BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil TAMZIS Cabang Bandung

KJKS Baituttamwil TAMZIS dibentuk oleh sekelompok anak muda terdidik pada tahun 1992 di kecamatan Kertek Wonosobo Jawa Tengah. Modal yang kecil, pengalaman yang minim serta letrak geografis yang relatif berada bukan di sentra kegiatan ekonomi tidak menyurutkan tekad anak-anak muda ini untuk membangun perekonomian yang lebih adil sesuai syariah. Pada tanggal 14 November, KJKS Baituttamwil mendapat status badan hukum dengan nomor 12277/B.H/VI/XI/1994 dari Departemen Koperasi.

Berkat ketekunan, keyakinan dan kemampuannya berkomunikasi dengan masyarakat dan berbagai pihak, TAMZIS kini memiliki lebih dari dua puluh ribu anggota. Pelayanan kepada masyarakat yang semula hanya ada di garasi pengurusnya kini telah memiliki kantor pusat yang representatif dengan beberapa kantor cabang dan kantor pembantu. Pada tahun 2003 dengan prestasi dan kinerja yang terus meningkat, TAMZIS mendapat izin dari Departemen Koperasi Republik Indonesia untuk membanguncabang di berbagai kota di Indonesia. Selain di Wonosobo, TAMZIS saat ini memiliki kantor di Jakarta, Yogyakarta, Klaten, Banjarnegara, Purwokerto, Temanggung, Magelang dan akan terus mengembangkan diri ke kota-kota lain.

Salah satu kota yang jadi perluasan cabang TAMZIS dalam rangka melayani ummat adalah kota Bandung. Selain menjadi daya tarik objek wisata nasional, Bandung juga sebagai pusat mode Indonesia. Tidak heran perputaran uang yang berada di daerah ini sangat potensial. Karena daya tarik tersebut penduduk kota bandung semakin padat yang ditandai dengan hijrahnya sebagian masyarakat pedesaan ke kota. Fokus TAMZIS yang bergerak dalam mendanai pembiayaan usaha mikro disambut baik oleh masyarakat yang khususnya berada di pasar-pasar tradisional. Pada tanggal 2 November 2009 kantor bandung yang terletak di pusat kota menjadi awal pilihan bagi pengusaha mikro untuk mendapatkan pembiayaan produktif dengan melepaskan cengkraman tengkulak. Pembiayaan yang digulirkan kepada masyarakat kecil diawali pada tanggal 15 November 2009. Pembiayaan ini sangat meringankan pengusaha kecil untuk mengakses dana yang mereka sulit untuk dapatkan melalui lembaga keuangan seperti Bank. Sampai saat ini jumlah anggota yang terdaftar di TAMZIS berjumlah 5910 jiwa. Pembiayaan ini telah dapat menyebar ke hampir seluruh kota bandung seperti : Pasar ITC, Kiara Condong, Astana Anyar, Cijerah, Cicadas, Pasar Suci, Kopo dan Ujung Berung.

4.1.1.1 Tujuan Perusahaan

1. Tujuan Umum

   Ikut aktif dalam mengembangkan kehidupan berkoperasi dalam masyarakat sebagai perwujudan daripada partisipasi organisasi dalam melaksanakan program nasional.

2. Tujuan Khusus

    a. Meningkatkan kesejahteraan anggota agar mencapai Tri Sehat Koperasi yaitu :

        - Sehat Organisasi
        - Sehat Usaha
        - Sehat Mental

    b. Meningkatkan dan mengembangkan operasional dengan sistem syariah.

4.1.1.2 Visi dan Misi

Visi dan misi Baituttamwil TAMZIS Cabang Bandung adalah sebagai berikut :

Visi :

“ Menjadi lembaga keuangan mikro syariah utama, terbaik dan terpercaya”

Misi :

1. Membantu dan memudahakan masyarakat mengembangkan kegiatan ekonomi produktifnya.
2. Mendidik masyarakat untuk jujur, bertanggungjawab, profesional dan bermartabat.
3. Menjaga kesucian ummat dari praktek riba yang menindas dan dilarang agama.
4. Membangun dan mengembangkan sistem ekonomi yang adil, sehat dan sesuai syariah.
5. Menciptakan sistem kerja yang efesien dan inovatif.

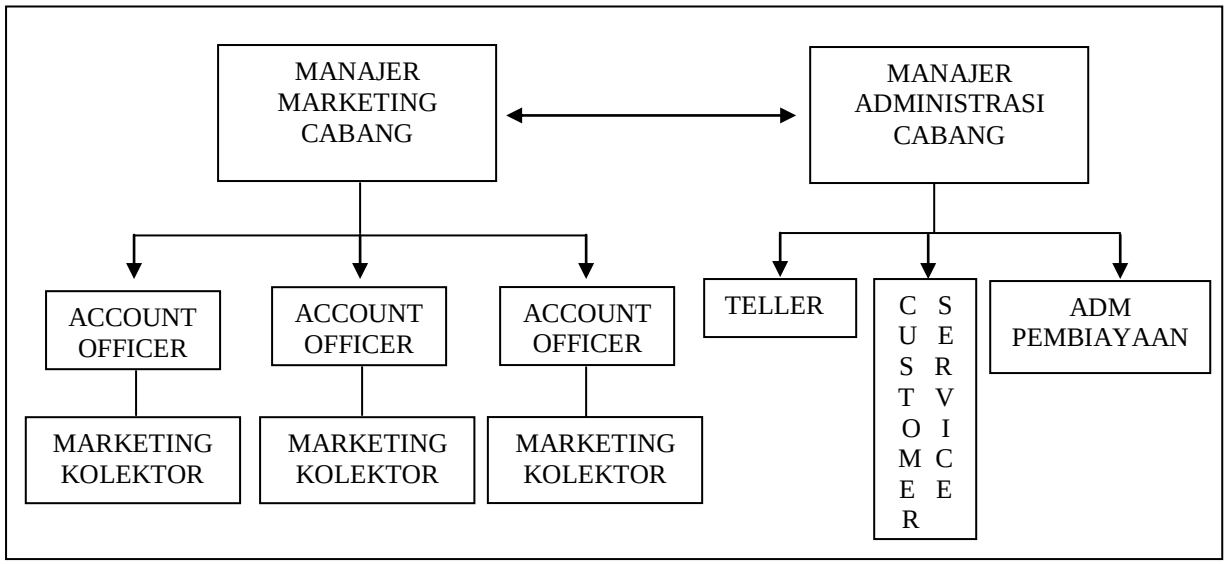
4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur adalah cara sesuatu disusun dan dibangun.

Organisasi adalah suatu proses identifikasi dan pembentukan serta pengelompokan kerja, mendefinisikan dan mendelegasikan wewenang maupun tanggung jawab dan menetapkan hubungan-hubungan dengan maksud unutuk memungkinkan orang-orang bekerjasama secara efektif dalam menuju tujuan yang ditetapkan.

Struktur Organisasi adalah susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi. Dalam struktur organisasi yang baik harus menjelaskan hubungan wewenang siapa melapor kepada siapa.

Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil TAMZIS Cabang Bandung berada di bawah kantor area jakarta. Kepemimpinan di koperasi ini dipegang oleh Manajer Marketing Cabang dan Manajer Administrasi Cabang yang dibantu oleh staff-staff marketing dan administrasi.



Sumber : Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil TAMZIS Cabang Bandung

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil TAMZIS Cabang Bandung

4.1.3 Job Description

1) Manajer Marketing Cabang

   a) Bersama-sama dengan MAC merancang programa kerja dan anggaran tahunan kantor cabang yang berkaitan dengan promosi, pemasaran, penjualan produk dan edukasi syariah terhadap masyarakat.

   b) Melakukan pendekatan terhadap tokoh masyarakat atau ormas yang potensial dalam memperluas market share TAMZIS.

   c) Bersama-sama dengan MAC mengelola likuiditas kantor cabang yang seimbang.

   d) Melakukan survey dan penilaian kelayakan atas pengajuan pembiayaan dari anggota sesuai dengan kewenangan yang telah diatur dalam SOP pembiayaan.

e) Mengklasifikasi kelancaran pembiyaan dan melakukan remediasi sesuai dengan jenjang dan klasifikasi yang telah diatur dlm SOP pembiayaan.

f) Menciptakan iklim kerja yang baik, melakukan bimbingan dan senantiasa memotivasi staf-stafnya agar terus meningkatkan pestasi.

g) Menciptakan suasana islami dan senantiasa berusaha agar prinsip-prinsip syariah dilakukan secara baik di lingkungan kantornya.

h) Bersama MAC membuat laporan keuangan dan kinerja kantor cabang ke manajemen pusat melalui area.

i) Bersama-sama deengan MAC melakukan bimbingan, arahan, motivasi dan evaluasi terhadap karyawan magang.

2) Manajer Administrasi Cabang

a) Melakukan pembagian kerja admin (koordinasi) berdasarkan fugsinya yaitu: admin teller, admin CSO, admin pembiayaan.

b) Melakukan pengawasan agar semua fungsi administrasinya berjalan dengan baik.

c) Memeriksa laporan harian dari staf-stafnya dan mengkomunikasikannya dengan MMC untuk dibuatkan laporan ke kantor pusat.

d) Memantau likuiditas kas kantor dan mengkomunikasikannya dengan kantor pusat dalam rangka mengelola likuiditas yang optimal.

e) Memenuhi kebutuhan likuiditas (kas kecil) admin teller dan memantau penggunaannya serta memeriksa laporannya setiap hari.

f) Bersama-sama dengan MMC dan admin pembiyaan mengatur jadwal pencarian.

g) Menerbitkan dan menndatangani buku simpanan mutiara dan sertifikat Ijabah.

h) Mengontrol outstanding pembiayaan dan simpanan setiap akhir bulan.

i) Mengeluarkan dan mengontrol biaya yang telah dianggarkan dalam RAB bersama-sama dengan MMC.

j) Melaksanakan administrasi kepersonaliaan non kebijakan seperti absensi, ijin atau cuti dan lain-lain.

k) Mengelola barang persediaan kantor dengan membuat data masing-masing stock barang kantor dan segera membuat daftar kebutuhan barang dan mengkomunikasikannya ke kantor pusat agar dapat segera dikirimkan atau ekspedisi barang keperluan terseut.

l) Melakukan teguran lisan dan atau tertulis jika melihat pnyimpangan dan atau perbuatan yang tidak pantas yang dilakukan oleh rekan kerja sekantor.

m) Membuat laporan bulanan ke manajemen pusat melalui manajer atau wakil manajemen Area yang berisi : Laporan performa kantor secara menyeluruh, laporan outstanding setiap bulan, persoalan dan penyelesaian permasalahan yang terjadi di kantor.

3) Account Officer

a) Bersama-sama dengan MMC dan MAC merancanag program kerja dan anggaran tahunan kantor cabang yang berkaitan dengan promosi, pemasaran, penjualan produk dan edukasi syariah terhadap masyarakat.

b) Membantu dan berkoordinasi dengan MMC memperluas pasar dengan melakukan pendekatan terhadap tokoh masyarakat dan pimpinan ormas atau komunitas yang potensial dalam memperluas market share Tamzis.
c) Memasarkan produk pendanaan tamzis baik produk komersial (tamwil) yaitu simpanan mutiara dan investasi berjangka mudharabah (Ijabah) maupun produk maal (zakat, infaq, sadaqah dan wakaf).
d) Memasarkan produk pembiayaan tamzis baik yang menggunakan akan mudharabah maupun murabahah.
e) Melakukan survey dan penilaian kelayakan atas pengajuan pembiayaan dari anggota sesuai dengan batas kewenangan yang telah diatur dalam SOP pembiayaan.
f) Meneruskan pengajuan pembiayaan dari anggota kepada MMC yang nilainya diatas batas kewenangan AO sebagaimana diatur dalam SOP pembiayaan.
g) Melakukan koordinasi dengan MAC dan admin pembiayaan dalam menyusun jadwal pencairan terhadap pembiayaan yang telah disetujui.
h) Memastikan semua pembiayaan yang telah dijadwalkan bersama admin telah dicairkan dengan benar dan tepat sasaran.
i) Mengkoordinasi para marketing/kolektor yang dipimpinnya untuk melakukan kolekting pembiayaan dan simpanan mutiara dari anggota yang mendapatkan fasilitas pembiayaan dari tamzis.
j) Melakukan pengawasan dan bertanggungjawab terhadap kualitas kerja marketing/kolektor yang dipimpinnya.

k) Mengklasifikasi kelancaran pembiayaan dan melakukan remedial terhadap pembiayaan yang telah jatuh tempo antara 0 sampai dengan 6 bulan sesuai dengan tanggungjawabnya sebagaimana diatur dalam SOP pembiayaan.

l) Menciptakan iklim kerja yang baik diantara para marketing/kolektor, melakukan bimbingan dan senantiasa memotivasi mereka agar terus meningkatkan prestasi.

m) Menciptakan suasana islami dan senantiasa berusaha agar prinsip-prinsip syariah dilaksanakan secara baik di lingkungan kantornya.

n) Membuat laporan mingguan dan bulanan mengenai kinerja timnya (marketing/kolektor yang dipimpinnya) kepada MMC.

4) Marketing/Kolektor

a) Memasarkan dan mengenalkan produk-produk TAMZIS.

b) Menjelaskan kepada masyarakat prosedur dan syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk menjadi anggota.

c) Menjelaskan kepada masyarakat prosedur dan syarat-syarat mendapatkan fasilitas pendanaan dan pembiayaan dari TAMZIS.

d) Melayani dan membantu anggota secara teknis yang akan melakukan transaksi (pembiayaan, simpanan, investasi, zakat, shadaqah, infaq, dan waqaf) dengan TAMZIS.

5) Administrasi Teller

a) Menjaga kerapihan, ketertiban ruang teller dan ruang pelayanan.

b) Menyiapkan semua informasi yang dibutuhkan anggota baik dalam bentuk banner, brosur, pengumuman dan papan informasi bagi hasil di ruang pelayanan.

c) Melakukan pelayanan penerimaan dan inpt setoran iuran pokok, iuran wajib dan iuran sukarela dari anggota.

d) Melakukan penerimaan dan input data setoran simpanan mutiara, investasi berjangka mudharabah, zakat, infaq, shadaqah dan wakaf.

e) Melaksanakan transaksi dan input data atas penarikan simpanan mutiara, pencairan ijabah dan pengeluaran uang lainnya.

f) Melaksanakan pelayanan EDC.

g) Melaksanakan input data atas semua transaksi kebutuhan marketing dan kebutuhan kantor lainnya.

h) Mengarsipkan semua buki transaksi dan laporan marketing setiap hari.

i) Melaporkan kepada MAC transaksi-transaksi atau data yang dianggap tidak wajar, mencurigakan atau kurang lengkap.

6) Administrasi Customer Service

a) Menjaga keindahan atau kerapihan dan mengatur kebersihan ruang kerja.

b) Melayani tamu yang datang ke kantor baik anggota, pejabat atau masyarakat umum.

c) Melayani kebutuhan masyarakat terhadap informasi perusahaan.

d) Melakukan proses pendaftaran anggota baru.

e) Mecatat jadwal, agenda, acara perusahaan (agenda tamu/ studi banding/ jadwal atau acara manajer dan wakil manajer dan lain-lain agenda perusahaan).

f) Mempersiiapkan dan mengkoordinir agenda atau acara perusahaan.

g) Melakukan konfirmasi ke anggota mengenai rekening ijabah yang akan jatuh tempo apakah akan diperpanjang atau dicairkan.

7) Administrasi Pembiayaan

a) Bekerja sama dengan MAC untuk dapat menyediakan data-data (NPF/Data Anggota/dsb) yang dibutuhkan oleh AO dan MMC guna menunjang perbaikan dan performa pembiayaan serta likuiditas kantor.

b) Membantu MAC membuat laporan / input data harian berdasarkan atas laporan yang dibuat oleh AO maupun marketing kolektor secara baik dan dapat terselesaikan pada hari itu juga.

c) Melakukan pencatatan apablila pencairan pembiayaan dirasa ganjil / kurang sesuai dengan pengajuan/ terjadi ketidakberesan / tidak sesuai dengan SOP pembiayaan.

4.1.4 Aktivitas Perusahaan

Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil TAMZIS menawarkan produk-produk bagi para nasabahnya, baik dari kalangan ekonomi bawah, menengah dan atas. Aktivitas Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil TAMZIS Cabang Bandung adalah sebagai berikut :

1. Produk Penghimpunan Dana (Funding)

a. Simpanan Mutiara

Prinsip operasional simpanan mutiara:

1) Mudah

- Setoran dan pengambilan dapat dilayani di semua kantor TAMZIS. Kemudahan yang diberikan kepada anggota dalam melakukan transaksi menyimpan maupun menarik dana dapat dilakukan di semua cabang TAMZIS.
- Setoran dan pengambilan dapat dilayani di tempat anggota. Salah satu kelebihan TAMZIS dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya adalah pelayanan setoran dan pengambilan di tempat nasabah. Tugas itu diserahkan kepada marketing untuk mendatangi nasabah baik yang akan mengambil dana dari tabungan maupun menyimpan.

2) Multiguna

- Sangat cocok bagi yang memiliki usaha perdagangan di pasar maupun sentra usaha lainnya. Fokus utama dari Koperasi Jasa Keuangan Syariah TAMZIS yang berfokus pada sektor mikro sangat cocok bagi kalangan kelas bawah yang kurang dapat mengakses perbankan.
- Dapat digunakan sebagai simpanan pendidikan, walimah, Qurban, Aqiqah dan Haji. Selain untuk sirkulasi kas suatu usaha, nasabah dapat menyimpan dana untuk keperluan lain seperti: pendidikan, walimah, qurban, aqiqah dan haji.

3) Barokah

- Menggunakan prinsip Wadiah Yad ad Dhamanah, yaitu TAMZIS menerima titipan dari anggota kemudian disalurkan ke usaha yang produktif. Prinsip ini sudah menjadi umum di berbagai lembaga keuangan syariah lainnya. Nasabah shahibul mal menitipkan dananya kepada TAMZIS untuk tujuan penyimpanan saja yang dapat diambil sewaktu-waktu. Tambahan yang diberikan pihak TAMZIS hanya berupa bonus atas titipan nasabah.

b. Simpanan Berjangka "Investasi Berjangka Mudharabah"

1) Dikelola berdasarkan prinsip yang adil.

Produk investasi yang ditawarkan TAMZIS kepada anggotanya dengan prinsip adil yaitu nisbah atas keuntungan sesuai dengan proporsi modal dan jangka waktu.

2) Disalurkan untuk membiayai para pedagang dan usaha kecil.

Dana yang telah di tampung dari investor akan disalurkan untuk pembiayaan para pedagang dan usaha kecil. Memberikan barokah dan peningkatan ekonomi secara efisien.

3) Disalurkan hany untuk kegiatan usaha yang halal.

Sesuai denagn prinsip syariah yang memegang prinsip bahwa usaha yang akan nanti digulirkan pembiayaan harus sesuai dengan kaidah-kaidah syar'i. Diantara usaha yang dilarang adalah usaha perjuadian, minuman keras, klub malam, perdagangan bai dan lain-lain.

4) Perolehan bagi hasil yang kompetitif.

   Pendapatan bersih dari TAMZIS hasil dari operasional kantor digabungkan dari seluruh cabang kemudian dibagikan kepada anggota menurut proporsi. Bagi hasil ini sangat kompetitif dengan lembaga-lembaga keuangan lainnya.

5) Mudah dalam bertransaksi, kami siap datang ketempat anda.

   Inilah ujung tombak TAMZIS dalam memberikan layanan prima kepada anggota. Marketing selalu melakukan jemput bola untuk mendatangi konsumen.

6) Berpengalaman lebih dari 16 tahun.

   Sejak berdiri 16 tahun silam, sudah banyak pengalaman yang membuktikan TAMZIS bisa bertahan dari krisis moneter dan keraguan-keraguan lainnya.

7) Memiliki jaringan tingkat nasional.

   Sudah hampir 25 cabang yang tersebar ke hampir seluruh pulau jawa yang memberikan kemudahan bagi anggota untuk bertransaksi di seluruh cabang. Dengan banyaknya jaringan kantor, itu semua membuktikan kepercayaan dan loyalitas publik dan anggota terhadap TAMZIS serta kemampuan manajemen dalam pengelolaan.

c. Modal Penyertaan

1) Menggunakan Sistem musyarakah. Dimana kerjasama antara dua belah pihak sama-sama menyerahkan modal dan keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati.

2) TAMZIS menerima investasi dari anggota dan diputar untuk kegiatan TAMZIS, bagi hasilnya diberikan sesuai SHU.

3) Jangka waktu minimal 3 tahun, nominal minimal 100 juta.

4) Bagi hasil (SHU) diberikan setiap periode tutup buku.

2. Produk Pembiayaan (Financing)

a. Pembiayaan Mikro Syariah Mudharabah

1) Diutamakan untuk para pedagang di pasar. Sasaran utama dari produk ini adalah untuk membantu para pedagang kecil kecil dalam mengakses dana. Sehingga dapat terjadi sirkulasi perdagangan dan dana tidak hanya menumpuk pada suatu golongan saja.

2) Usaha yang dibiayai sudah berjalan minimal satu tahun. Untuk meminimalisir terjadinya kemacetan maka usaha yang dibiayai adalah usaha yang telah berjalan selama satu tahun. Dengan estimasi bahwa usaha yang telah berjalan dikatakan sehat atau dapat ditekan sedemikian mungkin terjadi kemacetan.

3) Menggunakan prinsip mudharabah muqayyadah. Perjanjian atau akad yang terjadi antara anggota dan pihak TAMZIS denagn syarat bahwa dana yang digulirkan hanya untuk membiayai modal kerja dari suatu usaha.

4) Bagi hasil menurut revenue sharing (pendapatan kotor). Pendapatan kotor dari suatu usaha dijadikan acuan atau landasan pembagian hasil atas keuntungan.

5) Pembayaran anggusran harian dengan jangka waktu jatuh tempo rata-rata 100 hari. Dengan kemudahan tersebut memungkinkan bagi pengusaha kecil untuk mengembalikan pinjaman dan mengurangi terjadinya kemacetan.

b. TAMZIS Fast Service

Tidak terdapat perbedaan yang signifikan dari produk pembiayaan mudharabah hanya produk ini memberikan syarat dalam pengembalian yang relatif cepat yaitu 1 bulan.

c. Pembiayaan Mikro Syariah Murabahah

1) Prinsip yang dipakai adalah murabahah. Jual beli dengan sifat angsuran yang sesuai dengan prinsip syariah.
2) Margin ditentukan dari jumlah pembiayaan dan jangka waktu angsuran.
3) Anggota harus memberikan bukti invoice terhadap pembelian barang.
4) Pembiayaan diberikan kepada anggota untuk membeli peralatan yang tidak melanggar aturan-aturan syariah.
5) Persyaratan mudah, tanpa biaya administrasi dan provisi.

4.2 Analisis Deskriptif

4.2.1 Perkembangan Pembiayaan Bermasalah

Dalam proses pemberian pembiayaan pihak koperasi sering mengalami kendala menyangkut keterlambatan dalam pengembalian angsuran pembiayaan. Dari data yang diperoleh dapat dilihat perkembangan pemberian pembiayaan dan pembiayaan bermasalah (NPF) yang terjadi pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil Tamzis Cabang Bandung pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.1
Perkembangan Pemberian Pembiayaan dan Pembiayaan Bermasalah
Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil Tamzis
Cabang Bandung
Periode bulan januari 2010 – bulan desember 2011

Tahun	Bulan	Lending	Outstanding	Pembiayaan Bermasalah	NPF (%)	Perkembangan (%)
2010	Januari	Rp 825.887.000	Rp 2.624.815.800	Rp 52.745.500	2,01	
	Februari	Rp 1.265.024.000	Rp 3.889.839.800	Rp 53.245.500	1,37	-0,64
	Maret	Rp 1.217.990.000	Rp 5.107.829.800	Rp 71.952.550	1,41	0,04
	April	Rp 1.147.604.000	Rp 6.255.433.800	Rp 130.994.450	2,09	0,69
	Mei	Rp 1.195.570.000	Rp 7.451.003.800	Rp 226.510.150	3,04	0,95
	Juni	Rp 1.624.845.000	Rp 9.075.848.800	Rp 341.081.200	3,76	0,72
	Juli	Rp 1.987.160.000	Rp 11.063.008.800	Rp 485.537.976	4,39	0,63
	Agustus	Rp 2.730.439.000	Rp 13.793.447.800	Rp 625.053.309	4,53	0,14
	September	Rp 641.960.000	Rp 14.435.407.800	Rp 829.175.509	5,74	1,21
	Oktober	Rp 1.710.640.000	Rp 16.146.047.800	Rp 1.029.565.509	6,38	0,63
	Nopember	Rp 1.787.008.500	Rp 17.933.056.300	Rp 1.248.200.418	6,96	0,58
	Desember	Rp 1.808.250.000	Rp 19.741.306.300	Rp 1.573.787.368	7,97	1,01
2011	Januari	Rp 1.457.077.700	Rp 21.198.384.000	Rp 1.693.700.068	7,99	0,02
	Februari	Rp 1.518.265.000	Rp 22.716.649.000	Rp 1.892.714.568	8,33	0,34
	Maret	Rp 1.690.180.000	Rp 24.406.829.000	Rp 2.121.233.018	8,69	0,36
	April	Rp 1.786.650.000	Rp 26.193.479.000	Rp 2.279.693.159	8,70	0,01
	Mei	Rp 1.477.790.000	Rp 27.671.269.000	Rp 2.456.868.459	8,88	0,18
	Juni	Rp 1.631.450.000	Rp 29.302.719.000	Rp 2.565.144.792	8,75	-0,12
	Juli	Rp 1.963.650.000	Rp 31.266.369.000	Rp 2.724.574.642	8,71	-0,04
	Agustus	Rp 1.620.225.000	Rp 32.886.594.000	Rp 2.850.486.692	8,67	-0,05
	September	Rp 675.203.000	Rp 33.561.797.000	Rp 2.961.054.592	8,82	0,16

	Bulan	Lending	Outstanding	Pembiayaan Bermasalah	NPF (%	Perkembangan (%)
	Oktober	Rp 1.570.550.000	Rp 35.132.347.000	Rp 3.016.338.792	8,59	-0,24
	Nopember	Rp 1.815.500.000	Rp 36.947.847.000	Rp 3.078.177.652	8,33	-0,25
	Desember	Rp 1.692.695.000	Rp 38.640.542.000	Rp 3.181.606.002	8,23	-0,10

(Sumber: Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil Tamzis Cabang Bandung yang diolah kembali)

Keterangan :

- Lending yaitu pembiayaan bulan berjalan.
- Outstanding yaitu pembiayaan sejak awal diberikan sampai dengan sekarang.

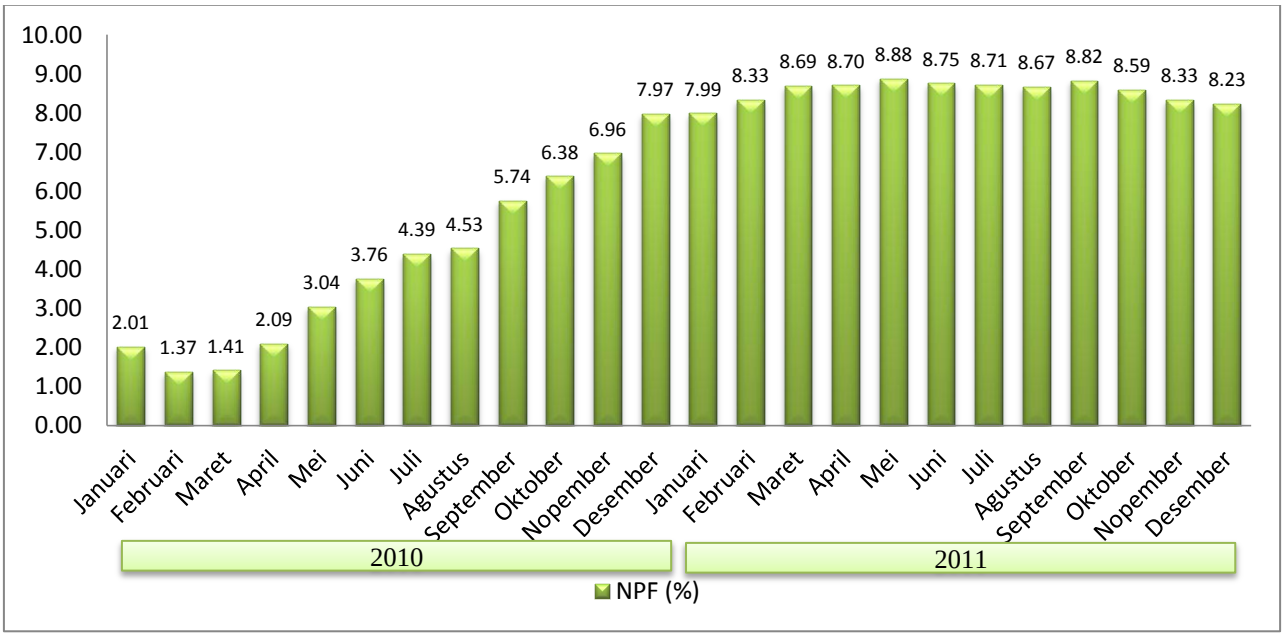
Rumus NPF yaitu :

$$\textbf{NPF} = \frac{\textbf{Pembiayaan bermasalah}}{\textbf{Outstanding}} \textbf{ X 100\%}$$

Rumus Perkembangan yaitu :

Perkembangan = Bulan sekarang – Bulan sebelumnya

Dari tabel di atas dapat diketahui pembiayaan bermasalah yang terjadi pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil Tamzis Cabang Bandung periode bulan januari 2010 – bulan desember 2011 sebagai berikut :



Gambar 4.2 Grafik Pembiayaan Bermasalah (NPF)

Dari grafik diatas dapat diketahui bahwa Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil Tamzis dalam pemberian pembiayaan terhadap anggotanya tidak berjalan lancar karena adanya pembiayaan bermasalah (NPF), pembiayaan bermasalah (NPF) pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil Tamzis rata-rata terus mengalami peningkatan atau kenaikan di bandingkan dengan penurunan. Ada beberapa faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah terus mengalami peningkatan atau kenaikan yaitu sebagai berikut:

1. Banyaknya anggota yang meminjam pembiayaan kepada KJKS Baituttamwil Tamzis tetapi adanya kesalahan marketing dalam menilai kemampuan anggota untuk mendapatkan pembiayaan sehingga pembiayaan bermasalah terus meningkat.
2. Pembiayaan tidak sesuai dengan peruntukannya (tidak tepat guna).
3. Pembiayaan tidak sesuai dengan penerimaanya (tidak sesuai dengan yang di pinjam oleh anggotanya karena adanya oknum kolektor yang meminta biaya atas pencairan pembiayaan yang dilakukan).
4. Proses angsuran yang tidak teratur atau ada kecurangan dari kolektor yang mengambil angsuran.
5. Kondisi ekonomi.
6. Anggota yang mendapatkan pembiayaan kabur atau melarikan diri.
7. Anggota yang mengalami kecelakaan seperti pedagang pasar mengalami kebakaran pasar,dan tidak bisa membuka usahanya kembali di karenakan tidak ada biaya lain.

8. Harga bahan baku naik sehingga penghasilan berkurang dan berpengaruh terhadap angsuran pembiayaan yang seharusnya dilakukan.

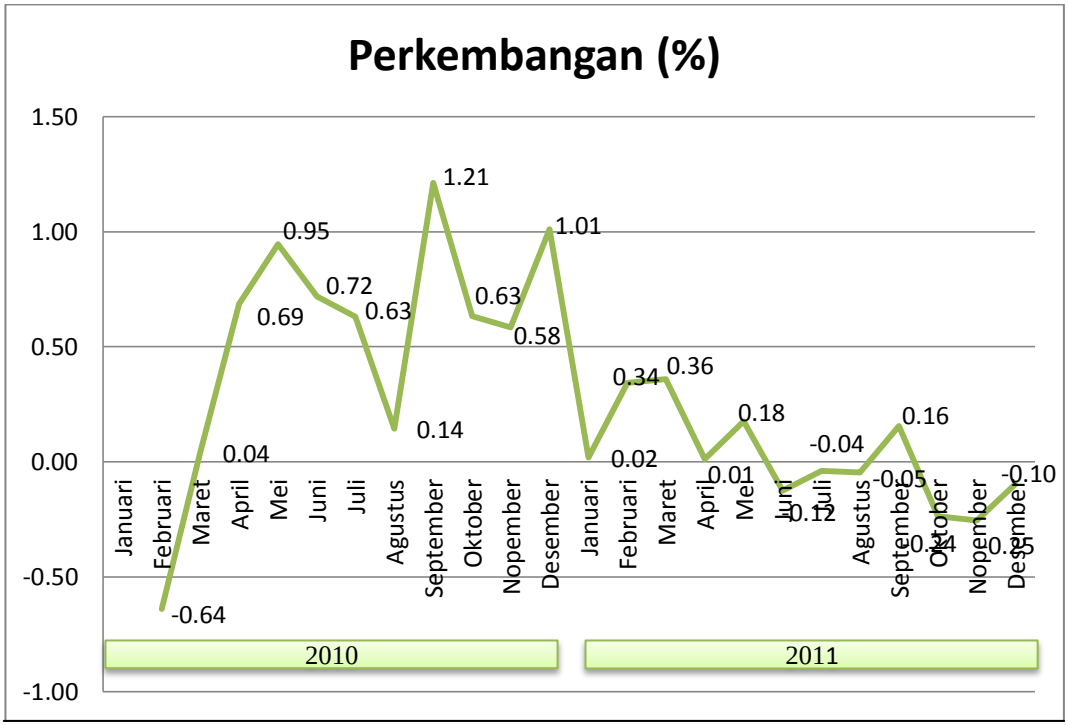
Pembiayaan bermasalah mulai mengalami peningkatan atau kenaikan yaitu pada bulan maret 2010 ini dikarenakan :

- Kurangnya kontrol yang dilakukan oleh KJKS Baituttamwil Tamzis terhadap usaha anggota yang mendapatkan pembiayaan sehingga pembiayaan bermasalah (NPF) terus mengalami peningkatan.

Pada bulan maret 2011 pembiayaan bermasalah (NPF) yang terjadi mulai stabil atau datar, peningkatan atau kenaikan yang terjadi tidak terlalu tinggi atau terlihat dan Pada bulan oktober 2011 pembiayaan bermasalah (NPF) mengalami penurunan yang cukup drastis ini dikarenakan :

- koperasi lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan kepada anggotanya.
- Koperasi melakukan pengawasan terhadap usaha yang anggota lakukan
- Dan dapat juga karena upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah (NPF) yang dilakukan oleh KJKS Baituttamwil Tamzis membuahkan hasil atau dapat dikatakan berhasil.

Dari tabel di atas dapat digambarkan grafik perkembangan kredit bermasalah yang terjadi pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil Tamzis periode bulan januari 2010 – bulan desember 2011 sebagai berikut :



Gambar 4.3 Grafik Perkembangan Pembiayaan Bermasalah

Tabel di atas menjelaskan perkembangan pembiayaan dan pembiayaan bermasalah pada periode bulan januari tahun 2010 sampai dengan bulan desember 2011

- Pada bulan januari 2010 pembiayaan yang diberikan yaitu sebesar Rp 825.887.000 di tambah outstanding bulan desember 2009 yaitu sebesar Rp1.789.928.800 sehingga akumulasi outstanding pada bulan januari 2010 menjadi Rp 2.624.815.800 dan pembiayaan yang bermasalah yaitu sebesar Rp 52.745.500. Dari perhitungan NPF dalam persentase yaitu sebesar 2,01% dari jumlah pembiayaan yang diberikan.
- Pada bulan februari terjadi peningkatan pemberian pembiayaan yaitu sebesar Rp1.265.024.000. dan di akumulasi dengan outstanding bulan januari yaitu

sebesar Rp 2.624.815.800 menjadi 3.889.839.800. lalu diikuti dengan penurunan npf yaitu sebesar 0,64 %.

- Pada periode bulan februari sampai maret pemberian pembiayaan menurun dibandingkan periode sebelumnya, pada periode ini yaitu sebesar Rp 1.217.990.000 dan NPF mengalami kenaikan, pada bulan ini kenaikan NPF yaitu sebesar 0,04 %.
- Pada periode bulan maret sampai dengan april mengalami penurunan pemberian pembiayaan yaitu sebesar Rp 1.147.604.000 namun penurunan pada bulan ini di ikuti dengan peningkatan NPF yaitu sebesar 0,69%.
- Periode april sampai dengan mei terjadi peningkatan pemberian pembiayaan yaitu sebesar Rp 1.195.570.000 peningkatan pemberian pembiayaan pada bulan ini diikuti dengan naiknya NPF yaitu sebesar 0,95 %.
- Pada periode mei sampai dengan juni terjadi peningkatan pemberian pembiayaan yaitu serbesar Rp 1.624.845.000 di ikuti dengan naiknya NPF yaitu sebesar 0.72 %.
- Pada periode juni sampai dengan juli pemberian pembiayaan terus mengalami peningkatan yaitu sebesar Rp 1.987.160.000 di ikuti dengan naiknya NPF yaitu sebesar 0,63 %.
- Pada periode bulan juli sampai dengan agustus terjadi peningkatan pemberian pembiayaan mencapai Rp 2.730.439.000 peningkatan yang cukup signifikan ini dikuti dengan naiknya NPF yaitu sebesar 0,14 %.
- Pada periode agustus sampai dengan september pemberian pembiayaan menurun drastis dibandingkan periode sebelumnya. Pada periode ini

pemberian pembiayaan yaitu hanya Rp 641.960.000 namun peningkatan NPF pada periode ini cukup besar yaitu sebesar 1,21%.

- Pada periode september sampai dengan oktober pemberian pembiayaan meningkat kembali yaitu menjadi Rp 1.710.640.000 di ikuti dengan peningkatan NPF yaitu sebesar 0,63 %.
- Pada periode oktober sampai dengan nopember peningkatan pembiayaan yaitu sebesar Rp 1.787.008.500 di ikuti pula dengan naiknya NPF yaitu sebesar 0,58%.
- Pada periode akhir tahun 2010 yaitu pada bulan nopember sampai dengan desember peningkatan pembiayaan kredit yaitu sebesar Rp 1.808.250.000 di ikuti dengan naiknya NPF sebesar 1,01 %.

Total akumulasi pada bulan januari sampai dengan desember tahun 2010 yaitu total lending Rp 17.942.377.500, total outstanding Rp 127.517.046.600 dan NPF Rp 6.667.849.439 atau total NPF di tahun 2010 yaitu sebesar 5,23% dihitung dalam persentase.

- Pada bulan januari 2011 pembiayaan yang diberikan yaitu sebesar Rp 1.457.077.700 di tambah outstanding bulan desember 2010 yaitu sebesar Rp 19.741.306.300 sehingga akumulasi outstanding pada bulan januari 2011 menjadi Rp 21.198.384.000 dan pembiayaan yang bermasalah yaitu sebesar Rp 1.693.700.068. Dari penghitungan NPF dalam presentase yaitu sebesar 7,99% dihitung dari jumlah pembiayaan yang di berikan mengalami kenaikan sebesar 0,02% dibandingkan dengan bulan desember 2010.

- Pada bulan februari terjadi peningkatan pemberian pembiayaan yaitu sebesar Rp 1.518.265.000, dan di akumulasi dengan outstanding bulan januari yaitu sebesar Rp 21.198.384.000 menjadi Rp 22.716.649.000 pada bulan februari dikuti dengan naiknya NPF sebesar 0,34 %.
- Pada periode februari sampai dengan maret pemberian pembiayaan meningkat lagi yaitu sebesar Rp 1.690.180.000 di ikuti dengan naiknya NPF yaitu sebesar 0,36%.
- Periode maret sampai dengan april peningkatan pemberian pembiayan yaitu sebesar Rp 1.786.650.000 di ikuti dengan naiknya NPF yaitu sebesar 0,01 %.
- Periode april sampai dengan mei terjadi penurunan pemberian pembiayaan di bandingkan periode sebelumnya,untuk pembiayaan periode ini yaitu hanya Rp 1.477.790.000 tetapi NPF masih terus naik, naiknya NPF yaitu sebesar 0,18%.
- Pada periode mei sampai dengan juni terjadi peningkatan pemberian pembiayaan kembali yaitu sebesar Rp 1.631.450.000,tetapi NPF justru mengalami penurunan yaitu sebesar 0,12%
- Pada periode juni sampai dengan juli terjadi peningkatan pemberian pembiayaan mencapai Rp 1.963.650 000 tetapi NPF mengalami penurunan yaitu sebesar 0,04%
- Periode juli sampai dengan agustus pemberian pembiayaan turun di bandingkan bulan lalu pada bulan ini pembiayaan yang diberikan yaitu sebesar Rp 1.620.225.000, dan diikuti penurunan NPF yaitu sebesar 0,05%

- Periode agustus sampai dengan september pemberian pembiayaan menurun drastis dibandingkan bulan lalu, pada bulan ini yaitu hanya sebesar Rp. 675.203.000 namun NPF justru naik, dan kenaikanya cukup besar yaitu mencapai 0,16%
- Periode september sampai dengan oktober pemberian pembiayaan mengalami peningkatan kembali yaitu sebesar Rp. 1.570.550.000 dan diikuti dengan penurunan NPF yaitu sebesar 0,24%.
- Periode oktober sampai dengan nopember pemberian pembiayaan mengalami peningkatan kembali yaitu sebesar Rp. 1.815.500.000 tetapi NPF pada bulan ini justru mengalami penurunan yang cukup besar, penurunanya yaitu sebesar 0,25%.
- Pada periode akhir tahun 2011 yaitu pada bulan nopember sampai dengan desember mengalami penurunan dibandingkan periode lalu. Pada akhir tahun ini pembiayaanya hanya Rp 1.692.695.000 diikuti dengan penurunan NPF yaitu sebanyak 0,10%

Total akumulasi pada bulan januari sampai dengan desember tahun 2011 yaitu total lending Rp 18.899.235.700, total outstanding Rp 359.924.825.000 dan NPF Rp 30.821.592.436 atau total NPF di tahun 2011 yaitu sebanyak 8,56 % dihitung dalam persentase.

Jadi dapat disimpulkan bahwa dalam kurun waktu dua tahun ini pemberian pembiayaan terus bertambah (outstanding). Walaupun dalam pemberian pembiayaan dari bulan ke bulan (lending) tersebut ada penurunan pembiayaan. Penurunan yang terjadi yaitu pada periode agustus sampai dengan september

dikarenakan pada periode tersebut menjelang hari raya idul fitri dan biasanya kegiatan operasional pada Baituttamwil Tamzis dihentikan sementara yaitu seminggu sebelum dan sesudah idul fitri dan kegiatan operasional pada Baituttamwil Tamzis kembali normal pada periode september sampai dengan oktober dapat kita lihat naik turunya pemberian pembiayaan dengan penurunan yang sangat drastis pada bulan september dan kenaikan yang drastis pula pada bulan oktober. Tetapi untuk NPF pada tahun 2010 pada awalnya mengalami penurunan namun setelah itu NPF terus betambah dari bulan ke bulan hanya saja dibandingkan dengan peningkatan pembiayaan lebih besar peningkatan pembiayaan dibandingkan dengan naiknya NPF dan kenikan NPF ini dikarenakan pembiayaan yang diberikan untuk pembiyaan mikro syariah dan pembiayaan ini kebanyakan tanpa jaminan. Tapi hal ini tidak lantas dibiarkan NPF pada tahun 2011 pada awalnya mengalami peningkatan selama 5 periode namun setelah itu NPF terus di upayakan sehinga dapat kita lihat pada bulan juni sampai dengan bulan agustus NPF terus mengalami penurunan walaupun pada bulan september mengalami kenaikan lagi dan kembali mengalami penurunan sampai dengan akhir tahun 2011.

4.2.2 Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil Tamzis Cabang Bandung adalah sebagai berikut :

1. Secara Kekeluargaan

   Dalam upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah cara yang pertama dilakukan oleh Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil Tamzis Cabang Bandung adalah dengan cara kekeluargaan. Cara ini dilakukan untuk mengetahui masalah atau kendala yang dihadapi anggota untuk menyelesaikan pembiayaan kepada Baituttamwil Tamzis.

2. Mencari Kesepakatan

   Setelah dilakukan upaya penyelesaian secara kekeluargaan maka Baituttamwil Tamzis akan mencari kesepakatan dengan anggota yang mengalami pembiayaan bermasalah untuk mencari solusi kapan anggota dapat membayar angsuran kembali. Setelah ada musyawarah untuk penyelesaian pembiayaan sampai tercapainya kesepakatan antara koperasi dan anggota. Dalam kesepakatan ini koperasi memberi solusi kepada anggota yaitu dengan cara melunasi secara langsung atau diangsur kembali sesuai dengan kemampuan (besarnya angsuran selanjutnya yang telah di sepakati oleh kedua belah pihak) adapun waktunya dapat mengangsur secara harian, mingguan, dan bulanan dan kesepakatan ini dituangkan ke dalam surat keterangan sanggup bayar.

3. Surat Keterangan Sanggup Bayar

   Setelah melakukan kesepakan antara anggota dengan Baituttamwil Tamzis maka kesepakatan tersebut dituangkan ke dalam surat ketrangan sanggup bayar. Surat Keterangan Sanggup Bayar ini berisi sebagai berikut:

- Anggota harus mengakui bahwa anggota yang bersangkutan mendapatkan pembiayaan dari Baituttamwil Tamzis.
- Kapan kemacetan pembiayaan mulai terjadi.
- Berapa lama kesanggupan waktu yang anggota butuhkan untuk mengangsur pembiayaan sampai anggota yang bersanggkutan dapat melunasi pembiayaan kepada Baituttamwil Tamzis.
- Apabila anggota yang mengajukan pembiayaan kepada Baituttamwil Tamzis tanpa memberikan jaminan maka Baituttamwil Tamzis akan meminta jaminan kepada anggota untuk berjaga-jaga apabila sewaktu-waktu anggota sama sekali tidak dapat membayar pembiayaan yang Baituttamwil Tamzis berikan. Tetapi apabila pada awal mengajukan pembiayaan anggota memberikan jaminan kepada Baituttamwil Tamzis maka anggota harus membuat surat pernyataan yang di tandatangani di atas materai dan surat tersebut berisi tentang penyerahan jaminan apabila sisa pembiayaannya tidak dapat di lunasi maka anggota akan memberikan kuasa kepada baituttamwiltamzis untuk melakukan sita jaminan.

4. Eksekusi Jaminan

Eksekusi jaminan dilakukan apabila anggota sudah tidak mampu membayar pembiayaan kepada baituttamwil Tamzis maka baituttamwil Tamzis mengeksekusi jaminan yang dijaminkan oleh anggota kepada Baituttamwil Tamzis tetapi eksekusi tidak dilakukan secara langsung melainkan harus melalui bantuan/saksi yaitu RT, RW, Lurah. Eksekusi jaminan ini hanya sebatas jumlah pembiayaan yang belum anggota bayar kepada Baituttamwil

Tamzis tidak termasuk bagi hasil dan dalam proses eksekusi Baituttamwil Tamzis memberikan kebebasan kepada anggota untuk menjual barang yang di jadikan sebagai jaminan apabila barang tersebut telah terjual maka untuk selanjutnya akan diperhitungkan dengan sisa pembiayaan yang harus dibayar atau harga barang tersebut ditentukan oleh koperasi dengan harga yang pantas dan umum.

Dalam setiap upaya penyelesaian yang dilakukan oleh KJKS Baituttamwil Tamzis terhadap pembiayaan bermasalah yang terjadi sebenarnya koperasi selalu melakukan upaya penyelesaian tersebut dengan semaksimal mungkin walaupun dalam setiap proses penyelesaian hasilnya tidak terlalu terlihat ini di karenakan penurunan NPF tertutupi oleh pembiayaan bermasalah baru yang diakibatkan oleh anggota baru pula.

4.2.2.1 Kendala–kendala yang Dihadapi Dalam Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Terdapat beberapa kendala yang dihadapi dalam upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baituttamwil Tamzis Cabang Bandung, antara lain sebagai berikut:

1. Data anggota yang mendapatkan pembiayaan palsu sehingga menyulitkan Baituttamwil Tamzis untuk mencari keberadaan anggota yang bersangkutan.
2. Watak atau karakter anggota yang memang tidak baik.
3. Kekurangan sumber daya manusia umtuk melakukan upaya atau menangani pembiayaan bermasalah.

4. Lebih banyak pembiayaan tanpa jaminan di banding yang dengan jaminan (apabila ada jaminan maka Baituttamwil Tamzis dapat langsung melakukan eksekusi atau menjual jaminan)
5. Karena tidak adanya BI Checking yang menyulitkan Baituttamwil Tamzis untuk mengecek apakah anggota mempunyai riwayat pembiayaan bermasalah atau macet pada lembaga keuangan lain.
6. Terkendala anggota yang tidak kooperatif dalam membantu Baituttamwil Tamzis untuk melakukan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah yang terjadi.