PERAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM MANAJEMEN PEMBIAYAAN DI BAITUL TAMWIL MUHAMADIYAH MENTARI NGUNUT TULUNGAGUNG

SKRIPSI

OLEH

WILY ANA ARIFANI

NIM 3223113092

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

(IAIN) TULUNGAGUNG

2015

PERAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM MANAJEMEN PEMBIAYAAN DI BAITUL TAMWIL MUHAMADIYAH MENTARI NGUNUT TULUNGAGUNG

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Tulungagung
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Strata Satu Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.Sy)

OLEH

WILY ANA ARIFANI

NIM 3223113092

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

(IAIN) TULUNGAGUNG

2015

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul "Peran *Account Officer* Dalam Manajemen Pembiayaan Di Baitul Tamwil Muhamadiyah Mentari Ngunut Tulungagung" yang ditulis oleh Wily Ana Arifani NIM. 3223113092 ini telah diperiksa dan disetujui, serta layak diujikan.

Tulungagung, 3 Juni 2015

Pembimbing

Drs.H. Mashudi, M.Pd.I
NIP. 19690131 200112 I 003

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

M. Aqim Adlan, M. EI.
NIP. 19740416 200801 1 009

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul "Peran *Account Officer* Dalam Manajemen Pembiayaan Di Baitul Tamwil Muhamadiyah Mentari Ngunut Tulungagung" yang ditulis oleh Wily Ana Arifani NIM. 3223113092 ini telah diperiksa dan disetujui, serta layak diujikan.

Tulungagung, 3 Juni 2015

Pembimbing

Drs.H. Mashudi, M.Pd.I
NIP. 19690131 200112 I 003

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

M. Aqim Adlan, M. EI.
NIP. 19740416 200801 1 009

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul "Peran *Account Officer* Dalam Manajemen Pembiayaan Di Baitul Tamwil Muhamadiyah Mentari Ngunut Tulungagung" yang ditulis oleh Wily Ana Arifani NIM. 3223113092 .telah dipertahankan di depan dewan penguji pada tanggal 15 Juni 2015 dan telah dinyatakan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar strata satu Sarja Ekonomi Syariah (S.E.Sy)

Dewan Penguji	**Tanda Tangan**
Ketua/ Penguji :	
Muhammad Aqim Adlan, M.E.I **NIP. 19740416 200801 1 009**	.....
Penguji Utama :	
Muhammad Aswad, MA **NIP. 19750614 200801 1 009**	.....
Sekertaris / Penguji :	
H.Mashudi, M.Pd.I **NIP. 19690131 200112 I 003**	.....

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Tulungagung

H.Dede Nurohman, M.Ag
NIP. 19711218 200212 1 003

MOTTO

۞ وَإِن كُنتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا۟ كَاتِبًا فَرِهَٰنٌ مَّقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ
بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ ٱلَّذِى ٱؤْتُمِنَ أَمَٰنَتَهُۥ وَلْيَتَّقِ ٱللَّهَ رَبَّهُۥ ۗ وَلَا
تَكْتُمُوا۟ ٱلشَّهَٰدَةَ ۚ وَمَن يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُۥٓ ءَاثِمٌ قَلْبُهُۥ ۗ وَٱللَّهُ بِمَا
تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.

(Q.S Al-baqarah ayat: 283)

PERSEMBAHAN

... الْحَمْدُ لِلّٰهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ....

Atas doa dan dukungan dari berbagai pihak pada akhirnya saya mampu menyelesaikan Skripsi ini

Teruntuk kedua orang tuaku tercinta

Kepada Ayahanda H. Ali Muchtar dan Alm ibunda Hj. Siti Fatimah yang telah membesarkan aku yang tidak pernah lelah mendidik dan mengajarkanku segala hal

Kepada seluruh keluargaku

Kepada kakak-kakakku Nur Hidayatin, Taufiq, Subhan Hadi, Lanjar Dwi, Fathul Aziz dan Amiroh yang selalu memberikan semangat, dukungan dan doa. Kepada keponakan-keponakanku Alifia, Achyaul, Putri, Tiara, Kafa dan Ali Husen yang menjadi penghibur di tengah penatnya mengerjakan tugas akhir.

Dosen pembimbingku Bapak H. Mashudi M,Pd,I. yang telah tulus memberikan bimbingan, arahan, nasehat serta saran demi terselainya skripsi ini

Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
yang dengan tulus ikhlas menyampaikan ilmu yang dimiliki
serta mengantarkanku ke dunia kemasyarakatan

Teman-teman seperjuanganku perbankan syariah c 2011 dan
juga teman-teman yang selalu memberikan dukungan dan doa
(Qmala,Anjar, Izza, Faid,Reny,Zoom,Putri,Risa)

Teman-teman KKN 2014 Sengon 1
selamat berjuang dan melangkah ke masa depan dengan kesuksesan gemilang.
Canda. Tawa dan kenangan kalian akan tetap terkenang dalam hidup ini

Untuk almamaterku ***Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung***
Dan semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini

Terakhir, untuk seseorang yang masih dalam misteri yang dijanjikan Ilahi yang siapapun itu, terimakasih telah menjadi baik dan bertahan di sana.
Akhir kata, semoga skripsi ini membawa kebermanfaatan.
Jika hidup bisa kuceritakan di atas kertas, entah berapa banyak yang dibutuhkan hanya untuk kuucapkan terima kasih... :)

KATA PENGANTAR

Puji syukur alhmdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. Atas segala karunia sehingga laporan penelitian ini dapat terselesaikan. Shalawat serta salam semoga senantiasa abadi tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Dan umatnya.

Sehubungan dengan selesainya penulisan skripsi ini maka penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Maftukhin, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
2. Bapak Prof. H. Imam Fu'adi, M.Ag. selaku Wakil Rektor bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.
3. Bapak Dede Nur Rohman, M.Ag. selaku ketua Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung yang telah memberikan dukungan dan semangat.
4. Bapak Muhammad Aqim Adlan. M.E.I. selaku Kepala Jurusan Perbankan Syari'ah IAIN Tulungagung yang telah banyak membantu dan mengarahkan.
5. Bapak H.Mashudi, M.Pd.I selaku pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan koreksi sehingga penelitian ini dapat terselesaikan sesuai waktu yang telah direncanakan.

6. Segenap Bapak/Ibu Dosen IAIN Tulungagung yang telah membimbing dan memberikan wawasan sehingga studi ini dapat terselesaikan.
7. Bapak Muhammad Faisal selaku Manager BTM Menteri yang telah memberi izin melaksanakan penelitian.
8. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya penulisan laporan penelitian ini.

Dengan penuh harap semoga jasa kebaikan mereka diterima Allah SWT. Dan tercatat sebagai amal shalih. Akhirnya , karya ini penulis seguhkan kepada segenap pembaca dengan harapan adanya saran dan kritik yang bersifat konstruktif demi kebaikan, serta pengembangan lebih sempurna dalam kajian-kajian ilmu ekonomi syari'ah pada umumnya dan perbankan syariah pada khususnya Semoga karya ini bermanfaat dan mendapat ridha Allah SWT.

Tulungagung, Juni 2015

Penulis

Wily Ana Arifani

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Luar..... i

Halaman Sampul Dalam ii

Halaman Persetujuan iii

Halaman Pengesahan iv

Halaman Motto v

Persembahan vi

Kata Pengantar vii

Daftar Isi ix

Abstrak xii

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Fokus Penelitian 6
C. Tujuan Penelitian 6
D. Kegunaan Penelitian 6
E. Penegasan Istilah 7
F. Sistematika penulisan Skripsi 9

BAB II : LANDASAN TEORI

A. *Account Officer* 11
1. Pengertian *Account Officer* 11
B. Pembiayaan 15
1. Pengertian pembiayaan 15
2. Tujuan Pembiayaan 16
3. Fungsi Pembiayaan 18
4. Jenis-jenis pembiayaan 20
C. Proses pemberian pembiayaan 24
1. Permohonan Pembiaayaan 24

2. Analisis kelayakan pembiayaan 26
3. Pengumpulan data peninjauan agunan 33
D. Pembiayaan Bermasalah 38
1. Kreiteria Pembiayaan Bermasala 38
2. Mencegah Timbulnya Kredit Macet.....40
3. Penanganan Pembiayaan Bermasalah 44
4. Penelitan Terdahulu yang relefan 48

BAB III : METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan jenis penelitian 51
B. Lokasi penelitian 52
C. Kehadiran Peneliti 52
D. Data dan Sumber Data 53
1. Data penelitian 53
2. Sumber data 53
E. Teknik Pengumpulan Data 55
1. Observasi 55
2. Dokumentasi 56
3. Wawancara Mendalam 57
F. Teknik Analisis Data 59
G. Pengecekan Keabsahan Temuan 60
H. Tahap-tahap Penelitian 61

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data 63
1. Sejarah BTM MENTARI 63
2. Lokasi BTM MENTARI 64
3. Visi dan Misi BTM MENTARI 65
4. Struktur Organisasi 67
5. Bidang Usaha BTM 71
B. Hasil Penelitian 75

1. Peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan 75
2. Strategi *Account Officer* untuk mengatasi risiko pembiayaan bermasalah 85

C. Pembahasan 92
1. Peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan 92
2. Strategi *Account Officer* untuk mengatasi risiko pembiayaan bermasalah 98

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan 104
B. Saran 105

DAFTAR RUJUKAN

LAMPIRAN-LAMPIRAN

ABSTRAK

Skripsi dengan judul " Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung" yang ditulis oleh Wily Ana Arifani NIM 3223113092 dibimbing oleh Bapak Drs.H.Mashudi.M.Pd.i.

Penelitian ini dilatarbelakangi, dalam manajemen pembiayaan analisis pembiayaan sangatlah diperlukan guna menekan risiko pembiayaan bermasalah. 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* dan manager hanya menyetujui saja. Jadi bisa dibilang bahwa *Account Officer* disini adalah nyawa bagi BTM MENTARI.

Fokus Penelitian dalam skripsi ini adalah (1) Bagaimana peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan di BTM MENTARI? (2) Bagaimana Strategi *Account Officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di BTM MENTARI ?

Adapun tujuan penelitian dalam skripsi ini adalah (1) Untuk mengetahui peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan di BTM MENTARI. (2) Untuk mengetahui strategi *Account Officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di BTM MENTARI.

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. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi. Sedangkan, teknik analisis data yang digunakan adalah pola interaktif yang meliputi; reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Adapun hasil penelitian adalah sebagai berikut : (1) peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan adalah a. Melakukan analisis 5C *character,cappital,capacity,collateral,conditional* b. Pengawasan dilakukan untuk pengamanan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah, dengan cara memantau rekening koran nasabah dan sering melakukan kunjungan ke rumah nasabah (2) Strategi *Account Officer* untuk mengatasi risiko pembiayaan bermasalah a. Melakukan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. b. Memberikan somasi ketika nasabah sudah 3 bulan tidak membayar angsuran, somasi akan diberikan sampai 3 bulan selanjutnya. c. Penarikan jaminan sebagaimana telah tercantum pada akad yaitu di pasal 7

kata kunci: *Account Officer*, Manajemen Pembiayaan

ABSTRAK

Thesis with the title "The Role of the Management Financing *Account Officer* at BTM MENTARI Ngunut Tulungagung" written by Wily Ana Arifani NIM 3223113092 guided by Mr. Drs.H.Mashudi.M.Pd.i.

This research is motivated, in finance management cost analysis is necessary in order to reduce the risk of financing problems. The amount of financing problems that could occur resulting from various parties, but at least the early prevention of the institute is meakukan penbiayaan analysis carefully. Here the role of *Account Officer* is very important because the activity of financing analysis and financing decisions is the authority of an *account officer* and manager simply approve it. So you could say that here was life-*Account Officer* for BTM MENTARI.

The focus of research in this thesis are (1) How does the role of *Account Officer* in the management of financing in BTM MENTARI? (2) How Strategy *Account Officer* in addressing the problem of financing risk in BTM MENTARI?

The purpose of the research in this thesis are (1) To determine the role of *Account Officer* in the management of financing in BTM MENTARI. (2) To determine a strategy to overcome the risk of *Accounts Officer* at BTM MENTARI financing problems.

This study used a qualitative research method with a descriptive approach. This type of research used in the study of this thesis is the research field. Source of data obtained primary data and secondary data. Data collection techniques in this research is in-depth interview, observation and documentation. Meanwhile, data analysis technique used is the interactive patterns that include; data reduction, data presentation and conclusion.

The research results are as follows: (1) the role of Account Officer in the management of financing is a. 5C analyzing the *character, cappital, capacity, collateral, conditional* b. Supervision is done for securing the financing provided to customers, by monitoring the current account customers and frequent visits to clients' homes. (2) Strategy *Account Officer* to address the risk of a financing problems. Do a rescheduling is rescheduling the installment period and minimize the number of installments. b. Giving subpoena when the customer has been 3 months did not pay, the summons will be given until the next 3 months. c. The withdrawal of the guarantee as stated in the contract, namely in article 7

keyword: Account Officer, Management Financing

BAB I

PENDAHULUAN

A. 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 merupakan lembaga keuangan Syari'ah, bukan bank yang berdiri bardasarkan Syari'ah Islam dan bergerak dalam upaya memberdayakan umat. Dari segi namanya *"Baitul Maal"* berarti lembaga sosial yang bergerak dalam bidang penggalangan zakat, infaq, sodaqoh, dan dana sosial lainnya. *"Baitul Tamwil*" berarti lembaga bisnis yang menjadi penyangga operasional BMT, *Baitul Tamwil* ini bergerak dalam penggalangan dana masyarakat dalam bentuk simpanan serta menyalurkannya dalam bentuk pinjaman atau pembiayaan usaha dengan sistem jual beli, bagi hasil maupun jasa. Pengembangan bidang sosial BMT, dimaksudkan untuk mampu menjangkau lapisan masyarakat yang paling bawah dan tidak mungkin disentuh oleh dana-

---

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

dana komersial. Dengan dana zakat, BMT akan mampu memberdayakan kelompok fakir-miskin. Kelompok ini perlu didampingi dan diberi modal sebagai rangsangan usahanya.[2]

BMT memiliki dua fungsi utama yaitu *funding* atau penghimpunan dana dan *financing* atau pembiayaan. Dua fungsi ini memiliki keterkaitan yang sangat erat. Keterkaitan ini terutama berhubungan dengan rencana penghimpunan dana supaya tidak menimbulkan terjadinya dana menganggur (*idle money)* di satu sisi dan rencana pembiayaan untuk menghindari terjadinya kekurangan dana/likuiditas *(illiquid)* saat dibutuhkan disisi lain.

Dalam setiap kegiatan di baik penghimpunan dana maupun pembiayaan, tujuan utamanya adalah untuk memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, Sebagai upaya memperoleh pendapatan tersebut, aktivitas di BMT, juga menganut azas syari'ah, yakni dengan prinsip bagi hasil, keuntungan maupun jasa manajemen. Dalam pengelolaan dana, manajemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam mengelola dananya yakni : amanah, lancar dan menguntungkan.[3]

Dalam pembiayaan bagi hasil resiko untung dan rugi ditanggung bersama maka dituntut dari pejabat bank yang disebut *Account Officer* dan komite pembiayaan untuk lebih selektif dan hati-hati dalam menganalisa suatu proyek atau usaha yang diajukan sebelum memberikan keputusan diterima suatu usulan tersebut.

---

[2]. Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil (BMT),* (Yogyakarta: UUI Press, 2005),hal.126

[3]. *Ibid*, hal: 148

Pada dasarnya seorang *Account Officer* merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya, maka seorang *Account Officer* harus memiliki kecakapan menjual *(sales man ship)* yang memadai untuk memasarkan produk yang ditawarkan. Disamping itu peranan dan fungsi seorang *Account Officer* adalah melakukan pemantauan atas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah agar nasabah tersebut memenuhi komite atas pembiayaannya.[4]

Dalam pemberian kebijakan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dilakukan dengan *lost and profit sharing* (bagi hasil). Dalam pemberian pembiayaan, seringkali terdapat masalah-masalah dalam pemberian pembiayaan tersebut, seperti adanya kredit macet atau bisa disebut dengan *Non Performing Financing* (pembiayaan bermasalah), yang dalam hal ini banyak faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan tersebut.

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.

Walaupun demikian, pembiayaan yang diberikan kepada para nasabah tidak akan lepas dari resiko terjadinya pembiayaan bermasalah yang akhirnya dapat memengaruhi terhadap kinerja lembaga tersebut. Dalam resiko pembiayaan merupakan risiko yang disebabkan oleh kegagaalan *counterparty* dalam

---

[4]. Rivai, H. Veithzal, *Credit Manajemen Handbook, (Teori, Konsep, Prosedur, dan Aplikasi Panduan Praktik Mahasiswa, Bankir, dan Nasabah),* (PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta, 2006) hal 293.

memenuhi kewajiban.[5] Seorang *Account Officer* dapat memutuskan apakah suatu permohonan pembiayaan yang diajukan ditolak, diteliti lebih lanjut atau diluluskan. Dengan begitu peranan *Account Officer* secara tidak langsung dapat mengantisipasi adanya pembiayaan bermasalah.[6]

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu resiko yang pasti dihadapi oleh setiap lembaga keuangan karena resiko ini sering juga disebut dengan resiko kredit. 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.[7]

Secara teori menjelaskan bahwa, apabila karakter kualitas nasabah itu baik, maka kemungkinan untuk penyelesaian pembiayaan akan baik pula, dan tingkat pembiayaan bermasalah dari nasabah itu akan turun. Sebaliknya apabila karakter kualitas nasabah itu buruk, maka tingkat pembiayaan bermasalah oleh

---

[5]. Ir.Adiwarman A. Karim. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2010), hal: 260

[6]. Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah,(*yogyakarta:Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), hal: 59

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

nasabah itu akan tinggi, akan tetapi, dalam kenyataannya faktor dari pihak BMT juga mampu mempengaruhi naik turunnya tingkat pembiayaan bermasalah, karena apabila pihak BMT tidak sepenuhnya menjalankan prosedur dari pemberian pinjaman, maka kemungkinan pembiayaan bermasalah dari pembiayaan itu akan muncul, tetapi apabila pihak BMT mampu menjalankan prosedur dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah, maka kemungkinan dari pembiayaan bermasalah itu akan sedikit.

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 bermasalah tahun 2014 meningkat di bandingkan dengan tahun 2013 yang hanya 3,0%.[8]

Berdasarkan cerita singkat inilah yang mendorong penulis untuk meneliti lebih dalam mengenai manajemen BTM MENTARI dalam rangka pencegahan pembiayaan bermasalah dan penyelamatan pembiayaan bermasalah. Hasilnya disusun dalam bentuk tugas akhir dengan judul :

[8]. RAT BTM MENTARI tahun 2014

“**PERAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM MANAJEMEN PEMBIAYAAN DI BAITUL TAMWIL MUHAMADIYAH MENTARI NGUNUT TULUNGAGUNG”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka dapat dirumuskan permasalahan dalam skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan di BTM MENTARI?
2. Bagaimana strategi *Account Officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di BTM MENTARI ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan di BTM MENTARI.
2. Untuk mengetahui strategi *Account Officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di BTM MENTARI.

D. kegunaan penelitihan.

Penelitihan ini berguna untuk pihak-pihak yang terkait

1. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan sebagai aplikasi ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan dan penerapan teori yang berkaitan dengan manajemen pembiayaan dan risiko pembiayaan bermasalah yang terjadi di lembaga keuangan syariah.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan akan bermanfaat bagi BMT sebagai bahan masukan yang nantinya dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan BMT untuk memecahkan masalah yang dihadapi, dan sebagai pertimbangan dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah serta pengaruh manajemen pembiayaan dan pengendalian pembiayaan terhadap risiko pembiayaan bermasalah khususnya di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Diharapkan dapat digunakan sebagai badan pertimbangan sebagai bahan referensi bagi yang akan melalukan penelitihan sejenis di masa yang akan datang.

4. Bagi Masyarakat Luas

Diharapkan hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi masyarakat secara umum untuk lebih jauh mengetahui dan memahami bagaimana penerapan pembiayaan yang dilakukan di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung.

E. Penegasan Istilah

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam memahami skripsi yang berjudul: "Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung", maka peneliti memandang perlu untuk menegaskan istilah-istilah yang terdapat dalam judul baik secara konseptual maupun operasional yaitu sebagai berikut:

1. Konseptual

a. Pembiayaan atau *financing*,

Yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan oleh peroangan ataupun perusahaan.[9]

b. *Account Officer*

Yaitu orang yang bertugas untuk mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya pembiayaan yang layak diberikan[10]

c. Manajemen

Manajemen adalah suatu aktivitas khusus menyangkut kepemimpinan, pengarahan, pengembangan personel, perencanaan, dan pengawasan terhadap pekerjaan yang berkenaan dengan unsur-unsur pokok dalam suatu proyek. Tujuannya adalah agar hasil-hasil yang ditargetkan dapat tercapai dengan cara yang efektif dan efisien.[11]

2. Operasional.

Secara Operasional "Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung" adalah pembiayaan bermasalah yang terjadi pada BTM MENTARI dapat di minimalisir dengan melakukan analisis yang tepat yang dilakukan oleh pihak bank yaitu *Account Officer* yang dapat dilihat semua beberapa aspek yang terjadi dilapangan.

---

[9]. Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*,(Yogyakarta: YKPN,2005), hal:17

[10]. https://fasterbookstore.wordpress.com/2010/06/30/difinisi-dan-jobdesk-account-officer/ diakses pada hari kamis 16 april 2015 jam 12.46

[11]. Karim, Adiwarman A. *Bank Islam Analisis fiqh Keuangan*..Hal: 260

F. Sistematika Penulisan Skripsi

Skripsi ini terdiri dari lima bab dan masing-masing bab memliki penjabaran masing-masing.

1. BAB I PENDAHULUAN

   Bab ini terdiri dari (a) latar belakang, (b) rumusan masalah (c) tujuan masalah (d) kegunaan penelitian (e) Penegasan Istilah (f) sistematika penulisan skripsi

2. BAB II LANDASAN TEORI

   Bab ini terdiri dari (a) *Account Officer* (b) Kebijakan (c) Proses Pemberian Pembiayaan (d) Pembiayaan Bermaslah.

3. BAB III METODE PENELITIAN

   Dalam bab ini terdiri dari berisi metode penelitian yang meliputi (a) jenis penelitian, (b) lokasi penelitian, (c) kehadiran peneliti, (d) sumber data, (e) teknik pengumpulan data, (f) teknik analis data, (g) pengecekan keabsahan temuan, (h) dan tahap-tahap penelitian .

4. BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

   Dalam bab ini berisi berisi (a) uraian tentang paparan data yang disajikan dengan topik sesuai dalam pertanyaan-pertanyaan atau pernyataan-pernyataan penelitian dan hasil analisis data. Paparan data ttersebut diperoleh melalui pengamatan (apa yang terjadi di lapangan), dan atau hasil

wawancara (apa yang dikatakan oleh informan), serta deskripsi informasi lainnya yang dikumpulkan oleh peneliti melalui prosedur pengumpulan data sebagaimana tersebut di atas. (b) Hasil analisis data yang merupakan temuan penelitian disajikan dalam bentuk pola, tema, kecenderungan, dan motif yang muncul dari data. Di samping itu, temuan bisa berupa penyajian kategori, sistem klasifikasi, identifikasi dan tipologi.

5. BAB V PENUTUP

Didalamnya memuat (a) kesimpulan, (b) saran.

Adapun bagian akhir dalam skripsi ini akan memuat tentang lampiran - lampiran yang diperlukan untuk meningkatkan validitas isi skripsi.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Account Officer

1. Pengertian 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* dituntut memiliki keahlian dan keterampilan, baik teknis maupun operasional, serta memiliki penguasaan pengetahuan yang bersifat teoritis. *Account officer* yang baik telah terbiasa dengan berbagai barang yang lazim digunakan untuk menganalisis, mengetahui cara-cara menganalisis, memiliki pengetahuan yang memadai tentang aspek ekonomi keuangan, manajemen, hukum, dan teknis, serta memiliki wawasan yang luas mengenai prinsip-prinsip pembiayaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an, Surat al- Nisa' Ayat:135;

۞ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ كُونُواْ قَوَّٰمِينَ بِٱلۡقِسۡطِ شُهَدَآءَ لِلَّهِ وَلَوۡ عَلَىٰٓ
أَنفُسِكُمۡ أَوِ ٱلۡوَٰلِدَيۡنِ وَٱلۡأَقۡرَبِينَۚ إِن يَكُنۡ غَنِيًّا أَوۡ فَقِيرٗا فَٱللَّهُ أَوۡلَىٰ بِهِمَاۖ
فَلَا تَتَّبِعُواْ ٱلۡهَوَىٰٓ أَن تَعۡدِلُواْۚ وَإِن تَلۡوُۥٓاْ أَوۡ تُعۡرِضُواْ فَإِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِمَا
تَعۡمَلُونَ خَبِيرٗا ١٣٥

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu penegak keadilan, menjadi saksi karena Alloh, walaupun terhadap dirimu sendiri atau terhadap ibu bapak dan kaum kerabatmu. Jika dia (yang terdakwa) kaya atau miskin, maka Alloh lebih mengetahui kemaslahatan (kebaikannya). Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. Dan jika kamu memutarbalikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, maka (ketahuilah) sesungguhnya Alloh Mahateliti terhadap segala apa yang kamu kerjakan.* (QS An-Nisaa :135)[12]

Di samping itu, *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. Oleh karena itu, seorang *Account Officer* dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut.[13]

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

a. Mengelola *Account*

   Seorang *Account Officer* berperan untuk membina nasabah agar mendapatkan efisiensi dan optimalisasi dari setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggung jawabnya sebagai personil bank.

b. Mengelola produk

   Seorang *Account Officer* harus mampu menjembatani kemunngkinan pemakaian berbagai produk sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.

---

[12]. Departemen Agama RI,Al-Qur'an dan Terjemahannya,PT Examedua arkanleema. Hal:144

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

c. Mengelola kredit

Account Officer berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya. Untuk melaksanakan hal ini, seorang AO harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang bisnis nasabahnya.

d. Mengelola penjualan

Seorang *Account Officer* pada dasarnya merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya, maka seorang *Account Oficer* juga harus memiliki *salesmanship* yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.

e. Mengelola *profitability*

Seorang *Account Officer* juga berperan dalam menentukan keuntungan yang diperoleh bank. Dengan demikian ia harus yakin bahwa segala hal yang dilakukannya berada dalam suatu kondisi yang memberikan keuntungan kepada bank.[14]

Melihat fungsi dari seseorang *Account Officer* tersebut, dapat dikatakan bahwa seorang *Account Officer* yang ideal adalah seorang yang memiliki karakteristik sebagai berikut :

1) Karakteristik Personal

a) *Inteligensia*, baik dari sudut pandang akademis maupun sudut pandang praktis, seorang *Account Officer* harus mampu mangaplikasikan intelligensinya untuk memecahkan masalah.

---

[14]. *Ibid*,hal:9

b) Bertindak berdasarkan akal sehat

c) Memiliki sifat ingin tahu.

d) Kemampuan untuk mendengarkan

e) Kemampuan untuk memecahkan masalah dan kemampuan anlisis

f) Berorientasi pada hasil

g) Memiliki motivasi diri

h) Tegas dan Percaya diri

i) Memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik, kemampuan mengatur waktu, kemampuan beradaptasi,, kemampuan bernegosiasi[15]

2) Kemampuan Teknis

a) Pemahaman akan suatu bisnis secara umum

b) Kemampuan untuk menganalisis laporan keuangan, ilmu ekonomi,pengetahuan tentang sumber informasi yang tersedia, pengetahuan tentang produk, marketing dan pembukuan.

c) Mengenal berbagai aspek dari berbagai industri.[16]

Account Officer merupakan ujung tombak dari setiap pencairan pembiayaan yang dilakukan di bank syariah ataupun lembaga keuangan yang lainnya, semua kegiatan dimulai dari tahap perkenalan yang dilakukan secara tertulis ataupun secara lisan, dari awal tahap perkenalan selanjutnya akan dilakukan analisis, setelah menyelasaikan tahap analisis pihak *Account*

---

[15]. *Ibid*, hal:12
[16]. *Ibid*,hal:13

Officer dan pada tahap terakhir adalah persetujan manager apakah akan memberikan pembiayaan ataukah akan menolaknya.

B. Pembiayaan

1. 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. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad yang telah diperjanjikan.[17]

Dalam pemberian pembiayaan dana tersebut harus digununakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak sebagaimana firman Allah SWT Surat An-nisa ayat 29 dan Surat Al-Maidah ayat 1 di jelaskan :

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ لَا تَأْكُلُوٓا۟ أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ إِلَّآ أَن
تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوٓا۟ أَنفُسَكُمْ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan harta-harta sesamamu di antara kalian dengan cara yang batil, kecuali dengan perdagangan yang kalian saling ridha. Dan janganlah kalian membunuh dirimu, sesungguhnya Allah itu Maha Kasih Sayang kepada kalian (Qs.An-Nisa ayat 29)*[18]

Menurut UU No.7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No.10 tahun 1998 tentang Perbankan Dalam Pasal 1 nomor (12) :

" pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayaai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil" dan no 13: "prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dan dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil *(Mudharabah)*, pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal *(Musyarakah)*, prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan *(Murabahah)*, atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan *(ijarah)*, atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*Ijarah wa iqtina*).[19]

2. Tujuan pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan :

a. Peningkatan ekonomi umat, artinya : masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.

---

[18]. Departemen Agama RI,Al-Qur'an dan Terjemahannya,PT Examedua arkanleema. Hal:143

[19]. www.bi.go.id/id/tentang-bi/**uu**-bi/Documents/**uu**_bi_1099.pdf *undang-undang republik indonesia nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah dengan undang-undang nomor 10 tahun 1998 di akses pada 26 mei 2015 jam 09.47.*

b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan.

c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.

d. Membuka lapangan kerja baru artinya : dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.

e. Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk :

1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha, dan laba maksimal harus didkung dengan modal yang maksimal pula.

2) Upaya meminimalkan risiko, artinya : usaha yang dilakukan agar mampu menghasilakn laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.

3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumberdaya ekonomi dapat dikembangkan dengan sumber daya alam dan sumber daya manusia

serta sumber daya modal. Jika sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperoleh pembiayaan.

4) Penyaluran kelebihan dana, artinya : Dalam kaitan dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.[20]

3. Fungsi pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalm perekonomian, perdagangan dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut :

a. Pembiayaan dapat meningkatan *utility* (Daya Guna) dari modal/Uang

Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas usahanya, baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, untuk usaha-usaha rehabilitasi, ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh. Itu semua dari hasil penghimpunan dana oleh bank yang kemudian disalurkan menjadi pembiayaan.

b. Pembiayaan peningkatan *utility* (daya guna) suatu barang

Prosedur dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, mialnya peningkatan *utility* kelapa kopra dan selanjutnya akan menjadi minya goreng.

---

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

c. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dsb.[21]

d. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.[22]

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi diarahkan pada usaha-usaha antara lain :

1) Pengendalian inflasi
2) Peningkatan ekspor
3) Rehabilitasi sarana
4) Pemenuhan kebutahan-kebutuhan pokok rakyat

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha, pembangunan ekonomi, maka pembiayaan memegang peranan yang sangat penting.

f. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional.

Para pengusaha memperoleh pembiayaan dengan tujuan untuk meningkatkan usahanya, peningkatan usaha adalah peningkatan *profit.* Dengan pendapatan yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Di pihak lain pembiayaan yang disalurkan untuk

---

[21]. Rivai, dan veitshal, *islamic Financial Management*,..... hal.7
[22]. Ismail, *perbankan syariah*....hal:109

merangsang pertambahan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa bagi negara.[23]

4. Jenis-jenis Pembiayaan

Sesuai dengan akad pengembangan produk pembiayaan ada beberapa jenis produk pembiayaan yang ada di lembaga keuangan syariah. Adapun jenis produk pembiayaan pada dasarnya padat dikelompokkan dalam beberapa aspek, diantaranya adalah :

1. Pembiayaan menurut tujuan diantaranya adalah :[24]

   a. Pembiayaan investasi

      Investasi adalah penanaman dana dengan maksud untuk memperoleh keuntungan dikemudian hari.[25]

   b. Pembiayaan modal kerja.

      Pembiayaan modal kerja yaitu yang diperlukan untuk memenuhi kebituhan 1. Peningkatan produksi, baik secara kuantitif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu produksi dan 2. Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.[26] Pembiayaan ini biasanya untuk kebutuhan upah kerja, biaya bahan baku dll.

---

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

[24]. Muhammad, *Manajemen pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta:YKPN,2005), hal:22

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

[26]. Zainul arifin, Dasar-*dasar Manajemen Bank Syariah*,(jakarta: Azkia Publiser,2009) hal: 234

c. Pembiayaan konsumtif

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.[27]

2. Pembiayaan menurut jangka waktunya dibedakan menjadi :
   a. Pembiayaan jangka pendek, yaitu pembiayaan yang dilaksanakan dalam jangka waktu mulai 1 bulan sampai 1 tahun.
   b. Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilaksanakan dalam waktu 1 tahun sampai 5 tahun.
   c. Pembiayaan jangka panjang, pembiayaan ini dilakukan dalam jangka waktu lebih dari 5 tahun.[28]
3. Pembiayaan dilihat dari sektor usaha.[29]
4. Pembiayaan dilihat dari segi Jaminan.
   a. Pembiayaan dengan jaminan, yaitu pembiayaan dengan agunan yang cukup. Jaminan dapat dibedakan menjadi jaminan perorangan, jaminan benda berwujud, dan benda tidak berwujud.
   b. Pembiayaan tanpa jaminan, pembiayaan tanpa jaminan memiliki tingkat resiko yang sangat tinggi karena tidak ada pengaman bagi bank syariah apabila terjadi Wanprestasi.
5. Pembiayaan dilihat dari jumlahnya
   a. Pembiayaan Retail yaitu pembiayaan yang diberikan kepada individu dengan skala yang kecil.

---

[27]. Ismail, *Perbankan Syariah*...hal:113-114
[28]. Muhammad, *Manajemen pembiayaan Bank syariah*...hal:23
[29]. Rivai, dan Veithsal, *Ismail Financial Management*...Hal:14-17

b. Pembiayaan menengah

c. Pembiayaan korporasi[30]

Jenis pembiayaan pada lembaga keungan syariah akan diwujudkan dalam bentuk dalam bentuk Aktiva produktif dan Aktiva tidak produktif, yaitu:

1. Jenis aktiva produktif pada lembaga keuangan Syari'ah untuk pembiayaan dengan jenis berikut:

   a. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, untuk jenis pembiayaan ini meliputi :

      1) Pembiayaan Mudharabah.

         Yaitu akad antara dua belah pihak, dengan syarat bahwa keuntungan yang diperoleh dibagi antara keduanya yaitu anatara pihak penanam dana dan pengelola dana. Aplikasinya :pembiayaan modal kerja, pembiayaan proyek dan pembiayaan ekspor.[31]

      2) Pembiayaan musyarakah.

         Pembiayaan musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.[32]

   b. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang) Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi :

---

[30]. Ismail, *Perbankan Syariah*..hal:117-119

[31]. Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*,(jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2007), hal: 138

[32]. Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Suatu Pengantar Umum,cetakan 1*,(jakarta: Tazkiah Institute,200) hal: 9

1) Pembiayaan murabahah

Adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.[33]

2) *Pembiayaan Salam*

Yaitu penjualan barang dengan pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dengan ketentuan yang tertentu juga untuk pembayaran di lakukan di awal, namun juga bisa di angsur. Aplikasinya : pembiayaan sektor pertanian dan produk manufaktur.

3) Pembiayaan istisna

Yaitu perjanjian jual beli dalam bentk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyarata tertentu yang disepakati antara pemesanan dan penjualan. Aplikasinya: pembiayaan kontruksi.

c. Pembiayaan dengan prinsip sewa.

1) Pembiayaan Ijarah.
2) Pembiayaan ijarah muntahiya Biltamlik
3) Surat berharga Syari'ah
4) Penyertaan Modal Sementara.
5) Transaksi rekening Administratif.

---

[33] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 101.

6) Sertifikat Wadi'ah Bank Indonesia.

2. Jenis Aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan berbentuk pinjaman yang disebut dengan Perjanjian Qardh yaitu penyediaan dana atau tagihan antara Bank syariah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau cicilan dalam waktu tertentu.[34]

Pembiayaan merupakan sumber dari pendapatan yang ada di lembaga keuangan syariah ataupun sebuah lembaga keungan yang lainnya, dalam hal pemberian pembiaayaan harus digunakan dengan adil dan baik. Pembiayaan di bank syariah menggunakan prinsip bagi hasi, dengan tujuan kemaslahatan umat, dengan prinsip tolong menolong sesama manusia agar setiap pembiayaan yang di berikan tidak memberatkan anatara satu sama lain. Beberapa jenis pembiayaan di antaranya menggunakan prinsip jual beli, bagi hasil dan prinsip sewa.

C. Proses Pemberian Pembiayaan

3. Permohonan Pembiayaan

Tahap awal proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan. Inisiatif pengajuan pembiayaan biasanya datang dari nasabah yang biasanya kekurangan dana. Namun demikian dalam perkembangannya inisiatif tersebut tidak mesti datang dari nasabah, tetapi juga dapat muncul dari pihak *Account Officer* lembaga, *Account Officer* yang berjiwa bisnis biasanya mampu

[34]. Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*..Hal 23-25

menangkap peluang usaha tertentu. Hal-hal yang dapat dijadikan acuan untuk melakukan tindak lanjut sebuah usaha atau proyek antara lain:

a. *Trend usaha* : *account officer* harus memiliki wawasan yang luas tentang usaha-usaha yang sedang menjadi isu nasional, baik sebuah usaha yang prospektif, usaha-usaha yang gagal maupun usaha-usaha yang memiliki unsur penipuan belaka. Dengan demikian *account officer* dapat menolak sebuah pengajuan pembiayaan yang tidak sejalan dengan kebikjakan sebuah lembaga keuangan.
b. *Peluang bisnis* : untuk melihat sebuah peluang usaha diperlukan intuisi yang tinggi disamping wawasan bisnis yang kuat. Usaha/ proyek yang memiliki peluang atau prospek yang tidak baik merupakan bagian usaha yang sedang trend. Usaha yang sedang trend biasanya bukan merupakan sebuah peluang bisnis karena bisa saja menjadi jenuh karena terlalu banyak “pemain” hal ini dapat digunakan oleh *account officer* untuk menindaklanjuti suatu permohonan pembiayaan.
c. *Reputasi bisnis perusahaan* : reputasi yang baik serta pengalaman bisnis yang lama bisa menjadi sebuah langkah awal untuk menentukan keputusan awal yang harus dibuat.
d. *Reputasi manajemen* : terkadang terdapat perusahan baru yang mengajukan permohonan pembiayaan, namun dikendalikan oleh manajemen yang memiliki reputasi dan pengalaman bisnis yang sama atau sejenis. Hal ini pun dapat menjadi salah satu pertimbangan pengambilan keputusan tindak lanjut sebuah permohonan pembiayaan.

Penolakan awal sebuah permohonan sangat diperlukan untuk kepentingan calon nasabah sendiri untuk mengambil keputusan seperti mengajukan permohonan ke lembaga lain. Untuk itu terkadang penolakan dapat dilakukan secara lisan untuk efisiensi waktu. Namun sebaliknya apabila dirasa sebuah permohonan pembiayaan dapat ditindaklanjuti, maka prosesnya dapat diteruskan pada pengumpulan data dan investigasi.[35]

4. **Analisis kelayakan pembiayaan**

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah untuk menilai suatu permohonan 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)*[36]. 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﴾

[35]. Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*,(jakarta : Zikrul Hakim, 2003). Hal: 138-139

[36]. Ismail, *perbankan Syariah*,(jakarta: Kencana,2011), hal: 119

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)* [37]

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

a. Pendekatan analisis pembiayaan

Ada beberapa pendekatan analisa pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola lembaga keungan dalam kaitannya pembiayaan yang akan dilakukan.

1) Pendekatan jaminan, artinya lembaga dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimilki oleh peminjam.
2) Pendekatan karakter, artinya suatu lembaga keuangan mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.
3) Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya suatu lembaga keuangan menganalisi kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah di ambil.
4) Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya suatu lembaga keuangan memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.
5) Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan, yang

[37]. Al_qur'an dan terjemahan, hal : 270

mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.

b. Prinsip analisis pembiayaan.

Prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatiakan oleh pejabat pembiayaan dari bank syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan antara lain adalah :[38]

1) Character

Penilaian *character* permohonan pembiayaan dilakukan untuk mengetahui tanggung jawab, kejujuran, keseriusan dalam berbisnis dan keseriusan dalam membayar semua kewajiban ke bank dengan seluruh kekayaan yang di miliki. Karakter sangat menentukan kelancaran pembayaran kewajiban setiap bulannya dan pelunasan pada saat kredit jatuh tempo.[39]untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah dapat ditempuh langkah sebagai berikut berikut :

a) Meneliti riwayat hidup calon *Customer*
b) Meneliti reputasi calon *Customer*
c) Meminta *Bank to Bank Information*
d) Meminta informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon mudharib berada.
e) Mencari informasi apakah calon customer suka berjudi.

---

[38]. Muhammad, *Manajemen pembiayaan Bank Syariah*...,hal: 60

[39]. Ade dan Edia, *Bank dan lembaga keuangan bukan Bank*,(jakarta: PT INDEKS,2006) hal:171

f) Mencari informasi apakah calon Customer memiliki hobi berfoya-foya.[40]

Untuk memperoleh semua informasi tersebut seorang *Account Officer* dapat mencari informasi dari:

(1) Sesama *Account Officer*, baik dari lembaga yang sama maupun bank yang berbeda. Seringkali nasabah bercerita tentang pihak lain yang berhubungan dengan AO yang memegang *Account*-nya.

(2) Nasabah bank yang memiliki bidang usaha yang sana dengan calon debitur. Misalnya sama-sama pedagang usaha dengan calon debitur.

(3) Supplier atau mitra dagang pemohon. Dengan mencari informasi dari supplier *Account Officer* dapat mengetahui sistem pembelian yang diperoleh pemohon dan ketepatan membayar dari calon debitur[41]

2) Capacity

Kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui untuk memahami kemampuan seseorang untuk berbisnis, hal ini dapat dipahami karena watak yang baik semata-mata tidak menjamin seseorang mampu menjalankan bisnisnya atau tidak. Untuk mengetahui kapasitas nasabah, bank harus memperhatikan:

---

[40]. Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*...Hal:81
[41]. Jopie Jusuf, *Panduan Dasar Untuk Occount Officer*...hal:173

a) Angka-angka hasil produksi

b) Angka-angka penjualan dan pembelian

c) Perhitungan laba rugi perusahaan saat ini dan proyeksinya.

d) Data finansial perusahaan beberapa tahun terakhir yang tercermin dalam neraca laporan keuangan.

Untuk pembiayaan konsumtif, analisis diarahkan pada kemapuan sumber penghasilan nasabah dan kemampuan membiayai kebutuhan bulanannya. Untuk itu, yang perlu dianlisis adalah:

a) Perusahaan tempat yang bersangkutan bekerja.

b) Lama bekerja

c) penghasilan[42]

3) Capital

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam obyek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui *capital* antara lain adalah :

a) Laporan keuangan calon nasabah

b) Uang Muka[43]

---

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

[43]. Ismail, *perbankan Syariah*..hal:122-123

4) *Collateral*

Collateral adalah barang yang diserahkan oleh calon nasabah sebagai jaminan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban financial calon nasabah kepada bank. Penilaian terhadap jaminan meliputi beberapa jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya.

Pada hakikatnya bentuk *collateral* tidak banyak berbentuk kebendaan. Bisa juga *collateral* yang tidak berwujud, seperti jaminan pribadi *(borgtocht), letter of guarantee, letter of comfort*, rekomendasi dan *avalis*, penilaian teradap *collateral* ini dapat ditinjau dari dua segi yaitu :

a) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan
b) Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan

Risiko pemberian pembiayaan dapat dikurangi sebagian atau seluruhnya dengan meminta *collateral* yang baik kepada *custumer*.[44]

5) *Condition*

Condition merupakan keadaan yang meliputi kebijakan pemerintahan, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian. Penilaian terhadap kondisi ekonomi dapat dilihat dari :

---

[44]. Rivai dan Veithsal, *Islamic Financial Management*..hal:352

a) Keadaan konjungtur

b) Peraturan-peraturan pemerintah

c) Situasi, politik dan perekonomian dunia.

d) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.

Dalam menganalisis pembiayaan, pertama-tama yang harus diperhatikan oleh *Account Officer* adalah kemauan dan kemampuan *customer* untuk memenuhi kewajibannya. Dan dari kelima prinsip diatas yang paling perlu mendapat perhatian *Account Officer* adalah *character*, dan apabila prinsip ini tidak terpenuhi, maka prinsip lainnya tidak berarti, atau dengan kata lain, permohonannya harus ditolak.

Faktor lain yang harus diperhatikan perekonomian atau aktivitas usaha pada umumnya (ekonomi makronya dan AMDAL). Mengingat risiko tidak kembalinya pembiayaan selalu ada, maka setiap pembiayaan harus disertai jaminan yang cukup, sesuai dengan yang ada.[45]

c. Tujuan analisis pembiayaan

Analisis pembiayaan memiliki dua tujuan yaitu :

1) Tujuan umum analisis pembiayaan adalah : pemenuhan pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi, jasa-jasa, bahkan konsumsi

[45]. *Ibid*., hlm. 353.

yang kesemuanya ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.

2) Sedangkan untuk tujuan khusus dari analisis pembiayaan adalah

a) Untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam

b) Untuk menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan.

c) Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.[46]

Tujuan utama dalam melakukan analisis pembiayaan 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.

5. **Pengumpulan Data dan Peninjauan Agunan**

Bila permohonan pembiayaan dinilai layak untuk diproses, *Account Officer* akan mengadakan perjanjian lebih dahulu dengan pemohon untuk mengumpulkan data dan melakukan 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. Data yang diperlukan antara lain:

a. Untuk pegawai (karyawan swasta,PNS,ABRI)

1) KTP suami dan istri

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

2) kartu keluarga, surat nikah
3) Slip gaji terakhir
4) Surat referensi dari kantor tempat kerja atau SK pengangkatan untuk pegawai
5) Salinan rekening bank 3 bulan terakhir
6) Data obyek pembiayaan
7) Data jaminan

b. Untuk pengusaha perorangan

1) KTP suami istri
2) Kartu keluarga, surat nikah
3) Surat ijin usaha perdagangan (SIUP)
4) Nomer pokok wajib pajak (NPWP)
5) Salinan rekening bank 3 bulan terakhir
6) Data obyek pembiayaan
7) Data jaminan

Untuk nasabah badan hukum ada tambahan identitas yang harus dilengkapi diantaranya adalah

8) Akta pendirian usaha berikut perubahanya yang sesuai dengan ketentuan pemerintah
9) Legalitas usaha
10) Identitas pengurus
11) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
12) Past performence 1 tahun terakhir

13) *Bisnis Plan*

c. Untuk profesional seperti dokter, pengacara dll

Kelengkapan sama seperti data perorangan namun ada beberapa tambahan di antaranya adalah :

1) Data obyek pembiayaan
2) Data jaminan, *Valuabilitas, legalitas, marketibilitas.*

Untuk meng-*cover* setiap pembiayaan harus ada jaminannya, dan untuk itu data jaminan harus meliputi :

a) Harga Obyek
   (1) Harga menurut pemerintah
   (2) Harga pasar
   (3) Harga taksiran bank
b) Lokasi jaminan yang dilengkapi dengan foto jaminan[47]

Dalam hal pemberian pembiayaan kepada nasabah ada banyak hal yang harus diperhatiakan dan di persiapkan, diantaranya adalah dengan perencanaan pembiayaan yang dilakuakan oleh pihak lembaga yang dilakukan oleh pihak *Account Officer* agar pembiayaan berjalan dengan lancar, yang selanjutnya adalah permohonan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah yang membutuhkan sejumlah dana untuk kelangsungan dari kegiatan usahanya dalam pemberian pembiayaan selalu dilakukan yang

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

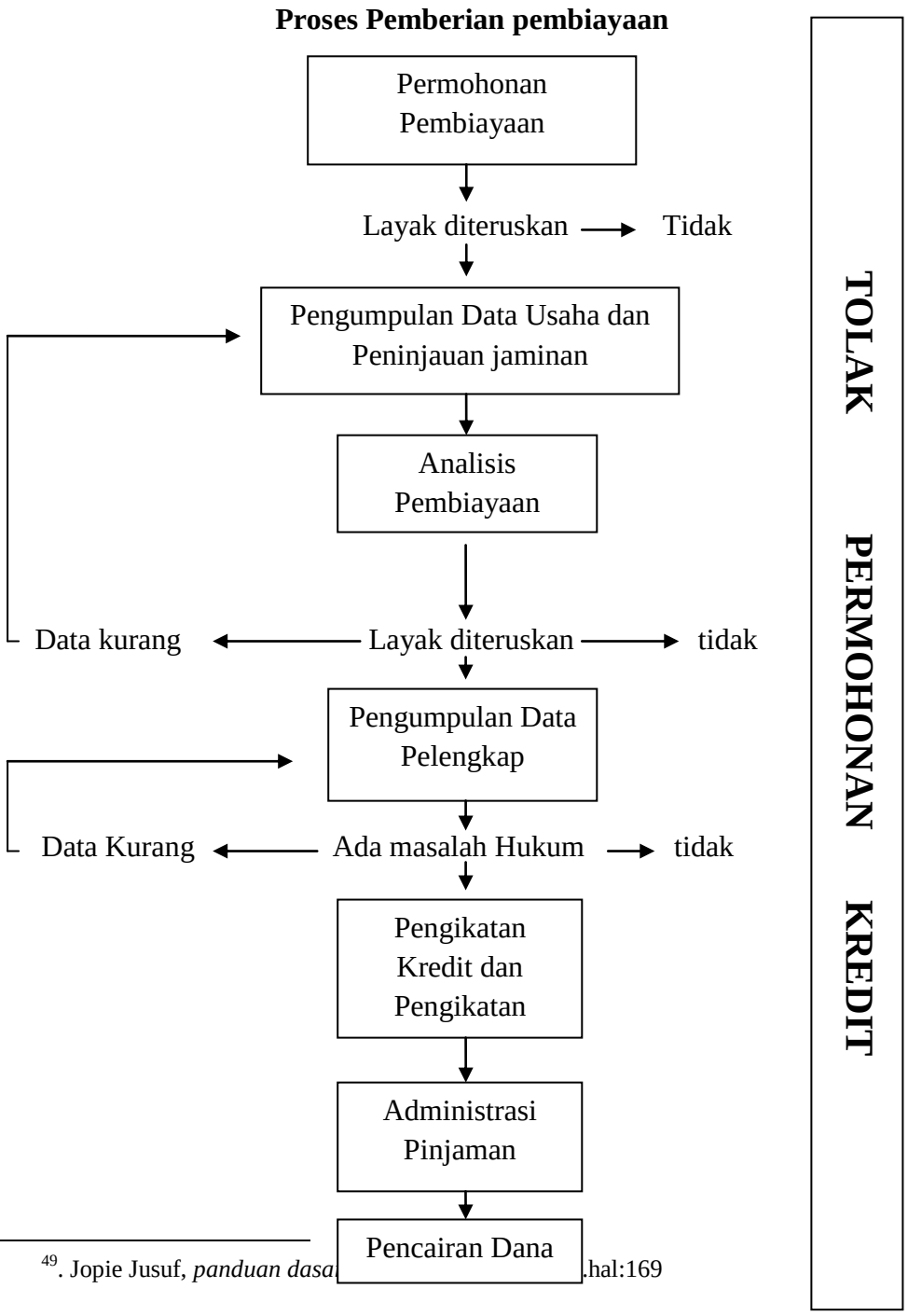
namanya analisis pembiayaan, analisis pembiayaan dilakukan oleh seorang *account Officer.* Beberapa hal yang dijadikan tolak ukur dalam pemberian pembiayaan adalah:

f. *Character* yang artinya sifat dan karakter nasabah pengambil peminjam (pembiayaan)
g. *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang di pinjam.
h. *Capital* yang artinya besarnya modal yang diperlukan oleh peminjam.
i. *Colateral* jaminan yang dimiliki yang diberikan peminjam kepada lembaga.
j. *Conditional* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.[48]

Semua kegiatan tersebut dilakukan untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah, karena resiko pembiayaan akan dimulai setelah terjadinya pencairan.

[48]. Muhammad, *manajemen bank syariah* hal.305

Gambar 2.1 proses pembiayaan[49]



[49]. Jopie Jusuf, *panduan dasa* .hal:169

D. Pembiayaan Bermasalah

1. 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 tidak seluruhnya dapat mengembalikannya dengan tepat pada waktu yang diperjanjikan. Pada kenyataannya selalu ada nasabah yang tidak dapat mengembalikan pembiayaannya kepada bank yang telah meminjamkannya maka menjadikan perjalanan pembiayaan terhenti dan bermasalah.[50]

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. Dengan begitu peranan *Account Officer* secara tidak langsung dapat mengantisipasi adanya pembiayaan bermasalah.[51]

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

---

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

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

a. Kredit lancar yaitu kredit yang perjalanannya lancar atau memuaskan, artinya segala kewajiban (bunga atau angsuran utang pokok diselesaikan oleh nasabah secara baik).

b. 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.

c. Kredit diragukan yaitu kredit yang telah tidak lancar dan telah pada jatuh temponya belum dapat juga diselesaikan oleh debitur yang bersangkutan. Digolongakan diragukan apabila pembiayaan yang bersangkutan tidak memenuhi kriteria lancar dan kurang lancar. Seperti tersebut pada kriteria lancar dan kurang lancar dan tetapi berdasarkan penilaian disimpulkan bahwa.

   1) Pembiayaan digolongkan masih dapat diselamatkan dan agunannya bernilai sekurang-kurangnya 75% dari hutang peminjam termasuk bagi hasil

   2) Pembiayaan tidak dapat diselamtkan tetapi aguananya masih bernilai sekurang-kurangnya 100% dari hutang peminjam.

d. 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. Digolongkan macet apabila :

   1) Tidak memenuhi kriteria lancar, kurang lancar dan diragukan

2) Memenuhi kriteria diragukan tersebut tetapi jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan diragukan belum ada pelunasan atau usaha penyelamatan.
3) Pembiayaan tersebut penyelesaiannya telah diserahkan kepada pengadilan negeri atau badan urusan piutang negara (BUPN) atau diajukan penggatian rugi kepada perusahaan asuransi kredit atau kalau di badan arbitrase Syariah.[52]

2. Mencegah Timbulnya Kredit Macet

Sama seperti penyakit lainnya, pada perbankan juga berlaku nasehat *"lebih baik mencegah dari pada mengobati"* banyak tenaga, biaya dan perhatian yang harus dikeluarkan untuk menyelasaikan sebuah pembiayaaan bermasalah. Tindakan pertama yang bisa dilakukan untuk mencegah terjadinya sebuah pembiayaan bermasalah adalah berhati-hati dalam memberikan pembiayaan. Seorang *Account Officer* harus bertindak konservatif dalam menyalurkan pembiayaan. Dalam mengantisipasi masa depan (dalam pemberian pembiayaan selalu terdapat dimensi waktu, yaitu suatu masa pembiayaan baru yang harus oleh *Mudharib*), jangan hanya berprediksi dari sudut optimis, yakni usaha *Mudharib* berkembang dengan baik dan maju, tetapi juga harus dari estimasi yang peimis atau konservatif. Tentu saja tidak ada yang berharap skenario gagalnya usaha *Mudharib* terjadi, tetapi seorang *Account Officer* harus bertanya bahwa seandainya hal tersebut terjadi, bagaimana posis bank sebagai *Shahibul maal*.

[52]. *Ibid*: 165-167

Beberapa langkah konkrit dalam tindakan konservatif tersebut adalah :

a. Mengikuti prosedur pembiayaan pembiayaan dengan baik, karena langkah tersebut proses seleksi akan terjadi dengan sendirinya
b. Seorang *Account Officer* harus selalu menjunjung tinggi nilai proesionalisme dalam tindakannya.
c. Seorang *Account Officer* harus memiliki prinsip sendiri berdasarkan analisis yang dilakukannya.
d. Jangan segan-segan menolak sebuah pembiayaan jika dari hasil analisis memang tidak layak untuk di biayai oleh bank.
e. Lengkapi dokumentasi sebelum pembiayaan di realisasi.
f. Seorang *Account Officer* harus menyadari bahwa tidak semua keinginan nasabah dapat dan harus dipenuhi oleh bank. Seorang *Account Officer* harus selalu memelihara posisi sebagai penghubung antara bank dengan nasabah, dan pada titik terakhir, ia harus selalu menempatkan bank sebagai prioritas utama.

Tindakan lain dalam mencegah timbulnya pembiayaan bermasalah adalah dengan pengawasan pembiayaan secara terus menerus.[53] 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.[54] Dalam terjadinya proses realisasi pembiayaan yang ada di lembaga keuangan syariah tidaklah semulus apa yang dibayangkan.

---

[53]. Jopie Jusuf, *Panduan dasar Untuk Account Officer*...hal: 202-204
[54]. Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*..hal:154

Karena tidak semua nasabah memiliki karakter bisnis yang sama satu sama lainnya. Dalam kenyataanya ada nasabah yang sukses dalam mengelola bisnis namun ada pula yang gagal.[55] Apabila terjadi tidak tercapainya target maka pihak bank harus segera melakukan tindakan penyelamatan, tindakan penyelamatan awal adalah dengan langsung turun ke lapangan menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan utama yang dialami oleh nasabah, adapun beberapa langkah pengawasan yang harus dilakukan antara lain adalah :

1) Memantau mutasi rekening koran nasabah
2) Memantau pelunasan angsuran
3) Melakukan kunjungan rutin ke lokasi usaha nasabah untuk memantau langsung operasional usaha dan perkembangan usaha nasabah. Hal ini bermanfaat untuk memantau kemungkinan terjadinya *side streaming* atau penyimpangan tujuan penggunaan dana dan pencapaian target sesuai dengan *bisnis plan.*
4) Melakukan pemanatauan terhadap kegiatan usaha nasabah dengan mengunakan media lain.[56]

Dalam upaya meningkatkan pemantauan secara dini terhadap penyaluran dana yang diduga akan merugikan bank, harus dilakukan pengawasan secaa khusus, yang sekurang-kurangnya mencakup langkah-langkah berikut:

a) Pejabat bank yang berwanang menyusun klasifikasi kualitas penyaluran dana yang tergolong lancar (pass), kurang lancar,

[55]. Muhammad,*Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*..hal:163
[56]. Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*..hal:155

diragukan dan macet yang memberikan catatan untuk penyaluran dana yang kolektabilitasnya masih tergolong lancar namun terindentifikasi memburuk.

b) Penentuan kolektabilitas tersebut harus sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh bank indonesia.

c) Dalam penetapan kolektabilitas tersebut, tidak akan dilakukan pengecualian terutama penyaluran dana kepada pihak-pihak yang terkait.[57]

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pengawasan di Bank Syariah :

1) Tujuan Pengawasan pembiayaan

Tujuan pemantauan dan pengawasan pembiayaan yang dilakukan bank syariah adalah agar :

a) Kekayaan bank syariah akan selalu terpantau dan menghindari adanya penyelewengan-penyelewengan baik oknum dari luar maupun dari dalam bank syariah.

b) Untuk memastikan ketelitian dan kebenaran data administrasi di bidang pembiayaan

c) Unutuk memajukan efisiensi di dalam pengelolaasn tata laksanan usaha bidang peminjaman dan sasaran pencapaian yang ditetapkan.

[57]. Muhammad, *lembaga ekonomi syariah*,(Yogyakarta:graha Ilmu,2007) hal: 166-167

2) Media pemantauan

a) Informasi dari luar bank.

Diupayakan data dari laporan periodik usaha dibiayai baik itu berupa laporan stok,realisasi kerja dan laporan keuangan. Laporan juga harus dikontrol melalui realisasi kerjanya jangan hanya berdasarkan laporan keuangannya saja.

b) Informasi dari dalam bank syariah, Penelitian mutasi keuangan anggota dalam rekening sehingga diperoleh gambaran mutasi yang sesungguhnya dan tidak terjadi manipulasi.

c) Meneliti perputaran yang terjadi atas debit dan kredit pada beberapa bulan berjalan.

d) Periksalah adakah tanggal-tanggal jatuh tempo yang dijanjikan terealisasi

e) Meneliti buku-buku tambahan atau map-map yang berkaitan dengan pembiayaan[58]

3. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Banyak cara yang dapat dilakukan bank untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah, tergantung pada berat ringannya permasalahan yang dihadapi, serta sebab-sebab terjadinya kemacetan. Apabila pembiayaan itu masih dapat diharapkan akan berjalan baik kembali, maka bank dapat memberikan keringanan-keringanan, misalnya menunda jadwal angsuran *(reschaduling).*

[58]. Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*....hal:310

Untuk keperluan penghapusan itu bank diharuskan untuk membentuk cadangan penyisihan penghapusan aktiva produktif (PPAP) sebagai berikut:

a. Bank wajib membentuk cadangan 1% dari seluruh pembiayaan
b. Cadangan 3% dari pembiayaan yang tergolong tidak lancer (setelah dikurangi nilai agunan yang telah dikuasai)
c. Cadangan 50% dari pembiayaan yang tergolong diragukan (setelah dikurangi nilai agunan yang dikuasai)
d. Cadangan 100% dari pembiayaan yang tergolong macet (setelah dikurangi nilai agunan yang dikuasai)

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 :

a. Analisis dan Penyelasaian Pembiayaan bermasalah.

   Risiko yang terjadi dari peminjaman adalah peminjaman yang tertunda atau ketidak mampuan peminjam untuk mebayar kewajiban yang telah dibebankan untuk mengantisipasi hal tersebut maka suatu lembaga keuangan syariah harus mampu menganalisis penyebab permasalahan. adapun langkah-langkah dalam analisis ini adalah :

   a. Analisis penyebab kemacetan yang meliputi aspek Internal dan aspek eksternal.
   b. Menggali potensi pinjaman, anggota yang emngalami kemacetan dalam memenuhi kewajibanya harus dimotivasi

untuk memulai lagi atau membenahi dan, mengantipasi penyebab kemacetan usaha dan angsuran.

Dalam proses penganganan pembiayaan bermasalah dilakukan sesuai dengan kolektabilitas pembiayaan, yaitu sebagai berikut :

1) Pembiayaan lancar dilakukan dengan cara
   a) Pemantauan usaha nasabah
   b) Pembinaan anggota dengan pelatihan-pelatihan
2) Pembiayaan potensial bermasalah, dilakukan denga cara :
   a) Pembinaan anggota.
   b) Pemberitahuan dengan surat teguran
   c) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah
   d) Upaya preventif dengan penanganan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan *reconditioning*, yaitu memperkecil *margin* keuntungan.
3) Pembiayaan kurang lancar, dilakukan dengan cara :
   a) Membuat surat teguran atau peringatan
   b) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah dengan lebih sungguh-sungguh.

c) Upaya preventif dengan penanganan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan *reconditioning*, yaitu memperkecil *margin* keuntungan.

4) Pembiayaan diragukan atau macet.

a) Dilakukan *resheduling*, yaitu menjadwalkan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran.

b) Dilakukan *reconditioning*, yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil usaha.

c) Dilakukan pengalihan atau pembiayaan ulang dalam bentuk pembiayaan *qordul hasan.*

b. 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.

Jika memang harus dilakukan maka penyitaan harus sesuai dengan kaidah islam yaitu :

1) Simpati : sopan, menghargai dan fokus pada tujuan penyitaan.

2) Empati : menyelami keadaan nasabah, bicara seakan untuk kepentingan nasabah, membangkitkan kesadaran nasabah untuk mengembalikan utangnya.

3) Menekan : tindakan ini dilakukan jika dua tindakan sebelumnya tidak diperhatikan.

Apabila ketiga langkah tersebut di acuhkan maka akan ditempuh cara lain yaitu:

1) Menjual barang jaminan

2) Menyita barang yang senilai dengan pinjaman[59]

E. Penelitian Terdahulu Yang Relefan

Dalam penelitian ini penulis memaparkan dua penelitian terdahulu yang Relefan dengan permasalahan yang akan diteliti tentang "Peran *Account Officer* dalam memberikan kebijakan pembiayaan untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah di BTM Mentari Ngunut Tulungagung.

Sry Kartika Ritonga (2008) dalam skripsi yang berjudul "Upaya bank dalam mencegah dan menyelasaikan kredit macet" Pada penulisan skripsi ini metode yang digunakan oleh penulis adalah kepustakaan dan penelitian pada lapangan, untuk mendapatkan materi dan bahan-bahan didalam penulisan dan juga ditambah dengan buku-buku dan Undang-Undang, peraturan, yang bersangkutan dengan materi ada, selain itu juga melakukan wawancara langsung kepada pegawai dan pimpinan PT.Bank Sumut cabang Padang Sidempuan sebagai penunjang kepustakaan.

---

[59]. *Ibid*:315-316

Adapun hasil dari penelitian oleh Sry Kartika Ritanga adalah bahwaa terjadinya kredit macet adalah karena kesulitan keuangan yang dialami oleh kreditur serta kurangnya kebijakan yang dilakukan oleh pemilik perusahaan, sehingga menyebabkan kerugian dalam usahanya. Usaha- usaha yang dapat dilakukan oleh Bank Sumut Cabang Padang Sidempuan untuk mencegah jangan sampai terjadi kredit macet adalah dengan mengadakan pengawasan dan pembinaan secara langsung dan teratur terhadap si debitur, agar kredit yang diberikan lancar pengembaliannya, dan dalam rangka pencegahan tersebut, bank juga melaksanakan tindakan penyelamatan, yaitu melakukan penjadwalan kembali, agar kredit tersebut tidak sampai mengalami kemacetan.[60]

Reza Yudistira (2011) dalam skripsinya yang berjudul "Strategi Penyelesaian pembaiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri" Penelitian ini merupakan jenis penelitian hukum empiris yang bersifat deskriptif, yaitu mencari data langsung ke lapangan, tidak cukup hanya dengan mengumpulkan data-data sekunder. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu studi lapangan dan studi kepustakaan. Studi kepustakaan dilakukan dengan cara observasi dan wawancara mendalam. Teknik analisis data dalam penelitian kualitatif ini menggunakan teknik analisis interaktif.

---

[60]. Sry Kartika Ritanga, *Upaya Bank dalam mencegah dan menyelasikan kredit macet Studi Kasus : PT. Bank Sumut Kantor Cabang Padang Sidempuan*, (Medan:Skripsi,2008)

Adapun hasil penelitian adri Reza Yudistira adalah langkah-langkah yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Madiri (Persero) Tbk Cabang Jatinegara dalam menyelesaikan Pembiayaan bermasalah, yaitu dengan menggunakan jalur non-litigasi maupun jalur litigasi. Jalur non-litigasi dilakukan dengan cara pengambilalihan agunan debitur (asset-settlement), alternatif penyelesaian sengketa (negosiasi, mediasi, konsiliasi, dan arbitrase), penjualan agunan via parate eksekusi, penjualan agunan di bawah tangan, dan penjualan agunan secara sukarela, sedangkan penyelesaian dengan jalur litigasi dapat dilakukan dengan cara eksekusi sertifikat hak tanggungan dan pelelangan agunan via lelang eksekusi (lelang via penetapan pengadilan). Pembiayaan bermasalah dapat dihindari melalui pelaksanaan pembinaan dan pengawasan kredit yang dilakukan oleh semua pihak PT Bank Syariah Mandiri (Persero) Tbk Cabang Jatinegara. Pelaksanaan restrukturisasi yang dilakukan PT Bank Syariah Mandiri (Persero) Tbk Cabang Jatinegara harus mengikuti seluruh ketentuan, sehingga tidak perlu ada pengulangan restrukturisasi untuk satu hutang dari debitur yang sama.[61]

[61]. Reza Yudistira, *Strategi Penyelesaian pembaiaayn bermasalah pada Bank Syariah mandiri* (jakarta:Skripsi,2011)

BAB III

LANDASAN TEORI

A. Pendekatan dan Jenis penelitian

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.[62] Metode kualitatif adalah " Prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati." Penelitian kualitatif sebagai metode ilmiah sering digunakan oleh sekelompok peneliti dalam bidang sosial, seperti :sosiologi, anthropologi dan sejumlah penelitian perilaku lainnya, termasuk ilmu pendidikan.[63] Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau dengan cara-cara lain dari kuantifikasi (pengukuran)[64]

Dalam penelitian ini peneliti mengkaji tentang peran *Account Officer* dalam dalam menganalisis prosedur-prosedur pembiayaan dan risiko terjadinya pembiayaan bermasalah serta penanganan pembiayaan bermasalah yang terjadi di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung.

---

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

[63]. Lexy,j. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2005), hal:4.

[64]. Anslem Strause dan Juliet Corbin, *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif* (Surabya: PT. Bina Ilmu, 1997), hal :188.

B. Lokasi penelitian

Adapun lokasi yang dipilih untuk melakukan penelitian adalah di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung. Di BTM MENTARI ini peneliti bisa mendapatkan semua data yang diinginkan yang akan digunakan untuk penelitian tugas akhir.

C. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini peneliti bertindak sebagai pengumpul data dan instrumen aktif dalam upaya mengumpulkan data-data yang ada di lapangan. Dalam penelitian kualitatif, instrumen dalam pengumpulan data selain dari peneliti sendiri sebagai pengumpul data utama, ada juga alat-alat bantu dan berupa dokumen-dokumen lainnya yang dapat digunakan sebagai penunjang keabsahan hasil penelitian. Oleh karena itu, kehadiran peneliti di lapangan mutlak diperlukan.[65] Karena kehadiran peneliti secara langsung dilapangan sebagai tolak ukur keberhasilan untuk memahami kasus yang dileliti.

Setelah mendapatkan izin untuk melakukan penelitian, peneliti melakukan observasi langsung, melakukan wawancara dengan *Account Officer,* dan pimpinan BTM MENTARI. Terkait dengan prosedur-prosedur pembiayaan dan risiko terjadinya pembiayaan bermasalah serta penanganan berbagai masalah dalam pembiayaan bermasalah yang terjadi di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung.

---

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

D. Data dan Sumber data

1. Data Penelitian

Data adalah bahan mentah yang perlu diperoleh sehingga menghasilkan informasi maupun keterangan, baik kualitatif maupun kuantitatif yang menunjukkan fakta, menurut jenisnya data ada yaitu :[66]

a. Data Kualitatif merupaka serangkaian informasi yang digali dari hasil penelitian yang masih merupakan fakta-fakta verbal atau berupa keterangan-keterangan saja.[67] Sedangkan dalam penelitian ini data kualitatifnya berupa sejarah berdirinya BTM MENTARI, Struktur Organisasi, dan juga data mengenai produk-produk pembiayaan yang ada di BTM MENTARI. Data ini bisa didapatkan dengan melakukan wawancara dengan responden dan bersifat objektif.

2. Sumber data

Menurut Suharsini Arikunto sumber data penelitian adalah subyek dari mana data itu diperoleh, sedangkan menurut lofland yang dikutip dari moleong sumber data utama penelitian kualitatif ialah kata-kata atau tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain[68]. dilihat dari segi sumber perolehan data atau dari mana data tersebut berasal secara umum dalam penelitian dikenal dengan dua jenis data yaitu :

a. Data Primer

---

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

[67]. Muhammad Tegiuh, *Metode Penelitan Ekonomi: Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada,1999), Hal. 118

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

Sumber data primer adalah kata-kata dan tindakan orang yang diamati dan diwawancarai. Data primer merupakan data yang terutama diperlukan dalam penelitian ini yaitu yang bersumber dari lembaga BTM MENTARI, data primer terdiri dari 3 yaitu :

1) *Person,* yaitu sumber data yang bisa memberikan data berupa jawaban lisan melalui wawancara. Dalam sumber data ini adalah para pihak dari BTM MENTARI
2) *Place,* yaitu sumber data yang diperoleh dari gambaran tentang situasi kondisi langsung berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini, dalam penelitian ini tempat yang digunakan untuk penelitian adalah BTM MENTARI.
3) *Paper,* yaitu sumber data yang menyajikan tanda-tanda berupa huruf, angka, gambar atau syimbol lain.[69]

Dengan data ini penulis dapat mengumpulkan data atau gambaran tentang BTM MENTARI, proses pembiayaan yang terjadi dan penanganan pembiayaan bermasalah yang terjadi di BTM MENTARI. Adapun respondenya adalah pihak *Account Officer* dan pihak manajemen BTM MENTARI.

b. Data sekunder

[69]. *Ibid*,hal.129

Data sekunder yaitu data yang tidak langsung atau sumber informasi yang diperoleh dari pihak-pihak lain.[70] Data sekunder dalam penelitian ini adalah jurnal-jurnal, artikel dan buku-buku yang berkaitan dengan penelitian ini.

E. 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 ditetapkan.[71] Dalam setiap proses pengumpulan data pasti ada teknik yang digunakan sesuai dengan penelitian yang dilakukan. Pada penelitian kualitatif teknik pengumpulan data yang lazim digunakan adalah observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Dalam pengumpulan data tentang penetuan kelayakan nasabah dalam pemberian pembiayaan mudharabah dan pembiayaan musyarakah yang ada di BTM MENTARI. maka peneliti menggunakan teknik sebagai berikut;

1. Observasi

Secara mudah Observasi sering disebut metode pengamatan, Metode Observasi ini merupakan pengumpulan-pengumpulan data dengan cara melakukan pencatatan dan pengamatan langsung terhadap objek tertentu di lapangan. dalam observasi nampaknya hanya sekedar “mengamati” namun kegiatan mengamati ini tidak boleh dipandang main-main oleh peneliti.

---

[70]. Marzuki, *Metodologi Riserch*, (Yogyakarta: Nanindita Offset,1983),hal.56

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

Penggambaran yang tepat dan cermat, pencatatan pengamatan, maupun pengolahan pengamatan yang jelas bukan suatu pekerjaan yang sepele. Orang akan selalu mempertanyakan apakah suatu pengamatan itu cukup sahih dan apakah obyek yang diamati itu representatif (cukup mewakili) dengan gejala yang diamati, pekerjaan observasi adalah pekerjaan yang memerlukan ketekunan dan kesungguhan.[72]

Dalam hal ini peneliti melakukan observasi pengamatan untuk mengetahui suasana kerja di BTM MENTARI serta mencatat segala hal yang perhubungan dengan pembiayaan, proses pembiayaan dan penyelesaian pembiayaan bernasalah.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data dengan meneliti catatan-catatan penting yang sangat erat hubungannya dengan obyek penelitian. Dokumentasi diperoleh dengan cara mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat, agenda dan sebagainya.[73] Tujuan dari penggunaan metode ini yaitu untuk memperoleh data yang kongkret mengenai penerapan pembiayaan di BTM MENTARI.

---

[72]. Soeranto dan Licolin Arsyad, *Metodologi Penelitian: Untuk Ekonomi dan Bisnis*,(yogyakarta: UPP AMP YKPN,2003),hal.89

[73]. Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: PT. Melton Putra, 1991), hal:188.

3. Wawancara Mendalam (*Indept Interview)*

Indept interview untuk memperoleh informasi yang berkenaan dengan hal-hal yang berkaita dengan data-data tentang proses kerja manajemen, dan *Account Officer* terhadap permohonan pembiayaan dan tentang risiko dalam pembiayaan bermasalah yang terjadi di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung. Teknik wawancara ini digunakan untuk mengetahui secara mendalam, mendetail dan intensif adalah upaya menemukan pengalaman-pengalan informan atau responden dari topik tertentu atau situasi spesifik yang dikaji. Pewawancara harus memiliki konsep yang jelas mengenai hal yang dia butuhkan, yakni pendoman wawancara yang nantinya sangat dibutuhkan sekali dalam melakukan penelitian disaat wawancara, sebab semua pertanyaan sudah disiapkan. Sehingga, dalam melakukan penelitian jadi lebih mudah lagi.

Langkah-langkah yang akan digunakan peneliti yaitu:[74]

a. Menetapkan kepada siapa wawancara itu akan dilakukan dengan tujuan menentukan individu yang berkompeten dalam persoalan yang diangkat.
b. Mengadakan persiapan wawancara dengan menetapkan waktu dan tempat yang memadai agar wawancara dapat dilaksanakan dengan maksimal.

[74] Arifin Imron, *Penelitian Kualitatif Dalam Bidang Ilmu-ilmu Sosial dan Keagamaan*, (Malang: Kalimasahada Press, 1994), hlm. 65.

c. Menyiapkan pokok-pokok masalah yang akan menjadi bahan pembicaraan, seperti ikhtisar penelitian secara umum dan informasi dasar atau latar belakang orang yang diajak wawancara.

d. Melaksanakan wawancara dengan cara mengawali dan membuka alur wawancara sebagai orang netral dengan tidak masuk pada suatu konflik pendapat.

e. Melangsungkan dan mengatur alur wawancara sesuai dengan masalah yang akan diteliti.

f. Mengkonfirmasikan ikhtisar hasil wawancara dengan menekankan informasi-informasi penting atau bagian-bagian komentar penting dan mengakhirinya.

g. Menuliskan hasil wawancara ke dalam catatan lapangan dalam rangka pengecekan keabsahan data.

h. Mengidentifikasi tindak lanjut hasil wawancara yang telah diperoleh dengan cara mengorganisasi dan mensistematiskan data untuk dianalisa.[75]

Dalam wawancara ini akan dilakukan dengan beberapa pihak :

1) Pihak manajemen BTM MENTARI, Wawancara dengan pihak manajemen BTM MENTARI Ngunut Tulungagung ini penulis bermaksud untuk mendapatkan data-data secara langsung seputar profil lembaga dan proses pembiayaan yang ada di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung.

---

[75]. Lexy.J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif,...,* hlm. 216.

2) Pihak pembiayaan BTM MENTARI Ngunut Tulungagung Dalam wawancara ini penulis mengharapkan memperoleh informasi tentang tugas dan tanggung manajemen pembiayaan yang ada serta tanggung jawab seorang *Account Officer* Adapun beberapa pertanyaan yang diajukan penulis adalah sebagai berikut :

   a) Bagaimana proses pembiayaan yang ada di BTM MENTARI.?
   b) Apa saja persyaratan yang harus lengkapi oleh nasabah pembiayaan.?
   c) Bagaimana prosedur analisis yang menggunakan 5C.?
   d) Bagaimana langkah pihak BTM dalam menangani pembiayaan bermasalah.?

F. Teknik analisis data

Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintetiskanya , menjadi data menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Pengorganisasian dan pengelolaan data tersebut bertujuan menemukan tema dan hipotesiskerja yang akhirnya diangkat menjadi teori subtantif,[76]

Teknik analisis data dimulai dengan cara membacakan seluruh sumber (hasil wawancara dan dokumentasi) yang masih bersifat acak, kemudian dipelajari dan ditelaah. Jika masih terdapat data yang penting dan belum dimasukan, maka

[76] . lexy.J Moleong, *metode penelitian kualitatif*...hal.281

dilakukan kembali dimulai dari pengumpulan data, pemerikasaan data, dan seterusnya. Ini merupakan proses yang simultan dari satu tahap ke tahap lain pengumpulan data peneliti mencatat semua data secara obyektif dan apa adanya sesuai dengan hasil observasi dan wawancara dilapangan.[77]

Untuk mengolah data kualitatif dilakukan dengan metode induksi. Metode induksi adalah berangkat dari fakta-fakta yang khusus, peristiwa-peristiwa yang kongkret, kemudian ditarik generalasisasi yang mepunyai sifat umum.[78]

Adapun langkah-langkah unruk menganalisis penelitian ini yakni reduksi data, display data, dan mengambil kesimpulan yang dilakukan oleh peneliti:

1. Reduksi data adalah data yang diperoleh dari lapangan ditulis atau diketik dalam bentuk uraian atau laporan yang rinci.
2. Display data adalah data yang terkumpul dan telah direduksi di buatkan berbagai macam matrik, grafik, networks dan charts, agar dapat dikuasai.
3. Mengambil kesimpulan, data yang telah terkumpul,direduksi, didisplay, kemudian dicari maknanya.[79]

G. Pengecekan keabsahan temuan

Teknik triangulasi ini digunakan sebagai pemeriksaan dan pengecekan data hasil dari pengamatan yang memanfaatkan sumber dan metode. Adapun triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui alat dan waktu

---

[77]. Nana Sudjana, *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah*,(Bandung:Sinar Baru,1998),hal.76

[78]. Sutrisno hadi, *metodologi Research*,(yogyakarta:Andi Offset,1987),hal.42

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

yang berbeda dengan metode kualitatif yaitu dapat dilakukan dengan beberapa cara:

1. membandingkan apa yang dikatakan secara pribadi,
2. membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu,
3. membandingkan keadaan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang,
4. membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.[80]

H. Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian ini peneliti mengambarkan beberapa langkah dalam melakukan penelitain diantaranya dimuali dari perencanaan, pelaksanaan sampai pembuatan laporan yang dijelaskan sebagaimana berikut :

1. Tahap perencanaan

   Tahap perencanaan merupakan tahapan yang paling awal yakni dimuali penentuan lokasi penelitian, mengajukan surat surat penelitian kepada pihak BTM MENTARI, dan yang selanjutnya adalah melakuakn konsultasi terkait penelitian yang akan dilakukan di BTM MENTARI.

2. Tahap pelaksanaan

   Tahapan kedua yaitu tahap pelaksanaa, tahap pelaksanaan dimana peneliti melakukan wawancara kepada *Account Officer* dan juga kepada manager BTM MENTARI untuk mengetahui apa saja produk pembiayaan

---

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

yang di BTM MENTARI, bagaimana prosedur pembiayaan dan apa saja langkah-langkah yang dilakukan untuk menyelasaikan pembiayaan bermasalah. Selain itu dalam tahap pelaksanaan setelah melakukan observasi dan wawancara disesuaikan dengan data-data penelitian yang ada di BTM maupun dari buku-buku yang menjadi rujukan pendukung penelitian, sehingga hasil penelitian menjadi maksimal dan valid.

3. Tahap pelaporan.

Tahap terakhir adalah pembuatan laporan semua hasil penelitian, dari wawancara, observasi, dan dokumentasi serta data-data pendukung lainnya diatur secara sitematis, agar peneliti memahami permasalahan pembiayaan mudharabah dan juga pembiayaan musyarakah, faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah, hingga langkah-langkah *Account Officer* untuk menangani pembiayaan bermasalah yang terjadi di BTM MENTARI. Dan dijadikan sebuah skripsi yang sistematis dan utuh.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Sejarah BTM MENTARI (Baitul Tamwil Muhamaadiyah)

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. Keberadaan Kopsyah BTM MENTARI di tulungagung berawal dari pemikiran pimpinan Cabang Muhammadiyah Ngunut yang pada waktu itu di pimpin oleh Bapak Azhar Hamzah. Bahwa gerakan dakwah tidak terlepas dari dana, untuk itu dianggap perlu untuk membentuk sebuah badan usaha atau amal usaha sebagai sumber pembiayaan untuk kegiatan perserikatan. Dengan saran Majelis Ekonomi dan kewirausahaan Pusat untuk membentuk sebuah lembaga keuangan yang bernama Baitul Tamwil Muhammadiyah yang di singkat BTM.

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. Dan telah menjadi sebuah kewajiban setiap akhir tahun buku akan memberikan laporan pertanggung jawaban kepada segenap anggota sebagaimana telah diamanatkan dalam :

a. Undang-undang Republik Indonesia Nomer 25 tahun 1992 tentang perkoperasian.
b. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomer 9 Tahun 1995 tentang Pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi.
c. Keputusan Mentari Koperasi dan PPK Reppublik Indonesia Nomor 019/BH/MI/VII/1998 tanggal 24 juli 1998
d. Keputusan menteri Negara Koperasi, Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor 20/PAD/MENEG I/II/2002 tanggal 15 Februari 2002
e. Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Mengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) tanggal 10 September 2004

2. Lokasi BTM MENTARI

BTM MENTARI terletak di jalan Demuk nomor 102 Ngunut Tulungagung. Pemilihan lokasi berdasarkn pertimbangan sebagai berikut :

a. Dekat dengan pasar.

   Lokasi BTM MENTARI dekat dengan pasar sehingga banyak para pedagang kecil yang mengajukan permohonan pembiyaan untuk tambahan modal usaha mereka.

b. Dekat dengan perumahan penduduk.

   Lokasi BTM MENTARI dekat dengan rumah penduduk jadi memungkinkan penduduk untuk menggunakan jasa BTM MENTARI.

c. Mudah dijangkau

Lokasi BTM MENTARI bisa dilalui oleh transporatasi apapun, sehingga memudahkan nasabah untuk menjangkau lokasi BTM.

d. Keamanan lingkungan

Lokasi BTM MENTARI dekat dengan pemukiman penduduk, sehingga keamanan lingkungan BTM MENTARI terjamin.

e. Masyarakat setempat

Masyarakat disekitar lokasi BTM MENTARI banyak yang memberi dukungan berdirinya organisasi tersebut.

3. Visi dan Misi BTM MENTARI

Kopsyah BTM Mentari merupakan badan usaha yang kegiatan usahanya diarahkan pada bidang yang berkaitan langsung dengan kepentingan anggota/calon anggota baik untuk menunjang usaha maupun kesejahteraannya. Kelebihan kemampuan pelayanan dapat dikondisikan guna untuk memenuhi kebutuhan masyarakatnya dalam arti memperbesar volume usaha dan menekan biaya-biaya dan memberikan manfaat sebesar-besarnya kepada anggotanya serta untuk memasyarakatkan kperasi yang memakai pola syariah.

a. Visi

Untuk meningkatkann pelayanan kepada para anggota maupun calon anggota serta meningkatkan kesejahteraannya. Kopsyah BTM Mentari memiliki visi dan misi sebagai berikut.

1) Menjadi motor penggerak perekonomian masyarakat, khususnya masyarakat kecil.

2) Penghubung antara pemilik dana (*shohibul maal*) dengan anggota serta masyarakat menengah sebagai pemakai dana *(mudharib)*
3) Sebagai lembaga pembiayaan yang secara berkesinambungan meningkatkan nilai tambah bagi usaha anggotanya maupun calon anggota.

b. Misi

Untuk mewujudkan visi perusahaan tersebut diatas Kopsyah BTM Mentari manjabarkan kedalam misi utamanya sebagai berikut :

1) Memperluas dan memperbesar pangsa pasar usaha anggota dan calon anggota serta masyarakat menengah.
2) Memobilisasi dana sehingga bisa dijangkau oleh mmasyarakat lapisan bawah dan menengah guna mengembangkan kesejahteraan kerja.
3) Menata usahakan dana sehingga dapat tumbuh dan berkembang guna memenuhi kebutuhan modal kerja anggotanya maupun calon anggota.
4) Memppertinggi kualitas SDM anggota untuk menjadi profesional dan Islami.
5) Meningkatkan kesejahteraan anggota maupun calon anggota maupun calon anggota, serta menjalin hubungan ukhuwah Islamiyah sesama umat manusia.

c. Maksud dan Tujuan BTM MENTARI

Kopsyah BTM MENTARI didirikan dengan maksud untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tetenan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berlandaskan syariat islam.

4. Struktur Organisasi BTM MENTARI

Pembagian Tugas.

a. Pengurus

1) Tugas :

a) Menyusun atau memutuskan arah kebijakan umum BTM MENTARI sesuai dengan amanat Rapat Anggota Tahunan (RAT)

b) Mengawasi dan mengevaluasi kegiatan BTM MENTARI agar tercipta kinerja yang sesuai dengan AD/ART BTM

c) Ikut serta dalam mensosialisasikan BTM MENTARI

d) Menyelenggarakan rapat pengurus dan pengelola untuk mengevluasi laporan bulanan dan kinerja BTM MENTARI.

e) Memberikan validasi pada berkas pembiayaan yang diajukan oleh Direktur BTM MENTARI.

b. Direktur utama

1) Tugas :

a) Memberikan persetujuan atas pinjaman diatas Rp 10.000.000,00.

b) Melaksanakan dan mengaktualisasikan system manajemen BTM MENTARI dan bertanggung jawab atas keseluruhan pelaksanaan.

c) Membuat dan melaksanakan kebijakan manajemen operasional.

d) Bertindak untuk dan atas nama BTM MENTARI baik secara *intern* maupun secara *ekstern.*

c. Manager

1) Tugas :

a) Memimpin dan mengarahkan semua kegiatan yang berhubungan dengan operasional BTM MENTARI

b) Memimpin jalannya BTM MENTARI sesuai dengan kerja yang telah digariskan oleh pengurus atau komisaris sebelumnya.

c) Membuat rencana kerja tahunan

d) Membuat laporan keuangan periodik dan laporan tahunan

e) Meningkatkan tingkat suku bunga/bagi hasil tabungan dengan melihat semua *staff.*

f) Bersama bagai pembiayaan, memastikan jadwal *survay* bagi calon debitur.

g) Memeriksa laporan harian *staff*

h) Membuat laporan harian.

d. Bagian tabungan/deposito

1) Tugas :

a) Memberikan inormasi tentang mekanisme,syistem, dan prosedur tabungan

e. Teller

1) Tugas :

a) Membuat dan mengisi buku kas.

b) Membuat jurnal harian

c) Melaporkan kondisi kas riil

d) Membuat dan mengisi kartu utang dan piutang

e) Bersama bagian pembukuan memberikan laporan rutin kepada manajer/pimppinan.

f) Memberikan pelayanan anggota dalam hal transaksi uang, penyetoran, anggaran pembiayaan, simpanan, pembiayaan, dan ZIS.

g) Melaksanakan pencatatan, pendataan, pelayanan informasi pepada anggota dan calon anggota.

h) Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui pimpinan.

i) Memberikan mutasi laporan harian.

f. *Account officer*

1) Memasarkan program pembiayaan

2) Men-*survey* pembiayaan dan kekayaan dengan landasan 5C calon debitur.
3) Mengajukan hasil *suvey* kepimpinan.

Susunan manajemen pengawas, manajemen pengurus maupun manajemen Pengelola Kopsyah BTM Mentari adalah sebagi berikut :

Dewan Pengawas	:
Ketua	: H.Mardjuni
Anggota	: Suhadi
Badan Pengurus	:
Ketua I	: H. Azhar Hamzah
Ketua II	: Qomtori Zain
Sekertaris I	: Nur Rohim Anwar
Sekertaris II	: Suryani
Bendahara I	: H. Sutrimo
Manajemen Pengelola	:
Manajer	: Muhammad Faisal
Bagian Simpanan	: Hidayatul Makhayani, SE
Bagian *Accounting*	: Hidayatul Makhayani, SE
Bagian Pembiayaan/ AO	: Rahadian Endra Kusuma
Bagian Pembiayaan/AO	: Didik Saiful Anwar
Bagian Umum dan Administrasi	: Ade sofyan putra
Kasir	: Nuning Rahmawati

Cleaning Service/ Office Boy : Adenan

Pada periode tahun 2012 terjadi pergantian karyawan bagian uum dan administrasi sehingga seluruhnya berjumlah 7 (tujuh) orang karyawan dengan rincian sebagai berikut :

(1) Manager : 1 Orang

(2) Marketing : 3 Orang

(3) Pembukuan/Simpanan : 1 Orang

(4) *Cleaning Service/ Office Boy* : 1 Orang

(5) Kasir : 1 Orang

Jumlah tersebut diatas akan tetap dipertahankan sampai dengan batas waktu tidak dapat ditentukan akan dipertimbangkan untuk ditambah khususnya tenaga marketing sesuai dengan pertambahan asset perusahaan maupun peningkatan volume usaha.

5. Bidang usaha BTM MENTARI

a. Bidang usaha.

Berdasarkan jenis usaha yang dilaksanakan, BTM ini bergerak di bidang jasa keuangan syari'ah sehingga produk-produk yang dihasilkan berupa pelayanan jasa keuangan syariah.

Adapun bidang usaha Kopsyah BTM MENTARI Ngunut Tulungagung antara lain adalah :

1) Menerima simpanan dalam bentuk tabungan dan deposito berjangka.

2) Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan

a. Jasa keuangan

Jasa keuangan yang diberikan oleh Kopsyah BTM MENTARI Ngunut Tulungagung di antaranya adalah sebagai berikut .

a) Si Wada (Al-wadiah)

Jasa keuangan yang diberikan oleh Kopsyah BTM MENTARI Ngunut Tulungagung, diantaranya adalah sebagai berikut :

1) Simpanan siwada ini berlaku untuk umum.
2) Sebagai bukti simpanan BTM Mentari akan memberikan buku simpanan dan mengusahakan dalam pembukuan atas nama penyimpan.
3) Setiap penyimpan dan penarikan simpanan dengan menggunkana slip penyetoran dan penarikan.
4) Simpanan Si Wada menggunakan sistem bagi hasil.
5) Nisbah bagi hasil yang diterapkan pada BTM MENTARI adalah 25 : 75 atau setara dengan 0,4%.
6) Simpanan Si Wada dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
7) Begi pemilik simpanan Si Wada dapat di jadikan sebagai jaminan pembiayaan.
8) Bagi pemilik simpanan Si Wada yang dijadikan jaminan, tabungan tidak boleh diambil selama pembiayaan yang diberikan belum dilunasi.

b) Si Muka (deposito berjangkan)

Si Muka adalah tabungan deposito berjangka dimana cara pengembaliannya sesuai dengan waktu yang di tentukan sebelumnya, atau biasa disebut dengan deposito. Adapun ketentuannya antara lain adalah :

1) Memiliki buku simpanan, jika terjadi kehilangan segera melapor ke BTM MENTARI.
2) Pengambilan keuntungan/nominal simpanan pada saat jatuh tempo dan penyimpanan wajib menunjukkan bilyet simpanan.
3) Bagi hasil diberikan setiap bulan berdasarkan nilai nominal simpanan.
4) Simpanan yang telah jatuh tempo dapat diperpanjang secara otomatis sesuai dengan nisbah bagi hasil yang berlaku pada saat perpanjangan.
5) Bilyet simpanan dikeluarkan atas nama orang yang menabung dan dapat ditarik hanya oleh nama yang tercantum dalam bilyet simpanan tersebut.
6) Simpanan dapat ditambah dan ditarik hanya pada saat jangka waktu berakhir (jatuh tempo). Jika penarikan dilakukan sebelum jatuh tempo, maka bagi hasil yang diberikan hanya sebatas hari penyimpanan deposito saja.
7) Simpanan Si Muka dapat dijadikan jaminan pembiayaan.

8) Jika pemilik bilyet meninggal dunia maka simpanan diberikan kepada ahli waris.

9) Nisbah bagi hasil yang ditetapkan BTM Mentari :

   a) 1 bulan 30 : 70 setara dengan 0,4% perbulan

   b) 3 bulan 30 : 70 setara dengan 0,6% perbulan

   c) 6 bulan 30 : 70 setara dengan 0,8% perbulan

   d) 12 bulan 30 : 70 setara dengan 0,4% perbulan

b. Pembiayaan

Pembiayaan di BTM MENTARI adalah pencairan dana BTM MENTARI yang digunakan untuk penggunaan produk-produk dalam BTM MENTARI (Mudharabah dan Musyarakah)

1) Mudharabah yaitu kontrak antara dua pihak dimana salah satu pihak menjadi investor yang mempercayakan uangnya pada pihak pengelola untuk tujuan menjalankan usaha. Pada BTM MENTARI, produk ini menggunakan system bagi hasil dengan presentasi 2,4%-2,5% dengan jangka waktu sesuai dengan kesepakatan.

2) Musyarakah yaitu suatu bentuk akad kerja sama perniagaan antara pemilik modal untuk menyertakan modalnya dalam suatu usaha, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta dalam pelaksanaan manajemen usaha tersebut. Disini BTM MENTARI menerapkan jasa plus pokok dengan bunga menurun. Dimana bagi hasil yang

ditetapkan adalah 1,35% dalam jangka waktu sesuai dengan kesepakatan.

B. Hasil Penelitian

1. Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan

Kegiatan penyaluran dana di setiap lembaga keuangan, khususnya lembaga keuangan syariah seperti BTM MENTARI ini disalurkan dalam bentuk pembiayaan yang didasarkan pada kepercayaan diberikan oleh pemilik dana dalam hal ini adalah BTM MENTARI kepada penguna dana (Nasabah). sebagaimana di sampaiakan oleh Bapak Muhammad Faizal selaku Manager di BTM MENTARI :

> " Untuk kegiatan pembiayaan di sini hanya menggunakan 2 produk pembiayaan yaitu pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah, dulu memang pernah ada pembiayaan Murabahah tapi karena kurangnya minat dari nasabah makanya sekarang kami hanya menggunakan 2 produk pembiayaan saja."[81]

Pembiayaan Mudharabah adalah akad kerjasama suatu usaha antara dua belah pihak dimana pihak pertama *(shahibul Mal)* menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua *(mudharib)* bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi antara kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan.[82]

> " Dalam praktinya pembiayaan mudharabah di BTM MENTARI, nasabah datang dengan keperluan untuk pinjam uang untuk menambah modal usahanya. Pada praktinya setiap nasabah yang datang sudah pasti punya usaha, Pembiayaan mudharabah ini hanya untuk jangka pendek yaitu 6 bulan, setiap bulan hanya memberikan bagi hasilnya saja, sedangkan pengembaliannya dilakukan di akhir, namun juga bisa pengembaliannya dicicil dan nilai bagi hasilnya akan dipotong dari

---

[81]. Wawancara dengan Bapak Muhammad Faizal tanggal 23 pebruari 2015

[82]. Fatwa Dewan Syariah Nasional, No : 07/DSN-MUI/IV/2000

cicilan yang telah dibayarkan. Untuk bagi hasil yang ditawarkan oleh pihak BTM yaitu 2,4% untuk nasabah lama dan 2,5% untuk nasabah baru dari total pinjaman"[83]

Pembiayaan Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua belah pihak atau lebih dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi modal dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.[84]

" untuk pembiayaan musyarakah dalam praktiknya, BTM MENTARI memberikan dana kepada nasabah sesaui dengan kebutuhan Nasabah (Nilai pengajuan pembiayaannya) dan nasabah lah sepenuhnya yang mengelolanya uangnya, tapi untuk pembiayaan musyarakah adalah pembiayaan jangka panjang, untuk pengembaliannya adalah angsuran pokok di tambahkan dengan bagi hasilnya, untuk ketentuan bagi hasilnya adalah 1,3% dari total pinjaman" [85]

Asiyah (2014) dalam bukunya yang berjudul *" manajemen pembiayaan Bank syariah"* menurut UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana diubah menjadi UU No.10 tahun 1998 tentang perbankan dalam pasal 1 nomor 12 :

" pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[86]

Resiko pembiayaan terjadi ketika pencairan pembiayaan dilakukan, namun setiap resiko dapat diminimalisir yang artinya agar usaha yang dilakukan mendapatkan laba yang banyak, maka kegiatan usaha harus di meminimalkan resiko yang akan muncul. Dan untuk hal itu usaha yang bisa dilakukan adalah melakukan analisis dalam pemberian pembiayaan, sebagaimana dijelaskan oleh bapak Muhammad Faizal.

---

[83]. Wawancara dengan Bapak Muhammad Faizal Tanggal 23 Pebruari 2015
[84]. Fatwa Dewan Syariah Nasional, No : 08/DSN-MUI/IV/2000
[85]. Wawancara dengan Ibu Nuning Rahmawati tanggal 26 januari 2015
[86]. Binti Nur Asiyah, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah..hal :2

> “ Analisis pembiayaan adalah kegiatan wajib yang harus dilakukan oleh *Account Officer* kami, meskipun untuk pembiayaan dalam jumlah kecil kami tetep akan melakukan analisis, namun analisis yang kami lakukan hanya dalam beberapa aspek saja. Kecuali untuk nasabah lama yang sudah pernah meminjam dan nilai rapotnya bagus, maka kami tidak melakukan analisis tetapi jika jumlah pinjamannya lebih tinggi maka kami akan melakukan analisis ulang”[87]

Dalam melakukan analisis Seorang *Account Officer* harus selalu menjunjung tinggi nilai proesionalisme dalam tindakannya. Seorang *Account Officer* juga harus memiliki prinsip sendiri berdasarkan analisis yang dilakukannya.

Disinilah peran *Account Officer* sangat di butuhkan dalam melakukan menajemen pembiayaan yang ada di BTM MENTARI ini, disini dari awal pengajuan kemudian survay dan pencairan semuanya pegang oleh *Account Officer* yang bersangkutan dengan nasabah.

Analisis pembiayaan yang digunakan di BTM MENTARI dengan menggunakan analisis 5C yaitu :

a. *Character*

Penilaian dari segi *character* permohonan pembiayaan dilakukan untuk mengetahui tanggung jawab, kejujuran, keseriusan dalam berbisnis dan keseriusan dalam membayar semua kewajiban ke bank dengan seluruh kekayaan yang di miliki. Karakter sangat menentukan kelancaran pembayaran kewajiban setiap bulannya dan pelunasan pada saat pembiayaan jatuh tempo

---

[87]. Wawancara dengan Bapak Muhammad faizal tanggal 23 pebruari 2015

Seperti di ungkapkan oleh Mas Ade Sofyan Putra selaku *Account Officer* di BTM MENTARI.

> " Dari setiap pembiayaan yang ada, semua pengajuan yang masuk harus dilakukan analisis terlebih dahulu kecuali nasabah bagi lama. Dalam menganalisis pembiayaan yang paling saya utamakan adalah melihat dari segi *Character* calon nasabah, memang tidak mudah untuk melihat *character* seseorang, namun untuk mengetahui *charakter* seseorang kita tidak perlu harus memantau 24 jam kegiatan orang tersebut. untuk mengetaui *character* seseorang yang bisa kita lakukan di antaranya bertanya kepada tetangganya, rekan bisnisnya dan juga saudaranya."[88]

Namun dalam memberikan penilaian *Character* setiap *Account Officer* mempunyai trik masing-masing, seperti yang di sampaikan oleh Mas Rahadian Endra Kusuma selaku *Account Officer* di BTM MENTARI.

> " untuk melihat *character* sesorang bisa dilihat dari caranya berkomunikasi, tutur bahasa, kebersihan rumah orang tersebut karena hal itu mencerminkan karakter orang, serta hubungannya dengan masyarakat, selain itu informasi tentang nasabah biasanya juga kita dapatkan dari *Account Officer* dari lembaga-lembaga lain sesuai dengan pengalaman mereka, dari cerita mereka kita bisa tau sifat calon nasabah tersebut. [89]

Itu semua adalah bagian kecil dari trik yang dimiliki oleh para *Account Officer*, bapak Muhammad Fiazal selaku manajer di BTM MENTARI, beliau memegang calon nasabah dengan pembiayaan besar.

> " Dalam menilai *character* nasabanya adalah dengan perilaku sehari-hari dan juga tutur katanya, dari pinjaman tempat lain, tingkat keimanan seseorang, Kalau untuk pembiayaan besar biasanya saya melakukan pendekatan lebih mendalam kepada setiap calon nasabah. Kadang saya ajak dia karaoke, ngopi dll dan dari itu saya bisa mengetahui karakter calon nasabah yang sebenarnya, dari situ saya biasanya tau tipe-tipe yang saya hadapi karena kelihatan orang-orang yang suka kelayapan dan tidakn nasabah seperti apa, Selain itu saya juga bertanya kepada

---

[88]. Wawancara dengan Mas Ade Sofyan tanggal 12 Mei 2015
[89]. Wawancara dengan Rahadian Endra Kusuma tanggal 26 Mei 2015

tetangga disekitar rumah apakah orang tersebut suka keluar malam, berfoya-foya atau yang lainnya."[90]

Dari semua pemaparan diatas dapat diketahui bahwa *Charakter* adalah aspek yang sangat penting untuk diketahui, karena awal kepercayaan seseorang adalah ketika meilhat bagaimana sifat sesorang sebenarnya. Karena dari awal saja ketika kita mengetahui bahwa karekaternya tidak bagus maka pencairan pembiayaanpun tidak akan pernah dilakukan.

b. Capacity

Kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui seperti kondisi likuiditas (kemampuan peruasahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pnjang dan jangka pendeknya) rentabilitas (kemampuan perusahaan untuk mencapai keuntungan hasil operasinalnya), hal ini penting untuk memahami kemampuan seseorang untuk berbisnis hal ini dapat dipahami karena watak yang baik semata-mata tidak menjamin seseorang mampu menjalankan bisnisnya atau tidak.

> " *Capacity* untuk jenis pembiayaan yang besar sangat penting untuk diketahui, karena semakin besar nilai pinjaman maka semakin besar juga risiko yang akan dihadapi oleh pihak BTM, untuk menilai *Capacity* calon nasabah saya biasanya bertanya kepada relasi bisnisnya, bisa juga dilihat dari perputaran uang usahanya" [91]

> " dalam melakukan survay biasanya keadaan usaha nasabah bisa dilihat dan bisa di taksir, contoh ketika tukang cat motor dengan peralatan seadanya dia mampu mendapatkan konsumen sekitar 7 orang perhari maka bisa dipperkirakan penghasilannya berapa, cukup apa gk untuk kebutuhan keluarganya. Ketika dia mengajukan pembiayaan besar kita bisa mentaksirkan apakah dia mampu membayar angsurannya, semua itu harus ditaksirkan dengan tepat"[92]

---

[90]. Wawancara dengan bapak Muhammad Faizal tanggal 23 Februari 2015
[91]. Wawancara dengan bapak Muhammad Faisal tanggal 23 pebruari 2015
[92] . Wawancara dengan Mas Rahadian Endra Kusuma tanggal 26 Mei 2015

Sedangkan untuk jenis pembiayaan konsumtif, analisis diarahkan pada kemampuan sumber penghasilan calon nasabah membiayai seluruh pengeluaran bulanannya.

> "untuk *capacity* dari pembiayaan kecil tidak terlalu di perhitungkan, asalkan ada usaha yang dijalankan, namun kita juga bisa melihat dari kondisi rumahnya, untuk pembiayaan konsumtif biasanya dilakukan oleh orang yang tinggal suaminya menjadi TKI, biasanya mereka akan berjanji mengembalikan uangnya setelah suaminya kirim uang, untuk pembiayaan konsumtif nasabah lebih banyak menggukanakan akad Mudharabah"[93]

c. Capital

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam obyek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Jumlah modal yang diberikan dalam pembiayaan harus disesuaikan dengan keadaan usaha calon nasabah. Seperti yang di ungkapkan oleh mas ade sebegaimana berikut :

> " untuk capital yang perlu diketahui calon nasabah memiliki penghasilan berapa, kemampuan untuk membayar atau mengembalikan uang ke BTM berapa besar. Meskipun mereka memliki usaha tapi kalau penghasilannya memang tidak cukup untuk kebutuhan sehari-harinya kamipun juga tidak akan memberikan pembiayaan tersebut"[94]

Untuk pembiayaan besar berbeda lagi analisis yang dilakukan seperti yang di jelaskan oleh Bapak Muhammad Faizal.

> " untuk mengukur modal nasabah bisa dilihat dari stok barang jika nasabah itu adalah seorang pedagang, di lihat juga dari kebutuhan

[93]. Wawancara Dengan Mas Didik Saiful Anwar tanggal 19 Mei 2015
[94]. Wawancara dengan Mas Ade Sofyan Putra tanggal 12 Mei 2015

keluarganya, gaya hidup, kalau keluarganya suka hura-hura itu bisa mengurangi nilai untuk analisnya.[95]

Dalam hal ini Mas Rahadian memiliki pendapat yang berbeda

" untuk sebuah pengajuan pembiayaan dilihat bagaimana kondisi dilapangan yang dihadapai, cocok atau tidak untuk jenis usahanya, menghitung kemampuan nasabah apakah kemampuan nasabah mampu untuk mengelola keuangan jika di tambahkan modal, apakah hal tersebut juga mampu untuk meningkatkan penghasilan atau tidak, semua itu tergantung kebutuhan dan kondisi"[96]

d. Collateral

Collateral adalah barang yang diserahkan oleh calon nasabah sebagai jaminan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* dapat berupa benda bergerak seperti mobil dan motor, dan/atau benda tidak bergerak seperti tanah. *Collateral* ini harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban financial calon nasabah kepada bank.

" *Collateral* atau jaminan sangatlah penting dalam melakukan pencairan pembiayaan, ketika sesorang datang ke BTM untuk melakukan pembiayaan hal di pertama yang ditanyakan adalah apa jaminan yang dimiliki, berapa besar dana yang diperlukan, dan pencairan pembiayaan dilihat dari seberapa besar nilai jaminan yang ada. Maksimal ACC nya 50% dari harga jaminan [97]

Penilaian terhadap jaminan meliputi beberapa jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. penilaian *Collateral* ini ditinjau dari dua segi yaitu: segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari barang yang akan digunakan sebagai jaminan dan yang kedua dilihat dari segi yurisdis yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat yuridis yang dapat digunakan sebagai jaminan.

---

[95]. Wawacara dengan Bapak Muhammad Faizal tanggal 26 Mei 2015
[96]. Wawancara dengan Mas Rahadian Endar Saputra, tanggal 26 mei 2015
[97]. Wawancara dengan Mas Didik saiful anwar tanggal 19 Mei 2015

> “ untuk jaminan kendaraan bermotor dilihat dari kondisi kendaraan, kami juga harus selalu updet dengan harga pasaran kendaraan, untuk jaminan tanah kami akan melakukan survay lokasi, untuk tanah juga harus ada NPWP, pipil dan untuk perhitungan jaminan 10% x NJOP untuk bumi dan tanah, perlu dilihat juga apakah tanahnya Market atau tidak, untuk jaminan tidak berani jika berupa tanah sawah. pemberian pembiayaan biaanya dilihat dari 40-50% harga jual jaminan yang ada pada saat itu.”[98]

> “ dalam menilai sebuah jaminan untuk benda tidak bergerak seperti tanah dan bangunannya untuk pinjaman diatas 10 juta pengitannya SKMHT (notaris) untuk pinjaman diatas 40 juta dengan APHT dan untuk benda bergerak (kendaraan bermotor) pinjaman diatas 10 juta menggunakan fidusia, untuk 40 juta atau 60% dari nilai jaminan dengan akta Fidusia” [99]

e. Condition

Condition merupakan keadaan yang meliputi kebijakan pemerintahan, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian. Ini dilakukan agar jika dikemudian hari nasabah tidak dapat mengembalikan pokok pinjaman beserta nisbah bagi hasilnya maka berhak atas barang jaminan tersebut dilelang dan hasilnya untuk menutupi kekurangan dari utang nasabah tersebut.

> “ dari segi *Conditional* hanya berlaku untuk pembiayaan besar saja,paling tidak pihak kami harus mampu memprediksi bagaimana kondisi politik, terkait inflasi, pertumbuhan ekonomi, kebijakan pemerintah yang akan terjadi di masa yang akan datang”[100]

Prosedur operasional pembiayaan yang ada di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung:

a. Proses Pencairan.

---

[98]. Wawancara dengan bapak Muhhamad Faisal 30 januari 2015

[99]. Wawancara dengan Mas Rhadian Endar saputra tanggal 26 juni 2015 “ fidusia adalah jaminan kebendaan atas benda bergerak baik yang berwujud maupun tidak berwujud sehubungan dengan hutang-piutang antara debitur dan kreditur. Jaminan fidusia diberikan oleh debitur kepada kreditur untuk menjamin pelunasan hutangnya.

[100]. Wawancara dengan Bapak Muhammad Faizal tanggal 26 Mei 2015

1) Awal dari pengajuan pembiayaan yang dilakukan oleh calon nasabah.
2) Mengisi memo yang telah disediakan oleh pihak BTM MENTARI.
3) Menyerahkan persyaratan untuk pembiayaan di antaranya adalah :

1.Jaminan BPKB

2.KTP Suami Istri

3.Foto Copy STNK

4.Foto copy BPKB

5.Foto copy KK

6. Foto copy surat nikah jika peminjam dan saksi adalah suami istri.

7.Jika jaminannya tanah maka menyerahkan jaminan sertifikat.

8.Foto copy sertifikat

b. Melakukan survay yang dilakukan oleh *Account Officer* biasanya melakukan kunjungan ke rumah calon nasabah.
c. Mengajukan kepada pimpinan atas hasil survay yang dilakukan jika pembiayaan di anggap layak oleh *Account Officer*.
d. Setelah melengkapi persyaratan dan melkukan survay, *Account Officer* menyerahkan dokumen untuk mendapatkan persetuan dari pimpinan.

e. Penandatanganan akad, yang harus di tanda tangani oleh dua orang yaitu pihak peminjam dan saksi yang mencakup beberapa hal:

1.No register

2.Tanggal penandatanganan akad

3.Nama nasabah, alamat

4.Jumlah pinjaman

5.Jangka waktu pinjaman

6.Prosentase keuntungan

7.Nilai angsuran

8.Keterangan jaminan

f. Mempersiapkan kartu angsuran yang mencakup beberapa hal :

1.Nama nasabah

2.Alamat rumah

3.No register

4.Plafon pembiayaan

5.Jumlah angsuran

6.Jaminan

g. Pencairan pembiayaan dengan memberikan catatan sejumlah kwitansi berupa :

1.Kwitansi administrasi

2.Kwitansi rekapitulasi potongan

3.kwitansi pencairan

Dengan di lakukan analisis pembiayaan dan kelengkapan seluruh persyaratan maka pembiayaan bermasalah dapat di minimalisir namun demikian resiko pembiayaan baru dimulai ketika pencairan dilakukan, maka dari itu untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan pengawasan, karena dalam menjalankan semua usahanya pasti akan ada jatuh bangunnya. Dengan pengawasan kita dapat mengetahui lebih awal apabila terjadi ketidak tercapinya target, dengan demikian pihak bank bisa secepatnya melakukan tindakan penyelamatan.

> " untuk meminimalisi terjadinya pembiayaan bermasalah biasanya kami melakukan pengawasan, untuk pengawasan yang kami lakukan biasanya hanya melihat dari rekening koran nasabah yang bersangkutan, selain itu juga sering melakukan kunjungan ke tempat nasabah."[101]

> Dalam akad pembiayaan pasal 6 telah dijelaskan *" Apabila terjadi keterlambatan/tunggakan pembayaran oleh pihak KEDUA (Nasabah) dan pihak PERTAMA (BTM) harus menagih tunggakan tersebut, pihak PERTAMA akan membebankan biaya penagihan yang besarnya 3% dari jumlah tunggakan setiap bulan"*[102]

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

Sepandai apapun analisis pembiayaan dalam menganalisis setiap permohonan pembiayaan, kemungkinan pembiayaan bermasalah pasti ada, Banyak cara yang dapat dilakukan oleh Bank untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah ini, tergantung pada berat ringannya masalah yang dihadapi serta sebab-sebab terjadinya pembiayaaan bermasalah. Penanganan pembiayaan bermasalah adalah bagian yang tidak dapat dihindari

---

[101]. Wawancara Dengan Mas Didik Saiful Anwar tanggal 19 Mei 2015
[102]. Akad Pembiayaan BTM MENTARI pasal 6

dalam proses pembiayaan. Ada dua hal penting yang akan dilakukan dalam proses penanganan pembiayaan bermasalah yaitu

c. Analisis dan Penyelasaian Pembiayaan bermasalah.

Risiko yang terjadi dari peminjaman adalah peminjaman yang tertunda atau ketidak mampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan untuk mengantisipasi hal tersebut maka bank syariah harus mampu menganalisis penyebab permasalahan.

> " kita selalu mempersiapkan setiap kemungkinan terburuk yang akan terjadi dalam terjadinya pembiayaan bermasalah, untuk menangani terjadinya pembiayaan bermasalah tidak bisa dilakukan seorang diri, dalam ini harus dilakukan kerja tim dan melakukan suatu pendekatan dengan cara terus menerus"[103]

Adapun langkah-langkah dalam analisis pembiayaan bermasalah ini adalah :

c. Analisis penyebab kemacetan yang meliputi aspek Internal dan aspek eksternal.

> " pihak kami biasanya melakukan analisis tentang aspek internal dan juga eksternal, dari pihak internal mungkin karena kurannya analisis yang kami lakukan kepada nasabah, tetapi yang sering terjadi adalah ketika nasabah melakukan pembiayaan mengunakan rekening sauda ataupun temannya yang memiliki nilai baik disini dan digunakan oleh orang yang pada akhirnya dia tidak mau melunasi pembiayaannya, dari pihak eksternal biasanya nasabah memang sedang dalam mengalami masalah ekonomi, ada yang gagal panen, ada juga ketika sudah waktunya bayar anaknya sakit dll.[104]

d. Menggali potensi pinjaman, anggota yang mengalami kemacetan dalam memenuhi kewajibanya harus dimotivasi

[103]. Wawancara dengan Bapak Muhammad Faizal Tanggal 30 januari 2015
[104]. Wawancara dengan Mas Rahadian Endar Kusuma, tanggal 26 Mei 2015

untuk memulai lagi atau membenahi dan, mengantipasi penyebab kemacetan usaha dan angsuran.

> “ ketika menemukan pembiayaan bermasalah ada hal-hal yang bisa dilakukan seperti memberikan informasi, tentang regulasi, kebijakan pemerintah, segmentasi pasar, mekanisme pasar saat ini, peluang dan kesempatan pasar, dan yang terakhir adalah informasi peluang untuk ekspansi usaha”[105]

Dalam proses penganganan pembiayaan bermasalah dilakukan sesuai dengan kolektabilitas pembiayaan, yaitu sebagai berikut :

1) Pembiayaan lancar dilakukan dengan cara

   c) Pemantauan usaha nasabah

   d) Pembinaan anggota dengan pelatihan-pelatihan

> “ untuk pembiayaan lancar tidak perlu penyelasaian khusus, ya tinggal menunggu jatuh tempo juga pasti akan mendapatkan hiburan, namun *Account Officer* biasanya juga seskali mampir ke tempat nasabah.[106]

2) Pembiayaan potensial bermasalah, dilakukan denga cara :

   a) Pembinaan anggota.

   b) Pemberitahuan dengan surat teguran

   c) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah

   d) Upaya preventif dengan penanganan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan *reconditioning*, yaitu memperkecil *margin* keuntungan.

---

[105]. Wawancara dengan Bapak Muhammad Faizal Tanggal 30 januari 2015
[106]. Ibid

“ untuk penanganan kolek ke.2 ada beberapa yang dilakukan yakni melakukan pembinaan anggota, merubah perilaku manajemen usaha, memberikan pembinaan dan pemantauan, menjadwalkan ulang pembiayaan, menurunkan tingkat bagi hasil.[107]

3) Pembiayaan kurang lancar, dilakukan dengan cara :

a) Membuat surat teguran atau peringatan

“dari hasil pemantauan angsuran nasabah kita bisa mengetahui apakah untuk bulan ini dan bulan-bulan sebelumnya nasabah telah membayarkan angsuran pembiayaanya atau belum, dan ketika kita tau apabila penunggakan angsuran sudah 3 bulan maka dari pihak kami akan mengirimkan somasi kepada nasabah yang bersangkutan. Somasi akan kami kirim sampai 3 kali berturut-turut setiap bulan, tapi biasanya nasabah akansegera melunasi tunggakan setelah kami mengirim somasi yang pertama” [108]

b) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah dengan lebih sungguh-sungguh.

“ ketika pembiayaan diketahui kurang lancar maka bisa dilakukan suatu teguran yang tegas, agar orang bisa konsentrasi dalam membayarkan utangnya, biasanya nasabahnya terlalu *“Ngentengne”* dalam hal membayarkan utangnya , selanjnya adalah memberikan penekanan spiritual “*Utang harus dbayar, janji harus ditepati”*[109]

c) Upaya preventif dengan penanganan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta

[107]. Wawancara sengan Bapak Muhammad Faizal, 26 Mei 2015
[108]. Wawancara Dengan Mas Didik Saiful Anwar tanggal 19 Mei 2015
[109]. *ibid*

memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan *reconditioning*, yaitu memperkecil *margin* keuntungan.

> " untuk nasabah bagi nasabah yang benar-benar mengalami kesulitan maka mereka akan berbicara baik-baik kepada pihak BTM dan meminta untuk melakukan penanganan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Nasabah sering malakukan hal ini ketika jangka pinjaman mereka masih lama karena mereka merasa tidak mampu membayar dengan angsuran pada akad pertama yang telah dilakukan, sehingga jalan keluar yang mereka lakukan adalah dengan *Rescheduling*.[110]

4) Pembiayaan diragukan atau macet adapun langkah yang dilakukan adalah :

   a) Dilakukan *resheduling*, yaitu menjadwalkan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran.

   b) Dilakukan *reconditioning*, yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil usaha.

> " ketika menemukan pembiayaan macet di usahakan untuk tetap membayarkan pokok pinjamannya saja, kalau tidak bisa maka langkah selanjutnya adalah dengan Litigasi yaitu melakukan jalur hukum berupa lelang, eksekusi jaminan. Kenapa harus di lakukan litigasi karena uang yang dipakai oleh nasabah itu adalah uang Umat, uangnya orang banyak, dan itu semua adalah amanah yang sewaktu-waktu akan d ambil oleh nasabah.[111]

d. 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

---

[110]. Hasil observasi ketika PPL di BTM MENTARI selama 1 bulan

[111]. Wawancara dengan Bapak Muhammada Faizal tanggal 26 Mei 2015

pembiayaan. Kebanyakan lebih memilih melakukan *rescheduling*, *reconditioning* dan pembiayaan ulang dengan *qorddul hasan* dan jaminan harus tetap ada sebagai persyaratan jeminannya.

> " dalam pembiayaan bermasalah di BTM MENTARI sangat menghindari penyitaan jaminan, karena jika semakin banyak nya menyita barang maka reputasi bank pun menjadi kurang baik.[112]

> " pada pasal 7 yang tercantum dalam akad, yang berbunyi pihak KEDUA dengan ini memberikan hak dan kuasa sepenuhnya kepada pihak PERTAMA untuk sewaktu0waktu mengambil tabungan/simpanan pihak KEDUA yang ada pada pihak PERTAMA apabila pihak KEDUA terlambat membayar kewajiban kepad Ppihak PERTAMA, serta mengambil barang jaminan apabila pihak KEDUA mengalami Wan Prestasi atau mengingkari perjanjian ini"[113]

Jika memang harus dilakukan maka penyitaan harus sesuai dengan kaidah islam yaitu :

a) Simpati : sopan, menghargai dan fokus pada tujuan penyitaan.

   " meskipun tujuan kita adalah menyita jaminan namun kita harus tetap bersimpati kepada nasabah, karena mereka sedang tertimpa masalah"

b) Empati : menyelami keadaan nasabah, bicara seakan untuk kepentingan nasabah, membangkitkan kesadaran nasabah untuk mengembalikan utangnya.

c) Menekan : tindakan ini dilakukan jika dua tindakan sebelumnya tidak diperhatikan.

Apabila ketiga langkah tersebut di acuhkan maka akan ditempuh cara lain yaitu :

a. Menyita barang yang senilai dengan pinjaman

---

[112]. Wawancara dengan Rahadian Endra Jusuma. Tanggal 24 Mei 2015

[113]. Akad pembiayaan BTM MENTARI pasal 7

“ dalam penyelasaian sebuah pembiayaan bermasalah dalam hal ini sesuai dengan kolektabilitasnya masing-masing pada saat tanggal pembayaran namun belum juga memebayar sampai 3 bulan nanti akan kami kunjungi, dari situ kita bisa tau kondisi usahnya, dari situ kita akan memebritahukan bahwa belum membayarkan angsurannya untuk bulan ini, jika setelah kunjungan tetap saja belum ada tanggapn maka akan diberikan surat somasi untuk yang pertama, dan jika sampai setelah itu masih saja belum membayar maka masuklah ke kolek 3 yaitu memberikan somasi yang kedua, namun ketika sudah sampai jatuh tempo untuk yang bulan k.3 maka akan memberiahukan akan dilakukan pengamanan jaminan, dan sampai pada kolek yang terakhir yaitu Macet penarikan jaminanan.”[114]

b. Menjual barang jaminan

“ penjualan barang jaminan dilakukan ketika sudah memasuki jatuh tempo pembiayaan yang dilakukan, namun barang boleh dijual sebelum jatuh tempo dengan kesepakatan antara kedua belah pihak, penjual dilakukan di balai lengang yang dihadiri oleh pemilik barang, jika jaminan berupa tanah maka akan mendapatkan risalah lelang yang dapat digunakan untuk membalik nama”[115]

Jadi beberapa langkah yang di ambil oleh pihak BTM MENTARI dalam menyessaikan pembiayaan bermasalah yang terjadi adalah sebagai berikut :

1) Memberikan surat teguran/ somasi
2) Melakukan *recheduling* atau penjadwalan kembali jangka waktu dan jumlah angsuran tiap bulan.
3) *Reconditioning,* yaitu memperkecil tingkat bagi hasil ketika nasabah benar-benar mengalami kesulitan.
4) Dan yang terakhir adalah melakukan penyitaan atas barang jaminan.

[114]. Wawancara dengan Mas Rahadian Endar Kusuma, tanggal 26 mei 2015
[115]. *Ibid*

C. Pembahasan

1. Peran Account Officer dalam Manajemen pembiayaan

Produk pembiayaan yang ada pada lembaga keuangan syariah khususnya pada BTM MENTARI merupakan suatu kegiatan penyaluran dana kepada nasabah dengan prinsip syariah yang bertujuan unutk memaksimalkan laba perusahaan, dalam hal ini pemberian pembiayaan di dasarkan atas kepercayaan yang digunakan dengan benar, adil dam harus disertai dengan syarat-syarat yang jelas. Dalam pembagian keuntungannya menggukan prinsip bagi hasil.

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.

a. Permohonan pembiayaan

Tahap awal dari proses pembiayaan di BTM MENTARI adalah pengajuan permohonan pembiayaan. Permohonan pembiayaan dapat dilakukan secara tertulis maupun lisan. Dalam prakteknya permohonan pembiayaan lebih banyak dilakukan secara lisan. Inisiatif pengajuan pembiayaan biasanya datang dari nasabah yang kekurangan modal atau membutuhkan modal tambahan untuk pengembangan usahanya atau untuk membuka usaha baru. 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.

Ketika awal calon nasabah mengajukan pembiayaan akan di tanya butuh dana berapa, untuk apa, dan usaha yang dilakukan apa, setelah itu akan di berikan Memo yang berisikan tentang identitas calon nasabah serta keperluan dana yang diajukan dan untuk tahap selanjutnya mengumpulkan syarat-syarat yang harus dipenuhi agar pembiayaan dapat ditindak lanjuti.

Adapun semua syarat-syarat yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut :

1) KTP Suami Istri, data identitas nasabah diperlukan untuk mengetahui legalitas pribadi serta alamat tinggal calon nasabah. Hal ini terkait denga alamat penagihan dan penyelesaian masalah-masalah tertentu dikemudian hari, untuk keterangan suami/istri disini bertujuan untuk menghindari kasus seorang pasangan suami/istri tidak tahu bahwa pasangannya terlibat hutang di BTM MENTARI.
2) Foto copy KK, surat nikah untuk nasabah yang menggukan saksi suami/Istrinya, hal ini diperlukan untuk mengetahui jumlah tanggungan keluarga dan untuk mengetahui kebenaran ikatan perkawinan keduanya.

3) Jaminan, jaminan disini bisa berupa BPKB ataupun sertifikat. Hal ini bertujuan sebagai ikatan atas biaya yang diberikan dan menambah kehati-hatian nasabah dalam menjalankan usahanya dan menganggapnya sebagai amanat yang harus disampaikan. Jaminan ini dilengkapi dengan Foto Copy STNK, Foto copy BPKB. Foto copy data jaminan, diperlukan untuk mengetahui kebenaran jaminan, nilai jaminan dan status jaminan.

b. Survay.

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. Dalam proses di BTM MENTARI ini menggunakan analisis 5C yaitu :

1) *Character* , untuk menetukan apakah orang ini layak atau tidak diberikan pembiyaan dapat dilihat dari tanggung jawab seseorang, kejujuranya dan keseriusannya hal-hal tersebut dapat kita gali dan kita lihat dengan caranya berkomunikasi, bagaimana cara dia bersosialisasi, informasi tersebut bisa kita peroleh dari rekan kerja, saudara dan juga tetangganya. Kita juga bisa mendapatkan informasi tambahan dari *Account Officer* lembaga-lembaga lain.

2) *Capacity,* yaitu kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya, adalah kemampuan yang dimiliki nasabah untuk membuat

rencana dan merealisasikan rencana tersebut menjadi kenyataan, termasuk dalam menjalankan usahanya agar memperoleh laba sesuai yang diharapkan. Penilaian kemampuan calon nasabah meliputi : kemampuan bidang manajemen, keuangan, pemasaran, dan teknis. dalam hal ini kita bisa mendapatkan informasi dari relasi bisnisnya, ataupun kita melakukan kunjungan langsung ke tempat usahanya. Namun untuk pembiayaan kecil yang dilihat hanya beberapa hal saja dan yang penting calon nasabah memiliki usaha.

3) *Capital.* Penilaian terhadap capital dimaksudkan untuk mengetahui keadaan permodalan, sumber modal, dan penggunaan, sehingga dapat diketahui berapa jumlah biaya yang harus diberikan. Untuk hal ini *Account Officer* yang melakukan survay mencocokan tentang kondisi yang ada dilapangan dengan yang telah di jelaskan kepada pihak BTM .

4) *Collateral,* penilaian jaminan dilihat dari segi ekonomisnya, penyusutan dan harga pasarannya, jaminan yang digunakan terima di BTM MENTARI ini berupa motor untuk pembiayaan kecil dibawah lima juta rupiah, dan mobil untuk pembiayaan menengah yaitu pembiayaan lima sampai dengan lima belas juta rupiah, dan sertifikat tanah untuk pembiayaan besar lima belas juta keatas, dengan demikian seorang *Account Officer* harus selalu updet

tentang harga pasaran motor, mobil dan tanah. Karena hal tersebut akan memudahkannya dalam bekerja.

5) *Condition.* Adalah kondisi sosial ekonomi sekarang dan yang akan datang yang dapat mempengaruhi maju mundurnya usaha calon nasabah.

Setelah dilakukan survay selanjutnya *Account Officer* akan memberikan keputusan apakah pengajuan tersebut layak di realisasikan atau tidak, jika memang tidak layak maka pihak *Account Officer* akan secepatnya meberitahukan kepada nasabah, begitu juga sebaliknya. Dan jika pengajuan tersebut di setujui maka *Account Officer* akan mengajukan kepada pimpinan, dan tahap selanjutnya adalah pencairan.

c. 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:

1) No Register yang berguna sebagai data pembayaran angsuran nasabah.
2) Tanggal penandatanganan akad
3) Nama Nasabah dan saksi
4) Jumlah pinjaman
5) Jumlah pinjaman

6) Jangka waktu angsuran

7) Presentase keuntungan

8) Nilai angsuran

9) Keterangan jaminanan.

Setelah selesai penandatanganan akad nasabah dibuatkan kartu angsuran yang akan digunakan setiap bulannya, untuk memantau angsuran yang telah dibayarkan.

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

Dalam melakukan analisis Seorang *Account Officer* harus selalu menjunjung tinggi nilai proesionalisme dalam tindakannya. Seorang *Account Officer* juga harus memiliki prinsip sendiri berdasarkan analisis yang dilakukannya. Seorang *Account Officer* harus tegas dalam mengambil suatu keputusan, jangan segan-segan menolak sebuah pembiayaan jika dari hasil analisis memang tidak layak untuk di biayai oleh bank. Kelengkapan dokumentasi sebelum pembiayaan di realisasi. Seorang *Account Officer* harus menyadari bahwa tidak semua keinginan nasabah dapat dan harus dipenuhi oleh bank. Seorang *Account Officer* harus selalu memelihara posisi sebagai penghubung antara bank dengan nasabah, dan pada titik terakhir, ia harus selalu menempatkan bank sebagai prioritas utama. Karena kesuksesan pembiayaan dalam dunia perbankan ada di tangan seorang *Account Officer*.

Di BTM MENTARI mempunyai 3 orang *Account Officer* diantaranya ada

Mas Rahadian Endra Kusuma beliau adalah seorang *Account Officer* yang tegas, memiliki kemampuan analisis yang tinggi, namun beliau juga memliki sifat yang humoris dan mudah bergaul sehingga nasabahnya berada dalam pengawasanya merasa betah pada dan kenyataanya beliau memegang pembiayaan paling banyak.

Yang kedua adalah Mas Didik Saiful Anwar belau adalah seorang *Account Officer* yang memiliki pemikiran logis, percaya diri, dan mudah bergaul dalam melakukan pengawasan pembiayaan beliau sering melakukan kunjungan ke tempat nasabah-nasabahnya.

Yang ketiga adalah Ade Sofyan Putra beliau adalah seorang *Account Officer* yang sabar dan telaten dalam mengahadapi nasabahnya, beliau juga orang yang pandai mengatur waktu dalam melakukan survay di luar kantor maupun dalam dalam melakukan pengawasan pembayaran angsuran nasabah di kantor untuk membatu Teller.

2. Strategi Account Officer dalam mencegah risiko pembiayaan bermasalah.

Sesungguhnya risiko pembiayaan baru saja dimulai ketika pencairan dilakukan, pengawasan dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha, apabila pembiayaan terindikasi bermasalah Tindakan pertama yang bisa dilakukan untuk mencegah terjadinya sebuah pembiayaan bermasalah adalah berhati-hati dalam

memberikan pembiayaan. 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. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal seperti lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, permodalan yang tidak cukup.

1) Petugas *(Account Officer)*

1) Kurangnya analisis yang dilakukan dalam pemberian pembiayaan
2) Lemahnya sistem informasi pembiayaan serta sistem pengawasan administrasi pembiayaan mereka.
3) Pengikatan jaminan yang kurang sempurna.

b. Analisis faktor eksternal.

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

1) Nasabah

   a) Charakter nasabah mengalami kecelakaan

   b) Kapasitas ketidak mampuan nasabah dalam mengelola usahanya.

2) Lingkungan.

   a. Ketidak mampuan nasabah dalam melakukan persaingan bisnis.

Banyak cara yang dapat dilakukan oleh pihak BTM untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah ini, tergantung pada berat ringannya masalah yang dihadapi serta sebab-sebab terjadinya pembiayaaan bermasalah.

Pengawasan terhadap pembiayaan juga dilakukan dalam meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah, pengawasan yang dilakukan oleh pihak BTM MENTARI adalah dengan melakukan kunjungan ketempat usaha nasabah, dengan melihat dan bertanya dengan kondisi usahanya. Pengawasan juga dilakukan dengan melihat rekening koran nasabah yang bersangkutan untuk memastikan bahwa pembiayaan yang dilakukan masih tetap lancar atau tidak.

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

a. Memberikan somasi kepada nasabah ketika sudah menunggak selama tiga bulan dan somasi selanjutnya akan diberikan bulan berikutnya ketika nasabah tetap tidak membayarkan tunggakannya, Somasi di berikan sampai tiga kali dan yang ketiga dengan keterangan pengamanan barang jaminan.

b. Melakukan *resheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran. ketika nasabah sudah benar-benar dalam kesulitan dan masih ada i'tikad baik untuk menyelesaikan pembiayaannya maka solusi yang ditawarkan oleh BTM MENTARI adalah dengan memperpanjang lama angsuran pembiayaan. Adapun syarat-syarat agar dapat dilakukan penjadwalan ulang adalah sebagai berikut:

   1) Potensi usaha ada yaitu usaha yang dijalankan nasabah memiliki potensi dan prospek yang cerah.
   2) Kemampuan debitur ada yaitu nasabah mempunyai kemampuan untuk menjalankan usahanya tetapi mengalami sedikit masalah.
   3) Problem cash flow sementara yaitu nasabah mengalami kesulitan dalam hal manajemen keuangan (aliran kas) yang bersifat sementara.
   4) 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

c. Melakukan *reconditioning* yaitu memperkecil margin keuntungan nisbah bagi hasil. Ketika nasabah mersa tidak mampu dengan tingkat bagi hasil yang selama ini di berikan dan akhirnya pembiayaan terindikasi bermasalah, maka bisa melakukan *reconditioning*. Adapun syarat-syarat agar dapat dilakukan memperkecil margin 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.

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.

Penyitaan jaminan dilakukan dengan cara yang baik, sopan, ketika surat somasi yang ke tiga telah diberikan kepada nasabah yang berisikan tentang pengamanan barang jaminan ketika sampai pada somasi ketiga tetap tidak ada respon maka proses selanjutnya pihak BTM MENTARI akan melakukan pengamanan jaminan sebagaimana telah tercantum pada akad, dengan catatan dalam melakukan penyitaan harus disetujui oleh pemilik barang.

Penjual barang jaminan dilakukan ketika sudah jatuh tempo atau sesuai dengan kesepakatan, atau penjualan dapat dilakukan sebelum jatuh tempo dengan kesepakatan antara dua belah pihak. Jika barang berupa tanah maka pihak BTM akan melakukannya penjualan melalaui balai lelang. Setelah melakukan lelang maka akan keluar risalah lelang yang digunakan untuk membalik nama.

BAB V

PENUTUP

A. 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"

1. 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 :

a. 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.

b. 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.

c. Pengawasan dilakukan untuk pengamanan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah, dengan cara memantau rekening koran nasabah dan sering melakukan kunjungan ke rumah nasabah

2. 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 :

a. Melakukan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran.

b. Memberikan somasi ketika nasabah sudah 3 bulan tidak membayar angsuran, somasi akan diberikan sampai 3 bulan selanjutnya.

c. Penarikan jaminan sebagaimana telah tercantum pada akad yaitu di pasal 7

B. Saran

1. 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.

2. Untuk peneliti selanjutnya

   Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya BTM MENTARI merupakan lembaga keuangan di ngunut yang eksistensinya di akui oleh masyarakat ngunut dan sekitarnya, dan para pegawainya yang ramah, serta lokasinya yang sangat strategis yaitu dekat dengan pasar dan juga pabrik, tidak menutup kemungkinan bahwa 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.

DAFTAR PUSTAKA

Antonio, Muhammad Syafi'i, 2000, *Bank Syariah Suatu Pengantar Umum,cetakan 1*,jakarta: Tazkiah Institute.

Arikunto,Suharsimi,2006,*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*,jakarta: PT Rineka cipta.

Arikunto, Suharsimi,1991, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* Jakarta: PT. Melton Putra.

Arifin, Zaenal Dasar-*dasar Manajemen Bank Syariah*, 2009,jakarta: Azkia Publiser.

Anslem Strause dan Juliet Corbin,1997, *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif* Surabya: PT. Bina Ilmu.

Departemen Agama RI,Al-Qur'an dan Terjemahannya, t.t.,PT Examedua arkanleema.

Djam'an Satori dan Aan Komariyah,2009,*Metodologi Penelitian Kualitatif* , ,Bandung: Alfabeta.

H Veithzal,Rivai,2006, *Credit Managemen Handbook,(teori,konsep, prosedur dan Aplikasi panduan praktik Mahasiswa,Bankir dan Nasabah),*Jakarta:PT Raja Grafindo Peersada.

Ismail, 2011,*perbankan syariah,* jakarta: PT Fajar Pratama Offset.

Imron, Arifi, 1994, *Penelitian Kualitatif Dalam Bidang Ilmu-ilmu Sosial dan Keagamaan*, Malang: Kalimasahada Press.

Jusuf,Jopie,1997 Panduan *Dasar Untuk Account Officer*,Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Karim, Adiwarman,2010, *Bank Islam Analisis dan fiqih keuangan,*Jakarta:PT Raja Grafindo Persada.

Kasmir, 2002, *Manajemen Perbankan*, jakarta:PT Raja Grafindo Persada.

Lexy,j. Moleong,2005,*Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosda Karya.

Marzuki, 1983,*Metodologi Riserch*, Yogyakarta: Nanindita Offset.

Muhammad, 2005, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah,* Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.

Muhammad, 2005, *Manajemen Bank Syariah,* Yogyakarta UPP AMP YKPN.

Masri Singarimbun, dan Setevan Effendi,1989, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: LP3S.

Nur Asiyah,Binti,2014, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, yogyakarta: Teras.

Patton dalam Lexy J. Moleong, 1999, *Metode Penelitian Kualitatif*,Jakarta: PT RemajaRosdakarya.

Rivai, dan Veithsal,2008, *Islam Financial Managemen, Teori, Konsep dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Kauangan, Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa*, jakarta: Rajawali Press.

Ridwan,Muhammad,2005, *Manajemen Baitul mall wat tamwil*, Yogyakarta: UUI Press.

Riduwan, 2006, *Metode dan Teknik Menyusun Tesis,* Bandung: Alfabeta.

Suhendi,Hendi, 2007,*Fiqih Muamalah*, jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Syafi'i Antonio, Muhammad,2001, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press.

Supramono, Gatot, 1996 *Perbankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan Yuridis*, Jakarta: Djambatan.

Soeranto dan Licolin Arsyad, 2003, *Metodologi Penelitian: Untuk Ekonomi dan Bisnis,*yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Sry Kartika Ritanga, *Upaya Bank dalam mencegah dan menyelasikan kredit macet Studi Kasus : PT. Bank Sumut Kantor Cabang Padang Sidempuan,* (Medan:Skripsi,2008)

Sudjana, Nana,1998, *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah,*Bandung:Sinar Baru.

Sutrisno, Hadi 1987,*metodologi Research*, yogyakarta:Andi Offset.

Tegiuh, Muhammad, 1999, *Metode Penelitan Ekonomi: Teori dan Aplikasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Yudistira, Reza,2011 *Strategi Penyelesaian pembaiaayn bermasalah pada Bank Syariah mandiri* ,jakarta:Skripsi.

Zulkifli,Sunarto,2003, *panduan praktis transaksi perbankan syariah*, jakarta: Zikrul Haki

https://fasterbookstore.wordpress.com/2010/06/30/difinisi-dan-jobdesk-account-officer/ diakses pada hari kamis 16 april 2015 jam 12.46

www.bi.go.id/id/tentang-bi/**uu**-bi/Documents/**uu**_bi_1099.pdf diakses pada *26 mei 2015 jam 09.47*.

PEDOMAN DOKUMENTASI

1. Lokasi Penelitian
2. Buku Pedoman BTM MENTARI Ngunut Tulungagung
3. RAT tahun 2014

DATA INFORMAN

Adapun informan untuk penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Nama : Muhammad Faizal

   Jabatan: Manajer di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung

2. Nama : Rahadian Endra Kusuma

   Jabatan: *Account Officer* di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung

3. Nama : Didik Saiful Anwar

   Jabatan: *Account Officer* di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung

4. Nama : Ade Sofyan Putra

   Jabatan: *Account Officer* di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung

Lapiran Hasil Wawancara

Nama : Ade Sofyan Putra

Tanggal : 12 Mei 2015

1. Bagaimana Proses Pembiayaan yang terjadi di BTM MENTARI ?

   - *Mas , untuk proses pembiayaan yang ada disini itu seperti apa.?*
     Yaa seperti biasanya mbak dari Proses awal pasti pengajuan pembiayaan oleh nasabah, biasanya meraka tanya dulu
     " mas nyilih duit iso opo ndak" ? *aku butuh cepet biasane pirang dino mas .?* biasane nasabah ya bigitu mbak.. kalau semua nya sudah jelas kemudian mengisi memo, kemudian menyerahkan persyaratan, setelah persyaratan diterima kemudian dilakukan proses survay kepada nasabah, kemudian baru diajukan kepada pimpinan dari hasil survay yang dilakukan, tahap terakhir adalah menunggu hasil keputusan dari pimpinan. Kalau memang pembiayaan disetujui maka besoknya uang bisa cair mbk... kalau disini prosesnya mudah mbak...
2. Apasaja persyaratan yang harus dilengkapi untuk pembiayaan ?

   - *Truss untuk jaminan yang harus dipenuhi nasabah apa saja mas.?*
     Untuk jaminan kendaraan atau Jaminan BPKB, foto copy KTP suami istri, foto copy STNK, foto copy BPKB, foto copy KK, foto copy surat nikah jika peminjam dan saksi adalah suami istri
     Untuk jaminan tanah yaitu sertifikat dan foto copy sertifikat

3. Bagaimana analisis yang dilakukan oleh *Account Officer* ?

   Analisis 5C yaitu : Charakter, Capital, Capacity, Collateral, Condition.

   - *Proses analisis yang terjadi seperti apa mas.?*
     Analisis yang menggunakan 5C hanyalah pembiayaan besar saja mbak, sedangkan Pembiayaan dibawah lima juta yang paling diutamakan dalam memebrikan pembiayaan hanyalah *Character*, dan *Collateral*. Kalau Untuk *charakter* bisa dilihat dari tutur kata orang tersebut, lingkungan rumah dan bisa bertanya kepada tetangga

Untuk penilaian jaminan yang kami lakukan pebiayaan kami berikan dari 40% harga jaminan, klo untuk nasabah lama bisa 50% dan untuk nasabah lama biasanya tidak dilakukan survay ulang.

4. Bagaimana menyelesaikani pembiayaan bermasalah ?

   - *Kalau sampai terjadi pembiayaan bermasalah, penanganannya bagaimana mas.?*
     Jika sudah 3 bulan tidak memebayar maka dari kami akan memberikan surat teguran, kalau memang dari nasabahnya tidak ada respon nanti kami kirimi surat teguran lagi mbk,,, dan biasanya juga kami tanya baik-baik masalahnya apa, kalau tetap tidak ada respon yaa kami melakukan langkah selanjutnya mbak...

     Langkah selanjutnya seperti apa mas .?

     Kami lakukan penyitaan barang jaminan mbak, tapi itu juga jarang sekali, biasane nasabah setelah diberi somasi 2 kali sudah takut mbak..

Laporan hasil wawancara

Nama : Didik Saiful Anwar

Tanggal : 19 Mei 2015

1. Bagaimana proses pembiayaan yang terjadi di BTM MENTARI.?

   - *Proses pembiayaan disini seperti Apa mas.?*
     Dari awal pengajuan yaa mbk, dilihat keperluannya apa . jaminana yang dimiliki apa... Harga jaminannya berapa...untuk pencairannya itu 50% dari harga jaminan...
2. Apa saja persyartan yang harus di penuhi oleh calon nasabah.?

   - *Untuk persyartannya itu seperti apa mas .?*
     Foto copy ktp dua orang bisa suami istri bisa saudara, jaminannya BPKB, foto copy BPKB, foto copy STNK, foto copy KK
3. Bagaimana proses analisis dengan sistem 5C.?

   - *Untuk survay yang di lakukan itu seperti apa mas..?*
     Survay yang dilakukan kalau memang sudah pernah pinjam yaa gk di survay lagi, tapi kalau belum pernah pinjam yaa paling tidak tau rumahnya mbk... kan kalau terjadi apa-apa bisa di carai ke rumahnya...

   - *Kalau segi karakter dilihat dari segi apa mas .?*
     Untuk karakter bisa dilakukan survay lingkungan.. kadang kan orang itu nakal apa ndak kita juga harus tau..kadang melihat orangnya saja kita sudah tau mbk.. bisa juga dari kata-katanya kasar atau gk..

   - Kuntuk capitalnya seperti apa mas (segi usahnya mas)..?
     Kalao disini itu gk dilihat mbak, yaa nanti kami tanya kalau angsuran segini mampu apa ndak,
4. Bagaimana menangani pembiayaan bermasalah.?

   - *Kalau triknya untuk meminimalisir kemungkinan pembiayaan macet gimana.?*

Maksimal jika 3 bulan tidk membayar angsuran nanti akan kita beri somasi..

- *Untuk mencegah kemacetan itu seperti apa mas, apa Cuma dari analisisnya itu aja..*?
  Yaa bisa sering kami kunjungi mbak, kalau sering dikunjungi kita akan tau orang itu masih mampu bayar apa gk, kalau tidak kan bisa dilakukan penjandawalan ulang pembiayaannya.

Laporan hasil wawancara

Nama : Rahadian Endra Kusuma

Tanggal : 25 Mei 2015

1. Bagaimana proses pembiayaan yang ada di BTM MENTARI.?

   - *Untuk proses pengajuan pembiayaan itu seperti apa.?*
     Pengajuan pengusulan pembiayaan yang di buat oleh nasabh, yang isinya sesuai dengan keinginana nasabah, kemudian diserahkan kepada bagian pembiayaan yaitu Account Officer, kemudian pengecekan mulai dari jaminana foto copy ktp, foto copy kk, foto copy STNK, BPKB, surat nikah..
   - *Untuk survaynya bagaimana mas..?*
     Survay dilakukan biasanya mendatangi rumahnya, kemidan cek mondisi kendaraan, setelah selesai survay kemudian di ajukan ke pimpinan, dan kemudian menunggu keputusan pimpinana baimana..
2. Apa saja persyartan yang harus dipenuhi untuk mendapatkan pembiayaan

   di BTM MENTARI .?

   - *Untuk persyaratannya apa saja mas..?*

     Sama mbk... seperti yang tadi, tapi untuk jaminan bentda tidak bergerak sertifikat, pajak pipil
3. Bagaimana proses Analisis menggunakan 5 C.?

   - *Untuk yang pertama characternya gimana mass..?*

     Dilihat caranya berkomunikasi, bagaimana hubungannya dengan masyarakat, tutur bahasanya gimana, tingkat kebersihan rumahnya seperti apa, kebersihan kan juga mencerminkan karakter seseorang..

   - *Truss selanjutnya untuk yang capacity bagaimana ..?*

Dilihat dari segi usahanya apa.. truss tingkat pendapatan dari usahanya kira-kira berap..
Contohnya yaa mbk, ketika kita survay datang, yang ngecat berapa, truss tingkat harganya berapa, berapa lama mengecatnya berapa lama, lhaa dari situ kan kelihatan berapa pendapatannya, kalo pendapatnya lebih dari kebutuhan keluarga berati kan masih ada kemungkinan dia untuk membayarkan angsuran setiap bulannya.

- *Truss capitalnya bagaimana ..?*
  Ketika kita survay kita lihat apakah pengajuan sesuai dengan yang ada dilapangan atau tidak, ketika dia mengajukan mesin apakah di lapangan dia membutuhkan mmesin atau tidak kalau memang dia membutuhkan mesin berati kondisi dilapangan cocok dengan yang di ajukan, truss yang kedua, apakah ketika memberikan mesin usahanya mampu lebih produktif atau tidak, kalau tidak ataupun tetap yaa akan kita tolak... jadi semua itu harus fleksibel dengan keadaan yang sebenarnya.

- *Truss untuk jaminannya..?*
  Cek kondisi secara rill, tanyakan harga pasarnnya bisa dilihat dari internet, dari pasar atau juga bisa ditanyakan ke teman-teman..

- *Conditional..?*
  Pinjaman di atas 10 juta pengitannya SKMHT, pinjaman diatas 40 juta pengikatannya APHT, untuk pencairannya maksimal 50% dari harga jaminan, kalau benda bergerak itu kalau pinajaman diatas 10 juta itu fidusia,

4. Bagaiamana langkah untuk menghadapi pembiayaan bermasalah .?

- *Untuk mengatasi pembiayaan bermasalah seperti apa..?*

  Masuk pada kolek 1 lancar, tidak perlu di datangi, kan kalau lancar gk prlu di datangi, untuk apa di datangi, semuanyakan sudah bagus.
  Kolek 2, tagihan pertama, mulai datang dan tanya-tanya kondisi usaha, masuk kolek 2 ini ketika terlambat kira-kira samapi 2 minggu, kita tanya kenapa kog telat pak, kapan bisa bayar pak...” insyalah 1 minggu lagi mass,, “ biasanya nasabah janji mau bayar.
  Ketika sampai batas waktu yang telah di janjikan ternyata belum bayar, kalau tidak bayar akan dapat somasi pertama, yang jangkanya sekitar 2 minggu dan seterusnya bisa di berikan somasi selanjutnya.
  Kolek 3. Ketika sudah sampai k.3 kita harus melakukan keamanan jaminan, mengamankan bukan berarti menjual, penjualan dilakukan setelah jatuh tempo, penjual dilakukan selah mendapatkan risalaha lelang yang berfungsi untuk balik nama setifikat, yang sedua bisa

lewat balai lelang tampo yang berufngsi intuk biasaya perkaraan yang selanjutnya

. **Laporan hasil wawancara**

Nama : Muhammad Faizal

Tanggal : 25 Mei 2015

1. Apa saja yang perlu di analisis dalam memberikan pembiayaan di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung.?

   a. *Bagaimana cara melihat caracter dari seorang calon nasabah.?*

      Untuk carakter bisa dilihat dari perilaku sehari-hari, dari pinjaman di tempat lain, bisa juga dari tingkat keimanan seseorang, kalau ingin tau kehidupan rumah tangganya biasanya kita tanya ke tetangganya, kadang untuk menilai seorang nasabah saya punya cara tersendiri mbk.. semisal untuk calon nasabah saya yang penajuannya tinggi, kadang saya dekati dengan cara kita ajak keluar, makan, ngopi kadang juga karaoke, dari situ bisa di ketahui orang ini sering keluar apa enggak, dari caranya dia bergaul di temapt seperti itu sudah akan kelihatan gimana wataknya....

   b. *Capacity..?*

      Bisa dilihat dari perputaran uangnya, dari cash flonya, kondisi ekonomi bisa dilihat dari keadaan rumahnya kontrak, ikut orang tua atau rumah sendiri,kalau kontrak akan kami tolak, bisa juga bertanya kepada relasinya, tanggungannya ada berapa orang...

   c. *Capital..?*

Untuk mengukur modal calon anggota di ukur dari stok barang yabg ada jika itu pedagang, menanyakan utangnya di tempat lai, kebutuhan hidupnya, gaya hidupnya suka hura-hura atau tidak, sumber modal yang ada..

d. *Conditional..?*

Terkait tentang regulasi, inflasi, tingkat pertumbuhan ekonomi, jika di lihat dari dalam (internal) kondisi ekonomi nasabah, kemampun bayarnya bagaimana..

e. Colateral/ jaminannya bagaimana..?

Untuk jaminana jika tanah dilihat dari NJOPnya , pipil pajak, jaminan, perhitungannya, 10%x NJOP untuk bumi/tanah.

untuk lokasi tanahnya market atau tidak, untuk jaminan tidak berani jika tanah sawah...

kelemahan saya ketika mensurvay ataupun memberikan persetujuan calon nassabah adalah saya gak tegaan dengan orang, itu yang paling tidak boleh di lakukan, karena ini adalah perpuran uang amanah dari orang lain, kalau itu sampai macet ketika di salurkan ke pembiayaan yang salah, maka kami yang akan kesulitan mempertangung jawabkanya.

2. Bagaimana penangannya untuk pembiayaan bermasalah.?

Untuk pembiayaan katagori lancar , survay , kita tanyakan bagaimana suka-dukanya ber usaha, memberikan banya informasi tentang regulasi, kebijakan pemerintah, sekmentasi pasar, mekanisme pasar saat ini, harus pintar-pintar membca peluang usaha.

Untuk potensi bermaalah, melakukan pembinaan anggota, melakukan perilaku manajemen usaha, kebijakan berinvestasi,, memberikan pembinaan dan pemantauan, menjadwalkan ulang pembiayaan yang telah

dilakukan, menurunkan bagi hasil jika sudah tidak mampu, penambahan jumlah jaminana juga perlu, ketia usaha nasabah dengan modal sedikit tidak berjalan lancar kemungkinan jika modalnya besar bisa melancarkan usaha,

Pembiayaan kurang lancar, memberikan teguran yang keras agar orang bisa konsen membayarkan utangnya.

Untuk yang Macet di usahakan diusahakan pokok jaminana saja, tanpa bagi hasinya, kalau hal itu tidak bisa dilakukan maka kami akan melakukan litigasi, yaitu melakukan tindakan lelang.

Kalau memang sudah tidak di tolong, harus dilakukan litigasi, karena ini adalah uang rakyat.

DOKUMENTASI

Wawancara dengan Manager BTM MENTARI Bapak Muhammad Faizal.

Wawancara dengan Mas Ade Sofyan Putra, *Account Officer* BTM MENTARI

Bersama Staf BTM
MENTARI Ngunut

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656
Tulungagung – Jawa Timur 66221 website: febi.iain-tulungagung.ac.id

Nomor : In.17/F.IV.1/TL.00/ 173 /2015 Tulungagung, 03 Februari 2015
Lamp : -
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada
Yth. **PIMPINAN BTM MENTARI TULUNGAGUNG**
di
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Disampaikan dengan hormat, dalam rangka menyelesaikan program Sarjana (S-1), kami mengharap kesediaan Bapak/Ibu agar mahasiswa berikut ini:

nama : WILY ANA ARIFANI
NIM : 3223113092
Jur/Prodi : Perbankan Syariah

diberikan izin untuk melakukan penelitian dalam menyusun skripsi di tempat/lokasi Bapak/Ibu dengan judul:
"Peran Account Officer dalam Memberikan Kebijakan Pembiayaan untuk Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah di BTM Mentari Tulungagung".

Demikian surat ini, atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik

Dr. NUR AINI LATIFAH, SE., MM
NIP. 197009011999032002

KOPERASI INDONESIA

KOPERASI SYARI'AH

BTM MENTARI NGUNUT

JALAN DEMUK NO. 102 ☎ (0355) 398980

NGUNUT – TULUNGAGUNG 66292

Tulungagung, 19 Juni 2015

Assalamualaikum wr. wb.

Dalam rangka menyelesaikan program sarjana (S-1) mahasiswa IAIN Tulungagung sebagai berikut :

Nama	: Wily Ana Arifani
NIM	: 3223113092
Jurusan	: Perbankan Syariah

Telah melakukan penelitian di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung dengan judul penelitian : **"Peran Account Officer Dalam Manajemen Pembiayaan di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung".**

Demikian surat pernyataan ini disampaikan Terima kasih.

Wassalamualaikum wr. wb.

Mengetahui,

Manager BTM Mentari

KOPSYAH BTM MENTARI KEC. NGUNUT KABUPATEN TULUNGAGUNG

Muhammad Faisal

KOPERASI INDONESIA

KOPERASI SYARI'AH

BTM MENTARI NGUNUT

JALAN DEMUK NO. 102 ☎ (0355) 398980

NGUNUT – TULUNGAGUNG 66292

MEMO PERMOHONAN PEMBIAYAAN

Nama Debitur : .....
Nama Suami / Istri : .....
Alamat : .....

Telephone
Rumah :
Hp. :

Kegunaan : .....
Fasilitas Pembiayaan : .....
Jangka Waktu : ..... Bulan
Plafon Pembiayaan : Rp. .....
Rencana Angsuran :
- Pokok Pembiayaan : Rp. .....
- Bagi Hasil ( ) : Rp. .....

Total Angsuran : Rp. .....

Rencana Potongan :
Administrasi : Rp. .....
Pengikatan Notaris : Rp. .....
Materai : Rp. .....
: Rp. .....
Pelunasan : Rp. .....
Total Potongan : **Rp** .....

Denah Lokasi Debitur

Data Jaminan :

Cek Fisik Khusus Kendaraan :

Catatan :

Tulungagung ,.....
Menyetujui,

(.....) (.....)
Suami / Istri **Pemohon**

Petugas Cek Jaminan	Surveyor	Mengetahui	**Pencairan Disetujui, Rp.** .....
		Muhammad Faisal	**H. Azhar Hamzah**

BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH
" MENTARI "
Badan Hukum : No. 188.2/14/BH/424.75/2001
KOPERASI INDONESIA JALAN DEMUK NO. 102 ☎ (0355) 398980 NGUNUT - TULUNGAGUNG - 66292

بسم الله الرحمن الرحيم

AKAD PEMBIAYAAN MUSYARAKAH

No : ..... Tanggal .....

Yang bertanda tangan dibawah ini :

3. **Hi. Azhar Hamzah** bertindak untuk dan atas nama Koperasi Syari'ah BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH MENTARI, berkedudukan di Jl. Demuk No. 102 Ngunut Tulungagung, selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA.

4. ..... bertindak untuk dan atas nama DIRI SENDIRI, bertempat tinggal di .... Selanjutnya disebut PIHAK KEDUA.

Dengan ini PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA sepakat untuk mengadakan Akad Pembiayaan Musyarakah, dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut :

Pasal 1

PIHAK PERTAMA dengan ini memberikan pinjaman berupa Pembiayaan Musyarakah kepada PIHAK KEDUA sebesar **Rp.** .....,- (.....)

Pasal 2

Jangka waktu pembiayaan dalam perjanjian adalah ..... bulan. Terhitung mulai tanggal .... dan akan berakhir pada tanggal .....

Pasal 3

PIHAK KEDUA dengan ini akan memberikan bagi hasil kepada PIHAK PERTAMA atas keuntungan dari usaha yang dijalankan oleh PIHAK KEDUA sebesar % atau setara **Rp.** .....,- / Bulan Pembayaran bagi hasil dilakukan setiap bulan sesuai dengan kartu angsuran dengan masa toleransi 3 (tiga) hari dari tanggal angsuran dan jika terlambat hingga 3 kali angsuran maka barang jaminan dapat diamankan sementara oleh PIHAK PERTAMA.

Pasal 4

PIHAK KEDUA dengan ini akan mengembalikan pembiayaan tersebut secara berkala / periodik sebesar **Rp.** .....,- / Bulan (Pokok Pembiayaan) selama ... kali angsuran sesuai dengan kartu angsuran

Pasal 5

Guna menjamin dan memastikan pembayaran kembali PIHAK KEDUA kepada PIHAK PERTAMA, dengan ini PIHAK KEDUA menyerahkan secara Feducia / SKMHT / APHT kepada PIHAK PERTAMA barang-barang jaminan sebagai berikut : .....

Pasal 6

Apabila terjadi keterlambatan/tunggakan pembayaran oleh PIHAK KEDUA dan PIHAK PERTAMA harus menagih tunggakan tersebut, PIHAK PERTAMA akan membebankan biaya penagihan yang besarnya 3 % dari jumlah tunggakan setiap bulan.

Pasal 7

PIHAK KEDUA dengan ini memberikan hak dan kuasa penuh kepada PIHAK PERTAMA untuk sewaktu-waktu mengambil tabungan / simpanan PIHAK KEDUA yang ada pada PIHAK PERTAMA apabila PIHAK KEDUA terlambat membayar kewajiban kepada PIHAK PERTAMA, serta mengambil barang jaminan apabila PIHAK KEDUA mengalami wan prestasi atau mengingkari perjanjian ini.

Pasal 8

PIHAK KEDUA dengan ini berjanji akan tunduk kepada segala ketentuan yang ada dan yang akan diadakan oleh PIHAK PERTAMA.

Pasal 9

Perjanjian ini tidak akan berakhir dengan meninggalnya salah satu pihak, akan tetapi akan dilanjutkan oleh ahli warisnya atau telah diberi hak.

PIHAK PERTAMA	PIHAK KEDUA	Mengetahui : Suami/Istri/.....

" MENTARI "
Badan Hukum : No. 188.2/14/BH/424.75/2001
JALAN DEMUK NO 102 ☎ (0355) 398980 NGUNUT - TULUNGAGUNG - 66292

بسم الله الرحمن الرحيم

AKAD PEMBIAYAAN MUDHARABAH

No : **7.02.00713** Tanggal **2 Oktober 2012**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

1. **H. Sutrimo** bertindak untuk dan atas nama Koperasi Syari'ah BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH MENTARI, berkedudukan di Jl. Demuk No. 102 Ngunut Tulungagung, selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA.

2. **Misjianti** bertindak untuk dan atas nama DIRI SENDIRI, bertempat tinggal di **Dsn. Baran 1 RT. 004/001 Ds. Panjerejo Kec. Rejotangan Tulungagung.** Selanjutnya disebut PIHAK KEDUA.

Dengan ini PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA sepakat untuk mengadakan Akad Pembiayaan Musyarakah, dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut :

Pasal 1

PIHAK PERTAMA dengan ini memberikan pinjaman berupa Pembiayaan Musyarakah kepada PIHAK KEDUA sebesar **Rp 3.000.000 ,- (Tiga Juta Rupiah)**

Pasal 2

Jangka waktu pembiayaan dalam perjanjian adalah **6** bulan. Terhitung mulai tanggal **2 Oktober 2012** dan akan berakhir pada tanggal **2 April 2013**

Pasal 3

PIHAK KEDUA dengan ini akan memberikan bagi hasil kepada PIHAK PERTAMA atas keuntungan dari usaha yang dijalankan oleh PIHAK KEDUA sebesar **30 % dari Keuntungan** atau setara **Rp.** 72.000 ,- / Bulan .Pembayaran bagi hasil dilakukan setiap bulan sesuai dengan kartu angsuran dengan masa toleransi 3 (tiga) hari dari tanggal angsuran dan jika terlambat hingga 3 kali angsuran maka barang jaminan dapat diamankan sementara oleh PIHAK PERTAMA.

Pasal 4

PIHAK KEDUA dengan ini akan mengembalikan pembiayaan tersebut dalam pasal 3 (Pokok Pembiayaan) dengan cara sekaligus, paling lambat pada saat akhir perjanjian ini.

Pasal 5

Guna menjamin dan memastikan pembayaran kembali PIHAK KEDUA kepada PIHAK PERTAMA, dengan ini PIHAK KEDUA menyerahkan secara Feducia / SKMHT / APHT kepada PIHAK PERTAMA barang-barang jaminan sebagai berikut : **Satu Unit Kendaraan Yang Diuraikan Dalam BPKB No. 6503423 J Honda NF 125 SD Th. 2005 An. Mesjianti AG-4603-S**

Pasal 6

Apabila terjadi keterlambatan/tunggakan pembayaran oleh PIHAK KEDUA dan PIHAK PERTAMA harus menagih tunggakan tersebut, PIHAK PERTAMA akan membebankan biaya penagihan yang besarnya 3 % dari jumlah tunggakan setiap bulan.

Pasal 7

PIHAK KEDUA dengan ini memberikan hak dan kuasa penuh kepada PIHAK PERTAMA untuk sewaktu-waktu mengambil tabungan / simpanan PIHAK KEDUA yang ada pada PIHAK PERTAMA apabila PIHAK KEDUA terlambat membayar kewajiban kepada PIHAK PERTAMA, serta mengambil barang jaminan apabila PIHAK KEDUA mengalami wan prestasi atau mengingkari perjanjian ini.

Pasal 8

PIHAK KEDUA dengan ini berjanji akan tunduk kepada segala ketentuan yang ada dan yang akan diadakan oleh PIHAK PERTAMA.

Pasal 9

Perjanjian ini tidak akan berakhir dengan meninggalnya salah satu pihak, akan tetapi akan dilanjutkan oleh ahli warisnya atau telah diberi hak.

PIHAK PERTAMA	PIHAK KEDUA	AHLI WARIS PIHAK KEDUA
	METERAI TEMPEL 06F20ABF117002257	Suami/Istri/……

Nomor : 1743/BTM-MTR/XII/2012
Lamp. : -
Perihal : **Surat Somasi I**

Kepada Yth.
Bapak/Ibu/Sdr. **Kalimi / Sunaryo (7.03.02379)**
di
Kepuhrejo

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan ini kami sampaikan bahwa pembiayaan saudara / saudari sudah menunggak lama , maka melalui **Surat Somasi I** ini kami sampaikan perincian kewajiban bapak/ibu/saudara sampai sekarang adalah sbb ;

- Rincian Tunggakan :
  - Angsuran 4- Bulan : Rp . 6.246.000 ,- (Per 12/12/2012)
  - Denda Administrasi : Rp. 75.000 ,-
  - **Total Tunggakan : Rp. 6.321.000 ,-**

Besar harapan kami kiranya saudara dapat melakukan pelunasan tunggakan sebelum **Hari Sabtu Tanggal 29 Desember 2012**, jika pada tanggal tersebut tidak dilakukan pelunasan tunggakan maka kami akan melakukan **Tindakan Pengajuan APHT atas Barang Jaminan.**

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya di ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alikum Wr.Wb

Ngunut, 24 Desember 2012

Muhammad Faisal
Manager,

Catatan :

- Jika telah melakukan pembayaran, Rekonsiliasi dapat dilakukan di Kopsyah BTM Mentari dengan membawa kwitatasi pembayaran.
- Mohon diabaikan surat Pemberitahuan ini, jika bapak / ibu telah melunasi sebelum menerima surat Pemberitahuan ini.

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama	: Wily Ana Arifani
NIM	: 3223113092
Jurusan/Program Studi	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi/karya tulis yang berjudul "Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung" ini merupakan hasil karya saya sendiri, bebas dari segala unsur plagiasi. Kutipan pendapat dan tulisan orang lain ditunjuk sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah yang berlaku.

Apabila terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi/karya tulis ini terkandung unsur atau ciri plagiasi dan bentuk-bentuk peniruan lain yang dianggap melanggar peraturan maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Tulungagung, 3 juni 2015

Yang membuat pernyataan

Wily Ana Arifani

PERATURAN DAN TOLERANSI
BTM " MENTARI "

- Kartu angsuran harus dibawa pada saat membayar angsuran
- Pembayaran dilakukan paling lambat 3 hari dari tanggal jadwal pembayaran
- Pembayaran melebihi jatuh tempo - dikenakan jasa harian dari kesepakatan
- Barang Jaminan dpt ditahan sementara jika terjadi tunggakan 3 kali angsuran
- Jika kartu angsuran rusak / hilang dapat mengajukan lagi dikantor BTM
- Barang Jaminan rusak / hilang harap segera melapor ke BTM Mentari

" TERIMA KASIH "

BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH
'MENTARI"
JL. DEMUK 102 Phone : (0355) 398980
NGUNUT TULUNGAGUNG

MUSYARAKAH

NAMA	:	Siti Suparti
NO.REK.	:	7,02,91386
PLAFON	:	Rp. 2.500.000
ANGSURAN	:	Rp. 62.500
ALAMAT	:	LK. 03 Ngunut
JAMINAN	:	Warkat deposito

" TERIMA KASIH "

BTM MENTARI
Jl. Demuk No. 102 Ngunut
Telp. (0355) 398980
Tulungagung

Nama :
No. REk :
Plafon :
Bghsl : / Bln
Lama :

Rekapitulasi Potongan Pembiayaan

Realisasi Pembiayaan : Rp.
Potongan :
Administrasi : Rp.
Materai : Rp.
Notaris : Rp.
Pelunasan Rek. Lama : Rp.

Total Potongan : (Rp.)
Total Penerimaan : Rp.

NB :

Validasi

SLIP PENYETORAN PEMBIAYAAN

BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH
"MENTARI"
JALAN DEMUK NO. 102 ☎ (0355) 398980
NGUNUT TULUNGAGUNG - 66292

NO REK. :
Terima dari :
Uang Sejumlah :

Pembiayaan : .....
Setoran ke : .....

Untuk membayar : Angsuran
Bagi Hasil

Rp.

Tanda Tangan Penyetor

(.....)

Ngunut, _____
Cap / Tanda Tangan Teller

(.....)

KWT. No. : 011056 .....

Terima dari **BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH " MENTARI "** Uang sejumlah :

Untuk penarikan dari Rekening **DEBITUR** :

Nama : .....

Nomor : .....

Tanda tangan

Rp.

BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH
"MENTARI"
JALAN DEMUK NO. 102 ☎ (0355) 398980
NGUNUT TULUNGAGUNG - 66292

No. .....

Telah terima dari : .....

Uang sebanyak :

Guna membayar : .....

.....

Ngunut, ...

Terbilang Rp.

_____

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax. (0355) 321656
Tulungagung – Jawa Timur 66221

KENDALI BIMBINGAN SKRIPSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Nama : Wily Ana Arifani
NIM : 3223113092
Prodi : Perbankan Syariah
Pembimbing : Drs H. Mashudi,M.Pd.I
Judul Skripsi : Peran *Account Officer* dalam memberikan kebijakan pembiayaan untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah di BTM MENTARI Ngunut Tulungagung

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	12-03-2015	Konsul BAB I	
2	23-04-2015	Konsul BAB 1,2,3	
3	04-05-2015	Revisi BAB 1,2,3	
4	22-05-2015	Konsul BAB 1,2,3,4	
5	29-05-2015	Konsul BAB 1,2,3,4,5	
6	03-06-2015	Konsul Keseluruhan	
7			
8			

Tulungagung, 3 Juni 2015

Ketua Jurusan

MUHAMAD AQIM ADLAN, M.E.I
NIP. 197404162008011008