

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Koperasi syariah yang lebih dikenal dengan nama KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) dan UJKS (Unit Jasa Keuangan Syariah) nampaknya menjadi lahan subur untuk tumbuh dan berkembang di tengah perkembangan masyarakat muslim yang mulai sadar dan membutuhkan pengelolaan sistem ekonomi berbasis syariah dan ditengah kelesuan koperasi konvensional. Koperasi syariah yang berlandaskan pada pijakan *Alquran* surat *al-Maidah* Ayat (2), yang menganjurkan untuk saling menolong dalam kebaikan dan melarang sebaliknya, mengandung dua unsur didalamnya, yakni *ta'awun* (tolong-menolong) dan *syirkah* (kerja sama). Kesesuaian dua unsur tersebut senada dengan prinsip koperasi (konvensional), sehingga koperasi syariah mudah diterima oleh masyarakat dan menjadi pilihan dalam menunjang kegiatan ekonomi.

Beberapa Peraturan Pemerintah dan Peraturan Menteri terkait, yang mengatur tentang landasan hukum Koperasi syariah saat ini, antara lain: Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 9 Tahun 1995, Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi; Keputusan Menteri Koperasi, Pengusaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor : 323/BH/KWK-12/V/1999, Tanggal 24 Mei 1999; Keputusan Menteri Negara Koperasi dan UKM Republik Indonesia Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tanggal 10 September 2004 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah;

Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI No:35.2/PER/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah dan Unit Jasa Keuangan Syariah; Peraturan Menteri Negara Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor : 35.3/Per/M.Kukm/X/2007 Tentang Pedoman Penilaian Kesehatan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Dan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi; Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI Nomor: 06/Per/M.KUKMI /I/2007 Tentang Petunjuk Teknis Program Pembiayaan Produktif Koperasi Dan Usaha Mikro (P3KUM) Pola Syariah dan; Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor 19 Tahun 2008, Tentang Pedoman Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam.

Landasan hukum lain yang juga dijadikan sebagai rujukan Koperasi syariah, misalnya: Pasal 1320 KUH Perdata tentang Syarat sah perjanjian; Pasal 1243 KUH Perdata tentang penggantian biaya, kerugian dan bunga karena tak dipenuhinya suatu perikatan; Undang – undang Nomor 3 Tahun 2006 Tentang Peradilan Agama terkait dengan Penyelesaian sengketa Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor: 02/DSNMUI/ IV/2000 Tentang Tabungan (wa'diah); Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor: 03/DSN-MUI/IV/2000, tentang Deposito; Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 04/DSN-MUI/IV/2000; Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 08/DSNMUI/ IV/2000 Tentang Pembiayaan Musyarakah dan peraturan- peraturan lainnya yang terkait dan Undang undang RI Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Pembiayaan merupakan aktivitas dari lembaga keuangan syari'ah dalam menyalurkan dana kepada nasabah berdasarkan prinsip syari'ah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syari'ah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan dan acuan bagi bank syari'ah untuk menyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan<sup>1</sup>. Dalam realisasi pembiayaan bank selalu membutuhkan seorang account officer untuk menganalisis calon nasabah dalam melakukan suatu pembiayaan serta mengatasi pengajuan pembiayaan sehingga peran seorang account officer sangat penting dalam perbankan syariah.

Adapun dasar hukum pembiayaan yang tertuang dalam Al-quran Surat An-Nisa ayat 29 berbunyi:

“Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan jalan perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu,. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu ”(Q.S An-nisa':29).

Pembiayaan kepada nasabah yang disalurkan melalui lembaga keuangan yang resmi mempunyai pengaruh yang sangat besar untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. *Baitul Tanwil Muhammadiyah* (BTM) Surya Melati Abadi. Merupakan pendana untuk pemberian pembiayaan nasabah dituntut memberikan kemudahan tanpa mengesampingkan usaha pokok BTM

---

<sup>1</sup>Amir Machmud,*Bank Syari'ah*,(Bandung:Erlangga,2010),hal 87

Surya Melati Abadi. itu sendiri, yakni memperoleh keuntungan dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian BTM Surya Melati Abadi, termasuk menjaga kelancaran nasabah dalam membayar angsuran pembiayaan yang pada akhirnya akan menjamin kestabilan BTM Surya Melati Abadi.

Data penelitian ini menggunakan data primer yang di peroleh responden melalui wawancara dengan karyawan BTM Surya Melati Abadi khususnya Account Officer bahwa jumlah pembiayaan pada tahun 2015 sebesar Rp.1.600.000.000 dan pada tahun 2016 mengalami peningkatan sebesar Rp. 2.000.000.000 hal ini mengalami kenaikan sebesar 25,00%. Dalam praktinya pembiayaan pasti tidak luput dari namanya pembiayaan bermasalah, begitu juga dengan BTM Surya Melati Abadi pada tahun 2015 sebesar 1,77% ini berarti bagus karena kurang 3%.

Dalam analisa pengajuan pembiayaan bilamana dilakukan dengan benar dapat berjalan sebagai penyaringan pertama agar koperasi tidak terbelit oleh pembiayaan bermasalah. Bila sisi aktiva neraca koperasi diperhatikan dengan cermat, maka akan nampak bahwa bagian terbesar dana operasional setiap koperasi adalah jumlah pembiayaan yang diberikan. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan adalah sumber pendapatan terbesar namun sekaligus merupakan risiko terbesar. Berikut adalah rencana pendapatan perbulan tahun 2017 yang ditargetkan oleh BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri agar tidak terjadi pembiayaan macet:

**Tabel 1.2****Rencana Target Pendapatan perbulan tahun 2017 pada BTM Surya Melati****Abadi cabang Mojo Kediri**

| <b>Bulan</b> | <b>Rencana Pendapatan</b> |
|--------------|---------------------------|
| Januari      | 11.407.000                |
| Februari     | 10.370.000                |
| Maret        | 11.407.000                |
| April        | 9.333.000                 |
| Mei          | 10.370.000                |
| Juni         | 8.296.000                 |
| Juli         | 10.888.500                |
| Agustus      | 11.407.000                |
| September    | 9.851.500                 |
| Oktober      | 11.407.000                |
| November     | 11.407.000                |
| Desember     | 9.856.000                 |
| <b>Total</b> | <b>126.000.000</b>        |

Sumber: *Data Primer diolah, 2016*

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat dijelaskan bahwa koperasi sebelum menyalurkan dana pada anggota koperasi maka pihak koperasi terlebih dahulu melakukan rencana target bulanan yang akan di salurkan setiap bulannya untuk menghindari pembiayaan bermasalah. Dalam rencana target setiap bulannya

berbeda-beda sesuai rencana yang telah di tentukan. Koperasi menetapkan kebijakan dalam pemberian pembiayaan antara lain menetapkan standard untuk menerima atau menolaknya analisa pembiayaan yaitu untuk menentukan siapa yang berhak menerima pembiayaan yang telah memenuhi syarat 5C, bagaimana karakter nasabah (*character*), kapasitas melunasi pembiayaan (*capacity*), kemampuan modal yang dimiliki nasabah (*capital*), jaminan yang dimiliki nasabah untuk menanggung resiko pembiayaan (*collateral*), dan kondisi ekonomi saat ini yang mempengaruhi usaha nasabah (*condition of economic*). Proses penilaian pembiayaan tersebut pada prinsipnya dimaksudkan untuk menganalisis dan menilai prospek calon debitur guna memperoleh indikasi kemungkinan terjadinya *default* oleh calon debitur. *Default* adalah kegagalan nasabah membayar kembali pembiayaan yang diterimanya.

Pada setiap pemberian pembiayaan diperlukan sebuah analisis apakah pembiayaan tersebut layak di berikan maupun tidak. Dalam melakukan realisasi pembiayaan tersebut seorang account officer sendiri harus berhati-hati dalam melakukan pemberian pembiayaan untuk menghindari angka pembiayaan macet. Sebelum melakukan pembiayaan di haruskan untuk konsisten dalam menyalurkan pembiayaanya dan disiplin dalam menerapkan prosedur yang telah ada seperti persyaratan pembiayaan seperti 5C antara lain: karakter, kapasitas, kondisi ekonomi, modal dan jaminan. Selain menerapkan prinsip 5C permohonan pembiayaan seorang account officer harus mengetahui beberapa hal mengenai nasabah yaitu siapa calon nasabah tersebut, jumlah plafon dan jangka waktu yang

di mohon, tujuan nasabah mengajukan pembiayaan serta sumber pengembalian pembiayaan.

Account Officer merupakan aparat manajemen atau petugas bank yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan. Account officer sendiri memiliki peran ganda yaitu personil bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan bank yang dapat memberikan hasil kepada bank dan memberikan kondisi yang baik untuk nasabahnya yang berkaitan dengan biaya atau angsuran yang harus dikeluarkan seorang nasabah setiap bulannya serta mengatasi hambatan dalam pengajuan pembiayaan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “*Strategi dan Peran Account Officer dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri*”

## **B. Identifikasi dan Batasan Masalah**

Koperasi menetapkan kebijakan dalam pemberian pembiayaan antara lain menetapkan standard untuk menerima atau menolaknya analisa pembiayaan yaitu untuk menentukan siapa yang berhak menerima pembiayaan yang telah memenuhi syarat 5C, bagaimana karakter nasabah (*character*), kapasitas melunasi pembiayaan (*capacity*), kemampuan modal yang dimiliki nasabah (*capital*), jaminan yang dimiliki nasabah untuk menanggung resiko pembiayaan

(*collateral*), dan kondisi ekonomi saat ini yang mempengaruhi usaha nasabah (*condition of economic*). Adapun batasan masalah dalam penelitian ini:

1. Membahas tentang strategi dalam menentukan kelayakan pembiayaan.
2. Membahas tentang efektifitas account officer.
3. Membahas tentang pengajuan pembiayaan.
4. Lokasinya hanya berada di satu lokasi yaitu BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri.

### **C. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang diatas, adapun rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana efektifitas account officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan ?
2. Apakah strategi yang diterapkan account officer efektif dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan ?
3. Apa saja hambatan yang dihadapi account officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan ?

### **D. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui dan menganalisa tentang efektifitas account officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

2. Untuk mengetahui dan menganalisa tentang apakah strategi yang digunakan account officer efektif dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.
3. Untuk mengetahui dan menganalisa tentang hambatan yang dihadapi account officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

### **E. Manfaat Penelitian**

#### 1. Manfaat Teoritis

Kegunaan ini diharapkan bermanfaat untuk pengembangan keilmuan khususnya dibidang perbankan syari'ah sebagai bahan referensi atau rujukan dan tambahan pustaka pada perpustakaan IAIN Tulungagung.

#### 2. Manfaat Praktis

##### a. Bagi BTM

Untuk memberikan sumbang saran dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

##### b. Bagi Akademik

Memperkaya perbendaharaan kepustakaan IAIN Tulungagung mengenai penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

##### c. Bagi peneliti selanjutnya

Sebagai relevansi lebih luas dan mendalam mengenai penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

## **F. Penegasan Istilah**

### **1. Definisi Konseptual**

- a. Account officer adalah orang yang bertugas mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya pembiayaan yang diajukan oleh nasabah serta yang melakukan survey terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan<sup>2</sup>.
- b. Analisis pembiayaan adalah suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syari'ah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah.
- c. Pembiayaan adalah Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa jual beli dalam bentuk piutang ijarah.
- d. Strategi adalah proses penentuan rencana yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi disertai penyusunan suatu cara agar tujuan dapat dicapai<sup>3</sup>.
- e. BTM kependekan dari Baitul Tamwil Muhamadiyah yaitu lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang semua transaksi keuangan dilakukan dengan akad sesuai dengan syariat islam.

---

<sup>2</sup> Jusuf, Jopie. *Panduan dasar untuk Account Officer*, (Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, Yogyakarta, 1997), hal 8

<sup>3</sup> Gatot Supramono, *Perbankan dan Masalah Kredit*, Suatu Tinjauan Yuridis, ( Jakarta: Djambatan 1996) hal 131

## **2. Definisi Operasional**

Berdasarkan judul Strategi dan Peran Account Officer dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri maka penelitian ini memfokuskan pada Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan yang dihadapi oleh BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri

## **G. Sistematika Penulisan Skripsi**

. Untuk memperoleh pembahasan yang sistematis, maka penulis perlu menyusun sistematika sedemikian rupa sehingga dapat menunjukkan hasil penelitian yang baik dan mudah dipahami. Maka penulis akan mendiskripsikan sistematika penulisan menjadi 3 (tiga) bagian yaitu bagian awal, bagian isi, dan bagian akhir , sebagaimana berikut:

### **1. Bagian awal**

Pada bagian ini berisi : halaman sampul (cover), halaman judul skripsi, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, halaman deklarasi, halaman abstrak, halaman kata pengantar dan halaman daftar isi.

### **2. Bagian Isi**

Pada bagian ini terdiri dari 6 (enam) bab dengan masing-masing rincian sebagai berikut:

## BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini sebagai pengantar yang merupakan latar belakang masalah yang akan di teliti. Secara rinci dalam bab ini menjelaskan latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penegasan istilah dan sistematika penulisan.

## BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Dalam bab ini menjelaskan tentang tinjauan pustaka atau buku-buku teks yang berisi teori-teori besar, hasil penelitian terdahulu dan kerangka konsep. Secara rinci akan menjelaskan tentang teori pembiayaan, strategi, peran account officer, analisis pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan dan penentuan kelayakan pembiayaan yang ada di BTM.

## BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang metodologi penelitian yang digunakan sebagai acuan dalam rangka mencapai hasil penelitian secara maksimal yang memuat rancangan penelitian berisi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

## BAB IV : HASIL PENELITIAN

Dalam bab ini terdapat sub bab yang membahas mengenai profil lembaga, paparan data dan hasil penelitian. Secara rinci akan

menjelaskan temuan penelitian dalam topik sesuai tentang strategi dan peran account officer dalam penentuan kelayakan pembiayaan di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri. Bab ini disusun sebagai bagian upaya menemukan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang ada dalam rumusan masalah.

#### BAB V : PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisi tentang keterkaitan teori-teori tentang strategi dan peran account officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan dengan praktik yang ada di lapangan

#### BAB VI : PENUTUP

Merupakan bagian akhir dari penulisan yang akan menunjukan pokok-pokok penting dari keseluruhan pembahasan ini. Bagian ini menunjukan jawaban ringkas dari permasalahan yang di bahas pada bagian permasalahan di atas yang berisi kesimpulan dan saran.

#### 3. Bagian akhir

Pada bagian ini memuat uraian tentang daftar rujukan, lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.