

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Undang-undang tentang perbankan di Indonesia tercatat dalam UU No.7 tahun 1992, dimana bank konvensional tidak boleh memiliki *Islamic window* dalam melakukan kegiatan usahanya, kemudian undang-undang tersebut diubah menjadi UU No.10 tahun 1998 yang diperkuat lagi dengan UU No.21 tahun 2008 tentang perbankan syariah yang telah terdapat legitimasi yuridis secara tegas, bukan saja kemungkinan untuk tumbuh dan berkembangnya perbankan syariah melainkan juga perlu mengembangkan lembaga syariah non bank.

Undang-undang telah mengatur perbankan syariah sehingga memberikan landasan hukum yang kuat dan memberikan kesempatan yang lebih luas bagi perkembangan perbankan syariah. Bank sebagai lembaga intermediasi antara pihak surplus dan pihak defisit mempunyai sedikitnya dua fungsi yaitu, penghimpun dana dan penyaluran dana. Dari kedua fungsi tersebut mempunyai perbedaan yang esensial antara bank syariah dan bank konvensional baik dalam hal nama, akad, maupun transaksinya. Di dalam perbankan konvensional penyaluran dana dikenal dengan nama kredit, sedangkan di perbankan syariah disebut dengan pembiayaan.

Perbedaan antara kredit dan pembiayaan ini merupakan salah satu hal yang menonjol dalam dunia perbankan, dimana dalam kredit yaitu pinjam meminjam antara bank dengan debitur yang mewajibkan debitur atau pihak peminjam untuk mengembalikan pinjamannya dengan pemberian bunga kepada bank, sedangkan untuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dalam pengembalian pinjaman dengan menggunakan prinsip bagi hasil berdasarkan kesepakatan antara bank dan debitur. Jadi tidak ada unsur keterpaksaan bagi nasabah dalam membayarkan bagi hasil, karena sudah melakukan kesepakatan dengan presentase yang jelas antara nasabah dengan pihak bank syariah, dan apabila nasabah merasa keberatan atas presentase bagi hasil yang dibebankan maka nasabah dapat melakukan penawaran yang kemudian akan menjadi bahan pertimbangan bagi pihak bank.²

Kredit dan pembiayaan tidak hanya terjadi pada perbankan saja tetapi juga dari lembaga keuangan lain, karena lembaga keuangan yang pada umumnya sebagai penyedia kredit bagi masyarakat yang membutuhkan dana. Saat ini ada dua lembaga keuangan yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank. Lembaga keuangan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak. Sedangkan lembaga keuangan bukan bank adalah

² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003) hal. 82

lembaga yang melakukan kegiatan dalam bidang keuangan yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana dengan cara mengeluarkan surat-surat berharga, kemudian menyalurkan kepada masyarakat terutama untuk membiayai investasi perusahaan-perusahaan. Tujuan dari lembaga ini adalah membantu pengembangan pasar uang dan modal serta memberikan jasa-jasa yang berkaitan dengan pasar uang dan modal. Lembaga ini merupakan sarana untuk menghimpun dana masyarakat serta menunjang pembangunan nasional. Bentuk dari lembaga keuangan bukan bank diantaranya; asuransi, pegadaian, koperasi simpan pinjam, BMT, BTM dan lain-lain.³

Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM) merupakan lembaga keuangan syariah bukan bank yang bergerak dalam melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Arti dari BTM sendiri jika dilihat dari namanya *baitul tamwil* terdiri dari dua istilah, yaitu *bait* yang artinya rumah dan *tamwil* yang artinya pengembangan harta kekayaan yang asal katanya adalah *maal* atau harta. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti; *zakat*, *infaq* dan *shodaqoh*. Sedangkan *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari BTM sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan

³ Frianto Pandia, *Lembaga Keuangan*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2005), hal. 7

syariah.⁴ Kedudukan lembaga keuangan ini merupakan Amal Usaha Ekonomi Muhammadiyah. BTM didirikan oleh warga Muhammadiyah dimana terdapat para pengusaha kecil dan mikro yang menjadi anggotanya. Oleh karena itu, BTM dapat melayani seluruh lapisan masyarakat.

BTM sebagai lembaga keuangan mikro syariah dapat dijadikan alat untuk menjembatani kebutuhan modal bagi masyarakat dalam mengembangkan sektor riil, karena BTM dapat menjangkau kalangan masyarakat bawah atau miskin yang tidak terjangkau oleh perbankan besar. Hal tersebut sesuai dengan kegiatan utama suatu bank yaitu menghimpun dana dari masyarakat melalui simpanan kemudian menyalurkan kembali dalam bentuk pembiayaan atau kredit.⁵

Fungsi utama dari lembaga keuangan adalah dengan penghimpunan dana dan penyaluran dana, dimana dalam penyaluran dana ini yaitu melalui pembiayaan. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok lembaga, yaitu pemberian fasilitas penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Tanpa pembiayaan suatu lembaga tidak akan bisa *survive* dan eksis karena pembiayaan yang merupakan sumber pendapatan bagi hasil dan margin.⁶

Pengelolaan dana pada sebuah lembaga keuangan haruslah diseimbangkan, dalam hal ini kaitannya dengan dana yang masuk melalui

⁴ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisa, 2004) hal.96

⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002) hal. 33

⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001) hal.160

produk-produk penghimpunan dana. Banyaknya dana yang masuk harus di ikuti juga dengan pemaksimalan pembiayaan untuk melakukan perputaran dana. Dalam memaksimalkan pembiayaan yang menjadi faktor penghambat yaitu kurangnya pengetahuan yang mendalam dari masyarakat mengenai lembaga keuangan syariah, masyarakat selalu beranggapan bahwa setiap lembaga keuangan akan membebankan bunga yang besar dalam setiap pinjaman yang diberikan. Berlawanan dengan anggapan masyarakat tersebut pada kenyataannya lembaga keuangan seperti BTM menjangkau masyarakat menengah kebawah yang sangat membutuhkan dana agar bisa memenuhi kebutuhan, baik itu untuk kegiatan produktif maupun konsumtif.

Memaksimalkan produk dan pembiayaan dalam BTM tidak lepas dari peranan seorang yang disebut *Account Officer* dimana ini merupakan ujung tombak lembaga dalam memasarkan produk-prduk yang ditawarkan. Di samping itu peranan dan fungsi seorang *Account Officer* adalah melakukan pemantauan atas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah agar nasabah tersebut memenuhi komite atas pembiayaannya. *Account Officer* merupakan *point of contact* antara bank dengan pihak *customer* yang harus memelihara hubungan dengan anggota, dan wajib memonitor seluruh kegiatan nasabah secara terus-menerus.⁷

Sekalipun mempunyai sumber pendapatan lain melalui proses pendanaan jasa, pemberian pembiayaan merupakan suatu usaha yang

⁷ Jusuf Jopie. *Panduan Dasar untuk Account Officer*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perumahan YKPN, 1997), hal. 8

paling pokok, maka BTM perlu memberikan penilaian terhadap nasabah yang mengajukan pembiayaan pinjaman serta merasa yakin bahwa nasabahnya tersebut mampu untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Dengan adanya unsur risiko dan ketidakpastian ini maka diperlukan suatu pengamanan pembiayaan. Tujuan pengamanan ini adalah menghilangkan risiko atau setidaknya memperkecil risiko yang mungkin timbul. Oleh karena itu, pihak lembaga perlu meningkatkan kualitas pengamanan untuk setiap pembiayaan agar memperkecil kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah. Seorang *Account Officer* dapat memutuskan apakah suatu permohonan pembiayaan yang diajukan ditolak, diteliti lebih lanjut, atau diluluskan. Dengan begitu peranan *Account Officer* secara tidak langsung dapat mengantisipasi adanya pembiayaan bermasalah.⁸

Pembiayaan bermasalah merupakan risiko yang dihadapi dalam setiap lembaga keuangan, dan tindakan lembaga dalam usaha menyelesaikan pembiayaan bermasalah beraneka ragam. Dalam pemberian pembiayaan kepada seorang nasabah dapat dipertimbangkan terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan yang dikenali dengan prinsip 5C, kelima prinsip klasik tersebut adalah :

- a. *Character* yang artinya sifat dan karakter nasabah pengambil peminjam (pembiayaan).

⁸Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), hal: 59

- b. *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang di pinjam.
- c. *Capital* yang artinya besarnya modal yang diperlukan oleh peminjam.
- d. *Colateral* jaminan yang dimiliki yang diberikan peminjam kepada lembaga.
- e. *Conditional* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.⁹

Penting sekali menerapkan prinsip tersebut terutama dalam mengenali karakter nasabah debitur karena ada nasabah debitur kooperatif yang memiliki itikad baik dan ada yang tidak beritikad baik. Dengan adanya itikad baik dari debitur maka dapat lebih kooperatif dalam mencari solusi untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah tersebut. Apabila debitur tidak kooperatif dan tidak memiliki itikad baik maka prospek untuk mencari solusi dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah akan terhambat, sehingga faktor kuat atau tidaknya perjanjian pembiayaan, pengikatan jaminan, kondisi fisik jaminan, dan nilai dari jaminan sangatlah penting karena inilah satu-satunya sumber pengembalian pembiayaan apabila terjadi pembiayaan bermasalah.

Melihat kenyataan tersebut maka BTM Surya Melati Abadi sebagai salah satu koperasi simpan pinjam yang memanfaatkan dana dari masyarakat, kemudian menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam

⁹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta : (UPP) AMPYKPN, 2005) hal.305

bentuk pembiayaan atau pinjaman dengan tetap mengusahakan pencapaian laba yang optimal, memiliki produk *funding* atau penghimpunan dana melalui simpanan dan deposito. BTM Surya Melati Abadi juga memiliki produk *financing* atau penyaluran dana melalui pembiayaan *Mudharabah* dan pembiayaan *Murabahah*. Dengan sistem syariah terbukti BTM Surya Melati Abadi makin berkembang dan diminati banyak masyarakat sebagai lembaga keuangan alternatif. Berikut perkembangan jumlah nasabah pembiayaan di BTM Surya Melati Abadi cabang Sambi:

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Pembiayaan Periode 2014-2016

No	Jenis Pembiayaan	Nasabah		
		2014	2015	2016
1.	Mudharabah	381	389	392
2.	Murabahah	128	126	122
Jumlah		509	515	514

Sumber: Laporan Keuangan BTM Surya Melati Abadi cabang Sambi

Dari uraian perkembangan nasabah diatas dapat dilihat bahwasannya jumlah nasabah pembiayaan pada BTM Surya Melati Abadi cabang Sambi cukup banyak, karena salah satu prinsip pokok pada lembaga keuangan syariah pada dasarnya sama dengan sistem perbankan syariah yang menerapkan pola pembiayaan usaha dengan prinsip bagi hasil akan menumbuhkan rasa tanggung jawab pada masing-masing pihak, baik pihak lembaga maupun anggotanya. Di samping itu, peranan dan fungsi

seorang *Account Officer* adalah melakukan pemantauan atas pembiayaan yang diberikan kepada anggota agar anggota tersebut memenuhi komite atas pembiayaannya.

Hal tersebut dikarenakan setiap lembaga keuangan pasti akan melakukan pemaksimalan dalam pembiayaan untuk menyeimbangkan dana yang masuk, dengan pemaksimalan tersebut pasti memiliki risiko kredit, sebagaimana yang dialami oleh BTM Surya Melati Abadi, salah satunya adalah mengalami kesulitan untuk meminta angsuran dari debitur karena adanya suatu hal. Pembiayaan bermasalah tersebut bisa disebabkan faktor ekstern dan intern dari manajemen BTM itu sendiri ataupun dari pihak anggota yang telah mendapat pembiayaan tersebut.

Oleh karena itu, pembiayaan pada BTM Surya Melati Abadi dalam memaksimalkan pembiayaannya perlu adanya keseimbangan dengan penanganan risiko dari pembiayaan itu sendiri, sehingga berdampak positif terhadap kelangsungan dari BTM. Dari penjelasan diatas penulis merasa tertarik untuk mengangkat tema ini dengan judul **“Analisis Peran *Account Officer* dalam Memaksimalkan Pembiayaan dan Meminimalisir terjadinya Pembiayaan Bermasalah pada BTM Surya Melati Abadi Cabang Sambu”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas fokus permasalahannya yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana *Standar Operating Prosedure* (SOP) dari *Account Officer*?
2. Bagaimana peran *Account Officer* dalam memaksimalkan pembiayaan?
3. Apa penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah pada BTM Surya Melati Abadi cabang Sambu?
4. Bagaimana peran *Account Officer* dalam meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah?

C. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini tujuan yang ingin dicapai yaitu :

1. Untuk menjelaskan *Standar Operating Prosedure* (SOP) dari *Account Officer*.
2. Untuk mendeskripsikan peran *Account Officer* dalam memaksimalkan pembiayaan.
3. Untuk menjelaskan sebab timbulnya pembiayaan bermasalah pada BTM Surya Melati Abadi cabang Sambu.
4. Untuk mendeskripsikan peran *Account Officer* dalam meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah.

D. Identifikasi dan Batasan Masalah

Identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Permasalahan yang dihadapi oleh *Account Officer* yaitu target nasabah yang harus diperoleh, sulitnya mencari kepercayaan dari nasabah,

sulitnya dalam memberikan pengetahuan kepada nasabah yang kurang memahami manfaat lembaga keuangan dan produk-produk yang ada di dalamnya.

2. Permasalahan dalam memaksimalkan pembiayaan yaitu kurangnya pengetahuan yang mendalam dari masyarakat mengenai lembaga dan kurangnya sumber daya manusia pemasaran yang kompeten.
3. Permasalahan dalam meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah yaitu pada kelemahan lembaga dalam melakukan analisis pembiayaan, analisis yang dilakukan tidak berdasarkan data akurat atau kualitas data. Rendahnya informasi, pembiayaan tidak lengkap atau kuantitas data tidak terpenuhi. Analisis tidak cermat, kurangnya akuntabilitas putusan pembiayaan.

Dalam penulisan skripsi ini agar penelitian lebih fokus dan tidak terlalu luas pembahasannya maka penulis memandang perlu membatasi hanya berkaitan dengan “Peran *Account Officer* dalam Memaksimalkan Pembiayaan dan Meminimalisir terjadinya Pembiayaan Bermasalah pada Baitul Tamwil Muhammadiyah Surya Melati Abadi”.

E. Manfaat Penelitian

1. Secara teoretis

Sebagai bahan mengajar dan memberikan gambaran nyata untuk mahasiswa, serta sebagai bahan pertimbangan bagi mahasiswa dalam

penyusunan laporan. Untuk menambah ilmu, pengetahuan dan sebagai bahan referensi.

2. Secara praktis

- Bagi Baitul Tamwil Muhammadiyah Surya Melati Abadi

Hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan dan pertimbangan dalam memberikan pembiayaan kepada anggota agar tidak terjadi kemacetan.

- Bagi Peneliti selanjutnya

Sebagai bahan kajian, pijakan dan referensi bagi penelitian selanjutnya untuk lebih bagus lagi, dan seiring berkembangnya lembaga keuangan, turut berkembang pula permasalahan di dalamnya, maka diharapkan ada penelitian yang bersifat kuantitatif yang berkaitan dengan peran *Account Officer* khususnya dalam memaksimalkan pembiayaan dan meminimalisasi terjadinya pembiayaan.

F. Penegasan Istilah

Untuk menghindari pembahasan yang meluas serta menghindari kesalahpahaman pembaca dalam memahami istilah yang dipakai dalam skripsi ini, maka perlu dibuat penjelasan terhadap istilah-istilah tersebut, yaitu:

1. Definisi Konseptual

- a) *Account Officer* adalah aparat manajemen/petugas bank yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan.¹⁰
- b) Risiko adalah akibat yang kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan.¹¹
- c) Pembiayaan adalah merupakan aktivitas dari lembaga keuangan syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain dari lembaga keuangan syariah berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana.¹²
- d) Pembiayaan bermasalah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan keuntungan atau bagi hasil.¹³

2. Definisi Operasional

- a) *Account Officer* adalah seorang pegawai atau karyawan dalam lembaga keuangan bank maupun non bank yang berada pada bagian perkreditan, yang memiliki tugas dan kewajiban secara umum adalah mengelola kredit nasabahnya.

¹⁰ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hal.156

¹¹ KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia)

¹² Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT Fajar Pratama Offset, 2011) hlm:105-106

¹³ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003) hlm. 82

- b) Risiko adalah akibat atau konsekuensi yang dapat terjadi akibat sebuah proses yang sedang berlangsung atau kejadian yang akan datang.
- c) Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan dari satu pihak kepada pihak lain untuk menjalankan sebuah usaha atau pemenuhan kebutuhan lainnya oleh nasabah, yang sewaktu-waktu harus dikembalikan sesuai dengan jadwal sampai jatuh tempo.
- d) Pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana seorang nasabah tidak mampu membayar lunas pembiayaan pada bank tepat pada waktunya.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Skripsi ini memiliki enam bab dan setiap bab memiliki penjabarannya masing-masing:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari (a) Latar belakang, (b) Fokus penelitian, (c) Tujuan penelitian, (d) Identifikasi dan Batasan masalah, (e) Manfaat penelitian, (f) Penegasan istilah, (g) Sistematika penulisan skripsi.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Bab ini terdiri dari (a) *Account Officer*, (b) Pembiayaan, (c) Pemasaran pembiayaan, (d) Pembiayaan bermasalah, (e) Tinjauan pustaka.

BAB III METODE PENELITIAN

Berisi tentang (a) Pendekatan dan jenis penelitian, (b) Lokasi penelitian, (c) Kehadiran peneliti, (d) Data dan sumber data, (e) Teknik pengumpulan data, (f) Teknik analisis data, (g) Pengecekan keabsahan temuan, (h) Tahap-tahap penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Bab ini berisi uraian tentang paparan data atau temuan penelitian yang disajikan dalam sebuah pertanyaan-pertanyaan atau pernyataan-pernyataan penelitian dan hasil analisis data. Paparan tersebut diperoleh dari pengamatan, wawancara, dan deskripsi informasi lainnya.

BAB V PEMBAHASAN

Bab ini berisi mengenai pembahasan yang menjawab semua permasalahan yang ada pada fokus penelitian.

BAB VI PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari seluruh rangkaian pembahasan, baik dalam bab pertama, kedua, ketiga, sampai bab kelima yang berisi kesimpulan-kesimpulan dan saran yang bersifat konstruktif.