan pengajuan permohonan sampai kepada informasi persetujuan untuk realisasi pembiayaan.²

² Fitrotul Maghfiroh, *Analisis Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (BBA) dalam Meningkatkan Pendapatan (BMT UGT Sidogiri) Capem Kepanjen*, (Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2014

Demikian pula pelaksanaan analisis pembiayaan yang dilakukan BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah merupakan bagian terpenting dari sebelum pemutusan layaknya calon nasabah pembiayaan. Analisis pembiayaan merupakan suatu tindakan hati-hati dari pihak BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah untuk memilih nasabah yang benar-benar layak diberi kepercayaan pembiayaan.

Senada dengan Amir Machmud yang menyatakan bahwa analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi lembaga keuangan syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan.

Pada BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah Plosokandang prosedur pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil adalah sama yaitu pertama nasabah datang ke BMT melakukan permohonan, pihak BMT menjelas tata cara melakukan permohonan serta produknya. Yang pertama dilakukan itu mengisi formulir dilampiri dengan fotocopy KTP Suami/Istri, KK dan barang bukti jaminan. Untuk yang pertama, proses nasabah pengajuan kredit yaitu ada pengajuan, survei ke lapangan dan barang jaminan. Adapun barang jaminannya itu adalah sertifikat (SAM) dan BPKB. Lalu untuk kendaraan bermotor BPKB itu paling tidak BMT tidak membatasi tahunnya hanya mengikuti harga pasar. Jika di bank konvensional itu hanya dari lima tahun sampai sekarang. Untuk alur pengajuannya, nasabah menyerahkan fotocopy KTP Suami/Istri, fotocopy KK, fotocopy STNK, fotocopy BPKB. terus mengisi formulir permohonan pembiayaan dan bagian pembiayaan diserahkan ke manajer terus melakukan survey dan yang terakhir diputuskan layak atau tidak layaknya nasabah menerima dana pembiayaan.

Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi lembaga keuangan syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan calon nasabah.³

³ Amir Machmud, *Bank Syariah*, (Bandung: Erlangga, 2010), hal. 87-88

Riski Tri Anugerah juga menyampaikan bahwa analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Wujud kehati-hatian perbankan dikenal dengan prinsip 5C. Analisis tersebut dipergunakan oleh bank konvensional maupun Bank Syari'ah sebelum kredit dikucurkan, sehingga memberikan keyakinan kepada bank bahwa proyek yang akan dibiayai dengan kredit Bank cukup layak.⁵

Anugerah juga mengungkapkan bahwa pemberian pembiayaan dengan prinsip bagi hasil kepada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menggunakan prosedur umum pembiayaan, mulai dari pengajuan, analisis kelayakan, pembuatan akad (perjanjian), dan pengawasan. Pengajuan disertai dengan penyertaan dokumen-dokumen yang diperlukan, terlebih karena pemberian pembiayaan adalah kepada suatu badan hukum. Selanjutnya dilakukan analisis pembiayaan, dalam hal ini menerapkan prinsip 5C yaitu: *Character* (penilaian watak/kepribadian), *Chapacity* (penilaian kemampuan), *Capital* (penilaian modal), *Condition of economy* (penilaian terhadap keadaan pasar), dan *Collateral* (penilaian jaminan).⁶

Diperkuat dengan pernyataan Kasmir bahwa dalam pemberian pembiayaan ada beberapa analisa yang harus dilakukan untuk mengetahui kelayakan calon penerima pembiayaan. Analisa tersebut 5C yaitu *Character* (sifat atau watak calon nasabah), *Capacity* (kemampuan nasabah dalam membayar), *Capital* (sumber pembiayaan), *Collateral* (jaminan nasabah), *Condition* (kondisi ekonomi).⁷

Apa yang disampaikan teori di atas juga telah diterapkan di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang yaitu bahwa analisis pembiayaan di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang juga menggunakan prinsip penilaian 5C yaitu *Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Collateral* (jaminan),

⁵ Riski Tri Anugerah, et. all., *Pemberdayaan UMKM dan Lembaga Keuangan Syariah Melalui Prinsip Bagi Hasil*, dalam Jurnal Syariah dan Hukum Vol.5 No.1 Tahun 2013, hal. 9

⁶ Anugerah, et. all., *Pemberdayaan UMKM dan Lembaga...*, hal.8

⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 91-94.

Condition of Economy (kondisi ekonomi) untuk menetapkan layak tidaknya nasabah menerima pembiayaan, dengan demikian seluruh nasabah UMKM yang mengajukan pembiayaan di BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang harus melalui tahapan prosedur pembiayaan yang telah diatur dan melewati proses analisis pembiayaan 5C sesuai ketentuan dari BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang.

Di dalam teori yang dikemukakan oleh Susilo bahwa analisis realisasi pembiayaan menggunakan prinsip 5C, dan analisis 5C dari BMT pada dasarnya juga mengikuti analisis 5C didalam teori tersebut, yakni:⁸

1. *Analisis Character*

Secara teori dalam penilaian karakter diperhatikan: riwayat hidup nasabah, legalitas usaha, riwayat usaha dan riwayat hubungannya dengan bank, reputasi dalam menepati janji, ketekunan, profil kerja, akhlak dan nilai integritas dan riwayat hidup.

Dalam pelaksanaan analisis BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang akan melihat sifat/karakter calon nasabah dengan survei dan mewawancarai lingkungan sekitar nasabah tanpa sepengetahuannya untuk mendapatkan gambaran bagaimana karakternya secara apa adanya dari penilaian jujur lingkungan sekitar nasabah tersebut. Dengan melihat sifat/karakter calon nasabah dengan survei dan mewawancarai lingkungan sekitar nasabah tanpa sepengetahuannya untuk mendapatkan gambaran bagaimana karakternya secara apa adanya dari penilaian jujur lingkungan sekitar nasabah tersebut. Acuan karakter nasabah meliputi amanah, jujur, berusaha menepati janji, mempunyai nama baik di lingkungan, menabung teratur, membayar zakat, infaq, sedekah, membayar pinjaman lalu secara disiplin.

BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah memiliki cara tersendiri untuk menilai karakter calon nasabah pembiayaan dengan mewawancarai orang-orang di lingkungan nasabah untuk menentukan layak atau tidak menerima pembiayaan tersebut.

⁸ Susilo, *Analisis Pembiayaan...*, hal. 146-149

Pada penilaian secara teori dengan pelaksanaan di BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah adalah hampir sama, yang membedakan adalah penilaian karakter secara khusus pada pelaksanaan agama calon nasabah pembiayaan, seperti sholat tepat lima waktu, rajin mengikuti jamaah yasin/pengajian dan lainnya.

2. Analisis *Chapacity*

Secara teori kemampuan berusaha nasabah dalam menjalankan usaha dan kemampuan untuk membayar pinjaman. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

Pihak BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah mengajukan pertanyaan yang berhubungan dengan usaha nasabah pembiayaan BBA seperti usahanya sudah lebih dari dua tahun. Tempat usaha dan tempat tinggal sudah milik sendiri, bahan baku mudah didapat, dan perkembangan usaha baik dengan keuntungan sekian persen dan mampu membayar kewajiban, dan memiliki hutang di tempat lain sebesar berapa rupiah, semua analisa ini untuk mengukur sejauh mana kemampuan dalam menjalankan usahanya dan bagaimana prospek dari usaha yang dijalaninya beberapa tahun mendatang dan untuk mengukur kemampuan mengembalikan pembiayaan.

3. Analisis *Capital*

Secara teori *Capital* adalah cerminan komposisi modal sendiri dibandingkan dengan modal pinjaman untuk mendanai kelangsungan hidup usaha, artinya untuk mengukur besarnya pinjaman modal yang diperlukan.

Pihak BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah menilai aspek ini dengan menilai modal nasabah seperti aset usaha, tanah, rumah, atau barang dagangan, memiliki tabungan, tingkat keuntungan usaha layak, dengan cara meninjau secara langsung rumah, toko, tempat usaha nasabah, karena dengan melihat

secara langsung dapat diketahui seperti apa kemampuan capital calon nasabah tersebut.

4. Analisis *Collateral*

Secara teori jaminan harus dinilai dan diprediksi: *collateral valuation* (ketetapan nilai jaminan), *liquidity* (proses likuidasi cepat/lambat), *depreciability* (penyusutan/kadar jaminan), *marketability* (pasar/kemudahan dalam menjual dan *controlability* (pengawasan jaminan tempat/lokasi).

Pihak BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah mengecek secara langsung jaminan nasabah pembiayaan Murabahah dan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) yang memiliki usaha mikro mengecek kelengkapan jaminan seperti surat-surat penting, termasuk kesediaan suami istri menandatangani dokumen perjanjian pembiayaan, memiliki jaminan cukup sesuai jumlah pinjaman, dan ada pihak lain yang ikut menjamin.

5. Analisis *Condition of Economy*

Secara teori lingkungan eksternal suatu perusahaan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan tersebut/keadaan usaha nasabah prospek atau tidak untuk dibiayai. Artinya kondisi diluar seperti kemajuan teknologi, perubahan pasar, perkembangan industri, kebijakan pemerintah dan arus globalisasi akan secara langsung maupun tidak mempengaruhi usaha nasabah.

Penilaian BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah terhadap ekonomi berdasarkan adat istiadat dan kebudayaan dari lingkungan masyarakat setempat dan kondisi lingkungan usaha nasabah pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* yang mendukung. Sehingga antara teori dengan pelaksanaan yang membedakan adalah pada analisa BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah tidak mencantumkan analisa kemajuan teknologi, perubahan pasar, perkembangan industri, kebijakan pemerintah dan arus globalisasi.

Secara keseluruhan pelaksanaan analisis 5C di BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah, telah diterapkan sebagaimana yang dijelaskan dalam buku Karya Edi Susilo, Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syari'ah, namun cara-

cara yang ditempuh untuk mendapatkan semua data tersebut menggunakan kebijakan BMT sendiri.

Analisis pembiayaan dengan menggunakan prinsip 5C telah memutuskan nasabah yang dianggap layak mendapatkan pembiayaan. Pada usaha yang telah mendapatkan pembiayaan tersebut dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha. Seberapa besar perkembangan usaha dapat diketahui dari aset, jumlah karyawan, modal, dan omset yang mengalami peningkatan.

Senada dengan apa yang disampaikan oleh Isnaeni Rokhayati bahwa tingkat keberhasilan kinerja UMKM, yaitu tercermin pada: a). Tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan yang meningkat b). Tingkat pertumbuhan modal/finansial yang meningkat c). Tingkat pertumbuhan tenaga kerja yang tinggi.⁹ Sehingga manfaat dapat dirasakan oleh pihak pemilik dengan keberhasilan usaha dapat dilihat dari tingkat penjualan yang meningkat, modal yang bertambah, jumlah tenaga kerja yang bertambah, tingkat pendapatan dan laba yang meningkat, serta penjualan atau pasar yang semakin luas.

Dalam penelitian ini untuk mengetahui analisis pembiayaan BBA pada pengembangan UMKM nasabah adalah dengan melakukan wawancara langsung dan mendalam dengan pelaku usaha yang memanfaatkan pembiayaan BBA. Pada pengembangan usaha yang menjadi tolak ukur perkembangan adalah adanya peningkatan atau penambahan pendapatan, omset, jumlah karyawan maupun aset dari pelaku usaha tersebut.

Dalam pelaksanaan pembiayaan BBA yang sudah diterima oleh para nasabah kemudian dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha dari beberapa informan diketahui terjadi perubahan perkembangan usaha dari sebelum pembiayaan dengan sesudah menerima pembiayaan. Seperti dalam tabel berikut ini:

⁹ Isnaeni Rokhayati, Pengukuran Kinerja Pada UMKM: Studi Telaah Pustaka dalam <http://ejournal.poltektegal.ac.id/index.php/monex/article/view/273> hal. 4 diakses 15 Oktober 2020

Tabel 5.1**Perkembangan Usaha Nasabah (Informan) BMT Pahlawan Tulungagung**

No	Nama Nasabah	Sebelum Pembiayaan	Sesudah Pembiayaan
1.	Bapak Supani	Omset	Omset
		Kurang lebih 2.250.000 tergantung jumlah penjualan	Kurang lebih 2.250.000 tergantung jumlah penjualan
		Jumlah karyawan	Jumlah karyawan
		Dikerjakan sendiri dengan anaknya	Dikerjakan sendiri dengan anaknya
		Pendapatan	Pendapatan
		Kurang lebih 900.000 tergantung jumlah penjualan	Kurang lebih 9.00.000 tergantung jumlah penjualan
		Aset	Aset
		1 unit sepeda motor	1 aset sepeda motor
2.	Ibu Suparti	Omset	Omset
		Sekitar 3 jt perbulan tergantung jumlah penjualan	Sekitar 9 jt perbulan tergantung jumlah penjualan
		Jumlah karyawan	Jumlah karyawan
		Tidak ada karyawan	Tidak ada karyawan
		Pendapatan	Pendapatan
		Sekitar 800.000 tergantung jumlah penjualan	Sekitar 3 jt tergantung jumlah penjualan
		Aset	Aset
		2 unit sepeda motor	3 unit sepeda motor
3.	Bapak Masduki	Omset	Omset
		Sekitar 7,5 juta tergantung jumlah penjualan	Sekitar 15 juta tergantung jumlah penjualan
		Jumlah karyawan	Jumlah karyawan
		Tidak mempunyai karyawan	Menambah 3 karyawan tetap
		Pendapatan	Pendapatan
		Sekitar 1,5 juta tergantung jumlah penjualan	Sekitar 3 juta tergantung jumlah penjualan
		Aset	Aset
		1 unit sepeda motor	2 unit sepeda motor

Sumber : Data diolah peneliti

Tabel 5.2**Perkembangan Usaha Nasabah (Informan) BMT Istiqomah Plosokandang**

No	Nama Nasabah	Sebelum Pembiayaan	Sesudah Pembiayaan
1.	Bapak Irfan Ma'mun	Omset	Omset
		Kurang lebih 4 juta tergantung jumlah penjualan	Kurang lebih 7,5 juta tergantung jumlah penjualan
		Jumlah karyawan	Jumlah karyawan
		Dikerjakan sendiri dengan rekannya	Dikerjakan sendiri dengan rekannya tidak ada karyawan
		Pendapatan	Pendapatan
		Kurang lebih 2 juta tergantung jumlah penjualan	Kurang lebih 4 juta tergantung jumlah penjualan
		Aset	Aset
		1 unit sepeda motor	2 unit sepeda motor
2.	Ibu Tuminah	Omset	Omset
		Kurang lebih 1 juta tergantung jumlah penjualan	Kurang lebih 1,5 juta tergantung jumlah penjualan
		Jumlah karyawan	Jumlah karyawan
		Tidak mempunyai karyawan	Tidak mempunyai karyawan
		Pendapatan	Pendapatan
		Kurang lebih 600.000 tergantung jumlah penjualan	Kurang lebih 1 juta tergantung jumlah penjualan
		Aset	Aset
		1 unit sepeda motor	1 unit sepeda motor
3.	Ibu Hanif Adriani	Omset	Omset
		Kurang lebih 4 juta tergantung jumlah penjualan	Kurang lebih 8 juta tergantung jumlah penjualan
		Jumlah karyawan	Jumlah karyawan
		Tidak mempunyai karyawan	Tidak mempunyai karyawan
		Pendapatan	Pendapatan
		Kurang lebih 2 juta tergantung jumlah penjualan	Kurang lebih 4 juta tergantung jumlah penjualan
		Aset	Aset
		1 unit gerobak	2 unit gerobak

Sumber : Data diolah peneliti

Pada BMT Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang sebagian besar nasabahnya bergerak dalam usaha mikro yaitu usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No 20 Tahun 2008 dengan kriteria usaha mikro kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dalam penelitian ini nasabah (informan) pada umumnya bergerak dalam usaha mikro dimana kekayaan bersih tidak lebih dari Rp. 50.000.000.

Berdasar tabel 5.1 dan tabel 5.2 diatas dapat diketahui ada penambahan atau peningkatan omset, pendapatan, jumlah karyawan dan aset dari nasabah pembiayaan BBA yaitu pada usaha nasabah Ibu Suparti, Bapak Masduki, Bapak Irfan Ma'nun, Ibu Tuminah dan Ibu Hanif Andriani. Sedangkan nasabah yang tidak mengalami perkembangan usaha adalah Bapak Supani.

Dari penelitian ini terdahulu membuktikan bahwa dengan pembiayaan dapat mengembangkan usaha nasabah berdasar hasil wawancara terhadap pelaku UMKM terdapat penambahan aset, modal, jumlah karyawan dan pendapatannya. Dari nasabah yang berhasil di wawancarai, terdapat satu nasabah usahanya tetap/tidak mengalami perkembangan bahkan mengalami kesulitan melunasi sehingga diperlukan solusi untuk mengatasinya. Artinya, pada pelaksanaan analisis pembiayaan ini terdapat hal-hal yang menjadi kendala yang harus dievaluasi dan diperbaiki agar untuk selanjutnya tidak terjadi kemacetan pembayaran kewajiban nasabah.

B. Pembahasan tentang Kendala Implementasi Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* Sebagai Modal UMKM Nasabah di *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang

Seperti yang disampaikan Kasmir, bahwa akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka semakin besar Risikonya, demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan lembaga keuangan, baik risiko disengaja, maupun risiko yang tidak disengaja, misalnya karena bencana alam atau

bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya, sehingga tidak mampu melunasi pembiayaan yang diperoleh.¹⁰

Pernyataan ini diperkuat oleh Rivai dan Arifin yang mengatakan, adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik dari pihak shahibul maal maupun pihak mudharib. Pada pihak shahibul maal berupa resiko gagal bayar, kegagalan usaha, ketidakmampuan membayar, atau keengganan membayar sedang pada mudharib adalah kecurangan dari pihak pembiayaan.¹¹

Rahmat Ilyas menyampaikan bahwa tidak lancarnya pembayaran pinjaman disebabkan: salah satunya faktor eksternal yang berada diluar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain.¹²

Uraian tersebut diperkuat oleh pendapat Sutojo, bahwa pembiayaan bermasalah dapat timbul selain karena sebab-sebab dari bank, disebabkan karena: 1) Menurunnya kondisi usaha bisnis perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi 2) Adanya salah urus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan 3) Masalah pribadi debitur, misalnya perceraian, kematian, sakit, gaya hidup boros, dan lainnya 4) Debitur memiliki banyak bidang usaha yang mengalami kegagalan pada salah satu bidang bisnis sehingga berimplikasi pada bisnis lainnya 5) Kesalahan debitur dalam manajemen likuiditas di perusahaannya 6) Karakter yang buruk sehingga tidak ada kemauan untuk membayar angsuran pembiayaan.¹³

Ketika nasabah UMKM diputuskan layak menerima pembiayaan BBA walaupun telah melalui tahapan analisis pembiayaan yang sangat hati-hati, resiko pembiayaan tetap akan terjadi, resiko ini berupa tidak kembalinya dana atau pembiayaan yang disalurkan tersebut. Melalui analisis 5C yang mendalam yaitu dengan menerapkan prinsip kehati-hatian terhadap setiap

¹⁰ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 98

¹¹ Rivai dan Arifin, *Islamic Banking...*, hal. 703-710

¹² Rahmat Ilyas, Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'ah. *Jurnal Penelitian*, Vol.9 No.1 Tahun 2015. hal. 17

¹³ Susilo, *Analisis Pembiayaan...*, hal. 315

permohonan pembiayaan BBA yang diajukan nasabah UMKM tidak menjamin BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah lepas dari resiko ketidakmampuan nasabah melunasi pembiayaan. Kendala dalam analisis pembiayaan umumnya terjadi setelah dana diterima nasabah (pencairan dana).

Berdasar hasil wawancara dengan pihak pengurus BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah yang menjadi kendala dari implementasi pembiayaan BBA adalah faktor internal yaitu dalam implementasi akad BBA dalam praktiknya BMT belum bisa mempraktikkan secara murni karena terkendala jumlah karyawan dan nasabah yang tidak memadai, sehingga BMT yang seharusnya menjadi penjual hanya bisa menjadi penyedia modal atau peminjam, dan nasabah tidak menunjukkan nota pembelian barang setelah dana cair itu menyebabkan dana yang diterima menjadi digunakan untuk keperluan yang lain seperti keluarga yang sakit, jadi dana yang seharusnya digunakan untuk menambah modal membuat usaha tidak berkembang dan berakibat keterlambatan pembayaran. Ketika nasabah pembiayaan membayar tidak tepat/tidak sesuai tanggal kesepakatan, atau melarikan diri dari kewajiban pembayaran. Kendala tersebut terjadi karena beberapa penyebab diantaranya yaitu: faktor eksternal disebabkan karenanasabah UMKM yang telah menerima pembiayaan tiba-tiba mengalami masalah keuangan karena nasabah UMKM ada yang anggota keluarganya tiba-tiba sakit dan membutuhkan biaya, sehingga harus menggunakan dana yang digunakan untuk pengembangan usaha dan harus menunda pembayaran.

C. Pembahasan tentang Upaya Mengatasi Kendala Implementasi Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* Sebagai Modal UMKM Nasabah di *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Pahlawan Tulungagung dan BMT Istiqomah Plosokandang

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Irawati menemukan pihak BMT Al-Ittihad mempunyai beberapa cara dalam menghadapi nasabah yang angsurannya macet diantaranya: a) Melakukan pendekatan dengan cara memberikan pengarahan dan petunjuk kepada nasabah yang angsurannya macet, yaitu tentang resiko yang harus ditanggung dan denda yang akan

dikenakan jika sampai terjadi keterlambatan pembayaran angsuran. b) memberikan surat peringatan, surat ini berisikan tentang jangka waktu pembayaran angsuran sudah lewat dan nasabah masih mempunyai tunggakan angsuran dan harus dibayar. c) Surat Somasi dilakukan jika sampai surat peringatan ketiga dan si nasabah masih tidak bisa membayar angsurannya maka pihak BMT Al-Ittihad akan memberikan surat somasi yang isi suratnya harus peringatan segera membayar hutangnya sesuai dengan apa yang sudah diperjanjikan diawal. d) Penyitaan dilakukan jika setelah diberikan surat somasi dan si nasabah masih belum bisa melunasi hutangnya maka, angsuran tersebut dinyatakan macet dan si nasabah dinyatakan wanprestasi/cidera janji.¹⁴

Penelitian lainnya oleh Erli Susanti mengungkapkan bahwa a) *Reschedulling* adalah suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu angsuran. b.) *Reconditioning* maksudnya adalah BMT mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti: 1) Kapitalisasi bunga, yaitu bunga dijadikan hutang pokok. 2.) Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu. 3) Penurunan suku bunga, dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah, karena dengan adanya penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan masalah. 4). Pembebasan bunga, dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah akan mampu lagi membayar pokok pinjamannya sampai lunas. c) Penyitaan jaminan, penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya etika baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.¹⁵

¹⁴ Irawati, *Penerapan Akad Bai' Bitsaman Ajil Pada Pembiayaan Modal Kerja Usaha Kecil Menengah (UKM) Di BMT Al-Ittihad Rumbai Pekanbaru*. (Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Sultan Syarif Kasim Riau: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2013)

¹⁵ Erli Susanti, *Analisis Prosedur Pembiayaan Akad Bai' Bitsaman Ajil (BBA) di Koperasi Simpan Pinjam Syariah Ramadan Salatiga*, (Program D III Perbankan Syariah. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Salatiga: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2016)

Secara teori Susilo menyampaikan untuk mengatasi pembiayaan yang bermasalah dapat dilakukan dengan cara: a. Penjadwalan kembali pembayaran (*rescheduling*), b. Peninjauan Kembali Akad pembiayaan (*reconditioning*), c. Penataan Kembali (*reorganization and recapitalization*) d. Penanganan Pembiayaan bermasalah dengan jalan penagihan e. Penyelesaian Pembiayaan macet melalui PUPN dan BUPLN (KPKNL) f. Penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui jasa pengacara.¹⁶

Sedangkan dalam penelitian ini berdasar keterangan wawancara dengan beberapa pengurus BMT ditemukan bahwa untuk mengatasi dan menangani pembiayaan BBA bermasalah dari nasabah UMKM pihak BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah akan melakukan tindakan sebagai berikut:

Pertama, nasabah yang belum melakukan pembayaran akan diingatkan melalui SMS atau telephon, jika belum ada tanggapan maka pihak BMT akan mendatangi nasabah tersebut, dan mengundang nasabah untuk datang ke kantor BMT guna membicarakan masalah kesulitan pembayarannya, dengan pendekatan individu dan mendiskusikan penyebab keterlambatan, artinya pihak BMT melakukan penagihan tetapi masih memperhatikan asas penghargaan dan kemanusiaan, Kedua, apabila dari itikad awal dengan penagihan baik-baik ini masih juga belum mampu membayar pihak BMT memberikan solusi dengan membantu pihak nasabah bermasalah, dengan mengupayakan agar usaha yang dia jalani dapat menjual produksinya misal usaha pembuatan pisau dan genteng, pihak BMT mencari pembeli atau mempromosikan produksinya dengan harapan dapat segera memperoleh keuntungan penjualan dan mampu membayar tanggungannya, Ketiga, dari usaha yang disebutkan di atas, pihak nasabah belum juga mampu membayar, maka BMT akan memberikan surat peringatan kepada nasabah untuk segera bisa melunasi tunggakannya. Keempat, apabila sudah benar-benar tidak sanggup maka pihak BMT akan melakukan penyitaan jaminan, hal ini dilakukan apabila setelah diberikan surat peringatan dan nasabah masih belum bisa melunasi hutangnya maka, angsuran tersebut dinyatakan macet

¹⁶ Susilo, *Analisis Pembiayaan...*, hal. 318-322

dan dinyatakan wanprestasi/cidera janji. Dan setelah usaha-usaha dilakukan mengalami kegagalan, maka BMT akan melaksanakan haknya dengan cara melelang barang jaminan untuk melunasi hutang si nasabah tersebut.

Berdasar hasil penelitian terdahulu, teori dan penelitian saat ini persamaannya terletak pada pendekatan yang dilakukan mengedepankan penghargaan secara kemanusiaan dan tidak main sita jaminan serta adanya pemberian kesempatan penjadwalan kembali (*reschedulling*) kepada nasabah yang berat secara ekonomi, sedangkan pembedanya adalah terletak pada cara mengatasi kendala pembiayaan pada BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah adalah melakukan upaya bantuan/pertolongan secara tidak langsung kepada nasabah atau memberikan solusi jalan keluar sehingga nasabah dapat melunasi pembiayaan tanpa harus kehilangan jaminannya. Dengan demikian, BMT Pahlawan dan BMT Istiqomah memiliki nilai plus dalam penyelesaian kendala analisis pembiayaan yaitu benar-benar mengutamakan kemanusiaan dan keadilan sebelum memilih jalan tegas pengambilan/penyitaan jaminan nasabah.