Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung

Wily Ana Arifani

ABSTRAK

Banyaknya pembiayaan bermasalah yang terjadi bisa disebabkan dari berbagai pihak, tetapi setidaknya pencegahan awal dari pihak lembaga adalah meakukan analisis penbiayaan dengan teliti. Disini peran *Account Officer* sangatlah penting karena kegiatan analisis pembiayaan dan semua keputusan pembiayaan adalah kewenangan dari seorang *Account Officer*. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah penelitian lapangan. Sumber data yang diperoleh yaitu data primer dan data sekunder.

kata kunci: *Account Officer*, Manajemen Pembiayaan.

A. Pendahuluan

1. Latar belakang

Lembaga keuangan mikro syari'ah menjadi lembaga keuangan alternatif bagi para pelaku ekonomi usaha kecil yang tidak dapat berhubungan dengan perbankan untuk mendapatkan modal usahanya. Lembaga ekonomi yang dapat dijadikan alat untuk menjembatani kebutuhan modal bagi rakyat yang ingin mengembangkan sektor riil adalah lembaga keuangan mikro syari'ah, diantaranya adalah *baitul mal wa tamwil* (BMT). Hal ini sesuai dengan kegiatan utama suatu bank yaitu menghimpun dana dari masyarakat melalui simpanan kemudian menyalurkan kembali dalam bentuk dalam pembiayaan atau kredit.[1] BMT memiliki dua fungsi utama yaitu *funding* atau penghimpunan dana dan *financing* atau pembiayaan. Produk pembiayaan menggunakan prinsip bagi hasil, keuntungan maupun jasa manajemen. Dalam pengelolaan dana,

[1]. Kasmir,*Manajemen Perbankan,*(jakarta: PT. Raja Grafindo Persada , 2002) hal. 33

manajemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam mengelola dananya yakni : amanah, lancar dan menguntungkan.[2]

Pemberian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah menurut UU No. 10 1998 pasal 8 dilakukan berdasarkan analisis dengan menetapkan prinsip kehati-hatian agar nasabah debitur mampu melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan sesuai dengan perjanjian sehingga resiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasanya dapat diminimalisir

Dalam Pemberian pembiayaan kepada seorang nasabah agar dapat dipertimbangkan terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan yang dikenali dengan prinsip 5 C kelima prinsip klasik tersebut adalah :

a. *Character* yang artinya sifat dan karakter nasabah pengambil peminjam (pembiayaan)
b. *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang di pinjam.
c. *Capital* yang artinya besarnya modal yang diperlukan oleh peminjam.
d. *Colateral* jaminan yang dimiliki yang diberikan peminjam kepada lembaga.
e. *Conditional* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.[3]

Dalam menjalankan perputaran uang yang dihimpun dari masyarakat melalui simpanan dan deposito BTM MENTARI ini memiliki dua produk pembiayaan yang pembiayaan Mudharabah dan pembiayaan Musyarakah. di BTM MENTARI ini produk mudharabah lebih mendominasi dibandingkan dengan produk musyarakah dalam presentasenya 54% : 48%.

Dalam setiap praktiknya setiap lembaga keunagn tidak akan pernah luput dari pembiayaan bermasalah, begitu juga dengan BTM MENTARI. untuk pembiayaan bermasalah yang terjadi di BTM MENTARI pada tahun 2014 sebesar 3,3% atau berada pada posisi sehat meski begitu jumlah pembiayaan

---

[2]. *Ibid*, hal: 148

[3]. Muhammad, *manajemen bank syariah* (yogyakarta : (UPP) AMPYKPN, 2005) hal.305

bermasalah tahun 2014 meningkat di bandingkan dengan tahun 2013 yang hanya 3,0%.[4]

2. **Fokus penelitian**
   a. Bagaimana peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan di BTM MENTARI?
   b. Bagaimana strategi *Account Officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di BTM MENTARI ?
3. **Tujuan penelitian**
   a. Untuk mengetahui peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan di BTM MENTARI.
   b. Untuk mengetahui strategi *Account Officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di BTM MENTARI.
4. **Manfaat penelitian**

   Adapun manfaat dari penelitian ini adalah
   a. agar pembaca bisa mengetahui peran *account officer* dalam manajeman pembiayaan.
   b. Sebagai bahan rujukan untuk peneliti selanjutnya

B. Kajian Pustaka

1. Account Officer

Account officer adalah aparat manajemen/petugas bank yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan . *Account Officer* memiliki fungsi ganda. Di satu pihak ia merupakan personil bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan hasil kepada bank, dan di pihak lain ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabahnya yang umumnya tercermin dari biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah. [5]

---

[4]. RAT BTM MENTARI tahun 2014

[5]. Jusuf, Jopie. *Panduan dasar untuk Account Officer,* (Yoguakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN,1997), hal. 8

Pada dasarnya peran dan fungsi seorang *Account Officer* adalah:

a. Mengelola *Account*
b. Mengelola produk
c. Mengelola kredit
d. Mengelola penjualan
e. Mengelola profitability

2. Pembiayaan

a. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas dari lembaga keuangan syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain dari lembaga keuangan syariah berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. [6]

b. Tujuan pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan ada dua yaitu secara mikro dan makro, secara makro antara lain adalah :

1) Peningkatan ekonomi umat
2) Tersedianya dana untuk peningkatan usaha
3) Meningkatkan produktivitas
4) Membuka lapangan kerja baru
5) Terjadinya distribusi pendapatan

Sedangkan secara mikro antara lain :

1) Upaya meningkatkan laba
2) Upaya memnimalkan resiko
3) Pendayagunaan sumber daya
4) Penyaluran kelebihan dana[7]

c. Fungsi pembiayaan

---

[6]. Ismail, *perbankan syariah,* (jakarta, PT Fajar Pratama Offset, 2011) hal:105-106

[7]. Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah,* (Yogyakarta, Teras:2014), hal:4-6

Secara garis besar peranan pembiayaan sangat penting dalam perekonomian, antara lain adalah :

1) Pembiayaan dengan meningkatkan kwalitas
2) Pembiayaan meningkatkan daya guna
3) Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
4) Meningkatkan manfaat ekonomi yang ada
5) Stabilitas ekonomi
6) Peningkatan pendapatan nasional[8]

d. Jenis-jenis pembiayaan

1) Pembiayaan menurut tujuannya.
   a) Pembiayaan investasi
   b) Pembiayaan modal kerjanya
2) Pembiayaan menurut jangka waktu
   a) Pembiayaan sektor usaha
   b) Pembiayaan dari jaminannya
   c) Pembiayaan dilihat dari penghasilan[9]

3. Proses pemberian pembiayaan

a. Permohonan pembiayaan

Tahap awal proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan. Inisiatif pengajuan pembiayaan biasanya datang dari nasabah yang biasanya kekurangan dana. Hal-hal yang dapat dijadikan acuan untuk melakukan tindak lanjut sebuah usaha atau proyek antara lain:

1) Trend usaha
2) Peluang bisnis
3) Reputasi bisnis
4) Reputasi manajemen

b. Analisis kelayakan pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah untuk menilai suatu permohonan

---

[8]. Rivai, dan reitshal, *islamic Financial Management,.....* hal:8

[9]. Karim, Adiwarman A, *bank islam Analisis Fiqih dan Keuangan, edisi ketiga* (jakarta: PT Raja Grafindo Persada:2009) Hal: 236

pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, lembaga keuangan syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiaya layak *(feasible)*[10]. Analisis pembiayaan dilakukan dengan tujuan pembiayaan yang berikan mencapai sasaran, dan aman. Artinya pembiayaan tersebut harus diterima pengembaliannya secara tertib, teratur dan tepat waktu, sesuai dengan perjanjian antara pihak lembaga dengan nasabah sebagai penerima dan pemakai pembiayaan. Sebagaimana firman Allah SWT :

وَإِمَّا تَخَافَنَّ مِن قَوْمٍ خِيَانَةً فَٱنۢبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَىٰ سَوَآءٍ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُحِبُّ ٱلْخَآئِنِينَ ﴿٥٨﴾

Artinya : *dan jika kamu khawatir akan terjadinya penghiantan dari suatu golongan, maka kembalikanlah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur, sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat (QS. Al-Anfal:58)* [11]

Adapun beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam analisis pembiayaan di lembaga keuangan syariah adalah sebagai berikut :

1) Pendekatan analisis pembiayaan
   a) Pendekatan jaminan
   b) Pendekatan karakter
   c) Pendekatan kemampuan pelunasan
   d) Pendekatan studi kelayakan
   e) Pendekatan funfsi-fungsi bank[12]
2) Prinsip analisis pembiayaan
   a) Charakter
   b) Capital

---

[10]. Ismail, *perbankan Syariah*,(jakarta: Kencana,2011), hal: 119
[11]. Al_qur'an dan terjemahan, hal : 270
[12]. Ade dan edia, *Bank dan lembaga keuangan bukan bank*,(jakarta:PT INDEKS,2006) hal: 171

c) *Capacity*

d) *Collateral*

e) *Condition*[13]

3) Tujuan analisis pembiayaan

Adapun tujan analisis pembiayaan ada 2 yaitu

a) Tujuan umum untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat

b) Untuk tujuan khususnya adalah:

(a) Untuk menilai kelayakan usaha calon nasabah

(b) Untuk menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan

(c) Menghitung kebutuhan yang layak[14]

c. Pengumpulan data dan peninjauan Agunan

Data yang diperlukan oleh *Account Officer* didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Untuk pembiayaan konsumtif, data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya. Pada tahap ini *Account Officer* berusaha mengenal calon nasabah dengan lebih baik dengan mengumpulkan data yang diperlukan untuk mengadakan analisis pembiayaan. [15]

4. Pembiayaan Bermasalah

a. Kriteria Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana seorang nasabah tidak mampu membayar lunas pembiayaan pada bank tepat pada waktunya. Nasabah yang memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan

---

[13]. Sunarto Zulkifli,*Panduan Praktis Transaksi Perbanakn syariah*.(jakarta: Zikrul Hakim 2003).Hal: 145-146

[14]. Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Hal: 305

[15]. Sunarto Zulkifli, *panduan praktis transaksi perbankan syariah*..hal:40

tidak seluruhnya dapat mengembalikannya dengan tepat pada waktu yang diperjanjikan. [16]

Risiko pembiayaan bermasalah dapat diperkecil dengan melakukan analisa pembiayaan, yang tujuan utamanya adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. [17]

Ketidak lancaran nasabah dalam membayarkan angsuran pokok maupun bagi hasilnya menyebabkan adanya kolektabilitas pembiayaan, secara umum kolektabilitas pembiayaan dikatagorikan menjadi lima macam :

1) Kredit lancar yaitu kredit yang perjalanannya lancar atau memuaskan, artinya segala kewajiban
2) Kredit Kurang lancar yaitu kredit yang selama 3 atau 6 bulan mutasinya tidak lancar, pembayaran bunga atau utang pokoknya tidak baik. Usaha-usaha *approach* telah dilakukan tapi hasilnya tetap kurang baik.
3) Kredit diragukan yaitu kredit yang telah tidak lancar dan telah pada jatuh temponya belum dapat juga diselesaikan oleh debitur yang bersangkutan.
4) Kredit macet sebagai kelanjutan dari usaha penyelesaian atau pengaktivan kembali kredit yang tidak lancar dan usaha itu tidak berhasil, barulah kredit tersebut dikategorikan kedalam kredit macet. [18]

b. Mencegah Timbulnya Kredit Macet

Tindakan pertama yang bisa dilakukan untuk mencegah terjadinya sebuah pembiayaan bermasalah adalah berhati-hati dalam memberikan pembiayaan. Seorang *Account Officer* harus bertindak konservatif dalam

---

[16] .Gatot Supramono, *Perbankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan Yuridis*, (Jakarta: Djambatan, 1996), hal:131

[17]. Muhammad,*Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*...Hal:59

[18]. *Ibid*: 165-167

menyalurkan pembiayaan. Tindakan lain dalam mencegah timbulnya pembiayaan bermasalah adalah dengan pengawasan pembiayaan secara terus menerus.[19] Karena sesungguhnya risiko pembiayaan baru saja dimulai ketika pencairan dilakukan, pengawasan dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha dengan *bisnis plan* yang telah dibuat sebelumnya.[20]

c. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Apabila pembiayaan itu masih dapat diharapkan akan berjalan baik kembali, maka bank dapat memberikan keringanan-keringanan, misalnya menunda jadwal angsuran *(reschaduling).* Penanganan pembiayaan bermasalah adalah bagian yang tidak dapat dihindari dalam proses pembiayaan. Ada dua hal penting yang akan dilakukan dalam proses penanganan pembiayaan bermasalah yaitu :

1) Analisis dan Penyelasaian Pembiayaan bermasalah.

   Risiko yang terjadi dari peminjaman adalah peminjaman yang tertunda atau ketidak mampuan peminjam untuk mebayar kewajiban yang telah dibebankan.

2) Penyitaan Barang Jaminan.

   Penyitaan jaminan di bank syariah sangat tergantung dari kebijakan manajemen. Ada yang melakukan eksekusi ada juga yang tidak melakukan eksekusi jaminan nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan. Kebanyakan lebih memilih melakukan *rescheduling*, *reconditioning* dan pembiayaan ulang dengan *qorddul hasan* dan jaminan harus tetap ada sebagai persyaratan jeminannya.[21]

C. METODE PENELITIAN

1. Pendekatan dan Jenis penelitian

---

[19]. Jopie Jusuf, *Panduan dasar Untuk Account Officer*...hal: 202-204
[20]. Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*..hal:154
[21]. *Ibid:*315-316

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif-kualitatif yaitu jenis penelitian yang melukiskan keadaan objek atau peristiwa tanpa suatu maksud untuk mengambil kesimpulan-kesimpulan yang berlaku secara umum.[22]

2. Lokasi penelitian

Adapun lokasi yang dipilih untuk melakukan penelitian adalah di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung.

3. Kehadiran peneliti

Kehadiran peneliti di lapangan mutlak diperlukan.[23] Karena kehadiran peneliti secara langsung dilapangan sebagai tolak ukur keberhasilan untuk memahami kasus yang dileliti.

4. Data dan Sumber data.

a. Data Penelitian.

Data adalah bahan mentah yang perlu diperoleh sehingga menghasilkan informasi maupun keterangan, baik kualitatif maupun kuantitatif yang menunjukkan fakta.[24]

b. Sumber data

Sumber data utama penelitian kualitatif ialah kata-kata atau tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain[25]. Sumber data berasal dari 2 yaitu sumber data primer dan sekunder.

5. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang strategis dalam penelitian. Karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapat data maka peneliti diharapkan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang

---

[22]. Masri Singarimbun, dan Setevan Effendi, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: LP3S, 1989), hal:192

[23]. Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif,...*,hal. 4.

[24]. Riduwan, *Metode dan Teknik Menyusun Tesis*, (Bandung: Alfabeta,2006),Hal.106

[25]. Suharsimi arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*,(jakarta: PT Rineka cipta,2006), hal.129

ditetapkan.[26] Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dengan metode wawancara mendalam, dokumentasi, observasi.

6. Teknik analisis data

Teknik analisis data dimulai dengan cara membacakan seluruh sumber (hasil wawancara dan dokumentasi) yang masih bersifat acak, kemudian dipelajari dan ditelaah. Adapun langkah-langkah untuk menganalisis penelitian ini yakni reduksi data, display data, dan mengambil kesimpulan yang dilakukan oleh peneliti[27]

7. Pengecekan keabsahan temuan.

Teknik triangulasi ini digunakan sebagai pemeriksaan dan pengecekan data hasil dari pengamatan yang memanfaatkan sumber dan metode. [28]

8. Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian ini peneliti mengambarkan beberapa langkah dalam melakukan penelitain diantaranya dimuali dari perencanaan, pelaksanaan sampai pembuatan laporan.

D. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Uraian singkat BTM MENTARI

Koperasi Syariah Baitut Tamwil Muhammiayah (BTM MENTARI) adalah sebuah lembaga keuangan mikro atau yang lebih dikenal dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) yang kegiatan usahanya memakai pola syariah.

BTM MENTARI ngunut berdiri pada tanggal 25 maret 1998 dan pada 24 Mei 1998 turunlah keputusan yayasan baitul maal pimpinan pusat muhammadiyah No/20/SK/YBMM/BTM. Dan baru pada tanggal 27 November 2001 BTM MENTARI Tulungagung memiliki legalitas hukum koperasi syari'ah. Adapun visi dan Misi BTM MENTARI adalah:

a. Visi

---

[26]. Djam'an Satori dan Aan Komariyah, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 224.

[27]. Patton dalam Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*,(Jakarta: PT RemajaRosdakarya, 1999), hlm. 129.

[28]. Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*,..hal.247

Untuk meningkatkann pelayanan kepada para anggota maupun calon anggota serta meningkatkan kesejahteraannya.

b. Misi

Memppertinggi kualitas SDM anggota untuk menjadi profesional dan Islami.

Berdasarkan jenis usaha yang dilaksanakan, BTM ini bergerak di bidang jasa keuangan syari'ah sehingga produk-produk yang dihasilkan berupa pelayanan jasa keuangan syariah. Untuk produk simpanan ada dua yaitu simpanan Si-Muka dan Simpanan Si-Wada. Sedangkan untuk produk pembiayaan ada dua yaitu pembiayaan mudharabah dan Musyarakah

2. Hasil penelitian

a. Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan

Proses pembiayaan yang baik adalah proses pembiayaan yang mampu menghasilkan keuntungan sesuai dengan yang kita harapkan, dalam hal pembiayaan proses awal yang terjadi pada lembaga keungan umumnya adalah dimulai dari permohonan pembiyaan, begitu juga dengan yang terjadi di BTM MENTARI ngunut tulungagung. Adapun tahapan-tahapn itu adalah sebagai berikut.

1) Permohonan pembiayaan

Tahap awal dari proses pembiayaan di BTM MENTARI adalah pengajuan permohonan pembiayaan. Dari tahap permohonan ini di BTM MENTARI calon nasabah langsung diserahkan kepada pihak *Account Officer*, *Account Officer* di BTM MENTARI ini berperan dalam memanajemen pembiayaan yaitu dari awal pengajuan, pencairan, pengawasan dan penyelesaian pembiayaan. Adapun semua syarat-syarat yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut : foto copy ktp suami istri, BPKP jika jaminan kendaraan bermotor/ sertivikat,foto copy BPKB atau sertivikat. Foto copy KK.

2) Survay

Dalam proses survay BTM MENTARI yang di lakukan oleh *Account Officer* menggunakan analisis 5C yaitu *character, capacity,capital, collateral, condition.* Survay dilakukan untuk mengetahui apakah layak atau tidak calon nasabah tersebut di berikan pembiayaan. Apabila permohonan pembiayaan telah memenuhi persyaratan administrasi, maka dapat diteruskan dengan pengumpulan data dan suvay, namun apabila permohonan pembiayaan ditolak, maka penolakan dilakukan tanpa menunda-nunda waktu. Penolakan dapat dilakukan secara tertulis maupun lisan untuk efisiensi waktu.

3) Realisasi pembiayaan.

Sebelum melakukan pencairan pihak BTM akan mengecek ulang tentang kelengkapan dokumen calon nasabah, jika memang semuanya sudah lengkap maka selanjtnya adalah penandatanganan akad yang dilakukan oleh nasabah dan juga saksi. Akad pembiayaan berisi tentang:

a) No Register yang berguna sebagai data pembayaran angsuran nasabah.
b) Tanggal penandatanganan akad
c) Nama Nasabah dan saksi
d) Jumlah pinjaman
e) Jumlah pinjaman
f) Jangka waktu angsuran
g) Presentase keuntungan
h) Nilai angsuran
i) Keterangan jaminanan.

4) Monitoring, Monitoring yang dilakukan untuk mencegah risiko pembiayaan bermasalah adalah dengan sering melakukan kunjungan ke rumah atau ketempat kerja nasabah.

b. Strategi *Account Officer* dalam mencegah risiko pembiayaan bermasalah.

Ada dua hal yang dapat dilakukan dalam proses penanganan pembiayaan bermasalah di antaranya adalah :

1. Analisis dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah.

   Ketika nasabah tidak mampu lagi untuk mebayarkan angsuran yang telah dibebankan dari pembiayaan yang dilakukan maka untuk mengantisipasi hal tersebut pihak BTM akan melakukan analisis.

   a) Analisis faktor internal

      Faktor yang ada dalam perusahaan tersebut, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial.

      1) Petugas *(Account Officer)*

         (a) Kurangnya analisis yang dilakukan dalam pemberian pembiayaan

         (b) Lemahnya sistem informasi pembiayaan serta sistem pengawasan administrasi pembiayaan mereka.

         (c) Pengikatan jaminan yang kurang sempurna.

   b) Analisis faktor eksternal.

      Faktor eksternal berada diluar kekuasaan manajemen seperti terjadinya bencana alam, kecelakaan, inflasi dll.

      a) Nasabah

         (a) Charakter nasabah mengalami kecelakaan

         (b) Kapasitas ketidak mampuan nasabah dalam mengelola usahanya.

      2) Lingkungan.

         (a) Ketidak mampuan nasabah dalam melakukan persaingan bisnis.

Penyelesaian pembiayaan bermasalah dilakukan sesuai dengan kolektabilitasnya. Dan adapun beberapa lankah yang dilakukan oleh pihak BTM MENTARI adalah sebgai berikut :

1) Memberikan somasi kepada nasabah ketika sudah menunggak selama tiga bulan dan somasi selanjutnya akan diberikan bulan berikutnya

2) Melakukan *resheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran. Adapun syarat-syarat agar dapat dilakukan penjadwalan ulang adalah sebagai berikut:

a) Potensi usaha ada yaitu usaha yang dijalankan nasabah memiliki potensi dan prospek yang cerah.

b) Kemampuan debitur ada yaitu nasabah mempunyai kemampuan untuk menjalankan usahanya tetapi mengalami sedikit masalah.

c) Problem cash flow sementara yaitu nasabah mengalami kesulitan dalam hal manajemen keuangan (aliran kas) yang bersifat sementara.

d) Plafon tetap yaitu jumlah pembiayaan yang diberikan tetap seperti semula, tidak berubah. Adapun yang mengalami perubahan adalah:

(a) Jangka waktu pembiayaan

(b) Jadwal angsuran

(c) Jumlah angsuran

3) Melakukan *reconditioning* yaitu memperkecil margin keuntungan nisbah bagi hasil.

2. Penyitaan barang jaminan.

Sebenarnya penyitaan barang jaminan adalah ha; sangat dihindari oleh pihak BTM MENTARI namun ketika nasabah tidak ada i’tikad baik untuk menyelesaikan pembiayaan maka al tersebut harus

dilakukan, karena dana BTM ada dana milik umat yang harus dipertanggung jawabkan kembali.

E. PENUTUP

1. Kesimpulan

Bab ini merupakan bab terakhir dari sejumlah uraian yang telah dipaparkan oleh penulis terkait dengan " Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan di BTM MENTARI"

a. Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan

Dari hasil penelitian yang telah penulis dapatkan dari penelitian yang dilakukan di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung, mengenai peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan adalah sebagai berikut :

1) Proses pembiayaan yang terjadi di BTM MENTARI dimulai dari pengajuan, mengisi Memo pembiayaan, menyerahkan persyaratan lengkap (berupa jaminan BPKB, Foto copy jaminan BPKB, foto copy KK, foto copy surat Nikah , foto copy STNK) selanjutnya Survay oleh *Account Officer,* diajukan kepimpinan, dan yang terakhir adalah pencairan.
2) Survay yang dilakukan menggunakan analisis 5C yaitu :

   Character adalah aspek yang paling penting dan paling utama untuk di perhatikan yaitu berupa sifat dan karakter calon nasabah. Untuk *Capacity* dilihat dari keadaan usaha nasabah sedangkan untuk *Capital* dilihat dari penghasilan dan kemampuan bayar dari nasabah. *Conditonal* hanya di sesaikan. yang terakhir adalah *Collateral* hal ini juga aspek yang sangat penting, karena jaminan adalah satu-satunya penyelamat pembiayaan macet.
3) Pengawasan dilakukan untuk pengamanan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah, dengan cara memantau rekening koran nasabah dan sering melakukan kunjungan ke rumah nasabah

b. Strategi *Account Officer* untuk mengatasi risiko pembiayaan bermasalah.

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis di BTM MENTARI tentang strategi *Account Officer* dalam mengatasi pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut :

1) Melakukan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran.
2) Memberikan somasi ketika nasabah sudah 3 bulan tidak membayar angsuran, somasi akan diberikan sampai 3 bulan selanjutnya.
3) Penarikan jaminan sebagaimana telah tercantum pada akad yaitu di pasal 7

2. Saran

a. Bagi lembaga

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di BTM MENTARI Kegiatan pembiayaan sangatlah dibutuhkan oleh masyarakat luas untuk meningkatkan kegiatan usahanya, mungkin dari produk pembiayaannya bisa di tambahkan sehingga mampu menjangkau masyarakat luas dengan kebutuhanya yang beragam.

b. Untuk peneliti selanjutnya

Lembaga ini akan mampu berkembang dengan baik kedepannya, dan hal ini bisa menjadi salah satu rujukan untuk peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian di BTM MENTARI.