



**PERANAN *ACCOUNT OFFICER* DAN ANALIS PEMBIAYAAN DALAM  
MENCEGAH TERJADINYA PEMBIAYAAN BERMASALAH  
DI PT. BPR SYARIAH AL MAKMUR**

**SKRIPSI**

*Ditulis Sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Jurusan Perbankan Syariah*

**SALMI RAHMADANI**

**NIM: 1630401162**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
BATUSANGKAR  
1441 H/2020 M**

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Salmi Rahmadani

NIM : 1630401162

Tempat/ tanggal lahir : Batusangkar/ 26 Januari 1998

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“Peranan Account Officer dan Analisis Pembiayaan dalam Mencegah Terjadinya Pembiayaan Bermasalah di PT. BPR Syariah Al-Makmur”** adalah benar karya saya sendiri bukan plagiat, kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan semestinya.

Batusangkar, Juni 2020

Saya yang menyatakan,



Salmi Rahmadani


1630401162

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas Nama: **SALMI RAHMADANI**, Nim: **1630401162** dengan Judul, "**Peranan Account Officer dan Analis Pembiayaan dalam Mencegah Terjadinya Pembiayaan Bermasalah di PT. BPR Syariah Al-Makmur**" memandang bahwa Skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke sidang munaqasah.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Ketua Jurusan  
Perbankan Syariah

  
Ehsan, S.E.I, M.Si  
NIP. 198306172007101002

Batusangkar, 15 Juni 2020  
Pembimbing

  
Rahmi Pamel, SE.Sv., MM  
NIP. -

Mengetahui,

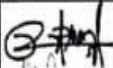

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Batusangkar



## PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi atas nama Salmi Rahmadani, NIM: 1630401162, judul "**Peranan Account Officer dan Analis Pembiayaan dalam Mencegah Terjadinya Pembiayaan Bermasalah di PT. BPR Syariah Al-Makmur**", telah diuji dalam Sidang *Munaqasyah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar yang dilaksanakan pada Jum'at, 26 Juni 2020 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Strata Satu (S.1) pada Jurusan Perbankan Syariah.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dipergunakan seperlunya.

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan dalam Tim	Tanda Tangan	Tanggal Persetujuan
1	Rahmi Pamel, SE.Sy., MM NIP. -	Ketua Sidang		30/06/2020
2	Dr. Ulya Atsani, S.H., M.Hum NIP. 19750303 199903 1 004	Anggota		30/06/20

Batusangkar, 29 Juni 2020

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN)



## ABSTRAK

**Salmi Rahmadani, NIM 1630401162**, dengan judul skripsi “*Peranan Account Officer dan Analis Pembiayaan dalam Mencegah Terjadinya Pembiayaan Bermasalah di PT. BPR Syariah Al-Makmur*”. Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.

Permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini adalah peningkatan jumlah pembiayaan bermasalah dari tahun ke tahun sedangkan jumlah nasabahnya selalu menurun di PT. BPR Syariah Al-Makmur. Tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui analisa dan proses sistem kerja *Account Officer* dan Analis Pembiayaan terhadap permohonan pembiayaan, faktor penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah, dan upaya *Account Officer* dan Analis Pembiayaan dalam mencegah pembiayaan bermasalah di PT. BPR Syariah Al-Makmur.

Jenis penelitian ini adalah *field research* dengan metode penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dilakukan dengan proses reduksi, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, dan teknik penjamin keabsahan data yang dilakukan dengan menggunakan teknik triangulasi sumber.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisa dan proses sistem kerja *Account Officer* dan Analis Pembiayaan terhadap permohonan pembiayaan di PT. BPR Syariah Al-Makmur adalah *pertama* analisis permohonan pembiayaan yang mengacu kepada usur 5C yaitu *character, capacity, capital, condition* dan *collateral*. *Kedua* proses sistem kerja *Account Officer* dan Analis Pembiayaan terhadap permohonan pembiayaan seperti, target market (pemasaran), mengumpulkan kelengkapan/persyaratan administrasi, pengumpulan data-data keuangan nasabah melalui wawancara, keputusan pembiayaan dan penandatanganan akad pembiayaan dan realisasi pembiayaan. Faktor yang menjadi penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di PT. BPR Syariah Al-Makmur dikarenakan dari pihak bank terjadi kekeliruan dalam menganalisis suatu permohonan pembiayaan yang dilakukan oleh *Account Officer* dan Analis Pembiayaan dan kurang teliti dalam menganalisis karakter nasabah sehingga *Account Officer* dan Analis Pembiayaan mempercayakan pemberian pembiayaan dalam jumlah yang besar tanpa menelusuri secara mendalam mengenai prospek usaha nasabah tersebut. Dan dari pihak nasabah seperti, penurunan pendapatan usaha nasabah, itikad kurang baik nasabah dalam pembayaran kembali pinjamannya, bencana alam yang di alami oleh nasabah dan nasabah kurang mampu mengelola usahanya. Upaya *Account Officer* dan Analis Pembiayaan dalam mencegah pembiayaan bermasalah di PT. BPR Syariah Al-Makmur adalah melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan, berhati-hati dalam memberikan pembiayaan, mengadakan pengawasan pembiayaan terus-menerus, melakukan analisa dengan sebaik-baiknya dan meningkatkan marketing pembiayaan.

**Kata kunci: pembiayaan bermasalah**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN KEASLIAN</b>	
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus Penelitian.....	5
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan Penelitian .....	6
E. Manfaat dan Luaran Penelitian .....	6
F. Defenisi Operasional.....	7
<b>BAB II KAJIAN TEORI .....</b>	<b>9</b>
A. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).....	9
1. Pengertian.....	9
2. Tujuan dan Karakteristik Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).....	10
3. Kegiatan Usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah .....	11
B. Pembiayaan Bermasalah .....	12
1. Pengertian.....	12
2. Kualitas Pembiayaan .....	12
3. Faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah .....	14
4. Dampak Pembiayaan Bermasalah.....	15
5. Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah .....	16
C. <i>Account Officer</i> .....	24
1. Pengertian <i>Account Officer</i> .....	24
2. Peran dan Fungsi seorang <i>Account Officer</i> (AO).....	26
3. Karakteristik <i>Account Officer</i> .....	26

4. Analisis Pembiayaan .....	32
D. Penelitian yang Relevan.....	39
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>42</b>
A. Jenis Penelitian.....	42
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	42
C. Instrumen Penelitian .....	44
D. Sumber Data.....	44
E. Teknik Pengumpulan Data.....	44
F. Teknik Analisis Data.....	44
G. Teknik Penjamin Keabsahan Data .....	45
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>46</b>
A. Gambaran Umum PT. BPR Syariah Al-Makmur .....	46
1. Sejarah.....	46
2. Visi dan Misi PT. BPR Syariah Al-Makmur.....	48
3. Kode Etik dan Budaya Perusahaan .....	49
4. Produk-Produk PT. BPR Syariah Al-Makmur.....	50
5. Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Al-Makmur .....	53
B. Analisa dan Proses Sistem Kerja <i>Account Officer</i> dan Analis Pembiayaan Terhadap Permohonan Pembiayaan Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur ...	54
1. Analisis Permohonan Pembiayaan .....	54
2. Proses sistem kerja <i>Account Officer</i> dan Analis Pembiayaan terhadap permohonan pembiayaan .....	57
C. Faktor Penyebab Timbulnya Pembiayaan Bermasalah pada PT. BPR Syariah Al-Makmur .....	59
D. Upaya <i>Account Officer</i> dan Analis Pembiayaan dalam Pencegahan Pembiayaan Bermasalah.....	62
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>67</b>
A. Kesimpulan .....	67
B. Saran .....	68
<b>DAFTAR KEPUSTAKAAN</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1. 1 Pembiayaan Murabahah yang disalurkan .....	4
Tabel 3. 1 Rancangan Waktu Penelitian .....	43



## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi.....	53
--------------------------------------	----

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Bank Islam atau selanjutnya disebut dengan bank syari'ah, adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank islam atau biasa disebut dengan bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadits Nabi SAW. (Muhammad, 2002: 94) dalam tata cara tersebut dijauhi praktek-praktek yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dari pembiayaan perdagangan. (Hasibuan, 2006: 39)

Untuk menjawab kebutuhan masyarakat bagi terwujudnya sistem perbankan yang sesuai syariah, pemerintah telah memasukkan kemungkinan tersebut dalam UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan secara implisit telah membuka peluang kegiatan usaha perbankan yang memiliki dasar operasional bagi hasil yang secara rinci dijabarkan dalam peraturan pemerintah No. 72 Tahun 1992 tentang bank berdasarkan prinsip bagi hasil. (Nurastuti, 2011: 39). Selajutnya UU No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, menetapkan bahwa perbankan di indonesia dalam melakukan usahanya berdasarkan demokrasi ekonomi dengan menggunakan prinsip kehati-hatian. (Apriani, 2019: 24)

Selanjutnya, landasan hukum yang lebih kuat terhadap sistem perbankan syariah dikeluarkan UU No. 21 Tahun 2008 yang memberikan landasan hukum industri perbankan syariah nasional dan diharapkan mendorong perekonomian bank syariah. (Soemitra, 2017: 65) Dengan undang-undang ini, sistem perbankan ganda diterapkan karena bank konvensional dan bank syariah diakui keberadaannya dan keduanya sama-sama di atur dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merupakan lembaga independen dan bebas dari campur tangan pihak lain, yang mempunyai fungsi, tugas dan

wewenang pengaturan, pengawasan, dan penyidikan di sektor jasa keuangan sebagaimana dimaksud dalam undang-undang RI No. 21 Tahun 2011 tentang OJK. OJK hadir untuk mewujudkan perekonomian nasional yang mampu tumbuh secara berkelanjutan dan stabil. Kegiatan di dalam sektor jasa keuangan yang terselenggara secara teratur, adil, transparan, dan akuntabel serta mampu melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat sebagaimana yang dimaksud dalam UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. (Soemitra, 2017: 38)

Pembagian jenis bank sebagaimana disebutkan di atas dimaksudkan agar dalam era perkembangan deregulasi dan globalisasi perekonomian dewasa ini, bank dapat lebih cepat tanggap dan mampu menyesuaikan usahanya sesuai dengan perkembangan sehingga tidak diperlukan lagi bank-bank yang sifatnya spesifik, seperti bank pembangunan dan bank tabungan. (Lubis, 2000: 64)

Melihat kenyataan tersebut maka PT. BPR Syariah Al-Makmur yang berkantor pusat di Kota Payakumbuh, Jln. Veteran No. 24, Bunian, Kabupaten Payakumbuh, sebagai salah satu bank syariah yang mempunyai tugas dan kewajiban untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan dan pertumbuhan ekonomi serta stabilitas nasional di bidang ekonomi ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak dengan tetap mengusahakan pencapaian laba yang optimal. Untuk mendukung terlaksananya visi dan misi tersebut maka dibuatlah produk-produk perbankan syariah yang dapat menghimpun dana (*funding*) dan menyalurkan pembiayaan (*financing*) kemasyarakatan antara lain berupa tabungan, deposito, giro dan pembiayaan. Dengan produk-produk perbankan yang dimilikinya, diharapkan dapat menunjang perekonomian daerah. (Dokumen PT. BPR Syariah Al-Makmur)

Selain itu sistem perbankan syariah menerapkan pola pembiayaan usaha dengan prinsip bagi hasil sebagai salah satu prinsip pokok pada perbankan syariah, akan menumbuhkan rasa tanggung jawab pada masing-masing pihak, baik bank atau nasabahnya. Semua pihak pada hakekatnya

akan memperhatikan prinsip kehati-hatian, sehingga akan memperkecil kemungkinan resiko terjadinya gagal usaha.

Pembiayaan bagi hasil beresiko untung dan rugi ditanggung bersama maka dituntut dari pejabat bank yang disebut *Account Officer* yang ditugaskan untuk membantu direksi untuk menangani tugas-tugasnya khususnya yang menyangkut di bidang marketing dan pembiayaan dan juga Analisis Pembiayaan untuk lebih selektif dan hati-hati dalam menganalisa suatu proyek atau usaha yang diajukan oleh nasabah sebelum memberikan keputusan diterima atau tidaknya pembiayaan tersebut.

Selain itu, diperlukan juga bagaimana tingkat kinerja *Account Officer* dalam memperhitungkan tingkat untung/rugi yang wajar dalam suatu pembiayaan yang dilakukan. Dan mempertimbangkan beberapa faktor yang penting seperti potensi ekspansi kredit, kecenderungan tunggakan (kualitas kredit), pengalaman AO, tingkat/level jabatan AO dan sebagainya. (Suhardjono, 2003: 186)

Perlu diketahui bahwa setiap nasabah dapat memiliki kebutuhan yang khusus sehingga membutuhkan paket produk yang khusus pula. Untuk merancang paket-paket tersebut diperlukan personil-personil yang memiliki kemampuan untuk itu. Personil tersebut juga harus dapat membela bank agar tetap sesuai (konsisten) dengan tujuannya dan menciptakan keuntungan untuk bank. Prinsipnya, personil tersebut merupakan perantara antara bank dan nasabah. (Jusuf, 2008: 9)

*Account Officer* memiliki fungsi ganda. Di satu pihak, ia merupakan personil bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan hasil kepada bank. Di pihak lain, ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabah. Oleh karena itu, seorang AO dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut. (Jusuf, 2008: 10)

PT. BPR Syariah Al-Makmur selaku bank perkreditan syariah yang berfungsi sebagai *financial intermediary* menyalurkan pembiayaan kemasyarakatan salah satunya dengan akad pembiayaan murabahah. Meskipun

dalam lembaga keuangan syariah ketika memberikan penyaluran pembiayaan. Tetapi kegiatan pembiayaan itu tidak berjalan dengan baik, karena adanya pihak-pihak yang menyelewengkan dana pembiayaan meskipun AO dan Analisis Pembiayaan sudah menerapkan prinsip kehati-hatian namun tetap saja ada faktor yang mempengaruhi dan tingkat pembiayaan bermasalah selalu menjadi hal yang masih sering terjadi.

Untuk itu perlu dilihat bagaimana peranan AO dan Analisis Pembiayaan dalam memberikan pembiayaan apakah telah sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh bank atau dari Ao dan Analisis pembiayaan yang tidak maksimal dan tidak sesuai dengan yang seharusnya dalam memberikan pembiayaan. Ketika penulis melakukan survai awal pada hari senin tanggal 20 Januari 2020 di PT. BPR Syariah Al-Makmur, data yang penulis dapatkan mengenai pembiayaan murabahah dari tahun 2014-2018, sebagaimana tabel berikut:

**Tabel 1. 1**  
**Pembiayaan Murabahah yang disalurkan**  
**oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur**  
**pada tahun 2014-2018**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah pembiayaan yang disalurkan Rp</b>	<b>Jumlah pembiayaan bermasalah (coll 4) Rp</b>	<b>Persentase (%)</b>	<b>Jumlah nasabah pembiayaan bermasalah</b>
2014	25,756,053	230,187	-	13
2015	28,500,751	547,576	137%	20
2016	33,574,630	381,604	-30%	16
2017	55,782,790	2,196,270	475%	5
2018	43,881,882,173	379,761,869	17.191%	5

Sumber: *Laporan Keuangan PT. BPR Syariah Al-Makmur Tahun 2014-2018*

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa jumlah produk pembiayaan murabahah bermasalah pada tahun 2014 sebesar Rp. 230.187 (-) dengan jumlah nasabah bermasalah 13 orang, tahun 2015 mengalami kenaikan menjadi Rp. 547.576 (137%) dengan jumlah nasabah bermasalah 20 orang, tahun 2016 mengalami penurunan menjadi Rp. 381.604 (-30%) dengan jumlah nasabah bermasalah 16 orang, tahun 2017 mengalami kenaikan menjadi Rp. 2.196.270 (475%) dengan jumlah nasabah bermasalah 5 orang,

dan pada tahun 2018 mengalami kenaikan yang sangat pesat menjadi Rp. 379.761.869 (17.191%) dengan jumlah nasabah bermasalah 5 orang.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat diketahui bahwa jumlah pembiayaan bermasalah dari tahun ke tahunnya mengalami peningkatan sedangkan jumlah nasabah dalam pembiayaan bermasalah tersebut menurun. Secara teoritis, masalah ini dapat disebabkan oleh banyak faktor yaitu faktor *internal* seperti, analisis yang dilakukan oleh pihak bank yang kurang tepat, kolusi antara sesama pejabat bank, keterbatasan pengetahuan pejabat bank, atau kelemahan pejabat bank dalam melakukan pembinaan terhadap pembiayaan. Kemudian faktor *eksternal* seperti, penyelewengan dana yang dilakukan oleh nasabah dalam menggunakan dana tidak sesuai dengan tujuan penggunaan, dan bencana alam yang dapat menyebabkan kerugian debitur (Ismail, 2010: 126). Yang terpenting, bank harus dapat melakukan langkah penyelamatan ketika nasabah sudah menunjukkan gejala bermasalah.

*Account Officer* dan Analis Pembiayaan selaku petugas bank yang terlibat dalam pelaksanaan proses pembiayaan memiliki tugas pokok yaitu, meminimalisir, mencegah, serta mengatasi pembiayaan bermasalah. Namun kenyataannya tergambar dari tabel 1.1 di atas bahwa jumlah pembiayaan bermasalah dari tahun ke tahunnya meningkat, sedangkan jumlah nasabah dalam pembiayaan bermasalah menurun. Berdasarkan wawancara penulis dengan Cut Riski Wirawati selaku *Manager* SDI dan Umum (20 Januari 2019) mengatakan bahwa memang ada terjadi pembiayaan bermasalah yang disalurkan kepada nasabah yang melakukan pembiayaan dan jumlah pembiayaan bermasalah tersebut mengalami peningkatan. Karena hal ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Peranan *Account Officer* dan Analis Pembiayaan dalam Mencegah terjadinya Pembiayaan Bermasalah di PT. BPR Syariah Al-Makmur”**.

## **B. Fokus Penelitian**

Sesuai dengan judul penelitian di atas, fokus penelitian dari penulisan skripsi ini adalah bagaimana peranan *Account Officer* dan Analis Pembiayaan

dalam mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah di PT. BPR Syariah Al-Makmur.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan fokus masalah yang penulis paparkan di atas yang menjadi rumusan masalah penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisa dan proses sistem kerja *Account Officer* dan Analis Pembiayaan terhadap permohonan pembiayaan pada PT. BPR Syariah Al-Makmur?
2. Apa saja faktor yang mempengaruhi timbulnya pembiayaan bermasalah pada PT. BPR Syariah Al-Makmur?
3. Bagaimana upaya *Account Officer* dan Analis Pembiayaan dalam pencegahan pembiayaan bermasalah?

### **D. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan pokok permasalahan yang telah penulis rumuskan di atas, penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui analisa dan proses sistem kerja *Account Officer* dan Analis Pembiayaan terhadap permohonan pembiayaan bermasalah pada PT. BPR Syariah Al-Makmur.
2. Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi timbulnya pembiayaan bermasalah pada PT. BPR Syariah Al-Makmur.
3. Untuk mengetahui upaya *Account Officer* dan Analis Pembiayaan dalam pencegahan pembiayaan bermasalah.

### **E. Manfaat dan Luaran Penelitian**

#### **1. Manfaat Penelitian**

Penulis berharap penelitian yang dilakukan ini dapat memberikan kegunaan atau manfaat untuk berbagai pihak, yaitu:

##### **a. Manfaat Teoritis**

Berkontribusi dalam menyumbangkan ilmu Manajemen Perbankan Syariah.

## b. Manfaat Praktis

### 1) Bagi Penulis

Hasil penelitian ini dapat memperluas wawasan tentang dunia perbankan khususnya peranan *Account Officer* dan Analisis Pembiayaan dalam mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada PT. BPR Syariah Al-Makmur, dan sebagai syarat mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi.

### 2) Bagi Instansi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu masukan atau sumbangan pemikiran serta alat evaluasi dalam mengoptimalkan strategi yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur agar dapat mengatasi pembiayaan bermasalah.

### 3) Bagi Pihak Lain

Bagi pembaca dan peneliti lain, dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang perbankan dan hasil penelitian ini diharapkan juga dapat dijadikan bahan referensi bagi lembaga pendidikan/mahasiswa yang melakukan penelitian dengan masalah yang serupa.

## 2. Luaran Penelitian

Adapun luaran yang diharapkan dari penelitian ini adalah agar penelitian ini dapat diterbitkan dalam jurnal ilmiah dan juga menambah *khazanah* perpustakaan IAIN Batusangkar.

## F. Defenisi Operasional

*Account Officer (AO)* adalah petugas yang melakukan pemasaran pembiayaan, kemudian melakukan analisis pembiayaan. Seorang *Account Officer* mengawalinya dengan membuat perencanaan, usaha apa saja yang layak dibiayai di wilayahnya, dan berapa kira-kira dana yang diperlukan untuk menyalurkan pembiayaannya (Madania Vol. XVIII, No. 1, Juni 2014). Sebagaimana yang terdapat dalam UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan,



menetapkan bahwa perbankan di Indonesia dalam melakukan usahanya berdasarkan demokrasi ekonomi dengan menggunakan prinsip kehati-hatian. Untuk itu diharapkan seorang *Account Officer* agar lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan.

**Analisis pembiayaan** adalah kegiatan menelaah aspek-aspek penting dan patut diketahui dari nasabah yang akan di biayai oleh bank dengan tujuan untuk memperoleh gambaran yang jelas dan sesungguhnya terhadap kondisi nasabah yang akan di biayai.

**Pembiayaan bermasalah** yaitu kerugian karena tidak diterimanya kembali dana yang telah disalurkan, maupun pendapatan bunga yang tidak dapat diterima. Artinya, bank kehilangan kesempatan mendapat bunga, yang berakibat pada penurunan secara total. Pembiayaan yang penulis bahas dalam skripsi ini yang berada di kategori *collectability E* (Macet) yang merupakan angsuran yang menunggak melampaui 270 hari atau lebih. (Ismail, 2010: 125)

Peranan *Account Officer* dan Analisis Pembiayaan dalam mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah merupakan tindakan yang dilakukan oleh petugas bank yang menganalisis permohonan pembiayaan, menuangkannya dalam usulan untuk mendapatkan persetujuan, dan melakukan fungsi monitoring agar pembiayaan berdasarkan akad bagi hasil antara pihak PT. BPR Syariah Al-Makmur dengan nasabahnya dalam membiayai investasi, angsuran dan pelunasannya. Dimana pada saat kondisi pembiayaan, telah terjadi penyimpangan dalam pembayaran pembiayaan sehingga menimbulkan masalah saat pembiayaan tersebut sedang berjalan. Sehingga bagaimanakah peranan *Account Officer* dan Analisis Pembiayaan dalam mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah tersebut.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)**

##### **1. Pengertian**

sebagaimana yang dimaksud dalam UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah (Soemitra, 2017: 38). Dengan undang-undang ini, bank umum dan BPR dapat beroperasi berdasarkan prinsip syariah dan bank umum, melalui suatu mekanisme perizinan tertentu dari Bank Indonesia, dapat melakukan usaha perbankan syariah dengan membuka unit usaha syariah (UUS). Amanah undang-undang untuk mengembangkan perbankan syariah ini ditindaklanjuti dengan dikeluarkannya ketentuan mengenai kelembagaan dan jaringan kantor bagi Bank Umum Syariah (BUS), Bank Umum Konvensional (BUK) yang membuka Unit Usaha Syariah (UUS), dan Kantor Cabang Syariah (KCS), serta ketentuan mengenai BPR Syariah oleh Bank Indonesia. (Sulhan, 2008: 52)

Berdirinya BPR syariah tidak bisa dilepaskan dari pengaruh berdirinya lembaga-lembaga keuangan yang lainnya. Lebih jelasnya keberadaan lembaga keuangan tersebut dipertegas munculnya pemikiran untuk mendirikan bank syariah pada tingkat nasional. Bank syariah yang dimaksud adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Namun jangkauan BMI terbatas pada wilayah-wilayah tertentu, misalnya di kabupaten, kecamatan dan desa. Oleh karenanya peran BPR Syariah diperlukan untuk menangani masalah keuangan masyarakat di wilayah-wilayah tersebut. (Sudarsono, 2003: 84)

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah BPR yang sistem operasionalnya mengikuti prinsip-prinsip muamalah syariah. Sedangkan usaha bank perkreditan rakyat meliputi penyediaan pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam peraturan pemerintah UU No. 21 tahun 2008. Menurut peraturan pemerintah tersebut, bank (bank umum maupun BPR) yang

melakukan usaha semata-mata dengan prinsip bagi hasil adalah prinsip bagi hasil berdasarkan syariah yang digunakan oleh bank berdasarkan prinsip bagi hasil dalam menetapkan imbalan:

1. Yang diberikan kepada masyarakat sehubungan dengan dana masyarakat yang dipercayakan kepada bank.
2. Yang akan diterima sehubungan dengan penyediaan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan baik untuk keperluan investasi maupun modal kerja.
3. Yang akan diterima sehubungan dengan kegiatan usaha lainnya yang lazim dilakukan oleh bank dengan prinsip bagi hasil.

(Martono, 2002: 108-109)

## **2. Tujuan dan Karakteristik Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)**

Ada beberapa tujuan yang dikehendaki dari pendirian BPR Syariah di dalam perekonomian, yaitu sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah yang pada umumnya berada di daerah pedesaan.
- 2) Menambah lapangan kerja, terutama ditingkat kecamatan sehingga dapat mengurangi arus urbanisasi.
- 3) Membina semangat *ukhwah islamiyah* melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan perkapita menuju kualitas hidup yang memadai (Sudarsono, 2003: 85)
- 4) Untuk mempercepat perputaran aktivitas perekonomian karena sector *real* akan bergairah. (Muhammad, 2002: 56)

Dalam aktivitas operasional perbankannya berdasarkan UU No. 21 Tahun 2008, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dilarang (Arif, 2015:200):

- 1) Melakukan kegiatan usaha yang bertentangan dengan prinsip syariah.
- 2) Menerima simpanan berupa giro dan ikut serata dalam lalu lintas pembayaran.

- 3) Melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing, kecuali penukaran uang asing dengan izin Bank Indonesia.
- 4) Melakukan kegiatan usaha perasuransian, kecuali sebagai agen pemasaran produk bank syariah.
- 5) Melakukan penyertaan modal, kecuali pada lembaga yang dibentuk untuk menanggulangi kesulitan likuiditas Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.
- 6) Melakukan usaha lain diluar kegiatan usaha yang telah diatur dalam undang-undang.

### **3. Kegiatan Usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah**

Adapun kegiatan usaha dari BPR Syariah intinya hampir sama dengan kegiatan dari Bank Umum Syariah, dan kegiatan di bidang jasa. Yang membedakannya adalah bahwa BPR Syariah tidak diperkenankan memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, misalnya ikut dalam kegiatan kliring, inkaso, dan menerbitkan giro (Umam, 2009: 41).

Kegiatan usaha yang dilakukan oleh BPR Syariah versi undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah diatur dalam pasal 21, yaitu bahwa kegiatan usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah meliputi: (Umam, 2009: 53-54)

- 1) Menghimpun dana dari masyarakat.
- 2) Menyalurkan dana kepada masyarakat.
- 3) Menempatkan dana pada Bank Syariah lain.
- 4) Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan nasabah melalui rekening Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang ada di Bank Umum Syariah, Bank Umum Konvensional dan UUS.
- 5) Menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha bank syariah lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah berdasarkan persetujuan Bank Indonesia.

## **B. Pembiayaan Bermasalah**

### **1. Pengertian**

Pembiayaan 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 imbalan atau bagi hasil. (Kasmir, 2001: 92)

Setiap bank memberikan pembiayaan kepada nasabahnya, tidak akan terlepas dari pembiayaan bermasalah. pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang telah disalurkan oleh bank, dan nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran sesuai dengan perjanjian yang telah ditandatangani oleh bank dan nasabah. Penilaian atas penggolongan pembiayaan baik pembiayaan tidak bermasalah maupun bermasalah tersebut dilakukan secara kuantitatif maupun kualitatif. Penilaian secara kuantitatif dilihat dari kemampuan debitur dalam melakukan pembayaran angsuran kredit, baik angsuran pokok pinjaman dan/atau bunga. Adapun penilaian kualitatif dapat dilihat dari prospek usaha dan kondisi keuangan debitur.

Pembiayaan bermasalah akan berakibat pada kerugian bank, yaitu kerugian karena tidak diterimanya kembali dana yang telah disalurkan, maupun pendapatan bunga yang tidak dapat diterima. Artinya, bank kehilangan kesempatan mendapat bunga, yang berakibat pada penurunan secara total. (Ismail, 2010: 125)

### **2. Kualitas Pembiayaan**

Dalam menetapkan golongan kualitas pembiayaan, pada masing-masing komponen ditetapkan kriteria tertentu untuk masing-masing kelompok produk pembiayaan, dari aspek kemampuan membayar nasabah maka pembiayaan digolongkan kepada:

#### **a. *Collectability* A (Lancar)**

Apabila pembayaran angsuran tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, harus menyampaikan

laporan keuangan secara teratur dan akurat, serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan jaminan kuat.

b. *Collectability B* (Dalam Perhatian Khusus)

Misalnya terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan margin sampai dengan 90 (Sembilan puluh) hari, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang tidak prinsipil.

c. *Collectability C* (Kurang Lancar)

Misalnya terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan margin yang telah melewati 90 (sembilan puluh) hari sampai 180 (seratus delapan puluh) hari, penyampaian laporan keuangan tidak teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat, terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

d. *Collectability D* (Diragukan)

Misalnya terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan margin yang telah melewati 180 (seratus delapan puluh) hari sampai dengan 270 (dua ratus tujuh puluh) hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.

e. *Collectability E* (Macet)

Misalnya terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau margin yang telah melewati 270 (dua ratus tujuh puluh) hari, dan dokumentasi perjanjian piutang atau pengikatan agunan tidak ada. (Ubaidillah, Jurnal Ekonomi Islam, Vol.6 No.2, Desember 2018)

### 3. Faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Ada beberapa hal dapat menyebabkan kegagalan pembiayaan antara lain sebagai berikut:

#### a. Faktor internal Bank

Ada beberapa faktor internal bank yang dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah antara lain:

- 1) Analisis kurang tepat, sehingga tidak dapat memperbaiki apa yang akan terjadi dalam kurun waktu selama jangka waktu kredit. Misalnya, kredit yang diberikan tidak sesuai dengan kebutuhan, sehingga nasabah tidak mampu membayar angsuran yang melebihi kemampuan.
- 2) Adanya kolusi antara pejabat bank yang menangani kredit dan nasabah, sehingga bank memutuskan kredit yang tidak seharusnya diberikan. Misalnya, bank melakukan *over* taksasi terhadap nilai agunan.
- 3) Keterbatasan pengetahuan pejabat bank terhadap jenis usaha debitur, sehingga tidak dapat melakukan analisis dengan tepat dan akurat.
- 4) Campur tangan terlalu besar dari pihak terkait, misalnya komisaris, direktur bank sehingga petugas tidak independen dalam memutuskan kredit.
- 5) Kelemahan dalam melakukan pembinaan dan *monitoring* kredit debitur. (Ismail, 2010: 125)

#### b. Faktor eksternal

- 1) Unsur kesengajaan yang dilakukan oleh nasabah
  - a) Nasabah sengaja untuk tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank, karena nasabah tidak memiliki kemampuan dalam memenuhi kewajibannya.
  - b) Debitur melakukan ekspansi terlalu besar, sehingga dana yang dibutuhkan terlalu besar. Hal ini akan memiliki dampak terhadap keuangan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan modal kerja.

- c) Penyelewengan yang dilakukan nasabah dengan menggunakan dana kredit tersebut tidak sesuai dengan tujuan penggunaan (*side streaming*), misalnya, dalam pengajuan kredit, disebutkan kredit untuk investasi, ternyata dalam praktiknya setelah dana kredit dicairkan, digunakan untuk modal kerja.
- 2) Unsur ketidaksengajaan
- a) Debitur mau melakukan kewajiban sesuai perjanjian, akan tetapi kemampuan perusahaan sangat terbatas, sehingga tidak dapat membayar angsuran.
  - b) Perusahaan tidak dapat bersaing dengan pasar, sehingga volume penjualan menurun dan perusahaan rugi.
  - c) Perubahan kebijakan dan peraturan pemerintah yang berdampak pada usaha debitur.
  - d) Bencana alam yang dapat menyebabkan kerugian debitur. (Ismail, 2010: 126)

Dalam hal kredit macet pihak bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan yang dilakukan apakah dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja lalai untuk membayar. Terhadap kredit yang mengalami kemacetan sebaiknya dilakukan penyelamatan sehingga bank tidak mengalami kerugian. (Kasmir, 2004: 129)

#### **4. Dampak Pembiayaan Bermasalah**

- a. Laba/Rugi bank menurun.

Penurunan laba tersebut diakibatkan adanya penurunan pendapatan bunga kredit.

- b. *Bad Debt Ratio* menjadi lebih besar.

Rasio aktiva produktif menjadi lebih rendah.

- c. Biaya pencadangan penghapusan kredit meningkat



Bank perlu membentuk pencadangan atas kredit bermasalah yang lebih besar. Biaya pencadangan penghapusan kredit akan berpengaruh pada penurunan keuntungan bank.

d. ROA maupun ROE menurun.

Penurunan laba akan memiliki dampak pada penurunan ROA, karena *return* turun, maka ROA dan ROE akan menurun. (Ismail, 2010: 125-127)

## 5. Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Bank harus melakukan analisis yang mendalam sebelum memutuskan untuk menyetujui ataupun menolak permohonan kredit dari calon debitur. Hal ini dimaksudkan agar tidak terjadi permasalahan atas kredit yang telah disalurkan. Akan tetapi, meskipun bank telah melakukan analisis yang cermat, risiko pembiayaan bermasalah juga mungkin terjadi. Tidak ada satu pun bank di dunia ini yang tidak memiliki kredit bermasalah, karena tidak mungkin dari semua kredit yang disalurkan, semuanya lancar.

Upaya yang dilakukan bank untuk penyelamatan terhadap kredit bermasalah antara lain:

a. *Rescheduling*

*Rescheduling* merupakan upaya yang dilakukan bank untuk menangani kredit bermasalah dengan membuat penjadwalan kembali. Penjadwalan kembali dapat dilakukan kepada debitur yang mempunyai iktikad baik akan tetapi tidak memiliki kemampuan untuk membayar angsuran pokok maupun angsuran bunga dengan jadwal yang telah diperjanjikan. Penjadwalan kembali dilakukan oleh bank dengan harapan debitur dapat membayar kembali kewajibannya. (Ismail, 2010: 127)

Selanjutnya sesuai dengan PBI Nomor 13/9/PBI/2011 tentang perubahan atas PBI Nomor 10/18/PBI/2008 tentang restrukturisasi pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah bank dilarang

melakukan restrukturisasi pembiayaan dengan tujuan untuk menghindari: (PBI, 2011: pasal 3)

- a) Penurunan penggolongan kualitas pembiayaan;
- b) Pembentukan penyisihan penghapusan aktiva (PPA) yang lebih besar; atau
- c) Penghentian pengakuan pendapatan margin/ujroh secara akrual

Pada pelaksanaannya, restrukturisasi pembiayaan hanya dapat dilakukan atas dasar permohonan secara tertulis dari nasabah (PBI Nomor 13/9/PBI/2011: pasal 4). Restrukturisasi pembiayaan hanya dapat dilakukan untuk nasabah yang memenuhi kriteria sebagai berikut: (PBI Nomor 13/9/PBI/2011: pasal 5).

- a) Nasabah mengalami penurunan kemampuan pembayaran; dan
- b) Nasabah memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban selalu restrukturisasi.

Sedangkan untuk pembiayaan konsumtif, restrukturisasi hanya dapat dilakukan untuk nasabah yang memenuhi kriteria sebagaimana berikut:

- a) Nasabah mengalami penurunan kemampuan pembayaran; dan
- b) Terdapat sumber pembayaran angsuran yang jelas dari nasabah dan mampu memenuhi kewajiban restrukturisasi.

Ada beberapa ketentuan mengenai kebijakan dan prosedur dalam melaksanakan restrukturisasi pembiayaan, diantaranya: (PBI Nomor 13/9/PBI/2011: pasal 10).

- a) Bank wajib memiliki kebijakan dan *Standar Operating Procedure* (SOP) tertulis mengenai restrukturisasi pembiayaan. (1a) kebijakan dan *Standar Operating Procedure* sebagaimana dimaksud pada ayat (1), termasuk menetapkan jumlah maksimal pelaksanaan restrukturisasi atas pembiayaan yang tergolong kurang lancar, diragukan, atau macet.
- b) Kebijakan restrukturisasi pembiayaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib disetujui oleh komisaris.

- c) *Standar Operating Procedure* restrukturisasi pembiayaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib disetujui oleh direksi.
- d) Pelaksanaan kebijakan restrukturisasi pembiayaan wajib diawasi secara aktif oleh komisaris.
- e) Kebijakan dan *Standar Operating Procedure* restrukturisasi pembiayaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) akan diatur lebih lanjut dalam Surat Edaran Bank Indonesia.

Tata cara Restrukturisasi Pembiayaan yang ada pada PBI Nomor 13/9/PBI/2011 tentang perubahan atas PBI Nomor 10/18/2008 salah satunya adalah *Rescheduling* (Penjadwalan Kembali) (PBI Nomor 13/9/PBI/2011: pasal 15).

Penjadwalan kembali dapat dilakukan kepada debitur yang mempunyai itikad baik akan tetapi tidak memiliki kemampuan untuk membayar angsuran pokok maupun angsuran bunga dengan jadwal yang telah diperjanjikan. Penjadwalan kembali dilakukan oleh pihak bank dengan harapan agar debitur dapat membayar kembali kewajibannya.

Misalnya, apabila jangka waktu kredit yang telah diperjanjikan adalah dua tahun dengan angsuran Rp 10.000.000 perbulan. Dari kasus di atas, misalnya dilakukan penjadwalan kembali dengan memperpanjang jangka waktu menjadi lima tahun, maka jumlah angsuran perbulan akan menjadi lebih rendah, misalnya Rp 6.000.000 perbulan. Penurunan angsuran perbulan tersebut akan berpengaruh terhadap kemampuan debitur dalam membayar angsurannya.

Namun demikian, jadwal yang baru tersebut akan disesuaikan dengan *cash flow* perusahaan, sehingga upaya *rescheduling* ini dapat membuahkan hasil dan nasabah menjadi lancar kembali. (Ismail, 2011: 127)

Beberapa alternatif *rescheduling* yang dapat diberikan bank antara lain:

1) Memperpanjang jangka waktu kredit

Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit, misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

2) Memperpanjang jangka waktu angsuran

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. Dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya diperpanjang pembayarannya, misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuranpun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran. (Kasmir, 2001: 116)

b. *Reconditioning*

Dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

- 1) Kapitalisasi bunga, yaitu dengan cara bunga dijadikan hutang pokok.
- 2) Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu

Maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

3) Penurunan suku bunga

Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bunga per tahun sebelumnya dibebankan 17% diturunkan menjadi 15%. Hal ini tergantung dari pertimbangan bank bersangkutan. Penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.

4) Pembebasan bunga

Dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi nasabah tetap membayar kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas. (Kasmir, 2003: 103-104)

c. *Restructuring*

*Restructuring* merupakan upaya yang dilakukan oleh bank dalam menyelamatkan kredit bermasalah dengan cara mengubah struktur pembiayaan yang mendasari pemberian kredit.

Misalnya, pada struktur pembiayaan proyek tersebut berasal dari dana sendiri sebesar 60% dan dana kredit bank sebesar 40%. Pada perjalanan berikutnya, debitur mengalami kesulitan dalam pembayaran angsurannya karena sebagian besar modal yang ada terserap dalam investasi.

Dalam kasus ini, bank akan mengubah struktur pembiayaan tersebut dengan memberikan tambahan dana untuk modal kerja, agar perusahaan dapat menjalankan operasionalnya dan dapat memperoleh keuntungan. (Ismail, 2010: 129-130)

Beberapa cara yang dapat dilakukan oleh bank dalam restrukturisasi antara lain:

1) Bank dapat memberikan tambahan kredit

Penambahan kredit tersebut tentunya akan menambah beban bunga bagi debitur, akan tetapi tanpa adanya tambahan kredit maka debitur tidak mampu menjalankan aktivitas operasionalnya. Bank akan menghitung kembali berapa dana yang dibutuhkan untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan.

2) Tambahan dana tersebut berasal dari modal debitur

Bank meminta kepada nasabah untuk menambah modal agar perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Hal ini sulit dilakukan karena pada umumnya nasabah yang kreditnya bermasalah sudah tidak memiliki dana, sehingga tidak dapat modal dan tambahan modal dari bank diperlukan untuk kelancaran usaha debitur.

3) Kombinasi antara bank dan nasabah

Bank akan menghitung kembali total dana yang dibutuhkan oleh debitur kemudian setelah diperhitungkan kebutuhan modal tersebut, maka modal tersebut sebagian berasal dari bank berupa

tambahan kredit dan modal nasabah, yaitu dengan mencari pemodal baru atau dari pemilik modal lama. Kombinasi ini, merupakan cara yang terbaik, karena bank menilai bahwa debitur serius untuk menyelesaikan kreditnya, dengan ikut serta menambah modal.

d. Kombinasi

Upaya penyelesaian kredit bermasalah yang dilakukan oleh bank dengan cara kombinasi antara lain:

1) *Rescheduling* dan *restructuring*

Upaya gabungan antara *rescheduling* dan *restructuring* dilakukan misalnya, bank memperpanjang jangka waktu kredit dan menambah jumlah kredit. Hal ini dilakukan karena bank melihat bahwa debitur dapat diselamatkan dengan memberikan tambahan kredit untuk menambah modal kerja, serta diberikan tambahan waktu agar total angsuran perbulan menurun, sehingga debitur mampu membayar angsuran.

2) *Rescheduling* dan *reconditioning*

Bank dapat melakukan kombinasi dua cara yaitu dengan memperpanjang jangka waktu dan meringankan bunga. Dengan perpanjangan dan keringanan bunga, maka total angsuran akan menurun, sehingga nasabah diharapkan dapat membayar kewajibannya.

3) *Restructuring* dan *reconditioning*

Upaya penambahan kredit diikuti dengan keringanan bunga atau pembebasan tunggakan bunga akan dapat mendorong pertumbuhan usaha nasabah.

4) *Rescheduling*, *restructuring*, dan *reconditioning*

Upaya gabungan ketiga cara tersebut merupakan upaya maksimal yang dilakukan oleh bank misalnya jangka waktu diperpanjang, kredit ditambah, dan tunggakan bunga dibebaskan. (Ismail, 2010: 130-131)

e. Eksekusi/Penyitaan jaminan

Merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya itikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya. (Kasmir, 2001: 117)

Fatwa dewan syariah nasional Majelis Ulama Indonesia no: 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian bagi nasabah tidak mampu membayar.

**Menimbang:**

- a. Bahwa sistem pembayaran dalam akad pembiayaan pada lembaga keuangan syariah (LKS) pada umumnya dilakukan secara cicilan dalam kurun waktu yang telah disepakati antara LKS dengan nasabah.
- b. Bahwa dalam hal ini nasabah tidak mampu membayar, maka diselesaikan dengan prinsip-prinsip syariah Islam.
- c. Bahwa untuk kesepakatan hukum tentang masalah tersebut menurut syariah Islam, dewan syariah nasional memandang fatwa untuk dijadikan pedoman.

**Mengingat:**

Dalam surat Al-Baqarah [2]: 280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

*Artinya: “ dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”*

**Memutuskan:**

Menetapkan fatwa tentang penyelesaian bagi nasabah tidak mampu membayar:

## 1. Ketentuan penyelesaian

LKS boleh melakukan penyelesaian bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:

- 1) Obyek pembiayaan atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melunasi LKS dengan harga pasar yang disepakati.
- 2) Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan.
- 3) Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang maka LKS mengembalikan sisanya kepada nasabah.
- 4) Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa hutang maka hutang tetap menjadi hutang nasabah.
- 5) Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa hutangnya, maka LKS dapat membebaskannya.

## 2. Ketentuan Penutup

- 1) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara pihak-pihak terkait, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan Arbitrase Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
- 2) Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata kekeliruan, akan diubah disempurnakan sebagaimana mestinya. ([www.FatwaDSN@yahoo.co.id](http://www.FatwaDSN@yahoo.co.id))

Apabila cara restrukturisasi/penyitaan juga belum memberikan hasil yang memuaskan, bank dapat melakukan penyelesaian kredit secara damai, melalui saluran hukum atau bantuan pihak ketiga, hal ini didasarkan pada pertimbangan perhitungan *time value of money* mana yang lebih menguntungkan. Penyelesaian melalui jalur hukum dapat dilakukan melalui bantuan kejaksaan, klaim kepada perusahaan asuransi,



penyerahan kepada kantor lelang, sita jaminan melalui pengadilan, dan sebagainya. (Suhardjono, 2003: 116)

### C. *Account Officer*

#### 1. **Pengertian Account Officer**

Sejak diregulasi perbankan diluncurkan pemerintah, terutama sejak pakto 27 tahun 1988, pasar perbankan Indonesia bergeser dari *seller's market* menjadi *buyer's market*. Indikatornya adalah pertumbuhan kapasitas perbankan yang jauh lebih cepat dari pertumbuhan pasar. Dalam kondisi seperti itu, maka pandangan *marketing (marketing point of view)* diperlukan untuk memenangkan persaingan. Cara kerja yang tradisional mengharapkan nasabah mendatangi bank, harus ditinggalkan bila bank tidak ingin kalah dalam kancah pertempuran. (Jusuf, 2008: 9)

Dalam cahaya filosofi pemasaran, usaha-usaha selalu ditujukan untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Artinya:

- a. Bank akan berusaha mengidentifikasi kebutuhan nasabah.
- b. Kemudian bank akan merancang suatu paket produk yang sesuai dengan kebutuhan tersebut.
- c. Dengan demikian, nasabah akan memperoleh kepuasan dalam hubungan dengan bank.
- d. Dari kepuasan tersebut bank akhirnya memperoleh keuntungan (laba).

Perlu diketahui bahwa setiap nasabah dapat memiliki kebutuhan yang khusus sehingga membutuhkan paket produk yang khusus pula. Untuk merancang paket-paket tersebut diperlukan personil-personil yang memiliki kemampuan untuk itu. Personil tersebut juga harus dapat membela bank agar tetap sesuai (konsisten) dengan tujuannya dan menciptakan keuntungan untuk bank. Prinsipnya, personil tersebut merupakan perantara antara bank dan nasabah. (Jusuf, 2008: 9)

Personil tersebut dikenal dengan istilah *Account Officer (AO)*. Sebagian bank menamakannya *Marketing Officer*. Ada juga menggunakan istilah *Business Officer*. Semua istilah tersebut memiliki arti yang sama.

*Account Officer* memiliki fungsi ganda. Di satu pihak, ia merupakan personil bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan hasil kepada bank. Di pihak lain, ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabah. Oleh karena itu, seorang AO dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut. (Jusuf, 2008: 10) Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an, surat An-Nisa' ayat 135:

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ أَنفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ ۚ إِن يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا ۗ فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىٰ أَن تَعْدِلُوا ۗ وَإِن تَلَوُّا أَوْ تُعْرَضُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا ۝﴾

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapa dan kaum kerabatmu. jika ia[361] Kaya ataupun miskin, Maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, Maka Sesungguhnya Allah adalah Maha mengetahui segala apa yang kamu kerjakan.”

Jadi, dapat disimpulkan bahwa *Account Officer* (AO) adalah petugas yang melakukan pemasaran pembiayaan, kemudian melakukan analisis pembiayaan. Seorang *Account Officer* mengawalinya dengan membuat perencanaan, usaha apa saja yang layak dibiayai di wilayahnya, dan berapa kira-kira dana yang diperlukan untuk menyalurkan pembiayaannya. Kemudian *Account Officer* akan melakukan kunjungan ke usaha nasabah, melakukan wawancara, menggali sebetulnya apa yang diperlukan oleh nasabah tersebut sehingga dapat membuat suatu keputusan, apakah permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur pantas untuk dibiayai. (Madania Vol. XVIII, No. 1, Juni 2014)

Seorang *Account Officer* dituntut untuk memiliki keahlian dan keterampilan, baik teknis maupun operasional, serta memiliki penguasaan pengetahuan yang bersifat teoritis. *Account Officer* yang baik telah terbiasa

dengan berbagai barang yang lazim digunakan untuk menganalisis, mengetahui cara-cara menganalisis, memiliki pengetahuan yang memadai tentang aspek ekonomi keuangan, manajemen, hukum dan teknis, serta memiliki wawasan yang luas mengenai prinsip-prinsip pembiayaan. (Malia, Vol. 10, No.2, Juni 2019)

## 2. Peran dan Fungsi seorang *Account Officer* (AO)

Pada dasarnya peranan dan fungsi seorang *Account Officer* adalah:

- 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, seperti disebutkan diatas, seorang *Account Officer* harus mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk yang paling sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.
- c. Mengelola pinjaman (*loan*), *Account Officer* berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya. Untuk melaksanakan hal ini, seorang AO 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 AO juga harus memiliki penjualan yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.
- e. Mengelola *profitabilitas*, seorang *Account Officer* juga berperan dalam menentukan keuntungan yang diperoleh bank. Dengan demikian, ia harus yakin bahwa segala hal yang dilakukannya berada dalam suatu kondisi yang memberikan keuntungan kepada bank. (Jusuf, 2008: 10)

## 3. Karakteristik *Account Officer*

Melihat fungsi dari seorang *Account Officer* tersebut, menurut Jopie Jusuf (Jusuf, 2008: 11) di dalam bukunya panduan dasar untuk

*Account Officer*, seorang *Account Officer* yang ideal adalah seorang yang memiliki karakteristik sebagai berikut:

a. Karakteristik Personal

- 1) *Inteligensia (intelligence)*, baik dari sudut pandang akademis maupun sudut pandang praktis, seorang *Account Officer* harus mampu mengaplikasikan inteligensinya untuk memecahkan masalah. Ia harus mampu mengoperasikan sejumlah informasi ke dalam suatu kerangka kerja untuk mengambil keputusan yang tepat.
- 2) Bertindak berdasarkan akal sehat (*common sense*), yaitu kemampuan untuk mengaplikasikan inteligensia dalam aktifitas sehari-hari. Suatu bagian integral dari hal ini adalah penilaian (*judgement*) dalam menghadapi situasi dan mengetahui saat yang tepat untuk mengambil tindakan.
- 3) Memiliki sifat ingin tahu (*inquisitiveness*). Setiap pertanyaan yang diajukan oleh *Account Officer* harus memiliki tujuan tertentu. Seorang *Account Officer* harus mengetahui kegunaan dari jawaban atas pertanyaan yang diajukan.
- 4) Kemampuan untuk mendengarkan (*listening skill*). Sifat ini penting untuk mengetahui dan menyerap informasi yang berharga tentang nasabah seperti kebutuhan, masalah dan kesempatan potensial yang mungkin ada.
- 5) Kemampuan untuk memecahkan masalah dan kemampuan analisis (*problem solving and analytical ability*). *Account Officer* yang efektif mampu mengesampingkan data yang tidak relevan dan sampai pada inti masalah. (Jusuf, 2008: 11)
- 6) Tegas (*decisiveness*). Bisnis perbankan merupakan suatu bisnis yang penuh dengan keputusan. Keputusan ini bergerak dari keputusan harian sampai ke keputusan yang berhubungan dengan kredit ratusan juta. Hal ini menuntut kemampuan untuk menyusun

urutan prioritas dan harus terbiasa dengan alam pengambilan keputusan.

- 7) Berorientasi pada hasil (*result-oriented nature*). *Account Officer* yang sukses memiliki motivasi untuk berprestasi yang tinggi dan membangun suatu tujuan bisnis untuk dirinya sendiri. Dalam terminologi Mc Clelland, seorang AO harus memiliki n.ach (*needs of achievement*) yang tinggi. (Jusuf, 2008: 12)
- 8) Memiliki motivasi diri (*self motivation*). Umumnya *Account Officer* diberi suatu kebebasan bertindak dalam suatu batas tertentu. Ia dapat bertindak menurut kreativitasnya sendiri.
- 9) Percaya diri (*confidence*). Seorang *Account Officer* harus memiliki rasa percaya diri yang kuat untuk dapat melaksanakan tugas-tugasnya.
- 10) Kemampuan komunikasi yang efektif (*effective communications skills*). Sebagian waktu dari seorang *Account Officer* dihabiskan untuk melakukan komunikasi, baik dengan nasabah maupun dengan para personil bank lainnya. AO yang sukses memiliki kemampuan yang cukup untuk mengadakan presentasi lisan, menghadapi pertemuan-pertemuan, dan dapat menjelaskan pandangannya dengan jelas.
- 11) Kemampuan untuk mengatur waktu (*time management skill*). Seorang AO harus mampu mengatur waktunya untuk seluruh kegiatannya, seperti mengunjungi nasabah, menghadiri rapat, menerima nasabah dan lain-lain.
- 12) Memperhatikan hal-hal (*attention to details*). Walaupun seorang AO perlu menyadari gambaran umum, serta harus memperhatikan hal-hal detail seperti masalah dokumentasi.
- 13) Dapat berhubungan dengan aspek kuantitatif (*ease in dealing with the quantitative aspects*). Perbankan adalah bisnis “angka-angka”. Suku bunga, laporan keuangan, dan hal-hal lainnya selalu diukur

secara kuantitatif. Untuk itu, seorang AO harus terbiasa untuk berhubungan dengan angka-angka.

- 14) Kemampuan untuk bernegosiasi (*ability to negotiate*). Negosiasi terdapat hampir di seluruh proses pekerjaan seorang AO. Misalnya, penentuan suku bunga deposito, penentuan suku bunga pinjaman, dan sebagainya. (Jusuf, 2008: 13)
- 15) Kedewasaan (*maturity*). Seorang AO harus memiliki komitmen yang tinggi terhadap nilai-nilai dan dapat bekerja dengan baik dalam organisasi. Ketidakmampuan untuk menerima kritik dan arah dapat menimbulkan masalah untuk organisasi. Kemampuan untuk memisahkan prioritas pribadi dengan prioritas bisnis adalah elemen dari kedewasaan yang penting untuk keberhasilan bisnis perbankan.
- 16) Integritas (*integrity*). Sistem perbankan adalah suatu sistem yang dibangun atas dasar saling percaya. Untuk itu, seorang AO harus memiliki integritas yang tinggi terhadap profesinya. Ia harus memiliki sistem nilai individu yang kuat dan memiliki standar etika yang tinggi.
- 17) Kemampuan beradaptasi (*adaptability*). Kemampuan untuk bereaksi dengan baik di bawah tekanan adalah penting dalam perbankan. Bank komersial terdiri dari aktivitas yang tidak terstruktur di dalam organisasi yang terstruktur. Hal tersebut dapat menciptakan berbagai tekanan yang tidak terkendali.
- 18) Memiliki rasa humor (*sense of humor*). Karena sifat pekerjaannya yang cenderung memberikan tekanan mental yang tinggi, maka rasa humor yang tidak berlebihan merupakan syarat yang diperlukan untuk mengatasi masalah tersebut.
- 19) Pikiran yang tegas (*tough-mindedness*). Seorang AO yang sukses dapat mengambil keputusan yang tegas dan kadang-kadang tidak menyenangkan. Ketidakmampuan untuk mengatakan “tidak” sering merupakan hambatan untuk seorang AO. Untuk dapat melakukan

hal tersebut, ia harus memiliki pengertian yang jelas tentang tujuan dan sasaran dari bank. Di samping itu, juga dibutuhkan suatu kerangka kerja yang jelas.

- 20) Mengerti alam manusia (*student of human nature*). Perbankan adalah bisnis yang berorientasi pada manusia. AO yang sukses selalu sensitif terhadap perasaan pihak lainnya. Dengan mengerti manusia, mengantisipasi perasaan mereka, dan mengambil suatu tindakan untuk menghadapi perasaan tersebut, seorang AO akan bekerja dalam suatu kondisi yang menguntungkan.

(Jusuf, 2008: 14)

b. Kemampuan Teknis

- 1) Pemahaman akan suatu bisnis secara umum (*general businesses understanding*). Seorang AO adalah orang bisnis sekaligus seorang banker. Latar belakang bisnis yang kuat tentang bisnis perlu untuk memahami operasi bisnis nasabahnya. (Jusuf, 2008: 15)
- 2) Kemampuan untuk menganalisis laporan keuangan (*ability to analyse financial statement*). Laporan keuangan adalah alat utama bagi bank untuk berkomunikasi dengan perusahaan nasabahnya. Menganalisis laporan keuangan bukan hanya menghitung angka-angka, tetapi harus mengerti latar belakang munculnya angka-angka tersebut (*the why*). Angka-angka tidak memberikan arti sama sekali sampai ditafsirkan. Lebih dari itu, tanpa mengetahui *the why* tersebut, AO dapat terjebak dalam angka-angka yang terkadang mengesankan.
- 3) Ilmu ekonomi (*economics*). Karena perbankan adalah sistem yang integral dari sistem ekonomis, adalah suatu keharusan bagi seorang AO untuk mengerti masalah perekonomian. Tanpa mengerti masalah perekonomian, seorang AO akan menemui kesulitan, baik dalam pekerjaan maupun dalam menghadapi nasabah. Nasabah sering menanyakan permasalahan perekonomian yang sederhana tetapi sulit dijawab seperti “mana lebih menguntungkan, deposito

dalam valuta asing atau rupiah”, “kenapa suku bunga naik/turun”, dan seterusnya.

- 4) Mengenal berbagai aspek dari industri (*graps of varying aspects of different industries*). Seorang AO berhubungan dengan banyak nasabah yang berasal dari berbagai industri. Sehingga, ia perlu mengenali berbagai industri tersebut agar dapat merancang suatu paket produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabahnya.
- 5) Mengerti berbagai sumber pembiayaan (*understanding different sources of financing*). Mengetahui alternatif sumber pembiayaan adalah fungsi yang penting dari seorang AO sehubungan dengan peranannya sebagai seorang konsultan keuangan bagi nasabahnya. Sumber tersebut dapat berasal dari bank atau dari institusi eksternal di luar bank. Misalnya, tentang *venture capital*, *go public*, dan lain-lain. (Jusuf, 2008: 15)
- 6) Mengerti masalah penetapan harga (*understanding pricing*). Seorang AO harus dapat menetapkan harga untuk produk yang ditawarkannya sehingga menguntungkan nasabah dan bank. Untuk mendukung ini maka diperlukan pengetahuan mengenai cara bank menghasilkan pendapatan. Misalnya, masalah biaya-biaya, syarat cadangan wajib dari pemerintah, dan lain-lain.
- 7) Pengetahuan tentang sumber informasi yang tersedia (*knowledge of available sources of information*). Seorang AO harus selalu memiliki sumber informasi yang dapat digali. Sebab dalam pekerjaannya seorang AO selalu memerlukan data. Ia harus mengetahui sumber informasi sehingga dapat memperoleh data yang diperlukan.
- 8) Kemampuan untuk mengeplikasikan pertimbangan legal dan dokumentasi (*ability to apply legal and documentation considerations*). Perbankan adalah industri yang diatur secara ketat. Untuk itu, seorang AO harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang aspek hukum dari bank.



- 9) Pengetahuan tentang produk, kemampuan penjualan, dan pembukuan kontak nasabah (*product knowledge, sales skills, and customer contact exposure*). Seorang AO adalah barisan depan bank untuk memenangkan pasar. Ia harus memiliki pengetahuan tentang produk perbankan yang cukup agar dapat menawarkan paket yang paling sesuai dengan kebutuhan nasabahnya.
- 10) Mengerti bank dan tujuannya (*understanding the bank and its objectives*). Agar dapat mewakili banknya, AO harus mengerti dengan lengkap tentang bank, organisasi dari bank, struktur keuangan, dan tujuan dari banknya. Pengetahuan tentang berbagai bagian dan fungsi-fungsinya penting untuk dapat melayani nasabah dengan efektif dan efisien. (Jusuf, 2008: 16)

#### **4. Analisis Pembiayaan**

Sebelum kredit/pembiayaan diberikan, untuk meyakinkan bank bahwa si nasabah benar-benar dapat dipercaya maka bank terlebih dahulu mengadakan analisis kredit. Analisis kredit mencakup latar belakang nasabah atau perusahaan, prospek usahanya, jaminan yang diberikan serta faktor-faktor lainnya. Tujuan analisis ini adalah agar bank yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar aman. (Kasmir, 2001: 93)

Pemberian kredit tanpa analisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan bank. Nasabah dalam hal ini dengan mudah memberikan data-data fiktif sehingga kredit tersebut sebenarnya tidak layak untuk diberikan. Akibatnya jika salah dalam menganalisis, maka kredit yang disalurkan akan sulit untuk ditagih alias macet. Namun faktor salah analisis ini bukanlah merupakan penyebab utama kredit macet walaupun sebagian terbesar kredit macet diakibatkan salah dalam mengadakan analisis. Penyebab lainnya mungkin disebabkan oleh bencana lama yang memang tidak dapat dihindari oleh nasabah. Misalnya banjir atau gempa bumi atau dapat pula kesalahan dalam pengelolaan.

Jika kredit yang disalurkan mengalami kemacetan, maka langkah yang dilakukan untuk penyelamatan kredit tersebut beragam. Dikatakan

beragam karena dilihat terlebih dahulu penyebabnya. Jika memang masih bisa dibantu, maka tindakan membantu apakah dengan menambah jumlah kredit atau dengan memperpanjang jangka waktunya. Namun jika memang sudah tidak dapat diselamatkan kembali maka tindakan terakhir bagi bank adalah menyita jaminan yang telah dijaminkan oleh nasabah. (Kasmir, 2001: 94)

Analisis pembiayaan merupakan salah satu proses yang dilalui sebelum memberikan persetujuan atas permohonan pembiayaan yang telah diajukan nasabah kepada pihak BPRS, dan pihak BPRS dalam melakukan analisis pembiayaan tersebut harus selektif, karena analisis pembiayaan menentukan nasabah layak/tidaknya diberikan pembiayaan. Untuk memperkecil resiko tidak kembalinya pokok pembiayaan, dalam memberikan pembiayaan bank harus mempertimbangkan beberapa hal yang terkait dengan itikad baik dan kemampuan bayar nasabah untuk melunasi pinjaman. Pemberian kredit ini mengandung suatu tingkat resiko (*degree of risk*) tertentu. (Jumingan, 2006: 223) Untuk menghindari maupun untuk memperkecil risiko kredit yang mungkin terjadi, maka permohonan kredit harus dinilai oleh bank atas dasar syarat-syarat bank teknis, yang terkenal dengan 5C, yaitu sebagai berikut:

a. *Character* (karakter)

Bank mencari data tentang sifat-sifat pribadi, watak dan kejujuran dari pimpinan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya. Adapun beberapa petunjuk bagi bank untuk mengetahui karakter nasabah adalah:

- 1) Mengenal dari dekat.
- 2) Mengumpulkan keterangan mengenai aktivitas calon debitur dalam perbankan.
- 3) Mengumpulkan keterangan dan minta pendapat dari rekan-rekannya, pegawai dan saingannya mengenai reputasi, kebiasaan pribadi, pergaulan sosial, dan lain-lain. (Jumingan, 2006: 223)

b. *Capacity* (kapasitas)

Penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya dan/atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan agar bank yakin bahwa usaha yang akan diberikan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat. Pendekatan yang digunakan dalam menilai *capacity* nasabah, antara lain:

- 1) Pendekatan historis, yaitu menilai kinerja nasabah di masa lalu (*past performance*).
- 2) Pendekatan *financial*, yaitu menilai kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan.
- 3) Pendekatan *juridis*, yaitu melihat secara *juridis* person yang berwenang mewakili calon nasabah pembiayaan dalam melakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan dengan bank.
- 4) Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- 5) Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan calon nasabah pembiayaan terkait teknis produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, keuangan, dan lain-lain. (Ikatan Bankir Indonesia, 2014: 204)

c. *Capital* (modal)

*Capital* adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon *mudharib*. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon *mudharib* menjalankan usahanya dari bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemudian modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat, agar tidak mudah mendapat guncangan dari luar, misalnya jika terjadi kenaikan suku bunga. Oleh karena itu, komposisi modal sendiri perlu ditingkatkan. Penilaian atas besarnya modal sendiri adalah penting, mengingat pembiayaan bank hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan.

Modal sendiri juga akan menjadi bahan pertimbangan bank, sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab *mudharib* dalam menjalankan usahanya, karena ikut menanggung resiko terhadap gagal usaha. Dalam praktiknya, kemampuan *capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financial*, yang sebaliknya jumlahnya lebih besar dari pembiayaan yang diminta kepada bank. Bentuk dari *self financial* ini tidak selalu harus berupa uang tunai, bisa juga dalam bentuk barang modal seperti tanah, bangunan dan mesin-mesin. Besar kecilnya *capital* ini dapat dilihat dari neraca perusahaan, yaitu pada komponen *owner equity*, laba yang ditahan, dan lain-lain. (Andrianto, 2019: 320)

Penyelidikan terhadap *capital* atau permodalan di peminta kredit tidak hanya dilihat dari besar kecilnya modal tersebut, tetapi bagaimana distribusi modal itu ditempatkan oleh pengusaha. Cukupkah modal yang tersedia sehingga segala sumber-sumber bergerak secara efektif. Baikkah pengaturan modal itu sehingga perusahaan berjalan lancar atau maju? Berapa besar modal kerjanya? Ke semuanya ini dapat terlihat dari posisi *balance sheet* (neraca perusahaan)

Dalam *accounting* diketahui bahwa modal kerja diperoleh dari selisih antara *current assets* adalah aktiva-aktiva yang setiap saat dapat tersedia untuk memenuhi segala kewajiban jangka pendek. Yang tergolong dalam *current assets* adalah:

- 1) Uang di kas.
- 2) Uang di bank (berupa giro).
- 3) Piutang-piutang perusahaan yang segera dapat ditagih.
- 4) Surat-surat berharga (seperti deposito, sertifikat-sertifikat bank, wesel dan sebagainya).
- 5) Persediaan barang (bahan baku atau barang jadi/barang dagangan)

*Currents liabilities* adalah segala kewajiban-kewajiban jangka pendek, atau segala kewajiban yang dapat ditagih sewaktu-waktu,

seperti utang jangka pendek, bunga yang harus dibayar dan sebagainya. (Sinungan, 2000: 243)

d. *Collateral* (penilaian terhadap agunan)

*Collateral* berarti jaminan. Dalam mencari data untuk meyakinkan nilai kredit, *collateral* merupakan hal yang diperhitungkan paling akhir, artinya bilamana masih ada suatu kesangsian dalam pertimbangan-pertimbangan yang lain maka si peminta kredit masih diberi kesempatan bila dapat memberikan jaminan.

Secara umum jaminan kredit dapat terbagi 2, yaitu jaminan fisik dan *non* fisik. Jaminan fisik berarti jaminan berbentuk barang seperti tanah, rumah, surat-surat berharga dan sebagainya.

*Jaminan non fisik* berbentuk jaminan keyakinan tentang prospek dan kekuatan keuangan serta karakter yang dapat dipertanggungjawabkan. *Jaminan non fisik* lain adalah jaminan orang dan penjamin itu disebut *avalist*. Jadi bila terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, *avalist*lah yang menanggung resiko kredit. (Sinungan, 2000: 244)

Secara terperinci pertimbangan atas *collateral* antara lain dikenal dengan MAST:

a) *Marketability*

Agunan yang diterima oleh bank haruslah agunan yang mudah diperjualbelikan dengan harga yang menarik dan meningkat dari waktu ke waktu, sehingga apabila terjadi masalah terhadap pembayaran kembali pembiayaannya, maka bank akan mudah menjual agunannya.

b) *Ascertainability of value*

Agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti, karena agunannya merupakan barang yang mudah didapat, sehingga tidak perlu meminta bantuan lembaga *appraisal* dalam menaksir harga barang agunannya.

c) *Stability of value*

Agunan yang diserahkan bank memiliki harga yang stabil, sehingga ketika agunan dijual maka hasil penjualan bisa meng-cover kewajiban debitur.

d) *Transferability*

Agunan yang diserahkan bank mudah dipindah baik secara fisik maupun yuridis. Setiap orang mudah untuk dapat membeli barang agunan, tidak perlu harus melakukan izin yang berbelit-belit. (Ismail, 2011: 98)

e. *Condition of economy* (penilaian terhadap prospek usaha)

Nilai kredit tidak hanya dapat ditentukan oleh 4 C di atas, tetapi kondisi ekonomi secara umum serta kondisi pada sektor usaha si peminta kredit perlu pula mendapat penelitian. Maksudnya agar bank dapat memperkecil resiko yang mungkin timbul oleh kondisi ekonomi. Keadaan perdagangan serta persaingan di lingkungan sektor usaha si peminta kredit perlu diketahui, sehingga bantuan yang akan diberikan benar-benar bermanfaat bagi perkembangan usahanya. (Sinungan, 2000: 245)

Kemudian penilaian kredit dengan metode analisis 7P adalah sebagai berikut:

a. *Personality*

*Personality* yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadiannya masa lalu. Penilaian *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.

b. *Party*

*Party* yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu, berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Nasabah yang digolongkan kedalam

golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

c. *Perpose*

*Perpose* yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja, investasi, konsumtif atau produktif dan lain sebagainya. (Kasmir. 2011: 119)

d. *Prospect*

*Prospect* adalah harapan masa depan dari bidang usaha atau kegiatan usaha si peminjam. Ini dapat diketahui dari perkembangan usaha si peminjam selama beberapa bulan/tahun. Perkembangan keadaan ekonomi perdagangan, keadaan ekonomi/perdagangan sektor usaha si peminjam, kekuatan keuangan perusahaan yang dibuat dari *earning power* (kekuatan pendapatan/keuntungan) masa lalu dan perkiraan masa mendatang.

e. *Payment*

Mengetahui bagaimana pembayaran kembali pinjaman yang akan diberikan. Hal ini dapat diperoleh dari perhitungan tentang *prospect*, kelancaran penjualan dan pendapatan sehingga dapat diperkirakan kemampuan pengembalian pinjaman ditinjau dari waktu serta jumlah pengambilannya. (Sinungan, 2000: 242)

f. *profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

g. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Disamping menggunakan S C dan 7P, maka penilaian suatu kredit layak atau tidak layak untuk diberikan dapat dilakukan dengan menilai seluruh aspek yang ada. Penilaian dengan seluruh aspek yang ada dikenal dengan nama studi kelayakan usaha. Penilaian dengan model ini biasanya digunakan untuk proyek-proyek yang bernilai besar dan berjangka waktu panjang. (Kasmir, 2001: 107)

#### **D. Penelitian yang Relevan**

Dari hasil penelusuran yang penulis lakukan, penulis menemukan penelitian yang berkaitan dengan masalah penulis, diantaranya adalah:

**Aprilia Trisiawati** (210815167), 2019, dengan judul “*Analisis Peranan Account Officer dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Mikro iB di BRI Syariah Kantor Cabang Madiun*”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan *Account Officer* terhadap menganalisis permohonan pembiayaan yang ada di BRI Syariah KC Madiun dan untuk mengetahui strategi *Account Officer* dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah di BRI Syariah KC Madiun. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah penelitian lapangan. Sumber data yang diperoleh yaitu data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi. Sedangkan, teknik analisis data yang digunakan adalah pola interaktif yaitu meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Adapun hasil penelitian yaitu peranan *Account Officer* dalam menganalisis permohonan pembiayaan adalah melakukan analisis 5C (*character, capital, collateral, conditional, capacity*) dan strategi *Account Officer* untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah yaitu melakukan pengawasan dan pembinaan.

Pada penelitian ini penulis dan Aprilia Trisiawati sama-sama membahas masalah peranan *Account Officer* terhadap pembiayaan bermasalah. Perbedaannya dengan penelitian penulis adalah, tidak mengenai



analisis peranan *Account Officer* melainkan mengenai bagaimana peranan *Account Officer* dan Analisis Pembiayaan dalam mencegah pembiayaan bermasalah.

**Lisi Novita Anggai** (20130730063), 2017, dengan judul “*Peran Account Officer dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah Murabahah Pada PT. BPR Syariah Bangun Drajat Warga Yogyakarta*”. Dari hasil penelitian diketahui bahwa dalam proses pemberian pembiayaan yang dilakukan *Account Officer* kurang efektif dan maksimal, selain itu pembiayaan bermasalah atau NPF (*Net Performing Financing*) di BPR Syariah Bangun Drajat Warga per Desember tahun 2016 adalah 7,39 persen, untuk semua pembiayaan, tetapi yang paling mendominasi adalah pembiayaan *murabahah*. Hal ini disebabkan, adanya faktor secara intern dan secara ekstern serta kurangnya analisa dari *Account Officer*.

Pada penelitian ini penulis dan Lisi Novita Anggai sama-sama membahas tentang peran *Account Officer*. Perbedaannya, pada penelitian Lisi Novita Anggai membahas tentang peran *Account Officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah *murabahah*. Sedangkan penulis membahas bagaimana peranan *Account Officer* dan Analisis Pembiayaan dalam mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah.

**Wanda Nurazizah** (0504162132), 2019, dengan judul “*Strategi Account Officer Mikro dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Langkat-Stabat*”. Permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini mengenai bagaimana strategi *Account Officer Mikro* dan hambatan *Account Officer Mikro* mengatasi pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Langkat-Stabat. Hasil penelitiannya adalah diselesaikan dengan cara mengatasi pembiayaan bermasalah menggunakan metode turun lapangan. Memiliki cara guna untuk menyelesaikan penelitian ini, teknik yang digunakan dengan cara wawancara langsung kepada pegawai bank yang bertugas sebagai *Account Officer Mikro* (AOM).

Pada penelitian ini penulis dan Wanda Nuraizizah sama-sama membahas tentang pembiayaan bermasalah. Perbedaannya dalam penelitian yang penulis buat tidak terfokus pada strategi dan hambatan *Account Officer Mikro* tetapi lebih membahas tentang peranan *Account Officer* dan Analisis Pembiayaan.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode penelitian kualitatif. Kualitatif adalah suatu penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan perilaku orang-orang yang diamati (Sugiyono, 2014: 348).

Penelitian kualitatif yang dimaksud disini adalah mendeskripsikan bagaimana peranan *Account Officer* dan Analisis Pembiayaan dalam mencegah pembiayaan bermasalah yang meningkat dari tahun ke tahun pada PT. BPR Syariah Al-Makmur. Yang dilakukan melalui wawancara secara daring melalui WA.

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

Dalam penelitian ini, lokasi penelitian yang penulis lakukan adalah pada PT. BPR Syariah Al-Makmur yang beralamat di Kota Payakumbuh, Jln. Veteran No. 24, Bunian, Kabupaten Payakumbuh. Waktu penelitian ini dimulai dari bulan November 2019-Juni 2020. Adapun rangkaian kegiatan penelitian ini dapat dilihat pada tabel 3.1 di bawah ini.

**Tabel 3. 1**  
**Rancangan Waktu Penelitian**

Tahun	2019								2020																							
Bulan	Nov				Des				Jan				Feb				Mar				Apr				Mei				Juni			
Minggu	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Observasi Awal	■	■	■	■																												
Pembuatan proposal skripsi					■	■	■	■																								
Pengajuan proposal skripsi									■	■	■	■																				
Bimbingan proposal skripsi											■	■	■	■	■	■																
Seminar proposal skripsi																	■															
Revisi																	■	■	■	■												
Penelitian																					■	■	■	■								
Pengolahan data																									■	■	■	■				
Penulisan skripsi																													■	■	■	■
Bimbingan skripsi																															■	■
Sidang munaqasyah																															■	■

Sumber: Data Olahan Penulis, 2020

### C. Instrumen Penelitian

Instrumen kunci dalam penelitian ini adalah penulis sendiri, dimana penulis melakukan pengumpulan data. Dalam melakukan kegiatan tersebut, penulis dibantu dengan instrumen pendukung seperti catatan lapangan atau *field notes* dan *handphone* untuk dokumentasi dan merekam suara.

### D. Sumber Data

Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Sumber data primer, sumber data primer dalam penelitian ini adalah bagian *Account Officer* Kendelvis, dan bagian Analis Pembiayaan Risky Ofika Defa pada PT. BPR Syariah Al-Makmur.
2. Sumber data sekunder, dalam hal ini data sekunder yang penulis gunakan yaitu data yang berasal dari laporan keuangan dan dokumen lainnya yang berkaitan dengan permasalahan yang penulis teliti.

### E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam rangka memperoleh data-data yang diperlukan untuk menunjang penelitian ini, penulis menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang terdiri dari:

1. Wawancara, yaitu suatu bentuk komunikasi verbal (semacam percakapan) berupa pertanyaan lisan kepada pihak PT. BPR Syariah Al-Makmur yang bertujuan memperoleh informasi untuk mendapatkan data dengan cara tanya jawab antara si pewawancara dan responding. Wawancara dilakukan melalui daring dengan WA kepada *Account Officer* (AO) dan Analis Pembiayaan PT. BPR Syariah Al-Makmur.
2. Dokumentasi, yaitu berupa laporan-laporan tertulis dari PT. BPR Syariah Al-Makmur.

### F. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif dengan menggunakan konsep Miles dan Hiberman dengan teknis analisis data

dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus pada setiap tahap penelitian sampai tuntas, yang meliputi proses tiga tahap yaitu:

1. *Data reduction* (Reduksi data) yaitu penulis mengumpulkan, merangkum, memilih informasi-informasi yang pokok, memfokuskan pada informasi penting. Dengan demikian data yang telah direduksikan memberikan gambaran yang lebih jelas terhadap bagaimana peranan *Account Officer* dan Analisis Pembiayaan dalam mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada PT. BPR Syariah Al-Makmur tersebut.
2. *Data display* (Penyajian data) yaitu sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan untuk memahami bagaimana peranan *Account Officer* dan Analisis Pembiayaan dalam mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah pada PT. BPR Syariah Al-Makmur.
3. *Conclusion/verification* (Penarikan kesimpulan dan verifikasi data), pada tahap ini peneliti melakukan interpretasi data sesuai dengan konteks permasalahan dari tujuan penulis. Dari interpretasi yang dilakukan akan diperoleh kesimpulan dalam jawaban masalah penelitian. (Sugiyono, 2013: 246)

#### **G. Teknik Penjamin Keabsahan Data**

Adapun teknik penjaminan keabsahan data dalam penelitian ini penulis gunakan adalah triangulasi. Triangulasi, yaitu pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Pada awalnya penulis memperoleh data melalui wawancara dan dokumentasi. Bila dengan teknik pengujian menghasilkan data yang berbeda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan, untuk memastikan data mana yang dianggap benar.

Kemudian penulis menjamin keabsahan data dengan pedoman wawancara dengan beberapa pertanyaan, lalu ditanda tangani oleh yang diwawancarai dan ditambah dengan cap atau stempel dari instansi tempat penelitian.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum PT. BPR Syariah Al-Makmur**

##### **1. Sejarah**

PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Makmur (BPRS Al-Makmur) berkantor pusat di Kota Payakumbuh, Jln. Veteran No. 24, Bunian, Kabupaten Payakumbuh. Dahulu bernama Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Bunsu Sinamar Makmur, yang didirikan pada tanggal 18 Juli 1993 dengan Akta Notaris Chufnan Hamad, SH nomor 68 dan disahkan oleh Menteri Kehakiman RI melalui SK nomor. C2-11744HT 01-01 Th. 1993 tanggal 3 November 1993 dan izin Menteri Keuangan RI melalui SK nomor. 79/KM. 17/1991 tanggal 21 Maret 1995.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia nomor. 10/53/KEP. GBI/DpG/2008 tanggal 15 Juli 2008, dan keputusan Menteri Hukum dan HAM RI nomor. AHU-51468.AH.01.02. tahun 2008 tanggal 15 Agustus 2008, serta Keputusan Pimpinan Bank Indonesia nomor. 10/8/Kep. PBI/Padang/2008 tanggal 10 Oktober 2008, terhitung mulai tanggal 15 Oktober 2008, PT. BPR Bunsu Sinamar Makmur, telah melakukan perubahan kegiatan usaha dari perbankan konvensional menjadi perbankan syariah dan beroperasi penuh secara perbankan syariah dengan nama PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Makmur yang disingkat dengan PT. BPRS Al-Makmur. (Dokumen PT. BPR Syariah Al-Makmur)

PT. BPR Syariah Al-Makmur memiliki 40 orang karyawan yang berkantor pusat di Kota Payakumbuh, Jln. Veteran No. 24, Bunian, Kabupaten Payakumbuh. Telp (0752) 796127, Fax (0752) 796494 dengan 5 kantor kas yang tersebar di wilayah Kabupaten Lima Puluh Kota yaitu:

a. Gadut, Pakan Rabaa Gadut, Kec. Lareh Sago Halaban, Kab. Lima Puluh Kota. Telp (0752) 759133.

- b. Pokan Komih Limbanang, Kecamatan Suliki, Kab. Lima Puluh Kota  
Telp (0752) 796127, Fax (0752) 796494.
- c. Koto Baru Simalanggang, Kec. Payakumbuh, Kab. Lima Puluh Kota.  
Telp (0752) 780765.
- d. Mungka, Simpang Tiga Kenanga, Kec. Mungka, Kab. Lima Puluh Kota.
- e. Baruah Gunung, Pasar Baruah Gunung, Kenegarian Baruah Gunung, Kecamatan Gunung Omeh, Kab. Lima Puluh Kota.

Selain itu PT. BPR Syariah Al-Makmur juga mendapatkan penghargaan dari majalah Info Bank Jakarta dengan predikat “SANGAT BAGUS” atas kinerja keuangan tahun 2011, 2012 dan 2013 untuk kategori BPRS seluruh Indonesia yang berasset Rp. 25 milyar sampai dengan Rp. 50 milyar, serta tahun 2014 dan 2015 untuk kategori BPRS seluruh Indonesia yang berasset Rp. 50 milyar sampai dengan Rp. 100 milyar dan juga untuk tahun 2015 menerima Golden Award atas diterimanya Info Bank Award selama lima tahun berturut-turut. (Dokumen PT. BPR Syariah Al-Makmur)

Legalitas Perusahaan :

- a. Akta Pendirian

Akta No. 68 tanggal 18 Juni 1993 oleh Notaris Chufran Hamal SH dan disahkan oleh Menteri Kehakiman RI, SK No.C2-11744 HT 01-01 Th. 1993 tanggal 3 November 1993.

- b. Izin Operasional

Menteri Keuangan RI, SK No. 79/KM. 17/1991 tanggal 21 Maret 1995.

- c. Izin Perubahan Kegiatan Usaha

- 1) Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor : 10/53/KEP. GMI/DpG/2008 tanggal 15 Juli 2008.
- 2) Keputusan Menteri Hukum dan HAM RI Nomor : AHU-51468. AH. 01. 02. Tahun 2008 tanggal 15 Agustus 2008.



- 3) Keputusan Pimpinan Bank Indonesia No. 10/8/Kep. PBI/Pdg/2008 tanggal 10 Oktober 2008.
- 4) Tanda Daftar Perusahaan (TDP) Nomor : 030936400116 tanggal 17 Maret 2014.
- 5) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) Nomor : 005/03.09.10/BPMPPT-LK/PM/III/2014 tanggal 17 Maret 2014.
- 6) Surat Izin Tempat Usaha (SITU) Nomor : 085/SITU/BPMPPT-LK/III/2014 tanggal 17 Maret 2014.
- 7) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Nomor : 01.520.161.9-204.00 tanggal 18 November 2008.

## **2. Visi dan Misi PT. BPR Syariah Al-Makmur**

Sebagai lembaga keuangan yang berbasiskan Al-Qur'an dan As-Sunnah maka PT. BPR Syariah Al-Makmur mempunyai visi dan misi yang hendak dicapai agar PT. BPR Syariah Al-Makmur selalu menjadi lembaga keuangan yang berkompeten dan selalu dipercaya oleh nasabahnya. Adapun yang menjadi visi dan misi dari PT. BPR Syariah Al-Makmur yaitu: (Brosur PT. BPR Syariah Al-Makmur)

### **a. Visi**

“Menjadi BPR Syariah yang handal, terpercaya, terbesar dan terbaik dengan sumber daya insani yang berakhlak mulia.”

### **b. Misi**

- 1) Meningkatkan perekonomian kerakyatan di Sumatera Barat melalui ekonomi syari'ah.
- 2) Meningkatkan profesionalisme sumber daya insani dan informasi teknologi.
- 3) Memiliki produk yang inovatif.
- 4) Memiliki asset terbesar di Sumatera Barat.
- 5) Menjadi acuan bagi BPR dan BPRS lainnya dalam operasional perbankan yang sehat.

### 3. Kode Etik dan Budaya Perusahaan

Agar kinerja PT. BPR Syariah Al-Makmur lebih baik lagi, bank menerapkan 7 kode etik yang harus dijunjung tinggi oleh seluruh Sumber Daya Insani, diantaranya yaitu :

- a. Jujur
- b. Bertanggung Jawab
- c. Visioner
- d. Disiplin
- e. Kerjasama
- f. Adil
- g. Peduli

Selain itu, PT. BPR Syariah Al-Makmur juga mempunyai budaya perusahaan agar lebih menunjang kinerja bank, yaitu:

- a. Amanah
- b. Loyalitas
- c. Madani
- d. Ahli
- e. Kesungguhan
- f. Mandiri
- g. Usaha
- h. Syukur

#### **Kepengurusan PT. BPR Syariah Al-Makmur**

##### 1) Dewan Komisaris

Komisaris utama : Drs. H. Azmi Sjahbudin, CIRBD

Komisaris anggota : H. Zulfikar Lukman, MBA

##### 2) Dewan Pengawas Syariah

Ketua : Dr. Asyari, S.Ag, M,Si

Anggota : Dr. Safrudin Halimy Kamaluddin, MA

##### 3) Direksi

Direksi utama : MHD. Budi Nanda, SE, CIRBD

Direktur : Ricky Amando Yasri, ST,CIRBD

4) Mitra kerja dari bank umum syariah

Bank Muamalat, BNI Syariah, Bank Syariah Bukopin, Bank Nagari Syariah. (Dokumen PT. BPR Syariah Al-Makmur)

#### 4. Produk-Produk PT. BPR Syariah Al-Makmur

a. Simpanan

1) Tabungan iB Al-Makmur

Tabungan iB Al-Makmur adalah tabungan Bank BPR Syariah Al-Makmur yang berprinsip titipan (wadi'ah yad dhamanah) yang disediakan untuk perorangan, kelompok ataupun lembaga yang *"insyaallah membawa berkah"*.

2) Tabungan iB Haji Al-Makmur

Tabungan IB Haji Al-Makmur adalah tabungan berdasarkan prinsip mudharabah (bagi hasil) yang disediakan khusus untuk mewujudkan keinginan niat suci nasabah dalam menunaikan ibadah haji dengan terencana, lebih mantap, dan menentramkan serta *"insyaallah membawa berkah"*.

3) Tabungan iB Qurban Al-Makmur

Tabungan iB Qurban Al-Makmur adalah tabungan berdasarkan prinsip mudharabah (bagi hasil) yang disediakan khusus untuk mewujudkan keinginan niat suci nasabah dalam menunaikan ibadah qurban setiap tahunnya dengan lebih terencana, lebih mantap dan menentramkan serta *"insyaallah membawa berkah"*.

4) Tabungan iB Rencana Al-Makmur

Tabungan iB Rencana Al-Makmur adalah tabungan berdasarkan pada prinsip mudharabah (bagi hasil) yang disediakan khusus untuk merencanakan dan mempersiapkan biaya-biaya dimasa depan seperti biaya pendidikan, biaya pernikahan dan biaya-biaya lainnya sedini mungkin dengan lebih terencana, lebih mantap dan menentramkan serta *"insyaallah membawa berkah"*.

## 5) Deposito iB Al-Makmur

Deposito iB Al-Makmur adalah simpanan dalam bentuk deposito syariah dengan prinsip mudharabah muthlaqah (bagi hasil) sebagai investasi berjangka yang akan terus tumbuh dalam kemurnian hingga memperoleh keuntungan yang diperkirakan sebelumnya, sesuai dengan nisbah yang disepakati. (Dokumen PT. BPR Syariah Al-Makmur)

### b. Pembiayaan

#### 1) Pembiayaan Berdasarkan Tujuan Penggunaan

##### a) Pembiayaan iB Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja ini diberikan dalam jangka waktu tertentu yaitu dalam jangka waktu paling lama 5 tahun. Kebutuhan yang dapat dibiayai dengan menggunakan pembiayaan modal kerja antara lain kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagangan, dan kebutuhan dana lain.

##### b) Pembiayaan iB Investasi

Pembiayaan investasi merupakan pembiayaan yang diberikan untuk tujuan pengadaan barang-barang modal yang digunakan sebagai faktor produksi. (Dokumen PT. BPR Syariah Al-Makmur)

##### c) Pembiayaan iB Konsumtif

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha. Contoh dari pembiayaan iB Konsumtif pada PT. BPR Syariah Al-Makmur adalah:

##### d) Pembiayaan iB Pembelian Kendaraan Bermotor Al-Makmur

Pembiayaan iB Pembelian Kendaraan Bermotor Al-Makmur adalah produk pembiayaan penyaluran dana dari PT. BPR Syariah Al-Makmur untuk keperluan pembelian kendaraan bermotor.

e) Pembiayaan Kepemilikan Rumah iB Al-Makmur

Merupakan pembiayaan yang bertujuan untuk kepemilikan rumah, ruko, serta untuk renovasi. Dimana akad pembiayaan untuk kepemilikan rumah ini adalah murabahah atau musyarakah muthanaqisah dengan jangka waktu pembiayaan maksimal 180 bulan. (Dokumen PT. BPR Syariah Al-Makmur)

2) Pembiayaan Berdasarkan Akad

a) Pembiayaan Murabahah

Dalam praktik di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) termasuk pada PT. BPR Syariah Al-Makmur, bentuk murabahah tersebut adalah transaksi jual beli dimana seorang nasabah datang kepada pihak bank untuk membelikan sebuah komoditas dengan kriteria tertentu, dan ia berjanji akan membeli komoditas/barang tersebut secara murabahah, yakni sesuai harga pokok pembelian ditambah dengan tingkat keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak, dan nasabah akan melakukan pembayaran secara installment (cicilan berkala) sesuai dengan kemampuan financial yang dimiliki. (Dokumen PT. BPR Syariah Al-Makmur)

b) Pembiayaan Musyarakah

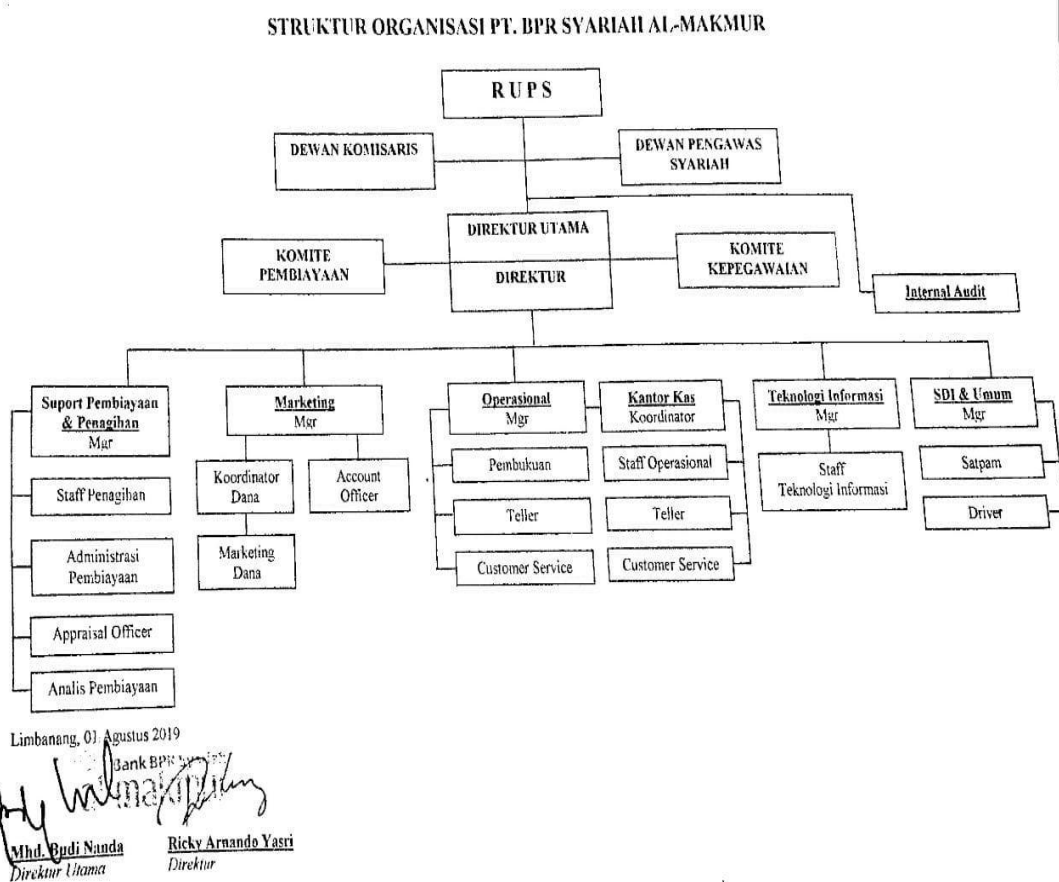
Dalam pembiayaan musyarakah ini, PT. BPR Syariah Al-Makmur dengan nasabah masing-masing memberikan kontribusi modal. Bank dan nasabah dapat membuat kesepakatan, berapa persen modal yang dikeluarkan oleh masing-masingnya. Pembagian keuntungan dibagi berdasarkan nisbah yang disepakati terhadap keuntungan yang telah diproyeksikan di awal.

c) Multijasa

Multijasa merupakan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa. Dalam Fatwa DSN hukumannya boleh dengan menggunakan akad ijarah atau kafalah. Keuntungan yang diperoleh dari kedua pembiayaan multijasa tersebut berbentuk

imbalan jasa (ujrah) atau fee. Besarnya ujarah atau fee harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk persentase. (Dokumen PT. BPR Syariah Al-Makmur)

## 5. Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Al-Makmur



**Gambar 4. 1**  
**Struktur Organisasi**

## **B. Analisa dan Proses Sistem Kerja *Account Officer* dan Analis Pembiayaan Terhadap Permohonan Pembiayaan Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur**

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. dengan melakukan analisis terhadap permohonan pembiayaan tersebut bank ingin mendapat keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai dengan pembiayaan tersebut layak. Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *default* oleh nasabah. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat, sehingga analisis kredit merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam keputusan pembiayaan.

Analisis terhadap permohonan pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bank apakah permohonan pembiayaan dari nasabah dapat disetujui atau ditolak. Di samping itu, bank perlu melakukan analisis yang mendalam agar bank terhindar dari masalah pembiayaan bermasalah yang timbul di kemudian hari. Beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C. (Ismail, 2010:111)

Penerapan prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah perlu dilakukan oleh bank agar bank tidak salah memilih dalam menyalurkan dananya sehingga dana yang disalurkan tersebut dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan. Berikut analisa dan proses sistem kerja yang dilakukan oleh *Account Officer* dan Aalis Pembiayaan Permohonan Pembiayaan Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur: (kendelvis, Risky Ofika Defa. 3 April 2020)

### **1. Analisis Permohonan Pembiayaan**

Pada prinsipnya *Account Officer* dan Analis Pembiayaan merupakan aparat bank yang ditempatkan di garis terdepan dari suatu sistem perbankan. Karena prinsip tersebut, maka *Account Officer* dan Analis Pembiayaan adalah orang yang berhadapan dan yang pertama kali berhubungan dengan nasabah. *Account officer* dan Analis Pembiayaan

merupakan ujung tombak dari maju atau mundurnya perjalanan sebuah bank. Ia harus melakukan pengumpulan data yang sangat akurat dalam rangka mengeluarkan pembiayaan terhadap nasabah pembiayaan. Setelah *Account Officer* melakukan pengumpulan data selanjutnya data tersebut akan di periksa dan di analisis oleh Analis Pembiayaan, yang nantinya Analis Pembiayaan yang akan menentukan apakah nasabah tersebut layak diberikan pembiayaan atau tidak. (Kendelvis, 3 April 2020)

Resiko pembiayaan bermasalah dapat diperkecil dengan melakukan analisa terhadap pembiayaan, yang tujuan utamanya adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Untuk menghindari maupun memperkecil resiko pembiayaan yang mungkin terjadi, maka permohonan pembiayaan harus dinilai dengan pedoman analisa pembiayaan dengan mengacuh kepada unsur 5C yaitu: (Risky Ofika Defa, 3 April 2020)

a. *Character* (watak)

*Account Officer* harus mencari tahu sifat-sifat dari calon nasabah pembiayaan. Seperti melihat kepribadian secara langsung dan melakukan wawancara kepada tetangga-tetangga terdekat untuk menanyakan tentang kebiasaan pribadinya, pergaulannya dan lainnya.

b. *Capacity* (kapasitas)

Adapun kriteria yang terdapat pada *capacity* adalah di lihat dari laporan keuangan atau omzet yang ia dapatkan. Jika semua kebutuhan baik rumah tangga, pendidikan, dan lainnya sudah terpenuhi dan apabila masih ada sisa keuntungan maka nasabah mempunyai kemampuan untuk mengembalikan angsuannya.

c. *Capitalty* (modal)

Analisis aspek *capitalty* ini meliputi melihat bagaimana modal dari usaha yang dijalankan oleh nasabah. Besar atau kecilnya modal nasabah tersebut menunjukkan tingkat resiko dalam membayar



angsuran dan untuk lebih memperkecil tingkat pembiayaan bermasalah.

d. *Condition* (kondisi)

Analisis terhadap *condition* ini meliputi bagaimana kondisi dari nasabah itu sendiri dan bagaimana kondisi dari tempat usaha yang di jalankannya.

e. *Collateral* (agunan)

Penilaian ini meliputi penilaian terhadap agunan yang diberikan nasabah pembiayaan sebagai jaminan yang diberikan kepada bank. Penilaian tersebut meliputi bagaimana nilai agunan tersebut di masa depan.

Setelah penulis melakukan wawancara dengan *Account Officer* dan Analis Pembiayaan (kendelvis, Risky Ofika Defa. 3 April 2020), menurut penulis *Account Officer* dan Analis Pembiayaan masih kurang teliti dalam menganalisis suatu permohonan pembiayaan seperti karakter nasabah, usaha nasabah, dan menganalisis karakter yang ada di prinsip 5C sebagaimana yang di jelaskan di dalam teori, pihak *Account Officer* dan Analis Pembiayaan PT. BPR Syariah Al-Makmur masih kurang ketelitiannya dalam hal prinsip 5C. Sehingga *Account Officer* dan Analis Pembiayaan mempercayakan pemberian pembiayaan dalam jumlah yang besar tanpa menelusuri secara mendalam mengenai prospek dari usaha nasabah tersebut. Dimana *Account Officer* hanya melakukan wawancara singkat dengan calon nasabah tanpa menanyakan kebenaran dari hasil wawancara kepada orang-orang yang berada di lingkungan tempat tinggal nasabah seperti kepada saudara, tetangga, dan lainnya. Sehingga *Account Officer* tidak memperoleh informasi yang akurat dan tidak mengetahui tingkat kejujuran dari nasabah dalam memberikan informasi sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Sehingga mengakibatkan banyaknya terjadi pembiayaan yang bermasalah karena karakter nasabah yang tidak jujur dari awal dalam memberikan informasi terkait usahanya. Dan juga dari

pihak Analis Pembiayaan yang tidak teliti dalam memeriksa kembali permohonan yang di berikan oleh *Account Officer*.

## **2. Proses sistem kerja *Account Officer* dan Analis Pembiayaan terhadap permohonan pembiayaan**

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan *Account Officer* (Kendelvis, 3 April 2020) dan Analis Pembiayaan (Risky Ofika Defa, 3 April 2020), menjelaskan prosedur pemberian pembiayaan dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:

### a. Target Market (Pemasaran).

Pada PT. BPR Syariah Al-Makmur, telah ditetapkan beberapa kriteria pemasaran yang harus dilakukan oleh *Account Officer*, di antara target market *Account Officer* adalah:

1. Usaha mikro
2. Usaha UMKM (perorangan maupun yang berbadan hukum)

### b. Mengumpulkan kelengkapan/persyaratan administrasi.

Setelah *Account Officer* menemukan calon nasabah yang akan menerima pembiayaan maka terlebih dahulu seorang *Account Officer* harus meminta persyarayan-persyaratan administrasi kepada calon nasabah untuk proses lebih lanjut. Berdasarkan Standar Operasional Prosedur (SOP) PT. BPR Syariah Al-Makmur, syarat-syarat yang harus disiapkan oleh calon nasabah itu adalah:

#### 1. Foto copy KTP suami/istri calon nasabah

hal ini digunakan untuk melihat nomor KTP yang nantinya akan dicek melalui i.debt OJK, tujuannya adalah untuk mengetahui apakah calon nasabah mempunyai hutang pada bank-bank lain.

2. Foto copy surat nikah
3. Foto copy kartu keluarga
4. Foto copy SIUP, TDP, dan NPWP

5. Foto copy jaminan dan lain-lain.

c. Pengumpulan data-data keuangan nasabah melalui wawancara.

Ketika target market sudah ditentukan maka tugas *Account Officer* selanjutnya adalah mengumpulkan data-data keuangan nasabah yang dilakukan dengan melakukan wawancara secara langsung. Seorang *Account Officer* terlebih dahulu harus survey ke lapangan untuk melihat kelayakan dari calon nasabah.

d. Keputusan pembiayaan.

Dalam hal ini Analisis Pembiayaan yang menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak. Jika diterima maka dikeluarkan surat keputusan persetujuan dan dipersiapkan administrasinya. Keputusan pembiayaan mencakup jumlah uang yang diterima, jangka waktu pembiayaan, biaya-biaya yang dibayarkan.

e. Penandatanganan akad pembiayaan dan realisasi pembiayaan.

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya pembiayaan, sehingga sebelum pembiayaan dicairkan maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan, mengikat jaminan dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu.

*Account Officer* menyebutkan banyaknya persaingan market dengan bank lain seperti persaingan mengenai produk-produk pembiayaan menjadi kendala dalam proses penyaluran pembiayaan. (Kendelvis, 3 April 2020). Namun menurut penulis proses penyaluran pembiayaan pada PT. BPR Syariah Al-Makmur sudah sesuai dengan SOP penyaluran pembiayaan yang ditetapkan hanya saja yang menjadi penyebab banyaknya pembiayaan bermasalah dikarenakan kurang teliti dan terjadi kekeliruan dalam menganalisa data dari *Account Officer* dan Analisis Pembiayaan.

Menurut analisa penulis proses analisis pembiayaan dalam pemberian pembiayaan masih kurang seperti dalam mendapatkan informasi terhadap nasabah pembiayaan, yang berkaitan dengan data-data yang dibutuhkan dan masih lemahnya pejabat bank dalam melakukan

pembinaan terhadap pembiayaan yang telah disalurkan. Sehingga, pembiayaan bermasalah yang disalurkan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan terutama pada dua tahun terakhir yang mengalami peningkatan signifikan sedangkan jumlah nasabahnya selalu menurun dari tahun ke tahun.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan *Account Officer* (Kendelvis, 3 April 2020) dan Analis Pembiayaan (Risky Ofika Defa, 3 April 2020) PT. BPR Syariah Al-Makmur mengatakan selain karena dari faktor nasabah yang kurang jujur dalam memberikan informasi dan juga karena kurang ketelitian *Account Officer* dan Analis Pembiayaan dalam memberikan pembiayaan dalam jumlah besar yang mengakibatkan peningkatan jumlah pembiayaan dari tahun ke tahun, terutama pada dua tahun terakhir yang mengalami peningkatan signifikan yang dikarenakan pergantian direksi sehingga pembiayaan pada tahun 2017 tidak terselesaikan dan mengakibatkan peningkatan pembiayaan bermasalah yang signifikan pada tahun 2018.

### **C. Faktor Penyebab Timbulnya Pembiayaan Bermasalah pada PT. BPR Syariah Al-Makmur**

Seorang *Account Officer* memiliki fungsi ganda. Di satu pihak, ia merupakan personil bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan hasil kepada bank. Di pihak lain, ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabah. Oleh karena itu, seorang AO dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut. (Jusuf, 2008:10)

Dapat dikatakan bahwa seorang *Account Officer* yang ideal adalah seseorang yang memiliki karakteristik-karakteristik yaitu karakteristik personal seperti inteligensia, bertindak berdasarkan akal sehat, memiliki sifat ingin tahu, kemampuan untuk mendengarkan, kemampuan untuk memecahkan masalah, tegas, dan lain-lainnya. Dan juga memiliki kemampuan teknis seperti

pemahaman akan masalah bisnis secara umum, kemampuan untuk menganalisis laporan keuangan, mengerti berbagai sumber pembiayaan, mengerti masalah penetapan bunga, pengetahuan tentang produk dan lain-lainnya.

Setelah penulis melakukan wawancara dengan *Account Officer* dan Analis Pembiayaan (Kendelvis, Risky Ofika Defa. 3 April 2020), ternyata masih banyak terjadi permasalahan-permasalahan mengenai pembiayaan yang disalurkan baik itu masalah yang bersumber dari pihak bank maupun dari pihak nasabah. sehingga, masih minim pengetahuan pihak *Account Officer* dan Analis Pembiayaan PT. BPR Syariah Al-Makmur mengenai pembiayaan bermasalah yang disalurkan dan masih kurang dalam menerapkan bagaimana menjadi seorang *Account Officer* dan Analis Pembiayaan yang ideal sebagaimana yang di jelaskan di dalam teori perbankan. Dan juga dikarenakan karena kurangnya analisis yang mendalam oleh *Account Officer* dan Analis Pembiayaan, terutama analisis karakter nasabah. Berikut penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah di PT. BPR Syariah Al-Makmur yaitu:

1. Dari pihak bank

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan *Account Officer* (Kendelvis, 3 April 2020) dan Analis Pembiayaan (Risky Ofika Defa, 3 April 2020) dapat disimpulkan bahwa yang menjadi faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah dari pihak bank dikarenakan terjadinya kekeliruan dalam menganalisis suatu permohonan pembiayaan dan kurang telitinya *Account Officer* dan Analis Pembiayaan dalam menganalisis karakter nasabah, usaha nasabah, dan menganalisis karakter yang ada di prinsip 5C. Sehingga *Account Officer* dan Analis Pembiayaan mempercayakan pemberian pembiayaan dalam jumlah yang besar tanpa menelusuri secara mendalam mengenai prospek usaha nasabah tersebut. Dalam hal ini *Account Officer* dan Analis Pembiayaan kurang teliti dalam mengecek karakter nasabah pembiayaan sehingga terjadi kekeliruan dalam menganalisis suatu pembiayaan.

Menurut penulis adanya kelemahan dalam menganalisis karakter nasabah menjadi faktor yang mempengaruhi terjadinya pembiayaan bermasalah. Apabila *Account Officer* dan Analis Pembiayaan tidak terjadi kekeliruan dan lebih teliti dalam menganalisis karakter nasabah dan melakukan wawancara secara mendalam kepada orang sekitar seperti tetangga, saudara dan tempat usaha maka pembiayaan bermasalah dapat diminimalisir.

## 2. Dari pihak nasabah

Berdasarkan hasil wawancara dengan *Account Officer* (Kendelvis, 3 April 2020) dan Analis Pembiayaan (Risky Ofika Defa, 3 April 2020), yang menjadi penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah dari pihak nasabah dikarenakan:

- a. Penurunan pendapatan usaha nasabah, ada beberapa faktor yang membuat nasabah melakukan keterlambatan dalam melakukan pembayaran kewajibannya pada pihak PT. BPR Syariah Al-Makmur. Berdasarkan hasil wawancara dengan *Account Officer* dan Analis Pembiayaan mengatakan bahwa yang membuat mereka terlambat membayar angsuran dikarenakan kebutuhan hidup mereka yang besar dan usaha yang mengalami penurunan sehingga tidak mampu membayar sesuai jatuh tempo.
- b. Itikad kurang baik nasabah dalam pembayaran kembali pinjamannya walaupun usahanya baik dan berkembang, sehingga kewajiban kepada bank diabaikan. Menurut analisa penulis jika dilakukan dengan analisis karakter 5C yang mendalam akan dapat memberikan pembiayaan kepada orang yang jujur dalam melakukan pembayaran angsuran sehingga tidak ada nasabah yang sengaja melakukan penundaan dalam pembayaran angsurannya sehingga dapat mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah.
- c. Bencana alam, pembiayaan bermasalah timbul karena disebabkan juga oleh bencana alam yang menerjang usaha nasabah seperti banjir dan sebagainya. Sehingga menyebabkan nasabah tidak dapat lagi

melanjutkan usahanya yang berdampak terhadap ketidakmampuan nasabah mengembalikan dana yang telah diberikan oleh bank.

- d. Nasabah kurang mampu mengelola usahanya, pada saat mengajukan pembiayaan calon nasabah selalu optimis akan kemajuan usahanya dan selalu menjelaskan prospek usahanya, tetapi setelah dana itu direalisasikan yang terjadi adalah ketidaksesuaian antara pernyataan yang diberikan dengan realitas di lapangan bahkan nasabah tidak mau memberikan perkembangan hasil usahanya.

#### **D. Upaya *Account Officer* dan Analis Pembiayaan dalam Pencegahan Pembiayaan Bermasalah**

Bank harus melakukan analisis yang mendalam sebelum memutuskan untuk menyetujui ataupun menolak permohonan pembiayaan dari calon nasabah. Hal ini dimaksudkan agar tidak terjadi permasalahan atau pembiayaan bermasalah yang telah disalurkan. Akan tetapi, meskipun bank telah melakukan analisis yang cermat, risiko pembiayaan bermasalah juga mungkin terjadi. Tidak ada satupun bank di dunia ini yang tidak memiliki pembiayaan bermasalah, karena tidak mungkin dari semua pembiayaan yang disalurkan semuanya lancar. Menurut penulis pihak *Account Officer* dan Analis Pembiayaan sudah berupaya dalam pencegahan pembiayaan bermasalah sebagaimana yang di jelaskan di dalam teori perbankan, hanya saja perlu dimaksimalkan lagi agar nantinya tidak terjadi lagi peningkatan jumlah pembiayaan bermasalah dari tahun ke tahun.

Upaya yang dilakukan oleh *Account Officer* (Kendelvis, 3 April 2020) dan Analis Pembiayaan (Risky Ofika Defa, 3 April 2020) pada PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam pencegahan pembiayaan bermasalah adalah:

1. Melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan

Hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada nasabah pembiayaan. Pendekatan pada pihak bank dapat dilakukan dengan cara mendatangi nasabah pembiayaan yang mengalami penunggakan

kemudian membicarakan atau mendiskusikan masalah yang sedang dihadapi nasabah dan memberikan solusi atau jalan keluar untuk menyelesaikannya agar meminimalisir pembiayaan bermasalah setiap tahunnya.

2. Berhati-hati dalam memberikan pembiayaan

*Account Officer* dan Analis Pembiayaan harus lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah. Hal ini bertujuan agar tidak terjadi lagi pembiayaan bermasalah. Berdasarkan data yang diperoleh bahwa dalam memberikan pembiayaan *Account Officer* dan Analis Pembiayaan harus lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan dan lebih teliti dalam menganalisa permohonan pembiayaan agar tidak terjadi lagi peningkatan dan tidak terjadi lagi kekeliruan dalam menganalisa agar bisa mengantisipasi peningkatan pembiayaan bermasalah.

3. Mengadakan pengawasan pembiayaan terus-menerus

Tujuan utama pengawasan pembiayaan adalah mencegah sedini mungkin timbulnya praktek pemberian pembiayaan yang tidak sehat yang dapat merugikan bank. Semakin besar jumlah pembiayaan yang disalurkan maka akan semakin intensif pengawasan pembiayaan yang dilakukan. (kendelvis, Risky Ofika Defa. 3 April 2020)

Ada beberapa cara pengawasan (pemantauan) yang dapat dilakukan dalam melakukan pembiayaan, di antaranya:

- 1) Pengawasan terhadap setiap pembiayaan yang akan diberikan, apakah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam kebijakan pokok penyaluran pembiayaan dan ketentuan perbankan yang berlaku.
- 2) Pengawasan terhadap setiap pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah.
- 3) Memantau gejala awal pembiayaan bermasalah dari para nasabah yang kemampuan dan kesediaannya mengembalikan pembiayaan mulai diragukan.



- 4) Pembinaan terhadap nasabah bermasalah yang masih dapat diselamatkan.
- 5) Memantau pelaksanaan dokumentasi dan administrasi pembiayaan yang telah disalurkan. (kendelvis, Risky Ofika Defa. 3 April 2020)

Menurut penulis jika cara pengawasan tersebut rutin dilakukan akan membuat pembiayaan bermasalah berkurang dan lebih meminimalisir pembiayaan bermasalah pada PT. BPR Syariah Al-Makmur.

Berdasarkan data-data yang diperoleh dari hasil penelitian, penulis menganalisis dengan membandingkan teori dan praktik saat wawancara dengan pihak *Account Officer* dan Analisis Pembiayaan bahwa pengawasan yang dilakukan pada PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah sudah mendekati sesuai dengan teori yang ada, hanya saja ada beberapa kendala yang menyebabkan pengawasan tersebut tidak optimal. Kendala banyak dihadapi ketika bank melakukan kunjungan lokasi fisik nasabah dan juga ketidak koperatifan nasabah ke bank.

4. Melakukan analisa dengan sebaik-baiknya

Hal ini dilakukan agar nantinya tidak banyak lagi pembiayaan yang bermasalah dan lebih meminimalisir sedini mungkin dengan melihat dan memahami prinsip 5C terutama melihat bagaimana karakter seorang nasabah pembiayaan. Menurut analisa penulis hal tersebut sangat tepat dilakukan sebab salah satu penyebab pembiayaan bermasalah adalah analisis yang kurang tepat, sehingga tidak dapat memprediksi apa yang akan terjadi dalam kurun waktu selama pembiayaan. Ketika bank melakukan analisis secara tepat dan mendalam maka pembiayaan dapat diberikan dengan tepat dan nasabah mampu membayar angsuran hingga pembiayaan selesai.

5. Meningkatkan marketing pembiayaan

Berdasarkan analisa penulis upaya yang bisa dilakukan dalam pencegahan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan lebih

meningkatkan marketing pembiayaannya dan lebih meningkatkan kelebihan dari produk-produk tersebut.

6. Meningkatkan pengetahuan *Account Officer* dan Analisis Pembiayaan yang berkaitan dengan pembiayaan bermasalah agar bisa lebih meminimalisir pembiayaan bermasalah.

Banyak cara yang dapat dilakukan bank untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah, tergantung pada berat ringannya permasalahan yang dihadapi. Serta sebab-sebab terjadinya kemacetan. Apabila pembiayaan itu masih dapat diharapkan akan berjalan baik kembali, maka bank dapat memberikan keringanan-keringanan. Agar nantinya pembiayaan bermasalah tersebut dapat teratasi.

Selain itu, berdasarkan wawancara penulis dengan *Account Officer* (Kendelvis, 3 April 2020) dan Analisis Pembiayaan (Risky Ofika Defa, 3 April 2020) ada beberapa cara yang dilakukan PT. BPR Syariah Al-Makmur dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah, yaitu:

- a. Melakukan upaya-upaya penagihan

Hal ini dilakukan untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah dengan cara melakukan kunjungan ke tempat usaha nasabah, dengan melihat dan bertanya dengan kondisi usahanya. Dan melakukan upaya penagihan sesuai dengan kolektabilitasnya. Agar tidak terjadi lagi peningkatan pembiayaan bermasalah.

Menurut analisa penulis, terbukti dari tahun 2014-2018 jumlah nasabah pembiayaan yang bermasalahnya menurun. Hanya saja, jumlah pembiayaan yang bermasalahnya justru mengalami peningkatan. Hal ini dikarenakan karena kurang telitinya *Account Officer* dalam memberikan pembiayaan dalam jumlah besar dan kurang telitinya Analisis Pembiayaan dalam memutuskan pembiayaan yang akan diberikan.

- b. Melakukan *rescheduling* yaitu dengan penjadwalan kembali jangka waktu angsuran

Ketika nasabah sudah benar-benar dalam kesulitan dan masih ada i'tikad baik untuk menyelesaikan pembiayaannya maka solusi yang

ditawarkan oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur adalah dengan memperpanjang lama angsuran pembiayaan. Adapun yang mengalami perubahan yaitu jangka waktu pembiayaan, jadwal angsuran dan jumlah angsuran.

- c. Melakukan *reconditioning* yaitu memperkecil margin keuntungan nisbah bagi hasil

Ketika nasabah merasa tidak mampu dengan tingkat bagi hasil yang selama ini di berikan dan akhirnya pembiayaan terindikasi bermasalah maka pihak PT. BPR Syariah Al-Makmur melakukan penyitaan jaminan bagi nasabah yang tidak mampu lagi melunasi angsurannya. Penyitaan barang jaminan sebenarnya hal yang sangat dihindari oleh PT. BPR Syariah Al-Makmur namun ketika nasabah tidak ada i'tikad baik untuk menyelesaikan pembiayaan maka hal tersebut harus dilakukan. Karena dana PT. BPR Syariah Al-Makmur adalah dana milik umat yang harus dipertanggung jawabkan kembali. Penyitaan jaminan dilakukan dengan cara yang baik dan sopan. Ketika surat somasi yang ketiga telah diberikan kepada nasabah yang berisikan tentang pengamanan barang jaminan dan ketika sampai pada somasi ketiga tetap tidak ada respon maka proses selanjutnya pihak PT. BPR Syariah Al-Makmur akan melakukan pengamanan jaminan sebagaimana telah tercantum pada akad, dengan catatan dalam melakukan penyitaan harus disetujui oleh pemilik barang. (kendelvis, Risky Ofika Defa. 3 April 2020)

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan dapat disimpulkan yaitu:

1. Dalam menganalisa permohonan pembiayaan yang diajukan nasabah, sebelum pengambilan keputusan apakah permohonan tersebut layak atau tidak, *Account Officer* dan Analis Pembiayaan menggunakan beberapa analisis pembiayaan, antara lain analisis 5C yaitu:
  - a) *Character* yang bertujuan untuk mengetahui sifat/karakter calon nasabah.
  - b) *Capacity* yang bertujuan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam menjalankan usahanya dan proses pengembalian pembiayaan.
  - c) *Capital* yang bertujuan untuk mengetahui kebutuhan modal kerja yang diperlukan nasabah.
  - d) *Condition* untuk mengetahui kondisi usaha/tempat usaha nasabah.
  - e) *Collateral* untuk mengetahui bagaimana nilai agunan yang diajukan.

Adapun proses sistem kerja *Account Officer* dan Analis Pembiayaan dalam memberikan pembiayaan adalah:

- a) Target market (pemasaran)
  - b) Mengumpulkan kelengkapan/persyaratan administrasi
  - c) Pengumpulan data-data keuangan nasabah melalui wawancara
  - d) Keputusan pembiayaan
  - e) Penandatanganan akad pembiayaan dan realisasi pembiayaan
2. Faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah pada PT. BPR Syariah Al-Makmur adalah:
    - a) Dari pihak bank, Kekeliruan dalam menganalisis suatu pembiayaan yang dilakukan oleh *Account Officer* dan Analis Pembiayaan seperti dalam menganalisis karakter nasabah.
    - b) Dari pihak nasabah, meliputi: 1) penurunan pendapatan usaha nasabah; 2) Itikad kurang baik nasabah dalam pembayaran kembali

pinjamannya; 3) Bencana alam; 4) Nasabah kurang mampu mengelola usahanya.

3. Upaya yang dilakukan oleh *Account Officer* dalam mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah adalah dengan:
  - a) Melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan
  - b) Berhati-hati dalam memberikan pembiayaan
  - c) Mengadakan pengawasan pembiayaan terus-menerus
  - d) Melakukan analisa dengan sebaik-baiknya
  - e) Meningkatkan marketing pembiayaan.
  - f) Meningkatkan pengetahuan *Account Officer* dan Analis Pembiayaan yang berkaitan dengan pembiayaan bermasalah agar bisa lebih meminimalisir pembiayaan bermasalah.

Selain itu upaya yang dilakukan *Account Officer* dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah seperti:

- a) melakukan upaya-upaya penagihan
- b) Melakukan *rescheduling* yaitu dengan penjadwalan kembali jangka waktu angsuran; dan
- c) Melakukan *reconditioning* yaitu memperkecil margin keuntungan nisbah bagi hasil.

## **B. Saran**

Setelah dilakukan penelitian dan analisis serta ditarik suatu kesimpulan, maka penulis memberikan saran untuk dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan masukan kepada PT. BPR Syariah Al-Makmur adalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan monitoring/pengawasan yang dilakukan *Account Officer* dan Analis Pembiayaan hendaknya lebih baik lagi dengan melakukan pembinaan dan pendekatan kepada nasabah pembiayaan untuk mencegah adanya masalah pada nasabah jika nasabah melakukan keterlambatan maka pihak BPR Syariah Al-Makmur bisa membicarakan atau mendiskusikan masalah yang sedang dihadapi nasabah dan memberikan

solusi atau jalan keluar untuk menyelesaikannya agar meminimalisir pembiayaan bermasalah pada PT. BPR Syariah Al-Makmur.

2. Dalam melakukan analisis pembiayaan nasabah hendaknya *Account Officer* dan Analis Pembiayaan melakukan analisis yang mendalam yang sesuai dengan prinsip 5C kepada nasabah dan dengan menanyakan kembali kebenaran dari hasil wawancara dengan nasabah kepada tetangga, saudara dan tempat usaha nasabah agar teratasi penyimpangan pembiayaan sejak dini dan agar tidak merugikan pihak bank.

## DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Al Qur'an Al Karim*, QS. An-Nisa' [4]: 135 & QS. Al-Baqarah [2]: 280
- Andrianto, 2019, *Manajemen Bank Syariah* (Implementasi Teori Dan Praktek), Surabaya: Qiara Media
- Apriani, Rani. 2019, *Hukum Perbankan San Surat Berharga*, Yogyakarta: Group Penerbitan CV Budi Utama
- Arif, Rianto. *Manajemen risiko perbankan syariah*, Jakarta: UIN Press, 2015
- Brosur dan Dokumen PT. BPR Syariah Al Makmur
- Hasibuan, Malayu. 2006, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT Bumi Aksara
- Ikatan Bankir Indonesia, 2014, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Ismail, 2010, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group
- , 2011, *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana
- Jumingan, 2006, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT Bumi Aksara
- Jusuf, Jopie. 2008, *Panduan Dasar untuk Account Officer*, Yogyakarta: UPP-AMP YKPN
- Kasmir, 2001, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- , 2004, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- , 2003, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- , 2011, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- Lubis, Suhrawardi. 2000, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika
- Martono, 2002, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Yogyakarta: Ekonisia
- Muhammad, 2002, *Kebijakan Moneter dan Fiskal dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: Salemba Empat

Nur Lailatus Sya'adah, Aslikhah, 2019, Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Daya Artha Mentari Pandan, Jurnal Ekonomi Islam, Vol. 10, No. 2

Nurastuti, Wiji. 2011, *Teknologi Perbankan*, Yogyakarta: Graha Ilmu

PBI Nomor 13/9/PBI/2011 tentang perubahan atas PBI Nomor 10/18/PBI/2008 tentang restrukturisasi pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah

Sinungan, Muchdarsyah. 1999, *Manajemen Dana Bank*, Jakarta: PT Bumi Aksara

Soemitra, Andri. 2017, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group

Sudarsono, Heri. 2003, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisia

Sugiyono, 2013, *Metode Penelitian Kualitatif R&D*, Bandung: Alfabeta

Sugiyono, 2014, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta

Suhardjono, 2003, *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah*, Yogyakarta: UPP-AMP YKPN

Sulhan. 2008, *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*, Malang: UIN-Malang Press (Anggota IKAPI)

Ubaidillah, 2018, Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah: Strategi Penanganan dan Penyelesaiannya, Jurnal Ekonomi Islam, Vol. 6 No. 2

Undang-Undang Perbankan Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.

Umam, Khotibul. 2009, Trend Pembentukan Bank Umum Syariah Pasca Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 (Konsep, Regulasi dan Implementasi). Yogyakarta: BPFE Yogyakarta

[www.FatwaDSN@yahoo.co.id](http://www.FatwaDSN@yahoo.co.id), diakses tanggal 29 Januari 2020