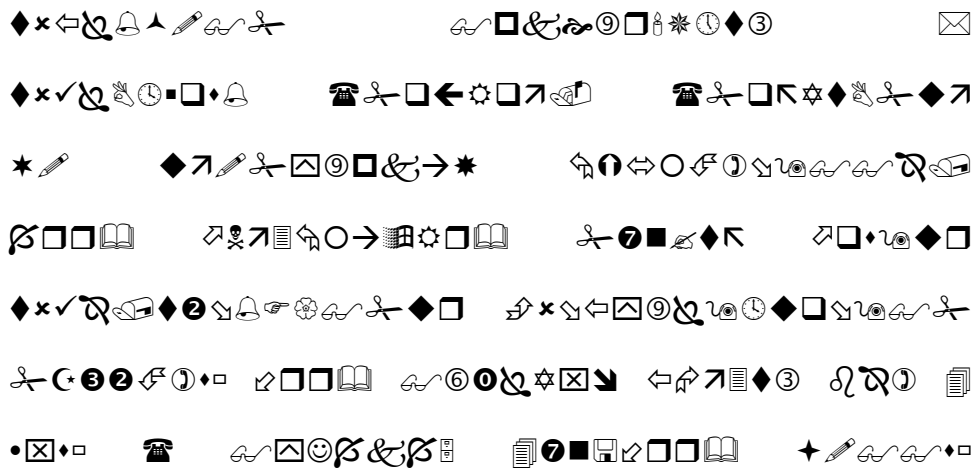


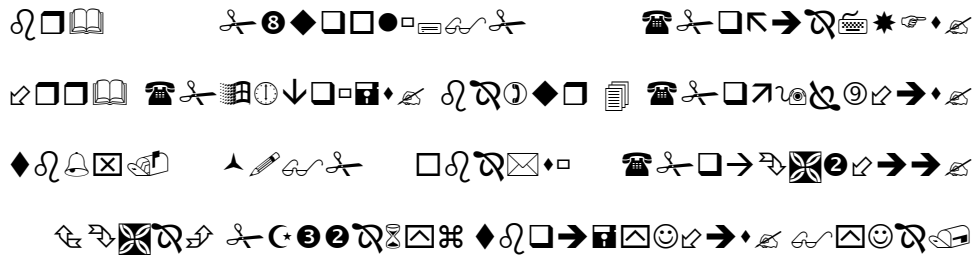
BAB II
LANDASAN TEORI

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;





Artinya : *Hai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah, walaupun terhadap dirimu sendiri atau terhadap ibu bapak dan kaum kerabatmu. Jika dia (yang terdakwa) kaya atau miskin, maka Allah 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 Allah Mahateliti terhadap segala apa yang kamu kerjakan. (QS An-Nisaa :135)¹*

2. Peran Account Officer

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

¹ Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, PT Examedua arkanleema.
Hal:144

oleh nasabah. Oleh karena itu, seorang *Account Officer* dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut.²

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 kemungkinan pemakaian berbagai produk sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.

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 Officer* juga harus memiliki *salesmanship* yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.

e. Mengelola *profitability*

² Jusuf, Jopie, *Panduan dasar untuk Account Officer*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 1997), hal: 8

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.³

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 mengaplikasikan intelligensinya untuk memecahkan masalah.
- b. Bertindak berdasarkan akal sehat
- c. Memiliki sifat ingin tahu.
- d. Kemampuan untuk mendengarkan
- e. Kemampuan untuk memecahkan masalah dan kemampuan analisis
- f. Berorientasi pada hasil
- g. Memiliki motivasi diri
- h. Tegas dan Percaya diri

³ *Ibid*,hal.9

- i. Memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik, kemampuan mengatur waktu, kemampuan beradaptasi, kemampuan bernegosiasi.⁴
- 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.⁵

Account Officer merupakan ujung tombak dari setiap pencairan pembiayaan yang dilakukan di bank syariah ataupun lembaga keuangan yang lainnya, semua kegiatan dimulai dari tahap pengenalan yang dilakukan secara *Officer* dan pada tahap terakhir adalah persetujuan manager apakah akan memberikan pembiayaan ataukah akan menolaknya. tertulis ataupun secara lisan, dari awal tahap pengenalan selanjutnya akan dilakukan analisis, setelah menyelesaikan tahap analisis pihak *Account Officer* dan pada tahap terakhir adalah persetujuan manager apakah akan memberikan pembiayaan ataukah akan menolaknya.

⁴ *Ibid*, hal:12

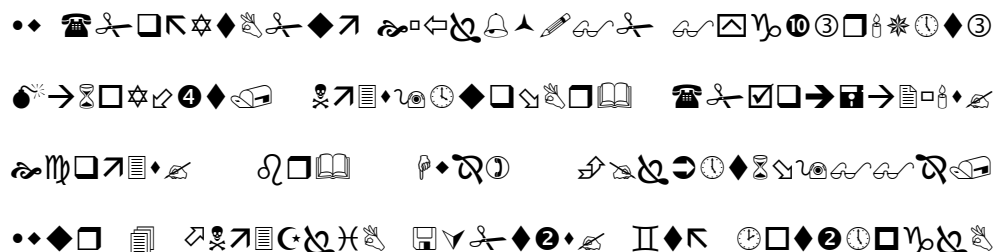
⁵ *Ibid*,hal:13

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.⁶

Dalam pemberian pembiayaan dana tersebut harus digunakan 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 :



⁶ 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)*⁷

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 dibiayai 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

⁷ Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, PT Examedua arkanleema.
Hal:143

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*).⁸

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.
- 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.

⁸ 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 21April 2017 jam 09.47.

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk :

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha, dan laba maksimal harus didukung dengan modal yang maksimal pula.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya : usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.
- c. 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.
- d. 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.⁹

3. Fungsi pembiayaan

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

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

⁹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta, Teras:2014), hal:4-6

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, misalnya peningkatan *utility* kelapa kopra dan selanjutnya akan menjadi minyak goreng.

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.¹⁰

d. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.¹¹

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi diarahkan pada usaha-usaha antara lain :Pengendalian inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitasi sarana, pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha, pembangunan ekonomi, maka pembiayaan memegang peranan yang sangat penting.

¹⁰ Rivai, H. Veithzal, *Credit Manajemen Handbook, Teori, Konsep, Prosedur, dan Aplikasi Panduan Praktik Mahasiswa, Bankir dan Nasabah*, (PT.Raja Persada:Jakarta,2006), hal:7

¹¹ Ismail, *perbankan syariah....*hal:109

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 merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa bagi negara.¹²

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 dapat dikelompokkan dalam beberapa aspek, diantaranya adalah :

1. Pembiayaan menurut tujuan diantaranya adalah :¹³

a. Pembiayaan investasi

Investasi adalah penanaman dana dengan maksud untuk memperoleh keuntungan dikemudian hari.¹⁴

b. Pembiayaan modal kerja.

Pembiayaan modal kerja yaitu yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan 1. Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu produksi dan 2. Untuk keperluan perdagangan atau

¹² Rivai, dan reitshal, *islamic Financial Management*,..... hal:8

¹³ Muhammad, *Manajemen pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), hal:22

¹⁴ Karim, Adiwarmanto A, *bank islam Analisis Fiqih dan Keuangan, edisi ketiga* (jakarta: PT Raja Grafindo Persada:2009), Hal:236

peningkatan *utility of place* dari suatu barang.¹⁵ Pembiayaan ini biasanya untuk kebutuhan upah kerja, biaya bahan baku dll.

c. Pembiayaan konsumtif

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.¹⁶

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.¹⁷

3. Pembiayaan dilihat dari sektor usaha.¹⁸

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.

¹⁵ Zainul arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*,(jakarta: Azkia Publisier,2009) hal:234

¹⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*....hal:113-114

¹⁷ Muhammad, *Manajemen pembiayaan Bank syariah*....hal:23

¹⁸ Rivai, dan Veithsal, *Ismail Financial Management*...Hal:14-17

- a. Pembiayaan Retail yaitu pembiayaan yang diberikan kepada individu dengan skala yang kecil.
- b. Pembiayaan menengah
- c. Pembiayaan korporasi¹⁹

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

1) Jenis aktiva produktif pada lembaga keuangan syariah untuk pembiayaan dengan jenis berikut:

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

a. Pembiayaan Mudharabah.

Yaitu akad antara dua belah pihak, dengan syarat bahwa keuntungan yang diperoleh dibagi antara keduanya yaitu antara pihak penanam dana dan pengelola dana. Aplikasinya :pembiayaan modal kerja, pembiayaan proyek dan pembiayaan ekspor.²⁰

b. Pembiayaan musyarakah.

Pembiayaan musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu, dimana masing-masing

¹⁹ Ismail, *Perbankan Syariah*..hal:117-119

²⁰ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*,(jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2007), hal: 138

pihak memberikan kontribusi dana akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.²¹

2. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang) Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi :²²

a. Pembiayaan murabahah

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

b. 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.

c. Pembiayaan istisna

Yaitu perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesanan dan penjualan. Aplikasinya: pembiayaan konstruksi.

3. Pembiayaan dengan prinsip sewa.

a. Pembiayaan Ijarah.

b. Pembiayaan ijarah muntahiya Biltamlik

²¹ Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Suatu Pengantar Umum, cetakan 1*, (Jakarta: Tazkiah Institute, 2000), hal: 9

²² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm: 101

- c. Surat berharga Syari'ah
 - d. Penyertaan Modal Sementara.
 - e. Transaksi rekening Administratif.
 - f. 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.²³

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

C. Proses Pemberian Pembiayaan

1. Permohonan Pembiayaan

Tahap awal proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan. Inisiatif pengajuan pembiayaan biasanya datang dari nasabah yang biasanya kekurangan dana. Namun demikian dalam perkembangannya

²³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah....*Hal:23-25

inisiatif tersebut tidak mesti datang dari nasabah, tetapi juga dapat muncul dari pihak *Account Officer* lembaga, *Account Officer* yang berjiwa bisnis biasanya mampu 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 kebijaksanaan 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. *Reputasi manajemen* : terkadang terdapat perusahaan 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.²⁴

2. 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 (*feasibl.*).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 :

²⁴ 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).*²⁵

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 keuangan dalam kaitannya pembiayaan yang akan dilakukan.

- 1) Pendekatan jaminan, artinya lembaga dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
- 2) Pendekatan karakter, artinya suatu lembaga keuangan mencermati secara sejati-sejati terkait dengan karakter nasabah.
- 3) Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya suatu lembaga keuangan menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah di ambil.

²⁵ Al_qur'an dan terjemahan, hal : 270

- 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 mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.

b. ***Prinsip analisis pembiayaan.***

Prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan dari bank syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan antara lain adalah :²⁶

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.²⁷ Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah dapat ditempuh langkah sebagai berikut berikut :

- a. Meneliti riwayat hidup calon *Customer*
- b. Meneliti reputasi calon *Customer*

²⁶ Muhammad, *Manajemen pembiayaan Bank Syariah...*hal: 60

²⁷ Ade dan Edia, *Bank dan lembaga keuangan bukan Bank*, (jakarta: PT INDEKS,2006)
hal:171

- 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.
- f. Mencari informasi apakah calon Customer memiliki hobi berfoya-foya.²⁸

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

- a. 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.
- b. Nasabah bank yang memiliki bidang usaha yang sama dengan calon debitur. Misalnya sama-sama pedagang usaha dengan calon debitur.
- c. 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.²⁹

2) *Capacity*

Kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui untuk memahami kemampuan seseorang untuk berbisnis, hal ini dapat

²⁸ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*Hal:81

²⁹ Jopie Jusuf, *Panduan Dasar Untuk Occount Officer...*hal:173

dipahami karena watak yang baik semata-mata tidak menjamin seseorang mampu menjalankan bisnisnya atau tidak. Untuk mengetahui kapasitas nasabah, bank harus memperhatikan:

- 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 kemampuan sumber penghasilan nasabah dan kemampuan membiayai kebutuhan bulanannya. Untuk itu, yang perlu dianalisis adalah:

- a. Perusahaan tempat yang bersangkutan bekerja.
- b. Lama bekerja
- c. penghasilan³⁰

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 :

³⁰ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan syariah*. (jakarta: Zikrul Hakim 2003).Hal: 145-146

- a. Laporan keuangan calon nasabah
- b. Uang Muka³¹

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 terhadap *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 *customer*.³²

5) *Condition*

³¹ Ismail, *perbankan Syariah*...hal:122-123

³² Rivai dan Veithsal, *Islamic Financial Management*...hal:352

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

- 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.³³

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

³³ *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.³⁴

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.

3. 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:

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

³⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*....Hal: 305

- a. KTP suami dan istri
 - b. kartu keluarga, surat nikah
 - c. Slip gaji terakhir
 - d. Surat referensi dari kantor tempat kerja atau SK pengangkatan untuk pegawai
 - e. Salinan rekening bank 3 bulan terakhir
 - f. Data obyek pembiayaan
 - g. Data jaminan
2. Untuk pengusaha perorangan
- a. KTP suami istri
 - b. Kartu keluarga, surat nikah
 - c. Surat izin usaha perdagangan (SIUP)
 - d. Nomer pokok wajib pajak (NPWP)
 - e. Salinan rekening bank 3 bulan terakhir
 - f. Data obyek pembiayaan
 - g. Data jaminan

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

1. Akta pendirian usaha berikut perubahannya yang sesuai dengan ketentuan pemerintah
2. Legalitas usaha
3. Identitas pengurus
4. Laporan keuangan 2 tahun terakhir

5. Past performance 1 tahun terakhir
6. *Bisnis Plan*
3. 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
- b. Harga menurut pemerintah
- c. Harga pasar
- d. Harga taksiran bank
- e. Lokasi jaminan yang dilengkapi dengan foto jaminan³⁵

Dalam hal pemberian pembiayaan kepada nasabah ada banyak hal yang harus diperhatikan dan di persiapkan, diantaranya adalah dengan perencanaan pembiayaan yang dilakukan 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 namanya analisis pembiayaan, analisis pembiayaan dilakukan oleh seorang

³⁵ Sunarto Zulkifli, *panduan praktis transaksi perbankan syariah....*hal:40

account Officer. Beberapa hal yang dijadikan tolak ukur dalam pemberian pembiayaan 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.³⁶

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

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

³⁶ Muhammad, *manajemen bank syariah* hal.305

mengembalikan pembiayaannya kepada bank yang telah meminjamkannya maka menjadikan perjalanan pembiayaan terhenti dan bermasalah.³⁷

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.³⁸

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

- 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

³⁷ Gatot Supramono, *Perbankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan Yuridis*, (Jakarta: Djambatan, 1996), hal:131

³⁸ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...* Hal:59

bersangkutan. Digolongkan 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 diselamatkan tetapi agunannya masih bernilai sekurang-kurangnya 100% dari hutang peminjam.
3. Kredit macet sebagai kelanjutan dari usaha penyelesaian atau pengaktifan 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 penggantian rugi kepada perusahaan asuransi kredit atau kalau di badan arbitrase Syariah.³⁹

2. Mencegah Timbulnya Pembiayaan Bermasalah

Sama seperti penyakit lainnya, pada perbankan juga berlaku nasehat “*lebih baik mencegah dari pada mengobati*” banyak tenaga, biaya dan perhatian yang harus dikeluarkan untuk menyelesaikan sebuah pembiayaan 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 posisi bank sebagai *Shahibul maal*.

Beberapa langkah konkrit dalam tindakan konservatif tersebut adalah :

- a. Mengikuti prosedur pembiayaan dengan baik, karena langkah tersebut proses seleksi akan terjadi dengan sendirinya

³⁹ *Ibid*: 165-167

- b. Seorang *Account Officer* harus selalu menjunjung tinggi nilai profesionalisme 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.

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.⁴⁰ 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.⁴¹ Dalam terjadinya proses realisasi pembiayaan yang ada di lembaga keuangan syariah tidaklah semulus apa yang dibayangkan.

Karena tidak semua nasabah memiliki karakter bisnis yang sama satu sama lainnya. Dalam kenyataannya ada nasabah yang sukses dalam

⁴⁰ Jopie Jusuf, *Panduan dasar Untuk Account Officer...*hal: 202-204

⁴¹ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah...*hal:154

mengelola bisnis namun ada pula yang gagal.⁴² 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 pemantauan terhadap kegiatan usaha nasabah dengan menggunakan media lain.⁴³

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

- a. Pejabat bank yang berwanang menyusun klasifikasi kualitas penyaluran dana yang tergolong lancar (pass), kurang lancar, diragukan dan macet

⁴² Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*..hal:163

⁴³ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*....hal:155

yang memberikan catatan untuk penyaluran dana yang kolektabilitasnya masih tergolong lancar namun teridentifikasi 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.⁴⁴

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

1. Tujuan 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. Untuk memajukan efisiensi di dalam pengelolaan tata laksanakan usaha bidang peminjaman dan sasaran pencapaian yang ditetapkan.
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

⁴⁴ Muhammad, *lembaga ekonomi syariah*,(Yogyakarta:graha Ilmu,2007), hal:166-167

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. Periksa adakah tanggal-tanggal jatuh tempo yang dijanjikan terealisasi
- e. Meneliti buku-buku tambahan atau map-map yang berkaitan dengan pembiayaan.⁴⁵

4. 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 (*rescheduling*).

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

- a. Bank wajib membentuk cadangan 1% dari seluruh pembiayaan

⁴⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*....hal:310

- b. Cadangan 3% dari pembiayaan yang tergolong tidak lancar (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 :

1. Analisis dan Penyelesaian 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 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 mengalami kemacetan dalam memenuhi kewajibannya harus dimotivasi untuk memulai lagi atau membenahi dan, mengantisipasi penyebab kemacetan usaha dan angsuran.

Dalam proses penanganan 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 dengan 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*.

2. Penyitaan Barang Jaminan.

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

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.⁴⁶

E. Penelitian Terdahulu

Dalam studi literatur ini, penulis mencantumkan beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh pihak lain sebagai bahan rujukan dalam mengembangkan materi yang ada dalam penelitian yang dibuat oleh penulis:

Penelitian yang dilakukan oleh Rujbiyanti Ulfiyah yang bertujuan untuk mengetahui penyebab pembiayaan bermasalah terjadi karena dari faktor nasabah dan faktor dari Bank sendiri, dan strategi yang digunakan oleh PBPR Syariah Artha Amanah Ummat Ungaran untuk meminimalisir kesalahan adalah dengan pemilihan nasabah yang tepat, pengawasan nasabah setelah pencairan, pengawasan terhadap usaha, dan pengawasan terhadap jaminan. Ini dilakukan agar risiko tak terduga di masa yang akan datang tidak terjadi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan jenis studi kasus untuk menjawab pertanyaan yang berkaitan dengan pembiayaan bermasalah.⁴⁷ Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan ialah sama-sama membahas tentang pembiayaan bermasalah, adapun perbedaannya ialah penelitian yang akan dilakukan terdapatnya peran *account officer* dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah.

⁴⁶ *Ibid...hal:315-316*

⁴⁷ Rujbiyanti Ulfiyah, *Analisis Pembiayaan Bermasalah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Artha Amanah Ummat Ungaran*, Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, Jurnal Ilmu & Riset Manajemen 2014

Penelitian yang dilakukan oleh Sri Wulan Aryani yang bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah serta cara penanganan/penyelesaian pembiayaan bermasalah pada BMT Al-Fattah Pati. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah pada BMT Al-Fattah Pati yaitu 1) dari pihak BMT Al-Fattah Pati, pembiayaan bermasalah terjadi karena bagian pemasaran melakukan analisa pembiayaan yang kurang tepat, pengawasan *Account Officer* yang kurang teliti, kelemahan dalam bidang agunan, dan kelemahan kebijakan pembiayaan, serta 2) dilihat dari pihak nasabah yaitu kurang adanya kejujuran dari nasabah, kecerobohan nasabah dan karakter nasabah. Adapun analisis penanganan pembiayaan bermasalah di BMT Al-Fattah Pati yaitu dengan cara: 1) Penjadwalan kembali atau *rescheduling* dengan cara memperpanjang jangka waktu angsuran dan menurunkan jumlah angsuran, 2) Persyaratan kembali atau *reconditioning* dengan cara mengubah sebagian atau seluruh persyaratan yang telah disepakati bersama pihak BMT dengan nasabah, 3) Penataan kembali atau *restructuring*), 4) Kombinasi atau gabungan dari ketiga analisis penanganan pembiayaan dan 5) Penyitaan Jaminan. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode analisis data secara deskriptif yang menggunakan sumber data primer yang berasal dari pihak BMT Al-Fattah Pati, dan data sekunder yang berasal dari bahan kepustakaan seperti buku-buku, dokumen, literatur-literatur dan internet. Adapun teknik pengumpulan data dilakukan

dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi.⁴⁸ Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan ialah sama-sama mendiskripsikan tentang peran *account officer* dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah.

Penelitian yang dilakukan oleh Heri Saputra yang bertujuan (1) untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah di KJKS BMT Syariah Sejahtera Boyolali, (2) untuk mengetahui strategi yang dilakukan pihak BMT Syariah Sejahtera Boyolali dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah, dan (3) mengetahui upaya-upaya yang dilakukan oleh pihak BMT Syariah Sejahtera Boyolali dalam menanggulangi pembiayaan bermasalah supaya tidak terjadi lagi. Dari hasil penelitian didapatkan bahwa faktor penyebab pembiayaan bermasalah adalah (1) kondisi usaha nasabah yang lagi turun, (2) banyak berhutang ditempat lain, (3) adanya i'tikad kurang baik, (4) adanya keterlambatan kolega bisnis dalam mentransfer uang, (5) kurang cakap dalam mengelola usahanya, (6) kebijakan pemerintah, (7) bencana alam, (8) penundaan pembayaran, (9) kurang teliti dalam memberikan pembiayaan (10) tidak meliti berkas secara maksimal dan tidak mensurvey, (11) terlalu mudah memberikan pembiayaan, (12) kurangnya komunikasi dengan nasabah. Adapun strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah (1) strategi administratif, (2) strategi *Rescheduling*, (3) strategi penyitaan/eksekusi jaminan, dan (4) strategi

^{48 48} Sri Wulan Aryani, *Studi Analisis Pembiayaan Bermasalah Pada BMT Al-Fattah Pati*, Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, Jurnal 2015

penghapusan bukuan/*write off*. Kemudian upaya penanggulangan supaya tidak terjadi lagi pembiayaan bermasalah adalah (1) melaksanakan SOP dengan benar dan melakukan survey dengan memaksimalkan 5C, (2) melakukan pemisahan tugas yang memadai, (3) membuat rekening tabungan bagi nasabah pembiayaan, (4) melihat prospek kedepan usaha nasabah, (5) menerapkan prinsip kehati-hatian, (6) menolak pengajuan pembiayaan bagi nasabah yang sudah *diblacklist*, (7) meningkatkan mutu pelayanan, (8) meningkatkan *skill* karyawan, (9) meningkatkan pengawasan internal. Untuk mencapai tujuan itu maka peneliti menggunakan jenis penelitian yaitu Penelitian Lapangan (*field research*) yaitu jenis studi kasus, dengan menggunakan metode pengumpulan data dengan cara wawancara, angket, dan dokumentasi. Data yang menjadi sumber primer adalah berasal dari BMT Syariah Sejahtera Boyolali dan nasabah pembiayaan di BMT Syariah Sejahtera Boyolali. Adapun analisis data dilakukan dengan menggunakan metode *deskriptif evaluatif*.⁴⁹ Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan ialah sama-sama membahas tentang cara untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah, adapun perbedaannya ialah penelitian yang akan dilakukan terdapatnya peran *account officer* dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah.

Penelitian yang dilakukan oleh Sry Kartika Ritonga yang bertujuan untuk mengetahui bahwa terjadinya kredit macet adalah karena kesulitan

⁴⁹ Heri Saputra, *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Kjkms Bmt Syariah Sejahtera Boyolali*, Program Studi Muamalat (Syari'ah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Surakarta, Jurnal 2013

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. 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 yang ada, selain itu juga melakukan wawancara langsung kepada pegawai dan pimpinan PT.Bank Sumut cabang Padang Sidempuan sebagai penunjang kepustakaan.⁵⁰ Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan ialah sama-sama membahas tentang cara untuk menyelesaikan kredit macet, sedangkan perbedaannya ialah karakteristik subyek penelitian, penelitian ini di BMT.

⁵⁰ Sry Kartika Ritanga, *Upaya Bank dalam mencegah dan menyelesaikan kredit macet Studi Kasus : PT. Bank Sumut Kantor Cabang Padang Sidempuan*, Fakultas Hukum Universitas Sumatera Utara Medan, Jurnal 2008