

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Indonesia dimulai sejak lebih dari satu abad, diawali dengan pendirian *Hulp en Spaar Bank Der Inlandsche Bestuurs Amtenaren* (yang dikenal dengan nama Bank Priyayi Purwokerto) oleh Raden Aria Wirjaarmadja pada bulan Desember 1895. Indonesia telah mengembangkan keuangan mikro islam (IMF) yang melayani masyarakat, baik simpanan maupun pembiayaan adalah Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). Lembaga Keuangan Mikro Islam dalam badan hukum koperasi pertama kali didirikan di Indonesia adalah BMT “Ridho Gusti” pada tahun 1990 di Bandung.<sup>1</sup>

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu baitulmaal dan baitul tamwil. Baitulmaal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti zakat, infaq, dan sedekah. Adapun Baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.<sup>2</sup> Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan islam. Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank islam atau BPR Islam.

---

<sup>1</sup> Ahmad Subagyo, *Manajemen Operasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), hlm. 1.

<sup>2</sup> Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Prenadamedia Group, cet. Ke-3, 2015), hlm. 363.

Pentingnya Baitul Maal Wat Tamwil ditengah-tengah masyarakat kita adalah karena kondisi perekonomian masyarakat kita yang memang membutuhkannya. Karena masyarakat miskin sulit untuk menjangkau jasa pelayanan keuangan formal (perbankan). Padahal mereka sangat membutuhkan modal, media penyimpanan dana, media pengiriman dana (transfer) dan asuransi. Maka BMT menjadi suatu kebutuhan primer bagi mereka. Di BMT terdapat dua jenis produk yang biasa digunakan oleh masyarakat, yaitu produk pembiayaan dan produk simpanan. Produk pembiayaan merupakan produk yang paling diminati oleh masyarakat, pasalnya produk pembiayaan ini sangat membantu masyarakat yang sedang membutuhkan uang untuk modal usahanya dan yang lainnya. Salah satu akad yang ada dalam produk pembiayaan yaitu akad *Bai' Bistaman Ajil* (BBA) yaitu suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan anggotanya, dimana BMT menyediakan dana investasi atau berupa pembelian barang modal dan usaha anggota-anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran.<sup>3</sup>

Di BMT *Marketing lending* memiliki peran yang sangat penting dalam memasarkan dan memperkenalkan produk pembiayaan kepada masyarakat. *Marketing Lending* merupakan orang yang bertugas menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman atau pembiayaan. Fungsi *Marketing Lending* yaitu mencari anggota (pihak ketiga) yang sedang

---

<sup>3</sup> Fitri Yenti, "Implementasi of Bai' Bistaman Ajil (BBA) Financing To Increasing Income on BMT At-Taqwa Muhammadiyah Bandar Buat Branch", *e-Jurnal Apresiasi Ekonomi* Vol. 7 No. 1, Januari 2019, hlm108.

membutuhkan dana untuk keperluan individu maupun kepentingan guna mengembangkan usahanya dalam bentuk pinjaman yang tentunya sesuai dengan syarat pembiayaan.<sup>4</sup>

Ketika *Marketing Lending* telah menjalankan fungsi dan tugasnya sesuai dengan standar operasional prosedur (SOP) yang telah ditetapkan oleh pihak BMT seperti, melakukan analisis terhadap data dan informasi yang diperoleh dari calon anggota, memastikan jaminan, dan mengenal calon anggotanya dengan meneliti lima aspek, yaitu *character, capital, capacity, condition, collateral* dan *syariah*. Meskipun sudah begitu hal yang tidak terlepas dari semua ini yaitu risiko gagal bayar atau pembiayaan bermasalah pada anggota. Dalam menangani pembiayaan bermasalah atau gagal bayar, *Marketing Lending* memiliki peran dan tanggung jawab penting dalam menyelesaikan masalah tersebut agar BMT tidak mengarah pada kebangkrutan.

Ketika penulis melakukan PKL di BMT Dana Ukhuwah, penulis diberi tugas untuk menganalisis beberapa anggota BMT yang mengalami kemacetan dalam angsuran pembayaran pembiayaan pada akad *Bai' Bitsaman Ajil*. Dilihat dalam data persyaratan yang telah dikumpulkan, anggota tersebut memiliki pekerjaan yang layak bahkan beliau merupakan Pegawai Negeri Sipil (PNS) dan memiliki dua anak. Namun anggota tersebut tetap tidak ada niatan atau i'tikad melunasi pembiayaan tersebut.

---

<sup>4</sup> Agus Siswoyo, *Analisis Job Deskripsi Marketing Pembiayaan di PT Bank BRI Syariah KCP Wahid Hasyim Jombang*, [https://www.academia.edu/31039521/Analisis\\_Job\\_Desripsi\\_Marketing\\_Pembiayaan\\_PT\\_Bank\\_BRI\\_Syariah\\_KCP\\_Wahid\\_Hasyim\\_Jombang](https://www.academia.edu/31039521/Analisis_Job_Desripsi_Marketing_Pembiayaan_PT_Bank_BRI_Syariah_KCP_Wahid_Hasyim_Jombang), diakses pada 28 Oktober 2019.

Setelah melakukan observasi dan wawancara yang telah dilakukan, bahwasanya pemberian pembiayaan di BMT Dana Ukhuwah tidak selamanya berjalan dengan lancar. Masalah yang terjadi yaitu seperti yang telah penulis paparkan diatas bahwa masih ada anggota yang tidak membayar angsuran secara tepat waktu atau belum melunasi pinjaman meskipun sudah jatuh tempo. Adapula yang macet karena tidak mampu membayar akibat usahanya bangkrut, dan ada juga yang tidak diketahui keberadaannya.<sup>5</sup> Hal itu terjadi karena pada awal anggota mengajukan pembiayaan, *Marketing Lending* kurang teliti dalam mengecek data anggota, kurang teliti ketika menyurvei tempat tinggal anggota dan tidak adanya kewajiban anggota memberikan jaminan ketika mengajukan pembiayaan. Dan juga ketika anggota sudah macet atau bahkan tidak membayar angsuran lebih dari 2 bulan, yang dilakukan hanya memberikan surat teguran dan dirundingkan secara kekeluargaan dengan anggota, namun tidak ada hal khusus yang bisa menjamin anggota akan membayar angsuran kembali. Karena pada awalnya anggota tidak diwajibkan memberikan jaminan ketika mengajukan pembiayaan, dan kurangnya sumber daya manusia yang menjadi *Marketing Lending* di BMT akhirnya banyak anggota yang macet atau gagal bayar dibiarkan begitu saja hingga bertahun-tahun.

Wawancara lain yang telah dilakukan dengan pihak BMT Dana Ukhuwah, ternyata masalah pembiayaan bermasalah pada akad *Bai'*

---

<sup>5</sup> Hasil Observasi dan Wawancara dengan Manajer Operasional BMT Dana Ukhuwah.

*Bitsaman Ajil* dari tahun ke tahun semakin meningkat, dan apabila dibiarkan akan merugikan likuiditas BMT dan tingkat kesehatannya.

**Tabel 1. 1**  
**Anggota Bermasalah**

| No | Tahun | Jumlah Anggota Bermasalah |
|----|-------|---------------------------|
| 1. | 2016  | 42                        |
| 2. | 2017  | 50                        |
| 3. | 2018  | 65                        |

*Sumber: BMT Dana Ukhuwah, tahun 2019.*

Di lihat pada tabel diatas bahwa pada tahun 2016 jumlah anggota yang bermasalah jumlahnya mencapai 42 anggota. Dan pada tahun 2017 anggota yang bermasalah meningkat menjadi lebih tinggi yaitu 50 anggota. Ketika tahun 2018 anggota yang bermasalah mengalami peningkatan yang lebih tinggi yaitu 65 anggota. Jika ini dibiarkan maka akan mempengaruhi tingkat likuiditas dan tingkat kesehatan BMT Dana Ukhuwah.<sup>6</sup>

Berdasarkan pengamatan pendahuluan yang di lakukan di lapangan dalam hal analisis pembiayaan yang dilakukan oleh pihak *Marketing Lending* BMT Dana Ukhuwah yang pertama yaitu kurangnya ketegasan dari pihak BMT Dana Ukhuwah karena tidak diharuskan adanya jaminan, sedangkan secara aturan SOP segala bentuk pembiayaan diharuskan memberikan jaminan. Ketika tidak diharuskannya jaminan anggota tidak ada usaha atau tekanan jika tidak membayar angsuran, yang kedua nalisis

---

<sup>6</sup> Hasil Observasi dan Wawancara dengan Manajer Operasional BMT Dana Ukhuwah.

yang dilakukan kurang teliti sehingga terjadinya ketidaktepatan dalam penilaian risiko, ketiga analisis yang dilakukan yaitu penagihan pembiayaan dilakukan kurang optimal akibatnya masih ada anggota yang terlewat akhirnya anggota tidak membayar angsuran, dan yang keempat analisis dalam penanganan pembiayaan kurang optimal, anggota yang berpotensi menunggak lebih dari 2 bulan dibiarkan.

Adapun upaya yang telah dilakukan oleh pihak BMT Dana Ukhuwah untuk mengatasi permasalahan di atas yang pertama adalah memberikan surat peringatan apabila sudah 3-5 bulan tidak membayar angsuran dan yang kedua rekstrurisasi, yaitu mendatangi rumah anggota dengan musyawarah secara kekeluargaan.<sup>7</sup>

Upaya-upaya yang telah dilakukan pihak BMT Dana Ukhuwah tersebut belum menyelesaikan masalah yang ada, masih terdapat banyak nasabah yang kurang lancar dalam memenuhi kewajibannya.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan tersebut kedalam sebuah penelitian dengan judul: **“Analisis Kinerja *Marketing Lending* dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah Pada Produk *Bai’ Bitsaman Ajil* di BMT Dana Ukhuwah Cabang Cicalengka”**

---

<sup>7</sup> Hasil Observasi dan Wawancara dengan Manajer Operasional BMT Dana Ukhuwah.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan pada identifikasi masalah yang telah dipaparkan diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini yaitu, bagaimana kinerja *marketing lending* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada akad *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Dana Ukhuwah Cabang Cicalengka?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah, untuk menganalisis kinerja *marketing lending* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada akad *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Dana Ukhuwah Cabang Cicalengka.

## **D. Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

### **1. Kegunaan Akademis**

Diharapkan menjadi tambahan ilmu pengetahuan dan sebagai bahan acuan yang dapat dipergunakan untuk menambah wawasan sehubungan dengan kinerja *Marketing Lending* dalam menangani pembiayaan bermasalah pada akad *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Dana Ukhuwah Cabang Cicalengka.

### **2. Kegunaan Praktis**

Secara praktis penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi :

- a. Penulis, yaitu dapat menambah pemahaman mengenai hal-hal yang berhubungan dengan teori kinerja *Marketing Lending* dalam

menangani pembiayaan bermasalah pada akad *Bai' Bitsaman Ajil* dan penerapannya di lapangan.

- b. Praktisi, yaitu karyawan yang terdapat di BMT terutama marketing lending dapat melakukan perbandingan dan perbaikan mengenai kinerja dan perannya agar dapat memberi dampak positif pada kinerja BMT.
- c. Umum, yaitu sebagai bahan edukasi dan sosialisasi yang dapat menambah pengetahuannya terhadap kinerja *marketing lending*.

