

Faktor Pendorong Komitmen Nasabah dalam Pengembalian Dana Pembiayaan di BMT UGT Sidogiri

Factors Driving Customer Commitment in Returning Financing at BMT UGT Sidogiri

A. Fahrur Rozi, Fika Amalia, Helmi Muhammad

ABSTRACT

This research is motivated by the instability of customer commitment in returning financing funds at BMT UGT Sidogiri Pagak Sub-Branch, Malang Regency. The context of the research in this study is "what are the factors that drive customer commitment in returning financing funds", to analyze the factors driving customer commitment in returning financing funds. This research was conducted in the period July-August 2020, using an interview system and field observations in the data collection process. The type of research used is a qualitative approach, both approaches with BMT institutions and with customers. The results of the study indicate that several factors encourage customer commitment in returning financing funds. Among them are internal factors which include, the amount of the loan, the value of the guarantee, the repayment period, and the chemistry between the institution and the customer. While external factors include income or business turnover, depends of other parties, and family dependents.

Keywords: customer commitment, credit quality, financing, baitul maal wa tamwil

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh ketidakstabilan komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Cabang Pembantu Pagak Kabupaten Malang. Adapun konteks penelitian dalam penelitian ini adalah "faktor apa saja yang menjadi pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan", dengan bertujuan untuk menganalisis faktor pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan. Penelitian ini dilakukan periode Juli-Agustus 2020, dengan menggunakan sistem wawancara dan observasi lapangan dalam proses pengumpulan data. Jenis penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif, baik pendekatan dengan pihak lembaga BMT maupun dengan nasabah. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa ada beberapa faktor yang mendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan. Di antaranya adalah faktor internal yang meliputi, jumlah pinjaman, nilai jaminan, jangka waktu pengembalian, dan *chemistry* antara pihak lembaga dan pihak nasabah. Sedangkan faktor eksternal meliputi, pendapatan atau omzet usaha, tanggungan pihak lain dan tanggungan keluarga.

Kata Kunci: komitmen nasabah, kualitas kredit, pembiayaan, baitul maal wa tamwil



JIHBIZ

Journal of Islamic Economy, Finance, and Banking

P-ISSN 1238-1235 | E-ISSN 2807-6028

Vol. 6 No. 1 2022

Page 58-68

Published by:

Program Studi Ekonomi Syariah dan
Program Studi Perbankan Syariah
Universitas Islam Raden Rahmat,
Malang, East Java, Indonesia

Website:

<http://ejournal.uniramalang.ac.id/index.php/jihbiz/>

Article's DOI:

<https://doi.org/10.33379/jihbiz.v6i1.1146>

Author(s):

A. Fahrur Rozi¹

Email: kaze.libra@gmail.com

Fika Amalia¹

Email: fikatiasari@gmail.com

Helmi Muhammad¹

Email: helmimuhammad@uniramalang.ac.id

Affiliation:

¹ Universitas Islam Raden Rahmat,
Malang, East Java, Indonesia

Correspondence:

kaze.libra@gmail.com

Article Type: Research Paper

Submission's History:

Received	:	26 December 2021
Revised	:	11 January 2022
Accepted	:	18 January 2022

1. Pendahuluan

Sektor perbankan di Indonesia merupakan salah satu sektor keuangan yang berperan penting dalam perekonomian negara, perbankan berfungsi sebagai pengatur perekonomian¹, baik perekonomian negara maupun perekonomian masyarakat. Di antara fungsi perbankan adalah sebagai mediasi antara pihak yang memiliki dana lebih dengan pihak yang kekurangan dana untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Untuk mengimbangi sektor perbankan yang ada, muncullah inovasi perbankan dan lembaga keuangan yang berbasis Syariah.

Lembaga keuangan memegang peranan penting sebagai penggerak roda perekonomian suatu negara, salah satunya ditandai dengan kemajuan perkembangan ekonomi Syariah yakni dengan adanya BMT. Salah satu BMT yang berkembang di Indonesia adalah BMT UGT (*Baitul Maal wa Tamwil* Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri yang mulai didirikan di awal tahun 2000. BMT UGT Sidogiri yang tergolong masih muda mampu berkembang dengan baik dan memperluas jaringan dengan membuka Kantor Cabang (KACAB) dan kantor Cabang Pembantu (CAPEM) di seluruh Indonesia dengan memberdayakan Sumber Daya Manusia (SDM) dari kalangan alumni pondok pesantren Sidogiri di daerah masing-masing. (Setiawan, 2007) Kantor BMT UGT Sidogiri sudah banyak tersebar di seluruh Indonesia salah satu kantor Cabang Pembantu berada di Kecamatan Pagak Kabupaten Malang, kantor Capem yang berada di kecamatan Pagak ini diresmikan pada 17 Mei 2010 dengan lokasi yang cukup strategis yaitu berada di pusat jalan utama 4 kecamatan dan dekat dengan area pasar Pagak. Dengan adanya BMT UGT Sidogiri Capem Pagak diharapkan mampu membantu perekonomian masyarakat dan pedagang di area pasar Pagak dan sekitarnya.

Produk yang di tawarkan di BMT UGT Sidogiri terfokus di produk penghimpunan dana dan produk penyaluran dana yaitu simpanan dan pembiayaan. Dari setiap produk utama yang ditawarkan ada macam-macam produk di dalamnya yang menyesuaikan terhadap kebutuhan nasabahnya. (sutan, 2018) Misalnya untuk produk simpanan ada banyak yang ditawarkan di antaranya adalah Tabungan Umum Syariah, Tabungan Haji Al-Haromain, Tabungan Idul Fitri, Tabungan Qurban, Tabungan Peduli Siswa dan lain-lain. Untuk produk pembiayaan juga ada beberapa yang ditawarkan di antaranya adalah produk Gadai Emas Syariah (GES), Modal Usaha Barokah (MUB), Kendaraan Bermotor Barokah (KBB), dan lain-lain (Huda, 2016).

Nasabah yang memanfaatkan produk pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Pagak mayoritas adalah dari kalangan pedagang di pasar Pagak, masyarakat sekitar, serta masyarakat yang memiliki usaha baik dalam bidang perdagangan, pertanian maupun bisnis yang lain. Kantor BMT UGT Sidogiri Capem pagak merupakan Lembaga keuangan Syariah yang berbasis umum. BMT yang dikelola oleh kalangan santri ini tidak memfokuskan nasabahnya hanya dari kalangan santri tetapi dari kalangan masyarakat umum bahkan dari kalangan non muslim pun banyak yang menjadi nasabah di BMT UGT Sidogiri Capem Pagak. Baik nasabah dalam produk Simpanan maupun dalam Produk Pinjaman.

Dari banyaknya nasabah pembiayaan yang berasal dari latar belakang yang berbeda. Permasalahan yang sering muncul dari penyaluran dana pembiayaan adalah kasus penunggakan pengembalian dana pembiayaan yang dapat mengganggu likuiditas dan profitabilitas Lembaga keuangan. Kasus ini merupakan Salah satu hal yang menjadi pertimbangan BMT UGT Sidogiri Capem Pagak dalam memberikan pembiayaan, maka dari itu sebelum nasabah disetujui untuk diberikan pembiayaan akan ada rangkaian survey yang dilakukan oleh pihak BMT, survey yang

dilakukan tercakup dalam prinsip 5C (*Character, Capacity, Collateral, dan Condition of Economy*) yang biasa diterapkan oleh lembaga keuangan untuk menilai kualitas nasabah (Turmudi, 2017).

Survei yang dilakukan terhadap nasabah diharapkan mampu menjadi tolak ukur BMT dalam pemberian pembiayaan, namun tidak jarang yang terjadi bahkan tidak sesuai dengan hasil survei, buktinya masih banyak nasabah dengan *report survey* yang baik namun pada kenyataannya mengalami masalah dalam pembayaran angsuran pembiayaan (Yuliawati, 2019). Banyaknya nasabah pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Pagak masih menjadi dilema saat ada nasabah yang tidak mampu berkomitmen dengan kewajibannya, namun hal ini tidak murni kesalahan nasabah, juga tidak murni kesalahan dari pihak lembaga keuangan atau BMT, karena terjadinya hal ini tentu ada beberapa faktor yang menjadi pendorong. Baik itu faktor internal maupun faktor eksternal.

2. Metodologi

2.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Nasution mengemukakan bahwa penelitian kualitatif pada hakikatnya adalah mengamati orang dalam lingkungannya, berinteraksi dengan mereka, berusaha memahami Bahasa dan tafsiran mereka tentang dunia sekitarnya (Ajat, 2018). Tentang metode penelitian kualitatif, Creswell mendefinisikan bahwasanya penelitian kualitatif adalah suatu pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Menurut Denzin & Lincoln menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan latar alamiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan melibatkan berbagai metode yang ada (Wahid, 2017). Erickson menyatakan bahwa penelitian kualitatif berusaha untuk menemukan dan menggambarkan secara naratif kegiatan yang dilakukan dan dampak dari Tindakan yang dilakukan terhadap kehidupan mereka.

Berdasarkan keterangan dari beberapa ahli di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa penelitian kualitatif yaitu rangkaian kegiatan untuk memperoleh data dan menggambarkan secara rinci dengan penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Di sini peneliti menggunakan metode kualitatif karena penelitian ini mengeksplorasi faktor-faktor yang mendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Pagak Kabupaten Malang. Dengan hasil data yang diperoleh akan dijelaskan dan digambarkan secara rinci.

2.2 Kehadiran Peneliti

Penelitian ini menjadikan peneliti sebagai instrumen sekaligus pengumpul data. Dalam penelitian ini yang menggunakan pendekatan kualitatif yang menjadi alat utama adalah manusia (*human tools*), artinya melibatkan peneliti sebagai dengan memperhatikan kemampuan peneliti dalam hal bertanya, melacak, mengamati, memahami dan mengabstraksikan sebagai alat penting yang tidak dapat diganti dengan cara lain (Conny, 2010).

Dalam penelitian kualitatif peneliti wajib hadir di lapangan, kehadiran peneliti sebagai instrumen utama dalam penelitian ini memberikan keuntungan yakni, peneliti selaku instrumen utama

masuk ke latar penelitian agar dapat berhubungan langsung dengan informan, dapat memahami secara alami kenyataan yang ada di latar penelitian.

2.3 Lokasi Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Kantor BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Pagak, tepatnya di Jl. Hamid Rusdi RT 03 RW 02 Krajan Pagak 65168 Kabupaten Malang Jawa Timur. Selain di lokasi utama peneliti juga melakukan penelitian di lapangan atau mendatangi nasabah untuk melakukan observasi secara langsung.

2.4 Sumber Data

Data yang akan digunakan di dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder, yaitu:

1. Data Primer

Sumber data utama dalam penelitian ini adalah wawancara terhadap pihak pengelola BMT UGT Sidogiri Capem Pagak yang menjadi informan atau subjek penelitian, serta observasi lapangan yang dilakukan pada nasabah yang melakukan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Pagak yang menjadi subjek penelitian. Data yang dikumpulkan berupa ungkapan atau pendapat yang dituangkan dalam bentuk angket atau kuesioner yang berkaitan dengan subjek penelitian. Oleh karena itu, jenis data penelitian ini adalah data primer (Anggito, 2018).

Data primer adalah data yang diperoleh dari hasil penelitian di lapangan secara langsung pada obyek penelitian yang dilakukan di Kantor BMT-UGT Sidogiri Cabang pembantu Pagak. Selain data yang diperoleh dari nasabah sumber data yang digunakan dalam penelitian ini juga meliputi wawancara terhadap akademisi lembaga terkait, di sini peneliti menggunakan dua informan yaitu kepala BMT UGT Sidogiri Capem Pagak, dan Bidang *Account Officer*. Analisa dan pengagihan dan observasi lapangan secara langsung kepada 100 nasabah di mana 50 nasabah dari nasabah dengan predikat lancar dan 50 nasabah dari predikat tidak lancar yang digunakan sebagai data penunjang bagi peneliti untuk penulisan dalam penelitian ini.

2. Data Sekunder

Data sekunder meliputi data-data penunjang dari data primer yang didapatkan melalui Pustaka atau dari laporan-laporan penelitian terdahulu yang telah diolah lebih lanjut, misalnya berasal dari buku-buku, laporan tahunan, dan lain sebagainya. Data sekunder adalah data yang dipergunakan dalam menjawab permasalahan yang ada dengan menggunakan studi kepustakaan, data sekunder digunakan sebagai teori pembanding dari hasil data primer. Data Sekunder yang digunakan pada penelitian ini diperoleh dari laporan tahunan dan dokumen terkait nasabah pembiayaan yang meliputi identitas nasabah, jumlah pembiayaan, data jaminan dan semua dokumen yang terkait dengan prosedur pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Pagak Kabupaten Malang.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Faktor Pendorong Komitmen Nasabah dalam Pengembalian Dana Pembiayaan

3.1.1 Jumlah Pinjaman

Jumlah pinjaman adalah besaran pembiayaan yang diterima oleh nasabah. Jumlah pembiayaan yang diberikan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Pagak tentunya sudah melalui tahap analisis sehingga dapat disesuaikan dengan kemampuan masing-masing debitur, sehingga jumlah pembiayaan dapat memproyeksikan tingkat kelancaran pengembalian dana pembiayaan. Jumlah Pinjaman menjadi salah satu faktor pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan dikarenakan dengan jumlah yang semakin besar maka rasa tanggung jawab untuk mengembalikan juga semakin besar karena seperti yang disebut di atas jumlah pinjaman sudah disesuaikan dengan kemampuan nasabah untuk melunasi pembiayaan tersebut (Citra, 2017).

Dari hasil observasi menunjukkan bahwasanya jumlah pinjaman menjadi salah satu pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan, 18 dari 100 nasabah menjawab sangat setuju bahwa mereka rutin membayar angsuran pembiayaan karena adanya keterkaitan dengan jumlah pinjaman pembiayaan yang dipinjam di BMT UGT Sidogiri Capem Pagak, 51 nasabah menjawab setuju, dari sini sudah 59 terlihat jelas setengah dari jumlah responden menjawab setuju, hal ini menunjukkan bahwasanya jumlah pinjaman merupakan faktor pendorong yang sangat kuat pada komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan, 26 dari 100 nasabah menjawab tidak setuju dan 5 orang lainnya menjawab sangat tidak setuju jika jumlah pinjaman dijadikan tolok ukur kedisiplinan membayar angsuran pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Pagak, ini merupakan sebagian kecil nasabah yang tidak menyetujui pendapat bahwasanya jumlah pinjaman merupakan salah satu faktor pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Pagak.

3.1.2 Nilai Jaminan

Agunan atau jaminan merupakan hak dan kekuasaan atas barang agunan yang diserahkan oleh nasabah yang mengajukan pembiayaan kepada pihak lembaga keuangan 50 BMT UGT Sidogiri Capem Pagak sebagai alat penjamin pelunasan pembiayaan yang diterima jika tidak dapat dilunasi sesuai waktu yang telah disepakati dalam perjanjian akad pembiayaan. Nilai jaminan merupakan salah satu faktor pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan dikarenakan dengan adanya jaminan nasabah akan aktif dalam membayar angsuran pembiayaan untuk segera mendapatkan kembali barang yang dijaminkan 60 kepada BMT. Karena jika nasabah tidak mampu membayar kewajibannya maka jaminan ini yang nantinya akan menjadi pembayaran pelunasan pembiayaan di akhir.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwasanya Q2=Nilai Jaminan menjadi salah satu pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana dengan hasil jawaban responden yaitu, 24 dari 100 nasabah menjawab sangat setuju jika nilai jaminan menjadi tolak ukur dalam pengembalian dana pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Pagak, 46 menjawab setuju, dari sini sudah sangat jelas bahwasanya sebagian besar responden menjawab bahwasanya nilai jaminan menjadi faktor pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan. dan Sebagian

kecilnya dari keseluruhan responden 25 orang menjawab tidak setuju dan 5 lainnya menjawab sangat tidak setuju.

3.1.3 *Chemistry*

Chemistry atau hubungan antara pihak BMT UGT Sidogiri Capem Pagak dengan pihak nasabah adalah kesesuaian hubungan antara dua orang atau lebih yang menimbulkan rasa kenyamanan dan kecocokan dalam suatu hubungan, baik hubungan bisnis, hubungan persahabatan, hubungan asmara, maupun hubungan yang lainnya (Nasrullah, 2017). Hal ini sangat penting dibangun antara pihak BMT UGT Sidogiri dengan Pihak nasabah untuk membangun rasa saling percaya dan rasa memiliki terhadap hubungan yang sedang dijalani dalam suatu lembaga keuangan yang dalam hal ini adalah pembiayaan.

Chemistry antara pihak BMT UGT Sidogiri Capem Pagak dengan pihak nasabah berperan penting dalam proses pembiayaan dan pengembalian dana pembiayaan karena *chemistry* merupakan perasaan yang menyenangkan dengan adanya ikatan dengan seseorang ataupun lembaga, dengan hubungan yang baik maka akan meningkatkan komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan tepat waktu tanpa ada tunggakan. Dan di sini yang berperan penting membangun *chemistry* adalah dari pihak lembaga. *Chemistry* sangat penting dalam menghadapi nasabah, di mana dengan adanya *chemistry* akan berdampak positif pada Lembaga, *chemistry* bisa meningkatkan komitmen nasabah dalam mengembalikan tanggungannya (Mardani, 2017). Dengan adanya *chemistry* nasabah akan merasa dekat dengan BMT, merasa memiliki dan merasa terbantu dengan adanya pembiayaan yang sudah dia terima.

Chemistry antara nasabah dengan pihak BMT UGT Sidogiri merupakan salah satu faktor pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan, dari 100 responden 20 nasabah menjawab sangat setuju, 43 nasabah menjawab setuju, Sebagian besar dari responden menyatakan setuju dan sangat setuju, bahwasanya adanya hubungan yang kuat antara nasabah dan pihak BMT dapat meningkatkan komitmen nasabah dalam mengembalikan dana pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Pagak, 29 nasabah merasa tidak setuju dan 8 orang nasabah menjawab sangat tidak setuju jika *Chemistry* menjadi salah satu penyebab kelancaran pembayaran angsuran pembiayaan.

3.1.4 Jangka Waktu

Jangka waktu merupakan waktu jatuh tempo seorang nasabah membayar seluruh nilai pinjaman yang diberikan. Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu meliputi masa pengembalian kredit yang telah disepakati, jangka waktu tersebut bisa berupa jangka pendek, jangka menengah dan jangka Panjang. Semakin lama jangka waktu pelunasan maka angsuran bulanannya relatif lebih kecil, sehingga beban nasabah pembiayaan akan lebih ringan (Andirasari, 2018).

Jangka waktu menjadi faktor pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan karena dengan adanya jangka waktu bisa menjadi pengingat bagi nasabah, sehingga bisa menyiapkan dana dari beberapa waktu sebelumnya. Oleh karena itu jangka waktu pelunasan yang semakin panjang, maka memiliki peluang pengembalian dana pembiayaan secara lancar juga akan semakin tinggi (Apriana, 2017).

Hasil Penelitian menunjukkan bahwasanya Jangka Waktu pengembalian merupakan salah satu faktor pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan, dari hasil kuesioner observasi menunjukkan 13 nasabah merasa sangat setuju jika jangka waktu pengembalian menjadi faktor kelancaran dalam pengembalian dana pembiayaan, 52 orang nasabah merasa setuju, dari hasil ini dapat kita lihat setengah dari keseluruhan responden menjawab setuju jika jangka waktu merupakan salah satu faktor pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan, dari keseluruhan responden 29 nasabah tidak setuju dan 6 lainnya menjawab sangat tidak setuju. Ini merupakan sebagian kecil dari seluruh jumlah responden.

3.1.5 Pendapatan atau Omzet Usaha

Pendapatan merupakan uang yang diterima seseorang dan perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, laba, dan lain sebagainya. Pendapatan merupakan keseluruhan penerimaan dari hasil penjualan barang atau jasa yang diperoleh oleh suatu unit usaha selama periode tertentu. Di sini pendapatan diartikan sebagai semua penerimaan dari sumber-sumber ekonomi yang didapat oleh suatu perusahaan atau perorangan baik dari penghasilan usaha yang menggunakan dana pembiayaan ataupun bukan (Dewi, 2017).

Pendapatan atau omzet usaha merupakan faktor pendorong yang sangat kuat terhadap komitmen nasabah dalam pengembalian dan pembiayaan, di mana semakin tinggi pendapatan usaha yang diperoleh oleh seseorang maka memungkinkan peluang semakin tinggi komitmen nasabah untuk mengembalikan dana pembiayaan, begitu pula sebaliknya, semakin rendah pendapatan usaha maka peluangnya juga semakin rendah pula tingkat komitmen nasabah dalam mengembalikan dana pembiayaan (Amin, 2019).

Hasil penelitian menunjukkan bahwasanya pendapatan menjadi salah satu pendorong yang paling kuat terhadap komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan. Hal ini terbukti dari hasil observasi lapangan, di mana dari 100 responden 24 orang menyatakan sangat setuju, 59 orang menjawab setuju, 15 orang merasa tidak setuju dan 2 lainnya merasa sangat tidak setuju. Dan yang tidak setuju hanya sebagian kecil dari jumlah keseluruhan responden.

3.2 Bentuk-bentuk Komitmen Nasabah dalam Pengembalian Dana Pembiayaan

3.2.1 Kelancaran Pembayaran Angsuran

Kelancaran Pembayaran angsuran merupakan salah satu tingkah konsumen atau nasabah, hal ini merupakan salah satu bentuk komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan. Di mana nasabah dengan bentuk komitmen yang seperti ini akan mendapat predikat baik dari pihak lembaga keuangan BMT (Wiroso, 2011).

Menurut hasil wawancara, kelancaran pembayaran angsuran merupakan salah satu bentuk komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Pagak. Kelancaran pembayaran angsuran merupakan salah satu bentuk komitmen nasabah, di mana

saat nasabah lancar dalam pembayaran angsuran, maka akan ada timbal balik yang saling menguntungkan antara nasabah dan pihak BMT UGT Sidogiri Capem Pagak.

3.2.2 Keberlangsungan Pembiayaan

Keberlangsungan pembiayaan adalah proses pembiayaan yang berkelanjutan dengan pembiayaan baru setelah pembiayaan awal lunas atau selesai. Hal ini disebabkan oleh predikat lancar yang diperoleh nasabah, sehingga dari pihak lembaga akan memberikan tawaran pembiayaan baru (Rahayu, 2014). Ketika pembiayaan awal sudah dilunasi, dilakukan oleh pihak lembaga keuangan karena dengan kelancaran nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan akan berpengaruh baik pada perusahaan atau lembaga keuangan (Ismail, 2018).

Keberlangsungan pembiayaan bisa terjadi karena dua hal, yang pertama nasabah memang butuh pada pembiayaan setelah pembiayaan awal lunas, dan yang kedua terjadi karena adanya tawaran yang di berikan oleh pihak lembaga keuangan kepada nasabah karena adanya predikat lancar di pembiayaan sebelumnya.

keberlangsungan pembiayaan adalah dampak atau efek dari poin pertama, yaitu jika nasabah lancar dalam pembayaran angsuran pembiayaan sebelumnya maka si nasabah akan mendapat predikat lancar. Jika nasabah memiliki predikat lancar otomatis akan ada penawaran pembiayaan baru dari pihak BMT (Ukudi, 2007). Di sinilah yang dimaksud keberlangsungan pembiayaan, jadi pembiayaan akan terus berlanjut dengan pembiayaan-pembiayaan yang baru. Keberlangsungan pembiayaan merupakan dampak dari kelancaran nasabah dalam mengembalikan dana pembiayaan yang termasuk dalam salah satu bentuk komitmen nasabah. Di mana dari sini akan terus ada pembiayaan yang berkesinambungan yang ditawarkan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Pagak kepada nasabah yang memiliki kolektabilitas lancar.

3.2.3 Kepercayaan dan Ikatan Persaudaraan

Kepercayaan merupakan adanya rasa percaya dari diri seseorang kepada pihak lain. Hal ini bisa terjadi karena adanya komitmen yang baik antara dua belah pihak atau lebih. Jika sudah ada rasa saling percaya maka akan timbul rasa persaudaraan yang kuat di antara kedua belah pihak.

Kepercayaan merupakan hal yang paling penting, setelah adanya komitmen maka akan timbul rasa saling percaya antara satu sama lain. Sama halnya dalam hal pembiayaan ini, ketika nasabah sudah berkomitmen dengan baik terhadap tanggungannya maka di sinilah akan timbul rasa saling percaya antara nasabah dan pihak Lembaga keuangan, yaitu rasa percaya terhadap nasabah bahwa seorang nasabah bisa bertanggung jawab dengan baik dan pihak nasabah juga percaya terhadap pihak Lembaga keuangan. Setelah semua terjalin dengan baik maka nanti akan timbul rasa persaudaraan (Antonio, 2005).

Kepercayaan merupakan suatu hal yang pokok dalam sebuah hubungan antar individu, Lembaga, maupun kelompok, di mana jika sudah ada rasa saling percaya maka akan mempermudah setiap urusan, karena dengan adanya rasa saling percaya maka akan timbul rasa persaudaraan.

4. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, setelah melalui tahap pengumpulan data, pemaparan data, analisis data, dan yang terakhir interpretasi hasil analisis mengenai faktor pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Pagak, di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Jumlah pinjaman

Jumlah pinjaman menjadi salah satu faktor pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan dikarenakan dengan jumlah yang semakin besar maka rasa tanggung jawab untuk mengembalikan juga semakin besar karena jumlah pinjaman sudah disesuaikan dengan kemampuan nasabah untuk melunasi pembiayaan tersebut.

2. Nilai jaminan

Nilai jaminan merupakan faktor pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan dikarenakan dengan adanya jaminan nasabah akan aktif dalam membayar angsuran pembiayaan untuk segera mendapatkan kembali barang yang dijaminkan kepada BMT. Karena jika nasabah tidak mampu membayar kewajibannya maka jaminan ini yang nantinya akan menjadi pembayaran pelunasan pembiayaan di akhir.

3. Jangka waktu

Jangka waktu merupakan faktor pendorong pada komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan karena dengan adanya jangka waktu bisa menjadi pengingat bagi nasabah, sehingga bisa menyiapkan dana dari beberapa waktu sebelumnya. Oleh karena itu jangka waktu pelunasan yang semakin panjang, maka memiliki peluang pengembalian dana pembiayaan secara lancar juga akan semakin tinggi.

4. *Chemistry*

Chemistry sangat penting dalam menghadapi nasabah, di mana dengan adanya *chemistry* akan berdampak positif pada lembaga, *chemistry* bisa meningkatkan komitmen nasabah dalam mengembalikan tanggungannya. Dengan adanya *chemistry* nasabah akan merasa dekat dengan BMT, merasa memiliki dan merasa terbantu dengan adanya pembiayaan yang sudah dia terima.

5. *Pendapatan atau omzet usaha*

Pendapatan atau omzet usaha merupakan faktor pendorong yang sangat kuat terhadap komitmen nasabah dalam pengembalian dan pembiayaan, di mana semakin tinggi pendapatan usaha yang diperoleh oleh seseorang maka memungkinkan peluang semakin tinggi komitmen nasabah untuk mengembalikan dana pembiayaan, begitu pula sebaliknya, semakin rendah pendapatan usaha maka peluangnya juga semakin rendah pula tingkat komitmen nasabah dalam mengembalikan dana pembiayaan.

Selain hasil analisis mengenai faktor pendorong komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Pagak, dalam penelitian ini juga menyertakan bentuk-

bentuk komitmen nasabah dalam pengembalian dana pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem yang di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Kelancaran pembayaran angsuran

Kelancaran pembayaran angsuran merupakan salah satu bentuk komitmen nasabah, di mana saat nasabah lancar dalam pembayaran angsuran, maka akan ada timbal balik yang saling menguntungkan antara nasabah dan pihak BMT UGT Sidogiri Capem Pagak.

2. Keberlangsungan pembiayaan

Keberlangsungan pembiayaan merupakan dampak dari kelancaran nasabah dalam mengembalikan dana pembiayaan yang termasuk dalam salah satu bentuk komitmen nasabah. Di mana dari sini akan terus ada pembiayaan yang berkesinambungan yang ditawarkan oleh pihak BMT UGT Sidogiri Capem Pagak kepada nasabah yang memiliki kolektabilitas lancar.

3. Kepercayaan dan ikatan persaudaraan

Kepercayaan merupakan hal yang paling penting, setelah adanya komitmen maka akan timbul rasa saling percaya antara satu sama lain. Sama halnya dalam hal pembiayaan ini, Ketika nasabah sudah berkomitmen dengan baik terhadap tanggungannya maka di sinilah akan timbul rasa saling percaya antara nasabah dan pihak lembaga keuangan, yaitu rasa percaya terhadap nasabah bahwa seorang nasabah bisa bertanggung jawab dengan baik dan pihak nasabah juga percaya terhadap pihak lembaga keuangan. Setelah semua terjalin dengan baik maka nanti akan timbul rasa persaudaraan.

Daftar Pustaka

- Amin, Muhammad Nur. 2019. *Peranan BMT dalam Pemberdayaan Usaha Mikro*. Medan: Program Studi Ekonomi Islam UIN Sumatera Utara.
- Apriana, Shendy. 2017. Analisis Pengaruh Prasyarat Kredit 5C terhadap kelancaran Pembayaran Angsuran Nasabah di Bank Kalsel Unit Sentra Antasari Banjarmasin, *Jurnal Bisnis dan pembangunan*. 6, 10-18.
- Anggito, Albi dan Johan Setiawan. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV. Jejak.
- Antonio, M. Syafi'i. 2005. *Bank Syariah, dari Teori ke Praktik*. Depok: Tazkia Cendekia.
- Andirasari. 2018. *Pengaruh Omzet Usaha dan Religiusitas terhadap Pengembalian pembiayaan pada UMKM di BMT Nurul Barokah*. Program Studi Perbankan Syariah IAIN Surakarta.
- Dewi, Nourma. 2017. Regulasi Keberadaan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Dalam Sistem Perekonomian di Indonesia, *Jurnal Serambi Hukum*. 11, 96-110.
- Huda, Nurul. 2016. *Baitul Mal Wa Tamwil*, Jakarta: Amzah.
- Ismail. 2018. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Mardani. 2017. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Kecana.
- Nasrullah, Aan. 2017. *Upaya Peningkatan Partisipasi Masyarakat* (Prosiding Seminar Nasional dan Temu Ilmiah Jaringan Peneliti IAI Darussalam Blokagung Banyuwangi). Banyuwangi: IAI Darussalam.
- Permata, Rizki Citra. 2017. *Pengaruh Kepercayaan, dan Komitmen Nasabah terhadap loyalitas nasabah*. Palembang: Program Studi Perbankan Syariah UIN Raden Fatah.
- Rahayu, Tri Andina. 2014. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kelancaran Pengembalian Pembiayaan Murabahah pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di BMT Taruna Sejahtera*. Program Studi Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Salatiga.
- Rukajat, Ajat. 2018. *Pendekatan Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Semiawan, Conny R. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Jenis Karakteristik dan Keunggulannya*. Jakarta: Grasindo.