BAB V

PEMBAHASAN

A. Efektifitas Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan

Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa efektifitas Account Officer dalam penentuan kelayakan Pengajuan di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo yaitu melakukan pemasaran program simpanan dan pembiayaan syariah serta melakukan analisis pembiayaan dan memberikan edukasi. Untuk persyaratan produk simpanan dan simuka foto copy KTP/SIM. Sedangkan 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.

Proses pembiayaan yang dilakukan di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo yaitu dalam permohonan pembiayaan seorang anggota datang ke BTM dengan membawa foto copy KTP/SIM suami istri, foto copy STNK, foto copy BPKB/sertifikat tanah, foto copy kartu keluarga/surat nikah. serta mengisi form pembiayaan dan melakukan pengajuan jumlah pembiayaan yang di inginkan kemudian akan dilakukan wawancara singkat tentang gambaran calon nasabah, menjelaskan akad pembiayaan yang ada dan sesuai serta bagi hasil

yang di sepakati bersama. Selanjutnya account officer melakukan survei lapangan untuk melihat langsung kondisi nasabah, karakter dan riwayat hidup dan juga melakukan survei lapangan dengan tetangga dekatnya untuk mendapatkan data yang lebih akurat. Setelah itu dilakukan analisa pembiayaan apakah layak atau tidak nilai pembiayaan yang di butuhkan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Yusuf Jopie bahwa account officer 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.

Peran seorang account officer sebagai berikut :

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.

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 ditawarkan¹.

Kemudian diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Alfinta Aliffiani dengan judul Peran Account Officer dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mudharabah studi kasus pada Bank Syariah Bukopin Surakarta yang membahas mengenai bagaimana alur dan prosedur pengajuan pembiayaan mudharabah secara sistematis dan bertahap.

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

Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa jenis pembiayaan yang di salurkan di BTM Surya melati Abadi Cabang Mojo 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.

---

¹ Yusuf Jopie, panduan dasar Untuk Account Officer, (Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, Yogyakarta 1997) hal 8-9

Adapun Strategi yang digunakan account officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo adalah dengan strategi 5C. yaitu *Character* (karakter), *Capital* (permodalan), *Capacity* (kemampuan), *Condition* (kondisi), dan *Collateral* (jaminan) tetapi di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo yang lebih utama adalah strategi Karakter (karakter) dan Capacity (kemampuan). Penilaian karakter sangat penting karena menentukan kelancaran pembayaran kewajiban setiap bulannya dan pelunasan pada saat pembiayaan jatuh tempo. Kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui, hal ini penting untuk memahami kemampuan seseorang untuk melakukan kembali hutangnya untuk jangka waktu yang telah ditentukan. Untuk pendekatan 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.

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 nasabah tersebut terutama nasabah lama memiliki karakter yang baik dan tingkat kemampuan pengembalian atau pelunasan pembiayaan yang bagus plafond maksimal bisa sampai 75% ,jadi aturan baku plafond maksimal menyesuaikan penilaian terhadap karakter dan kemampuannya, sebelum BTM Surya Melati Abadi menyalurkan dana kepada nasabah penerima fasilitas. Dalam penilaian jaminan jika jaminan berbentuk BPKB nilai jaminan 50%

dari harga jual harus ada di wilayah kabupaten Kediri. Jika sertifikat tanah, nilai jaminan sebesar 50% dan harus ada di wilayah Mojo dan sekitarnya dan harus atas nama sendiri.

Selain 5C 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 kecapatan dalam proses pengajuan pembiayaan

Dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan pasti mengalami pembiayaan bermasalah. Di sini strategi seorang account officer dalam menghindari pembiayaan bermasalah dengan cara dituntut untuk melakukan komunikasi yang baik kepada anggota, 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

Hasil tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Usman yang menyatakan bahwa pedoman analisis kelayakan penyaluran dana syariah didasarkan pada penilaian yang seksama terhadap faktor penilaian watak atau kepribadian (*character*), penilaian kemampuan (*capacity*), penilaian modal (*capital*), penilaian agunan/jaminan (*collateral*), dan penilaian prospek usaha (*condition of economy*)². 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 diambil³.

---

² Usman, Rachmadi.,*Aspek Hukum Perbankan Syariah*.,(Sinar Grafika: Jakarta,2012), hal 148-149

³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : UPP AMPM YKPN,2005), hal 60

Kemudian diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Yuli Artiningsih dengan judul Peranan Penilaian Prinsip 5C dalam Pemberian Pembiayaan di BTN Syariah Cabang Yogyakarta yang membahas mengenai peranan prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan dalam pencegahan dan meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah.

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

Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa hambatan yang dihadapi account officer dalam penentuan kelayakan pembiayaan adalah Keterbukaan calon nasabah atas kondisi yang sebenarnya, 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, 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 akan tetapi tidak serta merta ditolak apabila mengajukan pinjaman lagi, dilihat dulu apa penyebabnya, bila karakter dan kemampuan usaha masih layak bisa di berikan pinjaman lagi dengan nilai plafond di kurangi atau jangka waktu diperpanjang menyesuaikan kondisi.

Solusi yang diberikan oleh BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo dalam penyelesaian hambatan yang dihadapi account officer 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. Dalam memberikan pembiayaan dalam menganalisis serta pengecekan barang jaminan harus berhati-hati untuk menghindari pembiayaan yang kurang lancar.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Muhammad bahwa resiko yang terjadi dari peminjaman adalah peminjaman yang tertunda atau ketidakmampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah di bebaskan. Analisis dan penyelesaian pembiayaan dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Analisis sebab kemacetan. Analisis sebab-sebab kemacetan pembiayaan dapat dilakukan dengan langkah sebagai berikut :
  - a. Aspek internal
    - a) Peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut.
    - b) Perencanaan yang kurang matang.
    - c) Penggunaan data yang tidak sesuai dengan perencanaan.
    - d) Laporan keuangan tidak lengkap.
  - b. Aspek eksternal
    - a) Pengaruh lain di luar usaha
    - b) Kenakalan peminjam.

c) Kemampuan daya beli masyarakat kurang⁴.

Kemudian diperkuat dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Bagus Aji Nugraha dengan Metode Penggalan Informasi dalam Analisis Pembiayaan yang membahas metode pengalian informasi dalam analisis pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang

---

⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2008) hal 168