

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dari hasil penelitian yang dilakukan penulis mengenai Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di KJKS BMT Yaummi Fatimah Pati dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

Strategi yang digunakan BMT Yaummi Fatimah dalam menangani pembiayaan bermasalah langkah yang pertama yaitu dengan menggunakan strategi persuasif / pendekatan kekeluargaan. Pihak BMT akan melakukan identifikasi penyebab nasabah mengalami keterlambatan dalam membayar angsuran. Jika terjadi masalah yang rumit, pihak BMT akan memberi jangka waktu 1-2 bulan. Tetapi apabila nasabah belum bisa membayarnya, maka pihak BMT akan memberi surat peringatan sampai ketiga dan surat panggilan untuk melakukan musyawarah dalam mencari solusi permasalahannya. Langkah yang kedua dengan revitalisasi yang dilakukan dengan cara *rescheduling* berupa perubahan jadwal pembayaran / memperpanjang jangka waktu pembiayaan atau dengan cara *reconditioning* berupa persyaratan kembali dan pengurangan margin / nisbah bagi hasil. Langkah yang terakhir penyelesaiannya melalui jaminan yang dilakukan dengan dua tahap, yaitu pertama dengan

likuidasi atau pihak BMT akan menyita jaminan untuk sementara dan kedua dengan eksekusi yang dilakukan pihak BMT dengan menjual dan melelang jaminan.

A. Saran

Dari hasil pembahasan di atas, penulis ingin memberikan beberapa saran yang mungkin dapat dijadikan pertimbangan dan masukan bagi BMT Yaummi Fatimah mengenai beberapa hal sebagai berikut :

- 1) Sebelum memberikan pembiayaan kepada calon anggota seharusnya pihak BMT melakukan survey dan penilaian secara signifikan dan harus memenuhi kriteria 5C+1S, sehingga kemungkinan akan dapat memperkecil pembiayaan bermasalah.
- 2) Meningkatkan kualitas dan kuantitas Sumber Daya Manusia bagi petugas bagian survey dan penilaian, sehingga akan mampu mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah.
- 3) Hendaknya para petugas pembiayaan menjalankan SOP (Standar Operasional Perusahaan) yang ada di BMT dengan baik.
- 4) Meskipun dalam mengatasi pembiayaan bermasalah dengan strategi persuasif, pihak BMT juga perlu memberi ketegasan yang lebih kepada nasabah yang

bermasalah supaya mereka jera dan punya kesadaran untuk membayar kewajibannya.