

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum BTM Surya Melati Abadi

BTM Surya Melati adalah lembaga keuangan yang berperan menghimpun dana dari masyarakat yang berkelebihan dana dan menyalurkannya kembali pada masyarakat yang membutuhkan dana dalam bentuk pinjaman modal usaha. BTM Surya Melati Abadi didirikan pertama kali di wilayah Kabupaten Kediri pada tanggal 2 April Tahun 2000 oleh Majelis Ekonomi Pimpinan Daerah Muhammadiyah Kabupaten Kediri yang berotonomi sendiri sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari Yayasan Baitul Maal Muhammadiyah Kediri. Pendirian BTM ini berdasarkan surat keputusan No.03/SK/YBM/BTM/2000 Yayasan Baitul Maal Muhammadiyah pusat yang berkedudukan di Jalan Menteng Raya No.62 Jakarta Pusat. Latar belakang berdirinya adalah¹:

- a. Untuk memberdayakan potensi ekonomi anggota khususnya (warga Muhammadiyah) dan masyarakat di wilayah Kabupaten Kediri secara.
- b. Berpartisipasi dalam menciptakan lapangan pekerjaan.
- c. Memberikan alternatif kepada warga muslim yang menyakini bahwa bunga bank adalah riba dengan menggunakan sistem syariah.

Pada tanggal 21 Oktober 2002 status Badan Hukum BTM Surya Melati Abadi berubah menjadi koperasi dengan nama koperasi simpan pinjam syariah BTM Surya Melati Badan Hukum No. 518/BH/08/418.53/2002 yang

¹ Data Register BTM Surya Melati Abadi tahun 2017

berkedudukan di Desa Sambu Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri. Kantor 1 (pertama) yang berkedudukan di Desa Sambu Kecamatan Ringinrejo. Pada saat pertama kali beroperasi, anggota yang mengelola berjumlah 6 orang yang terdiri dari²:

- a. Direktur
- b. Manajer Operasional
- c. Accounting merangkap bagian tabungan dan deposito
- d. Teller
- e. Administrasi pembiayaan
- f. Account officer

Perkembangan usaha BTM Surya Melati Abadi sekarang sangat maju pesat. Hal ini terbukti bahwa sampai saat ini sudah mempunyai 1 kantor pusat dan 7 kantor pelayanan kas (kantor cabang) dan rinciannya sebagai berikut: Semakin berkembangnya usaha BTM Surya Melati Abadi Kantor pusat yang awalnya berada di Desa sambu Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri, kemudian di pindah di Jl. Pemuda No. 26 Kerkep Gurah Kediri sedangkan kantor pelayanan kas (kantor cabang) berada di daerah Sambu, kunjang, Ngadiluwih, Gurah, Grogol, Mojo dan Wates.

Pada 12 juli 2010 berdiri cabang yang berada di Jl Raya. Pasar Jabang-Pethok Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri. Cabang ini memiliki 1 pimpinan cabang dan jumlah staff 5 orang dan 1 orang office boy. Dengan bertambahnya cabang yang dimiliki semakin memudahkan untuk dijangkau oleh calon anggota

² Data Register BTM Surya Melati Abadi tahun 2017

dan meningkatkan pelayanan anggota kepada calon anggota manfaatnya juga semakin besarnya laba yang dicapai dari tahun ketahun³.

2. Lokasi BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo

BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo terletak di Jl. Raya Pasar Jabang Pethok Mojo Kediri, Pemilihan lokasi berdasarkan pertimbangan sebagai berikut:

- a. Dekat dengan pasar.

Lokasi BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo dekat dengan pasar sehingga banyak para pedagang kecil yang mengajukan permohonan pembiayaan untuk tambahan modal usaha.

- b. Dekat dengan perumahan penduduk.

Lokasi BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo dekat dengan rumah penduduk jadi memungkinkan penduduk untuk menggunakan jasa BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo.

- c. Mudah dijangkau.

Lokasi BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo bisa di lalui oleh transportasi apapun karena dekat dengan jalan raya sehingga memudahkan anggota koperasi untuk menjangkau lokasi BTM.

- d. Masyarakat setempat.

Masyarakat disekitar lokasi BTM Surya Melati Abadi banyak yang memberi dukungan berdirinya organisasi tersebut.

³ Data Register BTM Surya Melati Abadi tahun 2017

3. Visi dan Misi BTM Surya Melati Abadi

Adapun visi dan misi yang dimiliki BTM Surya Melati Abadi, sebagai berikut⁴:

Visi:

Lembaga keuangan menggunakan sistem syariah yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan khususnya anggota dan masyarakat pada umumnya halal, aman, terpercaya dan bebas riba.

Misi

- a. Memberikan pelayanan yang bagus sesuai dengan kebutuhan dan permintaan anggota.
- b. Mempermudah anggota untuk memperoleh dana pinjaman secara syariah.
- c. Sistem pinjaman berdasarkan sistem syariah.
- d. Meningkatkan pendidikan dan pengetahuan.
- e. Memperluas pangsa pasar.

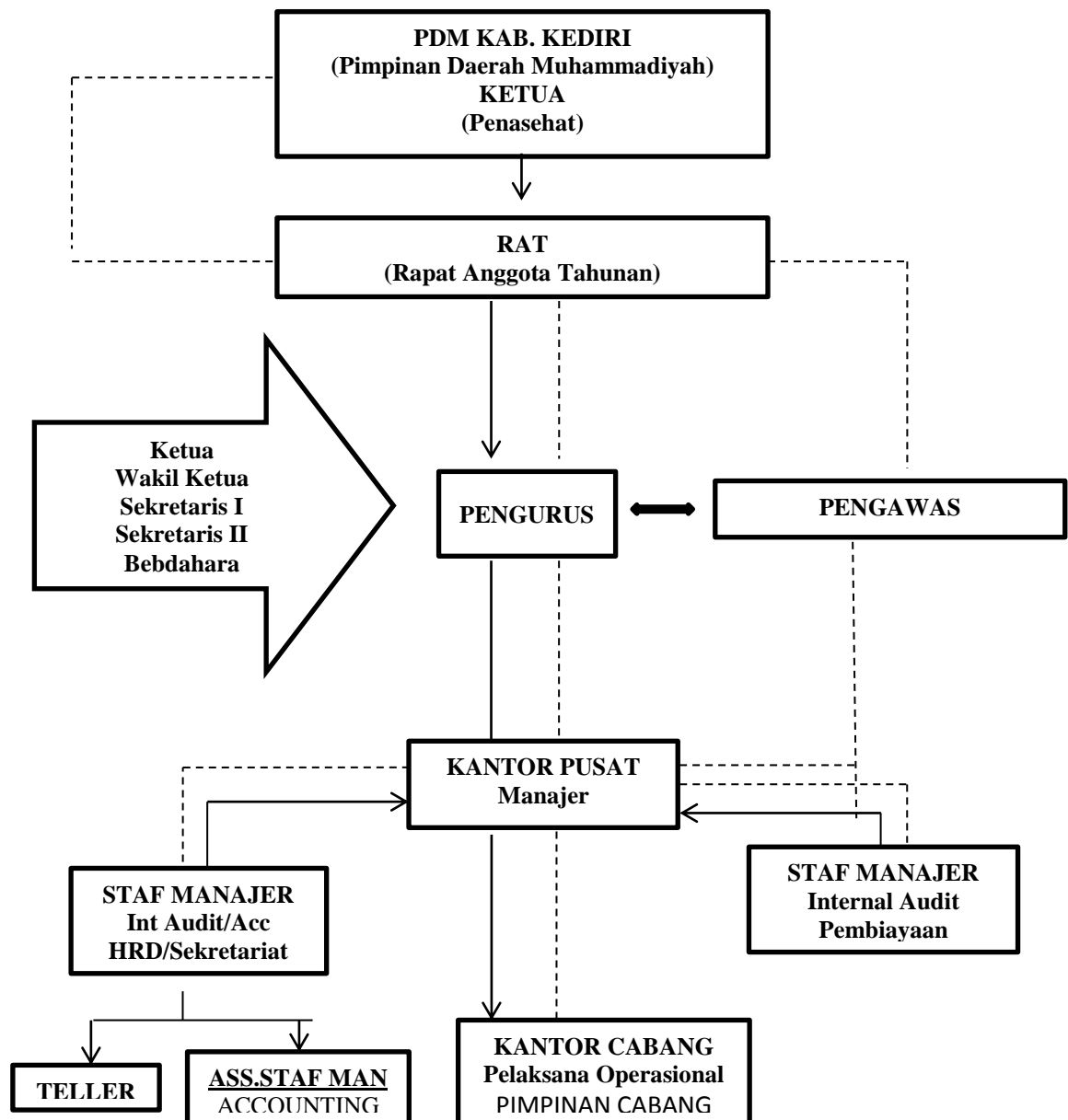
⁴ Data Register BTM Surya Melati Abadi tahun 2017

4. Struktur Organisasi BTM Surya Melati Abadi

Berikut adalah struktur organisasi yang dimiliki BTM Surya Melati Abadi, yaitu:

Gambar 4.1

Struktur Organisasi BTM Surya Melati Abadi



Sumber: Laporan Pertanggungjawaban Pengurus dan Pengawas BTM Surya Melati Abadi tahun 2016

Adapun berikut daftar pengurus di BTM Surya Abadi berdasarkan jabatan inti, yaitu:

Tabel 4.1

Daftar Pengurus di BTM Surya Melati Abadi

No	Nama Pengurus	Jabatan
1.	Drs.H.Abu Abdik Toiron,M.Psi	Ketua
2.	Zaenal Huda,MD	Wakil Ketua
3.	Drs.H.Zainal Mustafa,MM	Sekretaris
4.	Setiarsa,SH	Wakil Sekretaris
5.	Drs. H.Syamsul Huda,M.Pd	Bendahara

Sumber: *Laporan Pertanggungjawaban Pengurus dan Pengawas BTM Surya Melati Abadi tahun 2016*

Berikut adalah daftar pengawas di BTM Surya Abadi berdasarkan jabatan inti, yaitu:

Tabel 4.2

Daftar Pengawas di BTM Surya Melati Abadi

No	Nama Pengawas	Jabatan
1.	Suyani Arief,S.Pd, M.Pd.I	Koordinator Pengawas
2.	Sungianto,S.Pd	Anggota

Sumber: *Laporan Pertanggungjawaban Pengurus dan Pengawas BTM Surya Melati Abadi tahun 2016*

Berikut adalah susunan pengelola di Kantor Pusat BTM Surya Melati Abadi berdasarkan jabatan inti, yaitu:

Tabel 4.3

Susunan Pengelola Kantor Pusat BTM Surya Melati Abadi

No	Nama	Jabatan
1.	Dwi Rijanto,SE	Manajer
2.	Andri Rosalina, SE	Staff Manajer/HRD
3	Hari Adianto, SE	Internal Audit Pembiayaan
4.	Hetty Lidiyana, SE	Asisten Staff Manajer/ACC
5.	Ellysta Yani Sholihah, A.Md	Staff KP/Kasir

Sumber: *Laporan Pertanggungjawaban Pengurus dan Pengawas BTM Surya Melati Abadi tahun 2016*

Berikut adalah susunan pengelola di Kantor Cabang BTM Surya Melati Abadi berdasarkan jabatan inti, yaitu:

Tabel 4.4

Susunan Pengelola BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo

No	Nama	Jabatan
1.	Gangga Yushar Himawan,S.Sos	Pinpinan
2.	Risalatul Laili,S.Pd.I	Administrasi Pembiayaan
3.	Yosi Widia,SE	Accounting
4.	Arnik Romi Solehah,S.HI	Teller
5.	Sunoto	AO
6.	Husnil Wafa Wijaya	AO
7.	M.Ali Shadiq	OB

Sumber: *Laporan Pertanggungjawaban Pengurus dan Pengawas BTM Surya Melati Abadi tahun 2016*

5. Fungsi dan Tugas Masing-Masing Bagian

a. Badan Pengawas

Tugas-tugas badan pengawas:

- 1) Menelaah peraturan lembaga yang berlaku apakah sudah sesuai dengan aturan hukum dan syariah, peraturan yang berlaku, serta tidak ada benturan antara kepentingan maupun unsur-unsur yang melanggar kepatuhan.

- 2) Menelaah masalah perilaku manajemen atau karyawan yang menyangkut benturan kepentingan, melanggar kepatuhan, melakukan kecurangan, manipulasi, dan apakah praktiknya sudah sesuai dengan syariah.
- 3) Menilai keserasian antara kebijakan akuntansi apakah sesuai dengan syariah.
- 4) Memberikan solusi dan diajukan kepada pengurus sebagai sarana dan masukan kepada pengelola dan jajaran manajemen.

b. Kepala Kantor Kas

Fungsi Jabatan: Menagtur dan memimpin koperasi dengan sebaik-baiknya untuk mencapai tujuan dan rencana kerja yang telah ditetapkan dengan berpedoman pada peraturan dan ketentuan yang berlaku.

Tugas-tugas kepala kantor kas BTM:

- 1) Melakukan pengelolaan koperasi secara profesional dengan memperhatikan peraturan dn ketentuan yang berlaku.
- 2) Menjalin hubungan baik dengan Penjabat instansi dan atau lembaga lain yang berhubungan dengan koperasi.
- 3) Dibantu oleh semua bagian membuat rencana kerja tahunan yang meliputi penyaluran kredit serta target pendapatan dan pengendalian biaya.
- 4) Memimpin dan mengkoordinir seluruh kegiatan operasional serta bagian-bagian yang ada di koperasi serta menjaga pelayanan mutu.

- 5) Memimpin rapat untuk membahas permasalahan, strategi, maupun usulan demi kemajuan koperasi.
 - 6) Bertanggungjawab atas kebenaran laporan keuangan.
 - 7) Membina disiplin kerja, motivasi, moral, loyalitas karyawan, serta mengembangkan kemampuan dan pengetahuan melalui program pendidikan/ *training* baik *intern* maupun *ekstern*.
 - 8) Memberi teladan yang baik kepada karyawan.
 - 9) Bertanggungjawab terhadap prosentasi kredit bermasalah sehingga seminimal mungkin sesuai ketentuan/batas yang ditentukan.
 - 10) Mengatur dan melakukan segala tindakan dalam rangka menjaga dan melindungi aset dan kekayaan koperasi.
 - 11) Menentukan tingkat prosentasi margin kredit dan simpanan dengan tepat.
 - 12) Memberikan persetujuan kredit sesuai wewenang yang telah ditentukan.
 - 13) Mewakili koperasi dalam setiap akad kredit dan pengikatan jaminan.
 - 14) Menandatangani surat keluar sesuai kebutuhan koperasi.
 - 15) Bersama bagian yang ditunjuk mengelola kunci dan kode/ kombinasi brankas.
 - 16) Menjaga dan memelihara investaris yang menjadi tanggungjawabnya
- c. Accounting atau Kabag Pembukuan

Fungsi jabatan: Menyelenggarakan pembukuan sesuai dengan Sistem Akuntansi Indonesia.

Tugas-tugas Accounting atau Kabag Pembukuan BTM:

- 1) Memeriksa dan memastikan kebenaran bukti-bukti transaksi antar bagian.
- 2) Melaksanakan pencocokan dan melakukan konsolidasi untuk penyusunan Laporan Keuangan.
- 3) Bertanggungjawab terhadap seluruh kegiatan proses pembukuan dan dan pembuatan Laporan Keuangan.
- 4) Membuat laporan ke pimpinan bila ditemukan penyimpangan dan atau pelanggaran dalam kegiatan pembukuan.
- 5) Sebagai petugas penyimpan arsip, slip-slip dan bukti transaksi dengan mengiktiarkan penyelenggaraan sistem pengarsipan yang baik.
- 6) Bersama Pimpianan berfungsi sebagai petugas penyimpan barang berharga/jaminan milik peminjam dan mengupayakan sistem penyimpanan yang baik.
- 7) Pada akhir hari setelah kas ditutup, memeriksa Jurnal Harian dan sekaligus memastikan kebenarannya.
- 8) Menjalin hubungan yang baik dengan instansi yang berhubungan dengan laporan koperasi.
- 9) Menjalin hubungan yang baik dengan bagian lain maupun antar karyawan koperasi yang lain.
- 10) Menjaga dan memelihara investaris yang menjadi tanggungjawabnya.

d. Teller

Fungsi jabatan: Menangani secara langsung pelayanan terhadap anggota yang berhubungan dengan penerimaan dan pembayaran uang tunai, juga pelayanan terhadap bagian lain.

Tugas-tugas teller BTM:

- 1) Pada pagi hari menerima saldo awal, yang nilainya sama dengan saldo akhir hari kemarin melalui Pimpinan untuk menyediakan uang tunai dikas.
- 2) Melakukan tugas keluar masuk uang dengan teliti, cermat dan tepat.
- 3) Melayani setiap anggota yang berhubungan dengan kasir dengan ramah dan baik.
- 4) Memelihara dan menjaga ruangan kasir agar tetap bersih, rapi, dan menarik.
- 5) Mengantisipasi suatu cara untuk menghindari penerimaan uang palsu.
- 6) Mengelola keuangan kantor sesuai limit kewenangannya dengan jujur dan memelihara saldo kas dalam jumlah yang cukup sesuai kebutuhan sehari-hari dengan memperkirakan kebiasaan pembayaran tunai sehari-hari.
- 7) Membantu pemimpin dalam mengatur pengambilan dan penyetoran uang tunai ke bank.
- 8) Mengeluarkan uang tunai sebagai pembayaran realisasi kredit kepada peminjam setelah memastikan kebenaran barang jaminan dan kelengkapan seluruh berkas-berkas pendukung lain yang diperlukan.

- 9) Menerima pembayaran angsuran dan atau pelunasan pinjaman sesuai slip dari bagian angsuran.
- 10) Menandatangani setiap bukti pembayaran serta melakukan stempel kasir sebagai bukti keabsahan transaksi tunai yang telah dijalankan.
- 11) Bertanggungjawab atas kekurangan saldo kas atau penerimaan uang palsu.
- 12) Mencocokkan saldo kas dengan *print out* perincian transaksi harian pada akhir hari sebelum kantor tutup.
- 13) Menjalin hubungan yang baik dengan bagian lainn maupun antar karyawan koperasi yang lain.
- 14) Menjaga dan memelihara inventaris yang menjadi tanggungjawabnya

e. Bagian Kredit/Pembiayaan

Fungsi jabatan: Secara langsung berhubungan dengan anggota peminjam sehingga pencapaian program koperasi dalam pelepasan kredit dapat berjalan optimal.

Tugas-tugas bagian kredit/pembiayaan

- 1) Melayani calon peminjam baru ataupun yang sudah pernah menjadi peminjam, yang mengajukan permohonan fasilitas kredit.
- 2) Memberikan penjelasan secara lengkap, singkat dan padat mengenai kredit di koperasi sekaligus persyaratannya.
- 3) Melakukan identifikasi keabsahan persyaratan kredit, identitas diri dan bukti pendukung lain atas pengajuan permohonan fasilitas kredit.
- 4) Melakukan wawancara kepada calon peminjam untuk analisa 5C.

- 5) Melakukan transaksi awal barang jaminan dan berkoordinasi dengan pimpinan.
 - 6) Memerintahkan kepada petugas yang ditunjuk untuk melakukan cek fisik.
 - 7) Barang jaminan yang sesuai dengan standar dan menuangkannya dalam form berita acara pemeriksaan barang jaminan (untuk jaminan berupa kendaraan bermotor).
 - 8) Bekerja sama dengan bagian survey untuk barang jaminan berupa tanah dan bangunan (sertifikat hak milik).
 - 9) Menyeleksi setiap permohonan fasilitas kredit dengan prinsip kehati-hatian, menuangkan dalam form hasil analisa calon peminjam serta menentukan layak tidaknya permohonan untuk diproses lanjut sesuai batas kewenangannya.
 - 10) Menjalin hubungan yang baik dengan bagian lain maupun antar karyawan koperasi yang lain.
 - 11) Menjaga dan memelihara inventaris yang menjadi tanggungjawabnya
- f. Account Officer/ Survey

Fungsi jabatan: Secara langsung berhubungan dengan calon peminjam/debitur, sehingga pencapaian program koperasi dalam pelepasan kredit dapat berjalan optimal.

Tugas-tugas account officer/survey:

- 1) Melayani calon peminjam baru ataupun yang sudah pernah menjadi peminjam, yang mengajukan permohonan fasilitas kredit.
- 2) Memberikan penjelasan secara lengkap, singkat dan padat mengenai kredit di koperasi sekaligus persyaratannya.
- 3) Melakukan identifikasi keabsahan persyaratan kredit, identitas diri dan bukti pendukung lain atas pengajuan permohonan fasilitas kredit.
- 4) Melakukan analisis 5C dengan cermat dan teliti untuk mendapatkan kesimpulan layak tidaknya calon peminjam untuk mendapatkan fasilitas kredit.
- 5) Melakukan transaksi barang jaminan dengan cermat berdasarkan data yang diperoleh saat melakukan *survey* dilapangan.
- 6) Bekerja sama dengan bagian administrasi kredit dalam hal analisis calon peminjam guna menentukan layak tidaknya permohonan untuk diproses lanjut.
- 7) Menyerahkan semua berkas permohonan kredit serta hasil *survey* data analisa data kebagian administrasi kredit untuk langkah selanjutnya.
- 8) Menginventarisir daftar keterlambatan dan tunggakan pembayaran angsuran kredit serta melakukan penagihan dengan melalui cara-cara yang baik, serta selalu berusaha untuk menyehatkan kembali kredit yang bermasalah.

- 9) Membantu bagian kredit dalam menyusun dan menyampaikan pelaporan kredit bermasalah serta daftar hitam (Blaklist) kepada pimpinan.
- 10) Menjalin hubungan yang baik dengan bagian lainn maupun antar karyawan koperasi yang lain.
- 11) Menjaga dan memelihara inventaris yang menjadi tanggungjawabnya.

6. Produk di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo

Adapun produk yang ada di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo, sebagai berikut:

a. Produk simpanan.

1) Simpanan Wadiah (Siwada)

Yaitu bentuk simpanan yang berupa penitipan dana dari anggota koperasi yang setoran awal pembukaan simpanan wadiah sebesar Rp 20.000 dan saldo minimal Rp 10.000. untuk melakukan transaksi simpanan wadiah bisa dilakukan untuk setiap hari dan simpanan wadiah bisa di ambil sewaktu-waktu. Jenis simpanan ini memperoleh nisbah bagi hasil 75:25

2) Simpanan Berjangka (Simuka)

Yaitu investasi berdasarkan syariat islam dengan kesepakatan bagi hasil yang lebih menarik. Nilai nominal minimal Rp 500.000 dan berlaku kelipatannya. Jangka waktu yang dapat di pilih yaitu 1

bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan. Dan hanya bisa diambil ketika sudah jatuh tempo.

Nisbah bagi hasil dalam produk simpanan berjangka :

- a) Simpanan berjangka 1 bulan : 60 : 40
- b) Simpanan berjangka 3 bulan : 55 : 45
- c) Simpanan berjangka 6 bulan : 50 : 50
- d) Simpanan berjangka 12 bulan : 43 : 47

b. Produk pembiayaan

1) Pembiayaan Mudharabah

Yaitu Pembiayaan dengan pola bagi hasil, dimana modal keseluruhan dari BMT dan Anggota mempunyai keahlian untuk melakukan usaha dengan keuntungan dibagi kedua pihak sesuai nisbah yang disepakati. Untuk jangka waktunya sendiri yaitu 6 bulan tetapi bisa di perpanjang dan setiap bulannya hanya membayar bagi hasilnya saja. Untuk pembiayaan mudharabah membayar administrasi 3% dan bagi hasil 2,5 %.

2) Pembiayaan Murabahah

Yaitu Pembiayaan dengan pola jual beli, dimana BMT sebagai penjual atau penyedia barang, sedangkan anggota sebagai pembeli dengan cara pembayaran diangsur atau dibayarkan tunai dalam jangka waktu yang telah disepakati. Untuk jangka waktunya 1 tahun, 2 tahun , 3 tahun dengan sistem angsuran pokok+ bagi hasil.

- a) Untuk jangka waktu 1 tahun membayar administrasi 3% dengan bagi hasil 2,25%.
- b) Untuk jangka waktu 2 tahun membayar administrasi 4% dengan bagi hasil 2,1%.
- c) Untuk jangka waktu 3% membayar administrasi 5% dengan bagi hasil 5%.

B. Temuan Penelitian

1. Efektifitas Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan

Pesatnya perkembangan perbankan syariah di tanah air, khususnya dari sektor pembiayaan disebabkan semakin gencarnya informasi dan edukasi yang diterima oleh masyarakat. Salah satu faktor terakomodirnya keperluan akan informasi dan edukasi mengenai produk-produk pembiayaan BTM Surya Melati Abadi adalah dengan adanya upaya BTM Surya Melati Abadi syariah untuk memiliki sumber daya insani yang memiliki skill dan kompetensi pada sektor pembiayaan ini. Di sinilah peran seorang account officer banyak dilibatkan.

a. Dalam mengelola account keuangan

Seorang account officer berperan untuk membina nasabah agar mendapatkan efisiensi dan optimalisasi dari setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggung jawabnya sebagai personil BMT. Sebagaimana dari hasil wawancara dengan Bapak Gangga selaku pimpinan Cabang Mojo yang mengungkapkan bahwa⁵ :

“Dalam pengelolaan keuangan di BTM Surya Melati Abadi account officer memasarkan program simpanan dan pembiayaan syariah, memberikan edukasi, melakukan penilaian kelayakan usaha dan pembiayaan”

⁵ Hasil wawancara dengan Gangga Yushar Himawan, S.Sos sebagai Pimpinan BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 20 Desember 2017

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Husnil Wafa Wijaya selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa⁶ :

“ya mbak, dalam mengelola keuangan account officer dengan cara memasarkan program simpanan serta melakukan pembiayaan dan menganalisis kelayakan pengajuan pembiayaan. Dalam menganalisis suatu pembiayaan itu seorang account officer harus berhati-hati dalam membuat keputusan ”.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti di ketahui tentang pengelolaan keuangan di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo maka peran account officer yaitu melakukan pemasaran program simpanan dan pembiayaan syariah serta melakukan analisis pembiayaan dan memberikan edukasi, dalam melakukan analisis tersebut harus berhati-hati dalam membuat keputusan.

b. Mengelola produk

Seorang account officer harus mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk yang paling sesuai untuk kebutuhan anggotanya. Selain menjadi konsultan tugas lain account officer juga mengelola produk siwada (tabungan) dan simuka (simpanan berjangka). Sebagaimana dari hasil wawancara dengan Bapak Husnil Wafa Wijaya

⁶ Hasil wawancara dengan Husnil Wafa Wijaya sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi pada tanggal 20 Desember 2017

selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo yang mengungkapkan bahwa⁷ :

“Account officer memasarkan sekaligus memberikan penjelasan secara lengkap tentang simpanan produk siwada dan simuka , menjelaskan syarat dan ketentuan dalam produk siwada dan simuka. Untuk persyaratan produk siwada dan simuka foto copy KTP/SIM. Untuk ketentuan Simuka (simpanan berjangka) seperti deposito bisa dilakukan dengan waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan dengan ketentuan menyertakan foto copy KTP dan materai 6000,deposito hanya dapat di cairkan ketika tanggal jatuh tempo, bila dicairkan sebelum jatuh tempo maka dikenakan denda pinalty (di hitung berdasarkan jumlah hari bagi hasil yang telah diterima), biaya administrasi tutup rekening simuka.”

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Sunoto selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa⁸ :

“Dalam memasarkan produk siwada dan simuka harus sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku di BTM Surya

⁷ Hasil wawancara dengan Husnil Wafa Wijaya sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi pada tanggal 20 Desember 2017

⁸ Hasil wawancara dengan Sunoto sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi pada tanggal 20 Desember 2017

Melati Abadi Cabang Mojo. seorang anggota yang mau melakukan produk siwada dan simuka bisa langsung datang ke BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo dengan membawa persyaratan yang sudah di tentukan dari pihak BTM.”

Data di atas juga diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Yosi selaku accounting yang mengungkapkan bahwa⁹ :

“Dalam melakukan simpanan seorang anggota harus datang ke BTM Surya Melati dengan membawa persyaratan seperti KTP/SIM serta materai 6000. Dan untuk ketentuan mengenai produk simuka bisa di lakukan 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan”.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, dapat dijelaskan bahwa peran account officer dalam mengelola produk di BTM Surya Melati Cabang Mojo yaitu dengan cara memasarkan dan memberikan penjelasan secara lengkap mengenai simpanan produk siwada dan simuka kepada anggota serta menjelaskan persyaratan produk simuka dan siwada kepada anggota yang ingin melakukan simpanan. Adapun Untuk persyaratan produk siwada dan simuka adalah foto copy KTP/SIM. Untuk ketentuan Simuka (simpanan berjangka) seperti deposito bisa dilakukan dengan jangka waktu 3 bulan,6 bulan dan 12 bulan dengan

⁹ Hasil wawancara dengan Yosi Widia sebagai Accounting BTM Surya Melati Abadi pada tanggal 20 Desember 2017

ketentuan menyertakan foto copy KTP dan materai 6000, deposito hanya dapat di cairkan ketika tanggal jatuh tempo, bila dicairkan sebelum jatuh tempo maka dikenakan denda pinalty (di hitung berdasarkan jumlah hari bagi hasil yang telah diterima), biaya administrasi tutup rekening simuka.

c. Mengelola Pembiayaan.

Account officer berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada anggota agar anggota selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya. Seorang account officer harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang bisnis anggotanya. Sebagaimana dari hasil wawancara dengan Bapak Gangga selaku Pimpinan Cabang BTM Surya Melati Abadi, yang mengungkapkan bahwa ¹⁰:

“Memasarkan produk pembiayaan syariah, melakukan penilaian kelayakan usaha dan pembiayaan dan melakukan kontrol untuk kelancaran pembiayaan. Menjelaskan syarat dan ketentuan pembiayaan. Adapun syarat dalam pembiayaan yaitu foto copy KTP/SIM suami istri, foto copy STNK, foto copy BPKB/sertifikat tanah, foto copy kartu keluarga/surat nikah.”

¹⁰ Hasil wawancara dengan Gangga Yushar Himawan, S.Sos sebagai Pimpinan BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 20 Desember 2017

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Sunoto selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa¹¹ :

“Dalam melakukan pembiayaan seorang account officer harus melakukan survey serta melakukan analisis kelayakan usaha serta melakukan pengecekan persyaratan pembiayaan”.

Data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dengan Bapak Husnil Wafa Wijaya selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa¹² :

“Seorang anggota yang ingin melakukan pinjaman harus mengisi form pengajuan pembiayaan yang sudah di sediakan oleh pihak BTM. Kemudian pihak account officer akan melakukan analisis kelayakan pengajuan pembiayaan apakah layak di biayai atau tidak serta melakukan kegiatan wawancara mengenai jenis pembiayaan yang akan di ajukan. Kemudian pihak account officer akan mengajukan permohonan kepada pimpinan mengenai keputusan pembiayaan tersebut”.

¹¹ Hasil wawancara dengan Sunoto sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi pada tanggal 21 Desember 2017

¹² Hasil wawancara dengan Husnil Wafa Wijaya sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi pada tanggal 20 Desember 2017

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti bahwa peran account officer dalam mengelola pembiayaan dengan cara Memasarkan produk pembiayaan syariah,melakukan penilaian kelayakan usaha dan pembiayaan dan melakukan kontrol untuk kelancaran pembiayaan ,mengisi form pengajuan pembiayaan yang sudah di sediakan di BTM serta melakukan survey ke rumah anggota yang meminjam.Adapaun syarat dalam melakukan pembiayaan yaitu foto copy KTP/SIM suami istri,foto copy STNK,foto copy BPKB/sertifikat tanah, foto copy kartu keluarga/surat nikah.

d. Mengelola Penjualan

Seorang account officer pada dasarnya merupakan ujung tombak koperasi dalam memasarkan produknya maka seorang account officer harus memiliki salesmanship yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan. Sebagaimana dari hasil wawancara dengan Bapak Husnil Wafa Wijaya selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo yang mengungkapkan bahwa¹³ :

“Dalam memasarkan produk seorang account officer memasarkannya dengan cara langsung di lapangan dan rumah ke rumah”.

¹³ Hasil wawancara dengan Husnil Wafa Wijaya sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi pada tanggal 21 Desember 2017

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Sunoto selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa¹⁴ :

“Dalam memasarkan produk selain di pasarkan ke lapangan dan rumah ke rumah seorang anggota koperasi langsung datang ke BTM untuk melakukan simpanan produk tersebut”.

Dari hasil wawancara yang di lakukan peneliti di ketahui bahwa dalam memasarkan produk seorang account officer langsung terjun ke lapangan dan rumah kerumah serta kebanyakan seorang anggota yang melakukan simpanan produk langsung datang ke BTM.

Proses pembiayaan yang baik adalah proses pembiayaan yang mampu menghasilkan keuntungan sesuai dengan yang kita harapkan, dalam hal pembiayaan proses awal yang terjadi pada lembaga keungan umumnya adalah dimulai dari permohonan pembiyaan, pengusulan pembiayaan, pemberian fasilitas pembiayaan serta tahap perpanjangan fasilitas. Sebagaimana dari hasil wawancara dengan Bapak Gangga selaku Pimpinan di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo menyatakan bahwa¹⁵:

“Pada saat pengajuan account officer melakukan wawancara singkat tentang gambaran calon nasabah, menjelaskan akad pembiayaan yang ada dan sesuai serta bagi hasil yang di

¹⁴ Hasil wawancara dengan Sunoto sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 21 Desember 2017

¹⁵ Hasil wawancara dengan Gangga Yushar Himawan, S.Sos sebagai Pimpinan BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 20 Desember 2017

sepakati bersama kemudian menjelaskan syarat-syarat yang dibutuhkan. Selanjutnya account officer melakukan survei lapangan untuk melihat langsung kondisi nasabah, dalam melakukan survei lapangan pihak account officer juga melakukan survei dengan tetangga dekatnya mengenai usaha yang di kerjakan pihak anggota koperasi yang mau melakukan pengajuan pembiayaan sekaligus melakukan penilaian kelayakan dalam hal karakter dan riwayat hidup, kondisi atau kemampuan ekonomi nasabah ,kondisi usaha,dan jaminan. Setelah itu dilakukan analisa pembiayaan apakah layak atau tidak nilai pembiayaan yang di butuhkan.”

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Husnil Wafa Wijaya selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang menyatakan bahwa¹⁶ :

“Dalam permohonan pembiayaan seorang anggota datang ke BTM serta mengisi form pembiayaan serta pengajuan jumlah pembiayaan keemudian seorang account officer akan melakukan analisis data serta wawancara ke rumah anggota yang akan mengajukan pembiayaan”.

¹⁶ Hasil wawancara dengan Husnil Wafa Wijaya sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 21 Desember 2017

Data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dengan Bapak Sunoto selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang menyatakan bahwa¹⁷ :

“Dalam permohonan pembiayaan seorang anggota datang ke BTM serta mengisi form pembiayaan serta pengajuan jumlah pembiayaan, menjelaskan akad pembiayaan yang ada dan sesuai bagi hasil. account officer melakukan survei lapangan untuk melihat langsung kondisi anggota koperasi, dalam melakukan survei lapangan pihak account officer juga melakukan survei dengan tetangga dekatnya”.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti bahwa dalam pengajuan pembiayaan seorang anggota datang ke BTM serta mengisi form pembiayaan serta pengajuan jumlah pembiayaan menjelaskan akad pembiayaan yang ada dan sesuai serta bagi hasil kemudian seorang account officer akan melakukan analisis data serta wawancara ke rumah anggota yang akan mengajukan pembiayaan.

¹⁷ Hasil wawancara dengan Sunoto sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 21 Desember 2017

2. Strategi Yang Digunakan Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan

Kegiatan penyaluran dana di setiap lembaga keuangan, khususnya lembaga keuangan syariah seperti BTM SuryaMelati Abadi Cabang Mojo ini disalurkan dalam bentuk pembiayaan yang didasarkan pada kepercayaan. Dari hasil wawancara di BTM Surya Melati Abadi yang dikemukakan oleh Bapak Gangga selaku pimpinan BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo yang menyatakan bahwa ¹⁸:

“Jenis pembiayaan yang ada di BTM Surya Melati Abadi adalah Pembiayaan murabahah (jual beli) dan mudharabah (modal usaha). untuk pembiayaan murabahah jangka waktu 1 tahun, 2 tahun dan 3 tahun dengan sistem angsuran pokok+bagi hasil. Sedangkan mudharabah jangka waktu 6 bulan tapi bisa di perpanjang. Tiap bulannya hanya membayar bagi hasil saja, pengembalian pokok dibayar pada saat jatuh tempo. Bila diangsur pokok bulan berikutnya bagi hasil menurun dan apabila dilunasi sewaktu-waktu bagi hasil dihitung saat perlunasan.”

¹⁸ Hasil wawancara dengan Gangga Yushar Himawan, S.Sos sebagai Pimpinan BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 20 Desember 2017

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Sunoto selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa¹⁹ :

“Ya mbak dalam BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo ini terdapat 2 jenis pembiayaan yaitu pembiayaan mudharabah dan pembiayaan murabahah”.

Dari hasil wawancara yang di lakukan oleh peneliti di ketahui bahwa di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo Terdapat 2 (dua) jenis pembiayaan yaitu pembiayaan Mudharabah dan pembiayaan murabahah. untuk pembiayaan murabahah jangka waktu 1 tahun, 2 tahun dan 3 tahun dengan sistem angsuran pokok+bagi hasil. Sedangkan mudharabah jangka waktu 6 bulan tapi bisa di perpanjang. Tiap bulannya hanya membayar bagi hasil saja, pengembalian pokok dibayar pada saat jatuh tempo. Bila diangsur pokok bulan berikutnya bagi hasil menurun dan apabila dilunasi sewaktu-waktu bagi hasil dihitung saat perlunasan.

Dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan pihak account officer akan melakukan pendekatan-pendekatan dalam analisis pembiayaan yaitu pendekatan jaminan, pendekatan karakter, pendekatan kemampuan. Dari hasil wawancara dengan Bapak Sunoto selaku Account Officer di BTM Surya Melati Abadi yang menyatakan bahwa²⁰:

¹⁹ Hasil wawancara dengan Sunoto sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 20 Desember 2017

²⁰ Hasil wawancara dengan Sunoto sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 21 Desember 2017

“Dalam hal karakter yang di tekankan adalah riwayat hidup calon nasabah dan kemauan calon nasabah dalam pembayaran pembiayaan. Dalam pembayaran pembiayaan bisa memilih apa yang di inginkan pihak nasabah apakah menggunakan akad mudharabah apa akad murabahah dan juga menilai rasa tanggung jawab nasabah atas pinjaman yang dimiliki. Penilaian jaminan dilihat dari kepemilikan jaminan ,keaslian jaminan, perkiraan nilai jaminan dan kondisi jaminan yang sebenarnya. Untuk menilai kemampuan pembayaran atau pelunasan nasabah yang dinilai adalah dari kondisi usaha yang sudah berjalan, prospek usaha di masa mendatang, penilaian hasil usaha, besar biaya hidup dan biaya yang di tanggung.”

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Sunoto selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa ²¹:

“Dalam hal karakter saya melakukan dengan wawancara pribadi atau bertanya ke tetangga. Untuk pendekatan jaminan biasanya anggota nasabah akan memilih apakah menggunakan BPKB/sertifikat tanah sesuai dengan besar pinjaman yang di inginkan”.

²¹ Hasil wawancara dengan Sunoto sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 21 Desember 2017

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti di ketahui bahwa dalam Dalam hal karakter yang di tekankan adalah riwayat hidup calon nasabah dan kemauan calon nasabah dalam pembayaran pembiayaan Penilaian jaminan dilihat dari kepemilikan jaminan ,keaslian jaminan, perkiraan nilai jaminan dan kondisi jaminan yang sebenarnya dalam jaminan bisa menggunakan BPKB/sertifikat tanah sesuai dengan besar pinjaman yang di inginkan.dan untuk perpanjangan fasilitaas pihak anggota bisa memilih jenis pinjaman yang di inginkan.

Tujuan utama dari analisis kelayakan nasabah dalam penyaluran pembiayaan ini untuk memperoleh keyakinan bahwa nasabah memiliki kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya secara tertib. Dalam hal ini menurut Bapak Gangga selaku pimpinan di BTM Surya Melati Abadi memberikan pernyataan tentang analisis kelayakan pembiayaan, yaitu²²:

“Salah satu tugas utama account officer adalah menilai atau menganalisis kelayakan pembiayaan berdasarkan survei dan wawancara dengan calon nasabah selanjutnya diajukan ke pimpinan untuk mendapat persetujuan berapa besar plafond yang harus disetujui oleh pihak pimpinan.”

²² Hasil wawancara dengan Gangga Yushar Himawan, S.Sos sebagai Pimpinan BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 20 Desember 2017

Dari hasil wawancara dengan Bapak Gangga di ketahui bahwa tujuan utama account officer adalah menilai atau menganalisis kelayakan pembiayaan berdasarkan survei dan wawancara dengan calon nasabah selanjutnya diajukan ke pimpinan untuk mendapat persetujuan berapa besar plafond yang harus disetujui oleh pihak pimpinan.

Account officer merupakan *point of contact* antara BTM Surya Melati Abadi dengan pihak nasabah yang harus memelihara hubungan dengan nasabah wajib memonitor seluruh kegiatan nasabah secara terus menerus, karena itu BTM Surya Melati Abadi memiliki strategi khusus dalam analisis kelayakan pembiayaan. Dari hasil wawancara dengan Bapak Husnil Wafa Wijaya selaku account officer BTM Surya Melati Abadi²³:

“Melakukan wawancara secara detail tentang kondisi nyata calon nasabah, usaha yang berjalan dan hambatannya maksud dari usaha yang berjalan di sini yaitu pembiayaan untuk modal usaha berarti nasabah telah memiliki kegiatan usaha yang telah berjalan dalam selang waktu tertentu dari situ bisa dinilai kelayakan sebuah usaha dan nilai plafond yang akan diberikan. pendapatan dan pengeluaran usaha maupun pribadi serta survey lingkungan.”

²³ Hasil wawancara dengan Husnil Wafa Wijaya sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 21 Desember 2017

Dari hasil wawancara dengan Bapak Husnil Wafa Wijaya di ketahui bahwa dalam melakukan wawancara pengajuan kelayakan pembiayaan yang dilakukan adalah mengenai kondisi nyata calon nasabah, usaha yang berjalan, usaha yang berjalan maksudnya pembiayaan modal usaha yang telah berjalan dengan selang waktu tertentu dari situ bisa di nilai kelayakan sebuah usaha dan nilai plafond.

Dalam melakukan analisis pembiayaan seorang account officer akan melakukan strategi-strategi 5C dalam melakukan kelayakan pengajuan pembiayaan. Dari hasil wawancara dengan Bapak Gangga selaku pimpinan di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo yang menyatakan bahwa²⁴:

“Semua prinsip 5C diterapkan dalam proses penilaian kelayakan pembiayaan tetapi yang lebih utama dalam prinsip 5C adalah karakter (character) dan kemampuan (capacity) menjadi faktor utamanya. Sedangkan untuk masalah agunan atau jaminan dari tahun ketahun harga jaminan menyusut maka ketentuan dari kantor maksimal plafond 40% dari nilai jual bagi anggota koperasi yang baru sedangkan untuk anggota lama maksimal 50% namun apabila anggota tersebut terutama anggota lama memiliki karakter yang baik dan tingkat kemampuan pengembalian atau pelunasan pembiayaan yang bagus plafond maksimal bisa sampai 75%

²⁴ Hasil wawancara dengan Sunoto sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 21 Desember 2017

,jadi aturan baku plafond maksimal menyesuaikan penilaian terhadap karakter dan kemampuan.”

Dari hasil wawancara dengan Bapak Gangga di ketahui bahwa semua prinsip dalam 5C semua di terapkan tetapi yang lebih utama itu prinsip karakter dan kemampuan. Untuk masalah agunan dari tahun ke tahun menyusut jadi plafond maksimal untuk anggota baru sebesar 40% dan anggota lama 50%. Untuk anggota lama yang mempunyai karakter baik dan kemampuan perlunasan bagus maka plafond maksimal sebesar 75%.

Data tersebut di dukung oleh Husnil Wafa Wijaya selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi, yang mengungkapkan bahwa²⁵:

“Di BTM ini dalam menganalisis calon anggota tersebut mengacu dalam analisis 5C yaitu Character (karakter), Capital (permodalan), capacity (kemampuan), Condition (kondisi), dan collateral (jaminan). Nanti dalam survey selain memperoleh informasi dari pihak ketiga nantinya AO juga akan melakukan pendataan ke tempat anggota yang mengajukan pembiayaan dengan cara melakukan wawancara yang meliputi kondisi usaha, siklus produksi, karakter pemohon, sumber pendapatan, penilain barang jaminan, serta melakukan penilain kelayaakan usaha. Dalam penilain

²⁵ Hasil wawancara dengan Husnil Wafa Wijaya sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 21 Desember 2017

jaminan jika jaminan berbentuk BPKB harus ada di wilayah kabupaten Kediri. nilai jaminan harus 50% dari harga jual kendaraan, semisal anggota A menjaminkan sepeda motor Yamaha mio tahun 2008 dan mempunyai nilai jual Rp 10.000.000,00 maka akan direalisasikan pembiayaan sebesar 5.000.000,00, tergantung pengajuan dari anggota mintanya berapa pokoknya maksimal pembiayaan sebesar 5.000.000,00. Jika sertifikat tanah, sama harus ada di wilayah Mojo dan sekitarnya dan harus atas nama sendiri. Untuk nilai jamnan 50% dari harga jual tanah, misalkan anggota A menjaminkan tanahnya dengan luas tanah 1.000 meter persegi. Sementara harga jual saat ini mencapai Rp 100.000.000,00 maka akan terrealisasikan maksimal Rp 50.000.000.00 untuk pembiayaan.”

Dari hasil wawancara dengan Bapak Husnil Wafa Wijaya di ketahui bahwa dalam menganalisis mengacu pada prinsip 5C kemudian account officer akan melakukan wawancara dengan anggota dan tetangga terdekat. Cara melakukan wawancara meliputi kondisi usaha, siklus produksi, karakter pemohon, penilaian barang jaminan. Dalam penilaian jaminan yang berbentuk BPKB harus di wilayah Kediri dan nilai jaminan 50% dari harga jual sedangkan untuk sertifikat tanah 50% dari harga jual tanah dan harus ada di wilayah kecamatan Mojo dan sekitarnya.

Data tersebut di dukung oleh pernyataan Ibu Risalatul Laili selaku bagian administrasi Pembiayaan di BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa²⁶:

“Account Officer dalam melakukan survey mengacu pada prinsip 5C, yaitu Character (karakter), Capita(permodalan), capacity(kemampuan), Condition (kondisi), dan collateral (jaminan). Jika dalam analisis 5c itu terpenuhi ini menjadikan tolak ukur dalam penerimaan pembiayaan. Jika pengajuan pembiayaan diterima anggota dapat menemui bagian pembiayaan dan saya sendiri selaku administrasi. Pembiayaan yang biasanya menangani ini. Nanti disini anggota menandatangani akad pembiayaan murabahah tersebut dan menyerahkan BPKB kendaraan / Sertifikat Tanah yang telah dijaminan untuk dapat dicairkan pembiayaanya.”

Dari hasil wawancara dengan Ibu Risalatul Laili di ketahui bahwa dalam analisis menggunakan strategi 5C karena dijadikan tolak ukur dalam penerimaan pembiayaan. Jika pengajuan sudah di terima nanti anggota akan menandatangani akad pembiayaan dan menyerahkan jaminan yang berupa BPKB/sertifikat tanah.

²⁶ Hasil wawancara dengan Risalatul Laili sebagai Administrasi di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 20 Desember 2017

Dari hasil wawancara tersebut juga diperkuat oleh pernyataan bapak Husni Wafa Wijaya selaku account officer BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa²⁷:

“Secara umum yang ditekankan dalam pembiayaan kepada nasabah atau calon nasabah adalah prinsip-prinsip syariah terutama dalam hal bagi hasil yang disepakati untuk semaksimal mungkin menghindari riba. Pelayanan juga menjadi strategi untuk menarik minat masyarakat contohnya kemudahan dan kecepatan dalam proses pengajuan pembiayaan.”

Dari hasil wawancara dengan Bapak Husni Wafa Wijaya diketahui bahwa selain strategi 5C secara umum yang digunakan dalam pembiayaan kepada calon anggota koperasi adalah prinsip-prinsip syariah terutama dalam hal bagi hasil yang disepakati untuk menghindari riba. Dan pelayanan juga menjadi strategi untuk menarik minat masyarakat misalnya kemudahan dan kecepatan pengajuan.

Dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan pasti mengalami pembiayaan bermasalah. Di sini strategi seorang account officer dalam menghindari pembiayaan bermasalah. Dari hasil wawancara dengan Bapak

²⁷ Hasil wawancara dengan Husni Wafa Wijaya sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 20 Desember 2017

Husnil Wafa Wijaya selaku account officer BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa²⁸:

“Dalam penanganan masalah pembiayaan yang timbul account officer dituntut untuk melakukan komunikasi yang baik, musyawarah dalam penyelesaian masalah, serta melakukan pendekatan yang intensif dan persuasif. Pendekatan yang intensif artinya berkelanjutan atau terus menerus berkomunikasi bersama-sama mencari solusi masalah yang terjadi. Sedangkan Pendekatan persuasif maksudnya pendekatan secara kekeluargaan, musyawarah antar kedua belah pihak yaitu bank dan anggota koperasi, tidak ada paksaan, ancaman maupun kekerasan baik fisik atau psikis. Misalnya jika nasabah mengalami kesulitan pembayaran pihak kantor memberikan kelonggaran pembayaran sesuai tenggang waktu yang disepakati sebelumnya. Untuk kasus usaha yang bangkrut yang mengakibatkan pembiayaan atau pembayaran macet setelah diteliti dan dianalisa maka pihak bank memberi solusi pengembalian modal pembiayaan hanya sebatas sisa saldo pokok tanpa ada bagi hasil maupun denda, dana perlunasan bisa dari penjualan jaminan atau aset lainnya.”

²⁸ Hasil wawancara dengan Husni Wafa Wijaya sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 20 Desember 2017

Dari hasil wawancara dengan Bapak Husnil Wafa Wijaya di ketahui bahwa dalam menangani pembiayaan bermasalah account officer akan di tuntutan untuk melakukan komunikasi yang baik, musyawarah dalam penyelesaian masalah tersebut Misalnya jika nasabah mengalami kesulitan pembayaran pihak kantor memberikan kelonggaran pembayaran sesuai tenggang waktu yang disepakati sebelumnya. Untuk kasus usaha yang bangkrut yang mengakibatkan pembiayaan atau pembayaran macet setelah diteliti dan dianalisa maka pihak bank memberi solusi pengembalian modal pembiayaan hanya sebatas sisa saldo pokok tanpa ada bagi hasil maupun denda, dana perlunasan bisa dari penjualan jaminan atau aset lainnya.

1. Hambatan Yang Dihadapi Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan

Penyaluran pembiayaan kepada calon nasabah adalah dengan melewati proses pengajuan pembiayaan dan melalui proses analisis penyaluran pembiayaan terhadap pembiayaan yang diajukan, setelah menyelesaikan prosedur administrasi. Adapun hambatan account officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan yang dikemukakan oleh Bapak Gangga selaku Pimpinan BTM Surya Melati Abadi, yaitu²⁹:

“Keterbukaan calon nasabah atas kondisi yang sebenarnya, penyalahgunaan pembiayaan untuk pengeluaran di luar usaha atau untuk pihak lain, nilai jaminan yang tidak

²⁹ Hasil wawancara dengan Gangga Yushar Himawan, S.Sos sebagai Pimpinan BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 20 Desember 2017

memenuhi syarat. serta semisal dulu sudah pernah melakukan pembiayaan tetapi dalam mengangsur sering telat-telat atau melebihi batas tenggang waktu yang telah ditentukan maka itu juga sangat menghambat pengajuan pembiayaan akan tetapi tidak serta merta ditolak apabila mengajukan pinjaman lagi, dilihat dulu apa penyebabnya, bila karakter dan kemampuan usaha masih layak bisa di berikan lagi dengan nilai plafond di kurangi atau jangka waktu diperpanjang menyesuaikan kondisi.”

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Sunoto selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa³⁰:

“Yang menghambat dalam pengajuan kelayakan pembiayaan itu nilai jaminan yang tidak memenuhi syarat dan kadang apabila jaminan sudah memenuhi syarat tapi usaha kurang layak serta data yang kurang lengkap”.

Data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dengan Bapak Husnil Wafa Wijaya selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa³¹ :

³⁰ Hasil wawancara dengan Sunoto sebagai Account officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 21 Desember 2017

³¹ Hasil wawancara dengan Husnil Wafa Wijaya sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 20 Desember 2017

“penyalahgunaan pembiayaan untuk di luar usaha, minimnya komunikasi dan informasi dengan anggota serta semisal dulu sudah pernah melakukan pembiayaan tetapi dalam mengangsur sering telat-telat atau melebihi batas tenggang waktu yang telah ditentukan maka itu juga sangat menghambat pengajuan pembiayaan”.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti di ketahui bahwa dalam pengajuan kelayakan pembiayaan dapat mengalami hambatan apabila keterbukaan calon nasabah atas kondisi yang sebenarnya, minimnya informasi terhadap anggota, penyalahgunaan pembiayaan untuk pengeluaran di luar usaha atau untuk pihak lain, nilai jaminan yang tidak memenuhi syarat, kadang apabila jaminan sudah memenuhi syarat tapi usaha kurang layak serta data yang kurang lengkap. semisal dulu sudah pernah melakukan pembiayaan tetapi dalam mengangsur sering telat-telat atau melebihi batas pengajuan pembiayaan

Dengan adanya keterbukaan calon nasabah serta penyalahgunaan pembiayaan serta nilai jaminan yang tidak memenuhi syarat maka disini seorang account officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan yang dikemukakan oleh Bapak Sunoto selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa³²:

³² Hasil wawancara dengan Sunoto sebagai Account officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 21 Desember 2017

“proses analisis kelayakan sebenarnya mempunyai indikator-indikator untuk proses analisis kelayakan nasabah jika indikator satu tidak memenuhi maka indikator -indikator lainnya yang memperkuat sehingga tetap tercairnya pembiayaan. Indikator disini maksudnya 5C”.

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Husnil Wafa Wijaya selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa³³:

“dari pihak kita agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah sebisa mungkin mengedepankan prinsip 5C karena pembiayaan bermasalah berdampak pada keuangan”.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti di ketahui bahwa proses analisis kelayakan sebenarnya mempunyai indikator-indikator untuk proses analisis kelayakan nasabah jika indikator satu tidak memenuhi maka indikator -indikator lainnya yang memperkuat sehingga tetap tercairnya pembiayaan. Indikator disini maksudnya 5C. dari pihak kita agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah sebisa mungkin mengedepankan prinsip 5C karena pembiayaan bermasalah berdampak pada keuangan.

. Solusi yang diberikan oleh BTM Surya Melati Abadi dalam penyelesaian hambatan yang dihadapi account officer sebagaimana hasil

³³ Hasil wawancara dengan Husnil Wafa Wijaya sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 20 Desember 2017

wawancara dengan Bapak Gangga selaku Pimpinan BTM Surya Melati Abadi, yaitu dengan cara³⁴:

“Meminta data atau laporan pendukung misalnya bukti pendapatan dan pengeluaran usaha atau pribadi nasabah, menyakinkan dan mengawasi langsung penggunaan dana pembiayaan meskipun belum secara detail, meminta jaminan tambahan atau pengganti dengan nilai yang memenuhi syarat.”

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Husnil Wafa Wijaya selaku account officer di BTM Surya Melati Abadi yang mengungkapkan bahwa³⁵ :

“Dalam memberikan pembiayaan dalam menganalisis serta pengecekan barang jaminan harus berhati-hati untuk menghindari pembiayaan yang kurang lancar.”

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti, maka diketahui bahwa dalam memberikan pembiayaan dalam menganalisis serta pengecekan barang jaminan harus berhati-hati untuk menghindari pembiayaan yang kurang lancar menyakinkan dan mengawasi langsung penggunaan dana pembiayaan meskipun belum secara detail, serta meminta

³⁴ Hasil wawancara dengan Gangga Yushar Himawan, S.Sos sebagai Pimpinan BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 21 Desember 2017

³⁵ Hasil wawancara dengan Husnil Wafa Wijaya sebagai Account Officer BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo pada tanggal 21 Desember 2017

jaminan tambahan atau pengganti dengan nilai yang memenuhi syarat apabila anggota tersebut tidak mempunyai itikad baik untuk mengembalikan pinjaman tersebut.