

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Teori Pembiayaan di Koperasi Syariah

1. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang kekurangan dalam kas keuangan atau disebut *deficit unit*¹. Menurut Undang-Undang (UU) No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu.

Menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang Perubahan Atas UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, pembiayaan syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang merupakan hasil persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain di mana nantinya pihak lain wajib mengembalikan pinjaman tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan memberikan imbalan atau bagi hasil².

Menurut PP No. 9 Tahun 1995, tentang pelaksanaan simpan pinjam oleh koperasi, pengertian pinjaman adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara koperasi dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk

¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah'ah dari teori ke praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001) hlm. 195.

² Muttaqien, *Aspek Legal Lembaga Keuangan Syariah'ah: Obligasi, Pasar Modal, Reksadana, Finance, dan Pegadaian*, (Yogyakarta: Safiria Insania Press, 2009) hlm. 85.

melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan disertai pembayaran sejumlah imbalan”³.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat diketahui bahwa pembiayaan adalah pemberian penyediaan dana bagi konsumen untuk pembelian suatu barang dengan pengembalian dalam jangka waktu tertentu melalui angsuran dengan terkandung imbalan atau bagi hasil. Sebagai upaya memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, aktivitas pembiayaan koperasi syari’ah juga menganut asas syari’ah, yakni dapat berupa bagi hasil, keuntungan maupun jasa manajemen. Upaya ini harus dikendalikan sedemikian rupa sehingga kebutuhan likuiditas dapat terjamin dan tidak banyak dana yang sia-sia.

2. Tujuan pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan di bedakan menjadi dua kelompok yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro pembiayaan bertujuan untuk :

- a. Peningkatan ekonomi umat artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan pembiayaan.
- b. Tersediannya dana bagi peningkatan usaha artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat di peroleh melakukan aktivitas pembiayaan.

³ Muhammad Ridwan,. *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)* 2001, hlm. 77.

- c. Meningkatkan produktifitas artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru artinya dengan dibukannya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan maka sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan.
- e. Terjadi distribusi pendapatan artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro pembiayaan diberikan dalam rangka untuk :

- a. Upaya memaksimalkan laba artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi yaitu menghasilkan laba usaha.
- b. Upaya meminimalkan resiko artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang timbul.
- c. Penyaluran kelebihan dana artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan.

B. Kajian tentang Peran Account Officer

1. Pengertian Account Officer

Account officer merupakan point of contact antara bank dan pihak anggota koperasi yang harus memelihara hubungan dengan anggota koperasi dan wajib memonitor seluruh kegiatan anggota koperasi secara terus menerus. Selain itu

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.

Di dalam melaksanakan tugasnya seorang account officer memiliki fungsi ganda. Disatu pihak seorang account officer merupakan personil bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan hasil kepada bank selain itu juga memberikan kondisi yang paling baik bagi nasabahnya yang tercermin dari biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah. Oleh karena itu seorang account officer diuntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut. Bank yang memiliki account officer yang berkualitas baik tentunya akan sangat membantu dalam menghadapi persaingan pada situasi perbankan saat ini. Peranan seorang Account Officer sebagai berikut⁴:

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 yang paling sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.

⁴Jopie,yusuf,*Panduan Dasar Untuk Account Officer*,(Akademi Manajemen Perusahaan YKPN,Yogyakarta 1997) hal 8-9

c. Mengelola pembiayaan

Account officer berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya. Seorang account officer 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 harus memiliki salesmanship yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.

2. Ketentuan kinerja seorang account officer adalah:

a) Tahap permohonan pembiayaan

Dalam tahap ini seorang account officer bertugas mencari prospek calon debitur untuk memenuhi target kerja yang ditetapkan. Aktivitas AO pada tahap ini adalah memasarkan produk dan jasa bank khususnya pembiayaan, melayani nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan.

b) Tahap pengusulan pembiayaan

Setelah account officer melakukan fungsi pemasaran maka seorang account officer memperoleh calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan guna untuk menambah modal usahanya. Pada tahap ini account officer berfungsi untuk memeriksa kelengkapan persyaratan permohonan pembiayaan, melakukan kunjungan setempat kelokasi usaha calon nasabah

c) Tahap pemberian fasilitas pembiayaan.

Setelah melalui proses pemberian pembiayaan dan pembiayaan memperoleh persetujuan untuk direalisasi, maka dengan demikian nasabah dapat segera menikmati fasilitas pembiayaan sesuai dengan kebutuhannya. Pada tahap ini tugas seorang account officer adalah melakukan kunjungan untuk memantau jalannya usaha⁵.

d) Tahap perpanjangan fasilitas pembiayaan.

Apabila nasabah masih ingin memperpanjang pembiayaan maka bank akan meninjau ulang fasilitas pembiayaan.

C. Kajian tentang Strategi Pembiayaan

1. Pengertian Strategi

Strategi merupakan upaya bagaimana tujuan-tujuan perencanaan dapat dicapai dengan mempergunakan sumber-sumber yang dimiliki. Di usahakan pula untuk mengatasi kesulitan-kesulitan serta tantangan-tantangan yang ada. Strategi dapat berupa upaya untuk menyusun target, program, proyek untuk tercapainya tujuan-tujuan serta tugas pokok perencanaan. Strategi disusun berdasarkan premises dan tujuan yang telah ditetapkan.

Dalam manajemen strategis yang baru, Mintzberg mengemukakan 5P yang sama artinya dengan strategi, yaitu perencanaan (plan), pola (patern), posisi (position, prespektif (prespectife), dan permainan atau taktik (play)⁶.

⁵ <http://elidakusumastuti.blogspot.co.id/2015/04/ao-atau-account-officer.html> di akses pada tanggal 20 Mei 2017 jam 15.20

⁶ Crown Dirgantoro, *Manajemen Stratejik*, (Jakarta: PT Grasindo, 2001), hal 5.

a. Strategi adalah Perencanaan (Plan)

Konsep strategi tidak lepas dari aspek perencanaan, arahan atau acuan gerak langkah perusahaan untuk mencapai suatu tujuan dimasa depan. Akan tetapi, tidak selamanya strategi adalah perencanaan ke masa depan yang belum dilaksanakan. Strategi juga menyangkut segala sesuatu yang telah dilakukan di masa lampau, misalnya pola-pola perilaku bisnis yang telah dilakukan di masa lampau.

b. Strategi adalah Pola (Patern)

Menurut Mintzberg strategi adalah pola, yang selanjutnya disebut sebagai “intended strategy”, karena belum terlaksana dan berorientasi kemasa depan. Atau disebut juga sebagai “realized strategy” karena telah dilakukan oleh perusahaan.

c. Strategi adalah Posisi (Position)

Yaitu menempatkan produk tertentu ke pasar tertentu yang dituju. Strategi sebagai posisi menurut Mintzberg cenderung melihat ke bawah, yaitu kesatu titik bidik dimana produk tertentu bertemu dengan pelanggan, dan melihat keluar yaitu meninjau berbagai aspek lingkungan eksternal.

d. Strategi adalah Prespektif (Prespektif)

Jika dalam P kedua dan ketiga cenderung melihat ke bawah dan keluar, maka sebaliknya dalam prespektif cenderung melihat kedalam yaitu kedalam organisasai.

e. Strategi adalah Permainan (Play)

Menurutnya strategi adalah suatu maneuver tertentu untuk memperdaya lawan atau pesaing. Suatu merek misalnya meluncurkan merek kedua agar posisinya tetap kukuh dan tidak tersentuh, karena merek-merek pesaing akan sibuk berperang melawan merek kedua tadi⁷.

Dalam pemberian pembiayaan, bank akan menghadapi resiko yang salah satunya adalah kemacetan pembiayaan. Oleh karena itu diperlukan adanya kebijakan dan prosedur penyelamatan yang mendasar, tepat dan efektif. Di bawah ini terdapat beberapa proses penanganan pembiayaan yang dilakukan sesuai kolektabilitas pembiayaan berdasarkan ketentuan Bank Indonesia adalah sebagai berikut⁸:

1. Pembiayaan Lancar, dilakukan dengan cara:
 - a. Pemantauan usaha nasabah
 - b. Pemantauan nasabah dengan memberikan pelatihan-pelatihan
2. Pembiayaan Potensial Bermasalah, dilakukan dengan cara:
 - a. Melakukan pembinaan kepada nasabah
 - b. Pemberitahuan dengan surat teguran
 - c. Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah
 - d. Upaya preventif, yakni dengan penanganan rescheduling yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil

⁷ Siswanto Sutojo, *Menangani Pembiayaan Bermasalah Konsep, Teknik dan Kasus*, (Jakarta : Damar Mulia Pustaka, 2000), hlm.19

⁸ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2008) Hlm.268-269

jumlah angsuran. Dan juga dapat dilakukan dengan reconditioning yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.

3. Pembiayaan Kurang Lancar, dilakukan dengan cara:
 - a. Memberikan surat teguran atau peringatan
 - b. Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah dengan cara lebih sungguh-sungguh
 - c. Upaya penyehatan dengan cara rescheduling, yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran dan juga dapat dilakukan dengan reconditioning, yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.
4. Pembiayaan Diragukan atau Macet, dilakukan dengan cara:
 - a. Dilakukan dengan cara rescheduling, menjadwal kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran
 - b. Dilakukan dengan cara reconditioning, yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil usaha.

D. Kajian tentang Jenis - Jenis Pembiayaan

Sesuai dengan akad pengembangan produk maka bank syariah memiliki banyak jenis pembiayaan. Adapun jenis produk/jasa pembiayaan pada bank syariah.

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek diantaranya:

1. Pembiayaan menurut tujuan:

Pembiayaan menurut tujuannya di bedakan menjadi:

- a. Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
- b. Pembiayaan investasi yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau barang konsumtif.

2. Pembiayaan menurut jangka waktu

Pembiayaan menurut jangka waktunya dibedakan menjadi:

- a. Pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai 1 tahun.
- b. Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
- c. Pembiayaan jangka waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

Jenis pembiayaan pada bank syariah akan di wujudkan dalam bentuk pembiayaan sebagai berikut:

1. Jenis aktiva produktif pada bank syariah dialokasikan dalam bentuk pembiayaan sebagai berikut:

- a. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi :

1) Pembiayaan mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah perjanjian antara penanam dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha

tertentu dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati bersama.

2) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah perjanjian di antara para pemilik dana atau modal untuk mencampurkan dana atau modal mereka pada suatu usaha tertentu dengan pembagian keuntungan di antara pemilik dana atau modal berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

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

1) Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

2) Pembiayaan Salam

Pembiayaan salam adalah perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dahulu.

3) Pembiayaan Istisna'

Pembiayaan Istisna' adalah perjanjian jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang di sepakati antara pemesan dan penjual.

c. Pembiayaan dengan prinsip sewa. Untuk jenis pembiayaan ini diklasifikasikan menjadi pembiayaan :

1) Pembiayaan Ijarah

Pembiayaan ijarah adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.

2) Pembiayaan IMBT

Pembiayaan IMBT adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak penyewa.

3) Surat Berharga Syariah

Surat berharga syariah adalah surat bukti berinvestasi berdasarkan prinsip syariah yang lazim di perdagangkan di pasar uang atau pasar modal antara lain wesel, obligasi syariah.

2. Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan adalah berbentuk pinjaman yang disebut dengan :

a. Pinjaman Qard atau talangan adalah penyediaan dana atau tagihan antara bank syariah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak

peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu⁹.

E. Kajian tentang Analisis Pembiayaan

Menurut Kamus Pintar Ekonomi Syariah, pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa¹⁰:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa jual beli dalam bentuk piutang ijarah *muntahiyah bit tamlik*.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *ishtishna'*
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *qardh*.
- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.

Dan ketentuan hukum pembiayaan berdasarkan fatwa DSN MUI No. 07/DSNMUI/ IV/2000 tentang pembiayaan mudharabah (qiradh) adalah jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah (Basyarnas) setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Pembiayaan, sebagaimana dimuat dalam Undang-Undang No.9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil, pasal 1 ayat (6) menyebutkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui lembaga keuangan bank, lembaga keuangan bukan bank, atau lembaga lain dalam

⁹ Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah,(Yogyakarta :UPP-AMP YKPN 2002) hal 25

¹⁰ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hal.1

memperkuat permodalan Usaha Kecil¹¹. Berbeda dengan bank maupun lembaga keuangan bukan bank, lembaga pembiayaan tidak diperbolehkan untuk menghimpun dana secara langsung dari masyarakat. Ketentuan tentang lembaga ini di atur dalam keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 61 Tahun 1998. Pasal 1 ayat 2 Keputusan Presiden tersebut menjelaskan tentang pengertian mengenai lembaga Pembiayaan, sebagai berikut “Lembaga Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat”¹².

Analisis pembiayaan adalah suatu proses untuk menganalisis suatu permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur pembiayaan sehingga dapat memberikan keyakinan kepada pihak bank bahwa proyek yang akan dibiayai dengan pembiayaan bank cukup layak. Pelaksanaan analisis pembiayaan berpedoman pada UU No 10 Tahun 1988 tentang perubahan UU No 7 Tahun 1992 tentang perbankan khususnya pasal 1 ayat 11.

Dalam melakukan evaluasi permintaan pembiayaan seorang analisis pembiayaan akan meneliti berbagai faktor yang diperkirakan dapat mempengaruhi kemampuan dan kesediaan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya kepada bank. Analisis pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan di bank syariah. Analisis pembiayaan yang dilakukan oleh pelaksanaan pembiayaan di bank syariah dimaksud untuk :

¹¹ Didiek Ahmad Supadie, *Ekonomi Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, (PT. Pustaka Rizka Putra, Semarang, 2013), hlm. 55

¹² Subagyo dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Kedua Cetakan Pertama, (STE, Yogyakarta, 2002), hlm. 221

- a. Menilai kelayakan usaha calon peminjam.
- b. Menekankan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan.
- c. Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

Setelah tujuan analisis pembiayaan dirumuskan dan disepakati oleh pelaksanaan pembiayaan maka untuk selanjutnya dapat di temukan pendekatan-pendekatan yang di gunakan untuk analisis pembiayaan. Ada beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola bank syariah:

1) Pendekatan jaminan

Bank dalam memberikan pembiayaan selalu memberikan kualitas dan kuantitas jaminan yang di miliki oleh peminjam.

2) Pendekatan karakter

Bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.

3) Pendekatan kemampuan perlunasan

Bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.

Adapun analisis pembiayaan harus menggunakan prinsip 5C yaitu¹³:

a) Character (watak)

Account officer harus mencari tahu sifat-sifat dari calon debitur. Hal ini terutama berhubungan dengan kemauan dari calon debitur untuk melakukan kewajiban-kewajibannya. Kriteria yang terdapat pada karakter adalah melihat

¹³ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*,(Jakarta: Zikrul Hakim,2003),hal145-146

kepribadiaanya secara langsung, melakukan wawancara kepada tetangga terdekat.

b) Capacity (kapasitas)

Pada analisis ini bank berusaha mengetahui kemampuan manajemen mengoperasikan perusahaannya sehingga dapat memenuhi segala kewajibannya terhadap bank secara rutin dan pada saat jatuh tempo. Kriteria yang terdapat pada capacity adalah laporan keuangan atau keuntungan yang di dapat.

c) Capitaly (modal)

Analisis capital ini meliputi struktur modal disetor, cadangan-cadangan, dan laba ditahan dalam struktur keuangan perusahaan.

d) Condition (kondisi)

Aspek ini meliputi analisis terhadap variabel makro yang melingkupi perusahaan baik variabel regional maupun internasional.

e) Colleteral (agunan)

Penilaian ini meliputi penilaian terhadap agunan yang di berikan debitur sebagai pengaman pembiayaan yang di berikan bank.

F. Kajian tentang Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan

1. Pengertian pengajuan pembiayaan

Proses pembiayaan pada koperasi syariah diawali dengan adanya permohonan yang diajukan oleh calon anggota. Tahapan ini menjadi pintu masuk bagi seorang anggota untuk berhubungan dengan koperasi syariah dalam rangka mendapatkan pembiayaan. Seorang account officer harus dapat menjelaskan

dengan baik kepada calon anggota segala hal yang dibutuhkan agar rencana pengajuan pembiayaan sesuai dengan syarat dan ketentuan berlaku. Dalam pelaksanaannya pihak anggota koperasi wajib melakukan pembayaran atas pembiayaan yang di ajukan. Jika ada nasabah mengalami permasalahan dalam pembiayaan seperti keterlambatan dalam angsuran hal ini merupakan salah satu resiko yang dihadapi oleh pihak koperasi syariah. Resiko tersebut disebut resiko dalam pembiayaan.

2. Faktor hambatan dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan adalah sebagai berikut:

1) Faktor dari pihak bank

- a) Kelemahan dalam analisis pembiayaan seperti informasi pembiayaan tidak lengkap atau kuantitas data rendah, analisis tidak cermat, jangka waktu pembiayaan terlalu lama.
- b) Kelemahan dalam dokumen pembiayaan seperti data mengenai nasabah tidak di dokumentasikan dengan baik, pengawasan atas fisik dokumen tidak dilaksanakan sesuai dengan ketentuan.
- c) Kelemahan dalam supervisi pembiayaan seperti terbatasnya data dan informasi yang berkaitan dengan penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan.
- d) Kelemahan bidang agunan seperti jaminan tidak di pantau dan diawasi dengan baik, nilai agunan tidak sesuai.

2) Faktor internal nasabah

- a) Kelemahan karakter nasabah seperti nasabah tidak mau membayar angsuran, nasabah menghilang.
- b) Kecerobohan nasabah seperti penyimpangan penggunaan pembiayaan.
- c) Kelemahan kemampuan nasabah seperti kemampuan manajemen yang kurang, informasi terbatas.
- d) Kelemahan manajemen nasabah seperti persaingan sangat tajam.

3) Tindakan yang dapat mencegah terjadinya resiko pembiayaan

Tindakan pencegahan lebih baik dari pada tindakan penanggulangan prinsip inilah yang dipegang oleh seorang account officer untuk mencegah pengajuan pembiayaan. Ada beberapa tindakan yang dilakukan oleh account officer dalam mencegah resiko pembiayaan yaitu:

- a). Berhati-hati dalam pemberian pembiayaan.
- b).Melakukan pendekatan nasabah pembiayaan.
- c).Mengadakan pengawasan pembiayaan terus menerus

4) Adapun untuk mengatasi penbiayaan bermasalah terdiri dari 2 kelompok yaitu:

- a) Stay strategy merupakan strategi bank masih ingin mempertahankan hubungan bisnis dengan nasabah dalam konteks waktu jangka panjang.

Dengan cara sebagai berikut:

1. Penagihan intensif
2. Reschedulling maksudnya memperpanjang jangka waktu pengajuan pembiayaan.

3. Reconditioning maksudnya mengubah berbagai persyaratan.
Misalnya penundaan pembayaran margin sampai waktu tertentu
 4. Restructuring maksudnya menambah jumlah pembiayaan dengan menambah equity.
- b) Phase out strategy merupakan strategi saat pada prinsip bank tidak ingin melanjutkan hubungan bisnis dengan nasabah yang bersangkutan dalam konteks waktu panjang.

G. Kajian tentang Koperasi Syariah

Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) terdiri dari dua kelompok lembaga, yakni lembaga keuangan berbentuk bank dan lembaga keuangan berbentuk bukan bank. Lembaga keuangan yang berbentuk bank mencakup Bank Umum Syari'ah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS). Sedangkan lembaga keuangan yang bukan berbentuk bank adalah Unit Usaha Syari'ah (UUS) dan Bait al Maal wa al Tamwil (BTM)¹⁴.

Berawal dari lahirnya Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai sentral perekonomian yang bernuansa Islam, maka bermunculan lembaga-lembaga keuangan yang lain. Yaitu ditandai dengan tingginya semangat bank konvensional untuk mendirikan lembaga keuangan Islam yaitu bank syari'ah¹⁵. Tetapi karena operasionalisasi bank syari'ah di Indonesia kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan lembaga keuangan

¹⁴ Hadin Nuryadin, *BTM dan Bank Islam: Instrumen Lembaga Keuangan Syari'ah*, Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004, hlm. 159-160.

¹⁵ Ahamad Sumiyanto, *Menuju Koperasi Modern Panduan untuk Pemilik, Pengelola dan Pemerhati Baitul maal wat Tamwii dalam format Koperasi*, (Yogyakarta: Debeta, 2008), hlm. 23.

mikro seperti BPR syari'ah dan BTM yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasioanalisis di daerah-daerah.

Perkembangan BTM cukup pesat, hingga akhir 2015 PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) mendata ada 2938 BTM terdaftar dan 1828 BTM yang melaporkan kegiatannya¹⁶. Sampai dengan tahun 2015, jumlah BTM yang berhasil diinisiasi dan dikembangkan sebanyak 3.200 BTM dan tersebar di 27 provinsi¹⁷. Perkembangan tersebut membuktikan bahwa BTM sangat dibutuhkan masyarakat kecil dan menengah. Karena BTM didaerah sangat membantu masyarakat dalam rangka pemenuhan kebutuhan ekonomi yang saling menguntungkan dengan memakai sistem bagi hasil.

Di samping itu juga ada bimbingan yang bersifat pemberian pengajian kepada masyarakat dengan tujuan sebagai sarana transformatif untuk lebih mengakrabkan diri pada nilai- nilai agama Islam yang bersentuhan langsung dengan kehidupan sosial masyarakat¹⁸.

Koperasi sebagai salah satu lembaga keuangan memiliki fungsi menghimpun dana masyarakat. Dana yang telah terhimpun, kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat. Dalam menjalankan dua aktivitas besar tersebut, koperasi harus menjalankan sesuai dengan kaidah-kaidah yang berlaku, utamanya adalah kaidah transaksi dalam pengumpulan dan penyaluran dana menurut Islam serta tidak bertentangan dengan tujuan koperasi.

¹⁶ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. (Yogyakarta: Ekonosia, cet. ke-2, 2007), hlm. 98.

¹⁷ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil (BTM)*, (Yogyakarta, UII Press, 2005), hlm. VII.

¹⁸ Ahmad Sumiyanto, *Menuju Koperasi Modern (Panduan untuk Pemilik, Pengelola dan Pemerhati Baitul maal wat Tamwii dalam format Koperasi)*, hlm. 24.

Seperti yang ter kutip dalam pasal 3 UU RI Nomor 25 tahun 1992 tentang perkoperasian “Koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berlandaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945” Koperasi sebagai Lembaga Keuangan (non Bank) yang menggunakan prinsip syari’ah sangat sesuai dengan konsep Lembaga Keuangan Menurut al-Qur’an, walaupun dalam al-Qur’an tidak menyebut konsep Lembaga Keuangan secara eksplisit, namun al-Qur’an telah sejak lama memberikan aturan dan prinsip-prinsip dasar yang menjadi landasan bagi Pembentukan Organisasi Ekonomi modern. Seperti konsep pencatatan (Akuntansi dalam istilah ekonomi modern), baik laporan keuangan (rugi laba perubahan Modal dan Administrasi bisnis yang lain) secara jelas telah diatur dalam al-Qur’an.

Berdasarkan Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/IV/KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah memberikan pengertian bahwa Koperasi Simpan Pinjam Syariah atau koperasi jasa keuangan syariah adalah koperasi yang kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, investasi dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah)¹⁹. Dengan demikian semua BTM yang ada di Indonesia dapat digolongkan dalam KJKS, mempunyai payung Hukum dan legal kegiatan operasionalnya asal saja memenuhi ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

¹⁹ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, hlm. 456.

Keluarnya Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 91/kep/IV/KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah merupakan realisasi yang tumbuh subur dalam masyarakat ekonomi Indonesia terutama dalam lingkungan Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Kenyataan itu membuktikan bahwa sistem ekonomi syariah dapat diterima dan diterapkan dalam masyarakat Indonesia bahkan mempunyai nilai positif membangun masyarakat Indonesia dalam kegiatan ekonomi sekaligus membuktikan kebenaran hukum ekonomi syariah mempunyai nilai lebih dibandingkan dengan sistem ekonomi komunis maupun ekonomi kapitalis. Indonesia yang masyarakatnya mayoritas beragama Islam adalah lahan subur untuk berkembangnya ekonomi syariah. Semakin tinggi kualitas kemampuan seseorang dan integritas diniyahnya akan semakin tertarik untuk menerapkan sistem ekonomi syariah dari pada yang lain. Hal ini disebabkan oleh panggilan hati nurani dan semangat jihad yang membakar keteguhan jiwanya memperjuangkan ajaran agama dalam segala unsur dunia.

Praktek usaha Koperasi yang dikelola secara syari'ah telah tumbuh dan berkembang di masyarakat serta mengambil bagian penting dalam memberdayakan ekonomi masyarakat. Di masyarakat telah bermunculan BTM yang bernaung dalam kehidupan payung hukum koperasi. Hal inilah yang mendorong Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah untuk menerbitkan Surat Keputusan Nomor 91/kep/MKUKM/IX/2004.

Berdasarkan ketentuan yang disebut Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) adalah koperasi yang kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, investasi dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah). Dengan demikian semua BTM yang ada di Indonesia dapat digolongkan dalam KJKS, mempunyai payung Hukum dan Legal kegiatan operasionalnya asal saja memenuhi ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Dari segi usahanya, koperasi dapat dibagi menjadi dua macam yaitu Koperasi yang berusaha tunggal (single purpose) yaitu koperasi yang hanya menjalankan satu bidang usaha, seperti koperasi yang hanya berusaha dalam bidang konsumsi, bidang pembiayaan atau bidang produksi. Koperasi serba usaha (multi purpose) yaitu koperasi yang berusaha dalam berbagai (banyak) bidang, seperti koperasi yang melakukan pembelian dan penjualan²⁰.

H. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang digunakan peneliti untuk menunjang penelitian ini. Penelitian yang pertama dilakukan oleh Bagus Aji Nugraha dengan judul Metode Penggalan Informasi Dalam Analisis Pembiayaan Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah penelitian terdahulu bertujuan untuk menjelaskan metode penggalan informasi dalam analisis pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang, sedangkan penelitian sekarang adalah untuk

²⁰ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), hlm. 291.

mengetahui dan menganalisa tentang strategi dan peran account officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

Penelitian yang kedua dilakukan oleh Satrio Aryo Pradesta dengan judul Analisis Sistem Pendukung Pembuatan Keputusan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah penelitian terdahulu bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis kekurangan dari sistem pendukung pembuatan keputusan yang digunakan oleh Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Arta Pamenang dalam memberikan biaya usaha mikro kecil serta untuk mengetahui efektifitas dari sistem pembuatan keputusan yang dimiliki bank pembiayaan dalam memberikan informasi pengajuan pembiayaan usaha mikro kecil. Sedangkan penelitian sekarang adalah untuk mengetahui dan menganalisa tentang strategi dan peran account officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

Penelitian yang ketiga dilakukan oleh Yuli Artiningsih dengan judul Peranan Penilaian Prinsip 5C dalam Pemberian Pembiayaan di BTN Syariah Cabang Yogyakarta. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah penelitian terdahulu bertujuan untuk menganalisis tentang peranan prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan di BTN Syariah Cabang Yogyakarta dalam pencegahan dan meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah. Sedangkan penelitian sekarang adalah untuk mengetahui dan menganalisa tentang strategi dan peran account officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

Penelitian yang keempat dilakukan oleh Listriyani dengan judul Analisis Kelayakan Nasabah Dalam Pembiayaan Di Bprs Harta Insan Karimah Bekasi.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah Penelitian terdahulu terfokus pada bagaimana BPRS Harta Insan Karimah Bekasi menganalisis kelayakan calon nasabah dalam pembiayaan. Sedangkan penelitian sekarang adalah untuk mengetahui dan menganalisa tentang strategi dan peran account officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

Penelitian yang kelima dilakukan oleh Alfinta Aliffiani dengan judul Peran Account Officer (AO) dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mudharabah. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah untuk mengetahui peranan kerja Account Officer (AO), bagaimana alur dan prosedur pembiayaan mudharabah dan peran serta Account Officer menangani pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Bukopin kantor cabang Surakarta.. Sedangkan penelitian sekarang adalah untuk mengetahui dan menganalisa tentang strategi dan peran account officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan.

I. Kerangka Konsep

Kerangka konsep adalah suatu uraian dan visualisasi tentang hubungan atau kaitan antara konsep-konsep atau variabel-variabel yang akan diamati atau diukur melalui penelitian yang akan dilakukan. Kerangka konsep penelitian dijelaskan sebagai berikut:

