

**PERAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM *MONITORING* USAHA
PERTANIAN ANGGOTA HASIL PEMBIAYAAN MUDHARABAH
DI KSPPS TAMZIS BINA UTAMA CABANG BATUR**



TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya
Perbankan Syariah

Oleh:

KHAJAR KHAMIT
1505015038

**D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2018**

Nurudin, S.E.,MM

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lampiran : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Tugas Akhir
A.n. Khajar Khamit

Assalamu'alaikumWr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara:

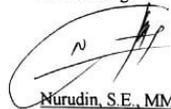
Nama : Khajar Khamit
NIM : 1505015038
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Tugas : Peran Account Officer Dalam Monitoring Usaha Pertanian
Anggota Hasil Pembiayaan Mudharabah di KSPPS TAMZIS
BINA UTAMA Cabang Batur

Dengan ini saya mohon sekiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diujikan.

Wassalamu'alaikumWr. Wb.

Semarang, 5 Juli 2018

Pembimbing



Nurudin, S.E., MM
NIP. 19900523 201503 1 004



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50185

Website: febi_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Khajar Khamit

NIM : 1505015038

Judul : **Peran Account Officer Dalam Monitoring Usaha Pertanian Anggota Hasil Pembiayaan Mudharabah di KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Batur**

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Islam Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/Baik/Cukup, pada tanggal:

19 JULI 2018

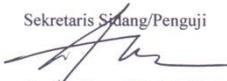
Dapat diterima, sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Tahun Akademik 2018.

Semarang, 27 Juli 2018

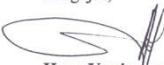
Ketua Sidang/Penguji,


Prof. Dr. Hj. Siti Mujiatun, M.Ag
NIP. 19490413 198703 2 001

Sekretaris Sidang/Penguji

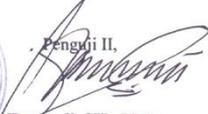

H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag
NIP. 19670119 199803 1 002

Penguji I,

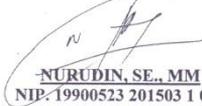

Heny Yuniarum, S.E., M.Si
NIP. 19810609 200710 2 005



Penguji II,


A. Turmudi, SH., M.Ag
NIP. 19690708 200501 1 004

Pembimbing


NURUDIN, SE., MM
NIP. 19900523 201503 1 004

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“*Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.*” (QS. Alam Nasroh: 5)

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“*Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.*” (QS. Alam Nasroh: 6).

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil'alamin, segal puja dan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan nikmat, rahmat dan keberkahan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan tepat waktu.

Shalawat serta salam selalu tercurah kepada junjungan kita nabi agung Muhammad SAW yang menjadi panutan bagi kita yang kita harapkan syafaatnya di yaumul qiyamah kelak.

Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada seluruh pihak yang membantu dan mendukung penulis dalam pengerjaan Tugas Akhir ini. Maka sebagai ucapan terimakasih, penulis persembahkan Tugas Akhir ini kepada:

1. Kedua orang tua penulis, bapak munata dan ibu komariyah yang tak henti – hentinya memberikan doa, dukungan, kasih sayang dan pengorbanan yang tak ternilai dan tak terbalaskan.
2. Kakakku tercinta Mas Ari, Mba Ul dan Mas kiki yang selalu memberikan masukan, dukungan dan dorongan selama perjalanan hidup penulis sampai sekarang.
3. Keluarga besar Bapak Munata dan Ibu Komariyah tercinta.
4. Bapak M. Nadzir selaku dosen wali studi penulis dalam mengampu perkuliahan di UIN Walisongo Semarang.
5. Dosen pembimbing Tugas Akhir, Bapak Nuruddin yang telah membimbing selama proses pembuatan Tugas Akhir.

6. Seluruh Bapak dan Ibu dosen FEBI yang telah memberikan banyak ilmu dan menuntun penulis sampai bisa menyelesaikan studi D3 Perbankan Syariah di UIN Wali Songo.
7. Bu Wien (MAA), yang telah memberikan ijin dan bimbingan kepada penulis untuk melakukan penelitian.
8. Pak Wahyu Udoyo (AO) dan Pak Habib (AO) yang menjadi mentor di TAMZIS Batur dan selalu memberikan dukungan serta bantuan dalam proses penyusunan dan penyelesaian Tugas Akhir.
9. Pak Wahab (MAC), Pak Faisal (MMC), dan seluruh karyawan TAMZIS Cabang Batur khususnya dan juga seluruh staf karyawan TAMZIS area Wonosobo umumnya yang telah mengajari dan membimbing penulis selama proses penelitian dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
10. Azka Zakiyah, seseorang yang selalu memberikan inspirasi, motivasi dan semangat tiada henti, dan juga senantiasa memberikan dukungan dan do'a serta selalu menemani dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
11. Sahabat the MINION: Markoteng(marfuah), lukchild(Luluk), Azwan(M. Azwin), Nunug (Nugroho), Bodat(Fitri siregar), dan Hanifah yang selalu memberikan masukan dan juga bantuan dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
12. Kontrakan Al-Azwiniyah : bakhri, Ucup, Iqbal, Diki, Farid, dan Antoks yang selalu memberikan bantuan dan kenangan yang tak terlupakan.

13. Teman – teman IMPP umumnya dan penghuni beskem putra khususnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan banyak pelajaran dan pengalaman.
14. Sahabat – sahabat seperjuangan the boys kelas D3 PBSA yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah memberikan kebersamaan.
15. Teman – teman seangkatan dan seperjuangan di D3 Perbankan Syariah 2015 UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan kebahagiaan dan kenangan dalam hidup.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi pemikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 10 Juli 2018

Deklarator



Khajar Khamit

ABSTRAK

Sebagai bagian dari personil bank *Account Officer* memiliki peran yang sangat penting. Dilain sisi *Account Officer* dihadapkan pada target pencapaian bank, disisi lain *Account Officer* juga harus menjaga nasabahnya agar merasa aman dan nyaman dalam menggunakan produk yang digunakan dan perlu dilakukan pengawalan dan monitoring sehingga diharapkan nasabah merasa terpuaskan, sehingga pada akhirnya nasabah tersebut menjadi loyal kepada bank dan produk tersebut dapat digunakan sesuai dengan kesepakatan, tepat guna, dan tepat sasaran.

Sebagaimana yang sudah dipaparkan diatas, pertama penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: Bagaimana peranan *Account Officer* dalam *monitoring* usaha pertanian anggota hasil pembiayaan *mudharabah* di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA cabang Batur. Dan yang kedua untuk mengetahui: Apa saja manfaat dan kendala yang dihadapi *Account Officer* dalam monitoring usaha pertanian anggota hasil pembiayaan *mudharabah*.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan, metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pendekatan kualitatif. Adapun pengumpulan data dengan cara wawancara, observasi atau mengumpulkan data-data dari narasumber karyawan di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur. Observasi yang dilakukan secara langsung terhadap objek tertentu yang menjadi fokus penelitian Tugas Akhir ini.

Hasil penelitian ini pertama, didapatkan bahwa *Account Officer* di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA cabang Batur memiliki peran sebagai penanggung jawab kepada manager pemasaran atas semua pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya, memasarkan produk, melakukan remediasi, melakukan survey, rapat komite pencairan pembiayaan, menyalurkan pembiayaan ke masyarakat dan melakukan pengawalan terhadap pembiayaan tersebut. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir terjadinya penyimpangan dan agar tepat guna dan tepat sasaran. Kedua, terkait dengan kendala yang dihadapi *Account Officer* dalam melaksanakan pengawalan adalah jarak tempuh yang cukup jauh dan waktu yang menyesuaikan dengan anggota yang mayoritas petani.

Kata kunci: Account Officer, Monitoring, Pembiayaan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Program Studi D3 Perbankan Syariah UIN Wali Songo Semarang.

Sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi kita Muhammad SAW yang menjadi suri tauladan bagi kita dan yang kita harapkan syafaatnya di yamumul qiyamah kelak Aamiin.

Penulis menyadari dalam penyusunan Tugas Akhir ini tidak dapat diselesaikan dengan baik tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis secara khusus ingin menyampaikan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Muhibbin, M.Ag., selaku rektor UIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo SEMARANG.
3. Bapak H. Johan Arifin, S.Ag., MM., selaku ketua program studi D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Nurudin, S.E., MM., Selaku pembimbing Tugas Akhir.
5. Ibu Wien Arum Dhani., Selaku Manager Admin Area KSPPS Tamzis Bina Utama.
6. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.

Semoga Allah melimpahkan berkah, rahmat, dan hidayahnya kepada kita dan semoga Tugas Akhir ini bisa bermanfaat bagi pembaca khususnya bagi pihak yang bersangkutan. Aamiin.

Semarang, 10 Juli 2018

Penulis

Khajar Khamit

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI	vii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
BAB I
PENDAHULUAN.....	1
A. LATAR BELAKANG	1
B. RUMUSAN MASALAH	6
C. TUJUAN DAN MANFAAT HASIL PENELITIAN	7
D. TINJAUAN PUSTAKA.....	8
E. METODE PENELITIAN	9
F. SISTEMATIKA PENULISAN	12
BAB II.....
LANDASAN TEORI.....	14
A. Account Officer.....	14
1. Pengertian Account Officer.....	14
2. Peran Account Officer.....	15
B. Pengawasan dan Monitoring Pembiayaan.....	17

1.	Pengertian Pengawasan dan Monitoring Pembiayaan...	17
2.	Fungsi dan Tujuan Pengawasan dan Monitoring Pembiayaan	21
3.	Jenis Pengawasan dan Monitoring Pembiayaan.....	23
C.	Pembiayaan	24
1.	Pengertian Pembiayaan	24
2.	Unsur-Unsur Pembiayaan.....	25
3.	Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan	27
D.	Pembiayaan Mudharabah	28
1.	Pengertian Akad Mudharabah	28
2.	Pengertian Pembiayaan Mudharabah	29
3.	Ketentuan Pembiayaan Mudharabah.....	30
4.	Rukun dan Syarat Pembiayaan Mudharabah.....	32

BAB III.....

GAMBARAN UMUM KSPPS TAMZIS 34

A.	Profil KSPPS TAMZIS BINA UTAMA.....	34
1.	Sejarah Berdirinya KSPPS TAMZIS BINA UTAMA ..	34
2.	Identitas KSPPS TAMZIS BINA UTAMA	35
3.	Manajemen KSPPS TAMZIS BINA UTAMA	37
4.	Pelayanan KSPPS TAMZIS BINA UTAMA.....	39
B.	Ruang Lingkup Usaha	44
1.	Produk Simpanan	45
2.	Produk Pembiayaan.....	50

3. Produk Jasa.....	56
BAB IV	
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	57
A. Peranan dan Pelaksanaan Monitoring Account Officer Terhadap Anggota di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur.....	57
B. Manfaat dan Kendala Account Officer Dalam Pelaksanaan Monitoring.....	62
BAB V	
PENUTUP	65
A. Kesimpulan.....	65
B. SARAN – SARAN.....	66
C. PENUTUP.....	67

[DAFTAR PUSTAKA](#)

[LAMPIRAN](#)

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam sebagai agama (*ad-Din*) memuat ajaran yang universal dan komprehensif (*kaffah*). Universal berarti bahwa nilai-nilai atau ajaran Islam dapat diterima oleh seluruh masyarakat baik yang beragama Islam maupun bukan, misalnya nilai keadilan, musyawarah dan amanah. Sedangkan komprehensif berarti bahwa ajaran Islam mencakup seluruh dimensi kehidupan seperti sosial, budaya, ekonomi, politik, dan ilmu pengetahuan.¹

Secara umum, tugas manusia sebagai khalifah di muka bumi ini adalah dalam rangka mewujudkan kesejahteraan hidup umat manusia dan juga dalam rangka melaksanakan ibadah kepada Allah SWT., Sang Maha Pencipta. Usaha manusia dalam rangka mewujudkan kesejahteraan hidup di muka bumi ini sangat berkaitan dengan kegiatan ekonomi. Dalam pandangan Islam, kegiatan ekonomi yang sesuai dan dianjurkan adalah melalui kegiatan bisnis dan investasi. Beberapa perintah dalam dua hal tersebut disampaikan secara eksplisit dan juga implisit dalam kitab suci Al-Qur'an dan juga Sunah Rasulullah SAW. Dari konsep yang disampaikan dalam dua pegangan hidup umat manusia tersebut kita dapat melihat bahwa sistem ekonomi yang dikembangkan oleh Islam memiliki tujuan

¹. Rahmat hidayat, *Efisiensi Perbankan Syariah teori dan praktik*, Bekasi: Gramata Publishing, 2014, h. 1.

untuk mewujudkan tingkat pertumbuhan ekonomi umat manusia dalam jangka panjang dan juga dalam rangka memaksimalkan tingkat kesejahteraan umat manusia. Sistem keuangan Islam sebagai bagian dari sistem ekonomi Islam tentunya mengemban amanat yang sama dengan apa yang diharapkan terwujud dalam konsep sistem ekonomi Islam.²

Perkembangan ekonomi Islam di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir ini, baik pada tataran teoritis-konseptual (sebagai wacana akademik) maupun pada tataran praktis (khususnya di lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank), sangat pesat. Perkembangan ini tentu saja sangat menggembirakan, karena ini merupakan cerminan dari semakin meningkatnya kesadaran umat Islam dalam menjalankan syariat Islam. Hal ini refleksi dari pemahaman bahwa ekonomi Islam bukan hanya sekedar konsepsi. Ia merupakan hasil suatu proses transformasi nilai-nilai Islam yang membentuk kerangka serta perangkat kelembagaan dan pranata ekonomi yang hidup dan berproses dalam kehidupan masyarakat. Adanya konsep pemikiran dan organisasi-organisasi yang dibentuk atas nama sistem ini sudah tentu bisa dinilai sebagai model dan awal pertumbuhannya.

Khusus di Indonesia, beberapa tahun belakangan ini, lembaga-lembaga ekonomi yang berbasis syariah semakin marak di panggung perekonomian nasional. Mereka lahir menyusul krisis

² .Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Kencana, 2010, h. 3.

berkepanjangan sebagai buah kegagalan sistem moneter kapitalis di Indonesia. Sejak berdirinya Bank Muamalat sebagai pelopor bank yang menggunakan sistem syariah pada tahun 1991, kini banyak bermunculan bank-bank syariah, baik yang murni menggunakan sistem tersebut maupun baru pada tahap membuka Unit Usaha Syariah (UUS) atau divisi usaha syariah, dan lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya.³

Salah satu lembaga keuangan syariah non Bank yang sedang marak perkembangannya di Indonesia ialah Baitul Mal wa Tamwil (BMT). Baitul Mal wa Tamwil (BMT) ialah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bait al-mal wa at-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil-bawah dan kecil dengan –antara lain- mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, BMT juga bisa menerima titipan zakat, infak, dan sedekah; lalu menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanat.

Dari pengertian itu dapat dipahami bahwa pola pengembangan institusi keuangan ini diadopsi dari baitul mal yang tumbuh dan berkembang pada masa Nabi Muhammad dan khulafa Rasyidin. Oleh karena itu keberadaan BMT selain bisa dianggap sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah, seperti zakat, infak, dan sedekah; juga bisa dianggap sebagai institusi yang

³. www.alifhayat.blogspot.co.id/2016/02/sejarah-baitul-mal-wa-tamwil diakses tanggal 09/04/2018 jam 16.17

bergerak dibidang investasi yang bersifat produktif seperti layaknya bank. Selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan, ia bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) dan menyalurkannya kepada masyarakat (anggota BMT). Sebagai lembaga ekonomi, ia juga berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti perdagangan, industri, dan pertanian. Keberadaan BMT sebagai salah satu perintis lembaga keuangan dengan prinsip syariah di Indonesia dimulai dari ide para aktivis Masjid Salman ITB Bandung yang mendirikan Koperasi Jasa Keahlian Teknosa pada tahun 1980. Koperasi inilah yang menjadi cikal bakal BMT sangat diperlukan untuk menjangkau dan mendukung para pengusaha mikro dan kecil di seluruh pelosok Indonesia yang belum dilayani oleh perbankan yang ada pada saat ini. Sebagai gambaran, usaha mikro kecil (BMT) yang terdiri atas sektor formal dan informal, menurut data Bappenas mencapai kekayaan lebih dari Rp40.000.000,00. Peluang pengembangan BMT di Indonesia sesungguhnya sangat besar, mengingat usaha mikro dengan skala pinjaman dibawah Rp5.000.000,00. Adalah segmen pasar yang dapat dilayani dengan efektif oleh lembaga ini. Di sisi lain, keberadaan perbankan yang mampu melayani segmen ini sangat terbatas jumlahnya.⁴

Pesatnya perkembangan BMT di tanah air, khususnya dari sektor pembiayaan disebabkan semakin gencarnya informasi dan

⁴. Nurul Huda, et al. *Baitul Mal Wa Tamwil sebuah tinjauan teoritis*, Jakarta: Amzah, h. 36.

edukasi yang diterima oleh masyarakat. Salah satu faktor terakomodirnya keperluan akan informasi dan edukasi mengenai produk-produk pembiayaan tersebut adalah dengan adanya upaya BMT untuk memiliki sumber daya insani yang memiliki skill dan kompetensi pada sektor pembiayaan ini. Disinilah peran seorang *account officer* banyak dilibatkan.

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 keputusan, apakah permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur atau debitur pantas untuk dibiayai.⁵

Account Officer di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur memiliki peranan yang sangat vital dalam operasional perusahaannya, karena hampir sebagian besar kegiatan transaksi yang dilakukan oleh nasabah akan melalui *Account Officer*. Mulai dari penyaluran pembiayaan kepada nasabah, menganalisa 5C nasabah, kemudian menyetujui atau menolak pengajuan pembiayaan nasabah. Apabila pembiayaan telah disetujui *Account Officer* juga bertugas

⁵. Noel Chabbanel Tohir, *Panduan Lengkap Menjadi Account Officer*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, h. 24.

melakukan penagihan kewajiban kepada nasabah, dan juga bertugas dalam monitoring usaha nasabah untuk memastikan bahwa usaha yang dijalankan benar-benar sesuai dengan yang diajukan. *Account officer* juga bertugas melakukan *funding* dana meliputi mencari nasabah yang ingin menabung atau nasabah yang ingin melakukan deposito.

Karena kita tahu *Account Officer* juga bertugas sebagai *monitoring* usaha yang dijalankan nasabah khususnya usaha pertanian. Dalam hal ini penulis ingin mengetahui sejauh mana peranan *Account Officer* dalam *monitoring* usaha pertanian anggota hasil dari pembiayaan mudharabah di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur.

Berdasarkan cerita singkat diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **“PERAN *ACCOUNT OFFICER* (AO) DALAM *MONITORING* USAHA PERTANIAN ANGGOTA HASIL PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* DI KSPPS TAMZIS BINA UTAMA CABANG BATUR”**

B. Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini penulis ingin membatasi ruang lingkup penelitian pada kajian mengenai peranan *Account Officer* (AO) dalam *monitoring* usaha pertanian anggota hasil pembiayaan *mudharabah*.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka penulis merumuskan beberapa masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana peranan *Account Officer* dalam *monitoring* usaha pertanian anggota hasil pembiayaan *mudharabah* di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA cabang Batur?
2. Apa saja manfaat dan kendala yang dihadapi *Account Officer* dalam memonitoring usaha pertanian anggota hasil pembiayaan *mudharabah*?

C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian

1. Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini sebagai berikut:
 - a) Untuk mengetahui peranan *Account Officer* dalam *monitoring* usaha pertanian anggota hasil pembiayaan *mudharabah* di KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Batur
 - b) Untuk mengetahui manfaat dan kendala *Account Officer* dalam memonitoring usaha pertanian anggota hasil pembiayaan *mudharabah*.
2. Manfaat Penelitian

Beberapa manfaat yang dapat diambil dari pemaparan dari penulisan tugas akhir ini adalah:

1. Bagi penulis
Dari penelitian ini, diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan dan memantapkan pemahaman mengenai peranan *Account Officer* dalam *monitoring* pembiayaan.
2. Bagi Prodi D3 Perbankan Syariah
Menambah informasi dan dapat dijadikan referensi, khususnya bagi akademisi mengenai peranan *Account Officer*

yaitu *monitoring* terhadap hasil pembiayaan *mudharabah* yang ada di KSPPS Tamzis Bina Utama.

3. Bagi Perusahaan (KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Batur) Sebagai bahan referensi dan juga evaluasi untuk meningkatkan kualitas marketing dalam *monitoring* pembiayaan *mudharabah* kepada anggota.

D. Tinjauan Pustaka

Pada penelitian ini peneliti meninjau beberapa penelitian yang dilakukan terdahulu yang membahas tema yang berkaitan tentang objek yang diteliti pada penelitian ini.

Adapun kajian pustaka terdahulu adalah sebagai berikut:

1. Tugas Akhir dari muhamad mustaghfirin dengan judul “Peranan *Account Officer* (AO) Dalam Meningkatkan *Loyalitas* Nasabah di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT BUS Lasem KCP Banyumanik” dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa *Account Officer* memiliki peranan penting dalam suatu lembaga keuangan syariah khususnya di KSPPS BMT BUS Lasem KCP Banyumanik namun disini lebih dititik beratkan kepada peranan *Account Officer* dalam meningkatkan *loyalitas* nasabah, berbeda dengan penelitian yang dilakukan penulis yang lebih memfokuskan kepada peranan *Account Officer* terhadap hasil pembiayaan *mudharabah*.

2. Tugas Akhir dari Cipta Permatasari dengan judul “Pelaksanaan *Monitoring* Pembiayaan *Murabahah* Dalam Meminimalkan Pembiayaan Macet(Studi Kasus pada BMT AL HIKMAH Cabang Karangjati)” dalam penelitian ini pelaksanaan *monitoring* dilakukan sebagai usaha pencegahan dini dalam pengawasan pemberian pembiayaan. Kegiatan *monitoring* yang dilakukan, baik *monitoring* sebelum pemberian pembiayaan maupun *monitoring* setelah pemberian pembiayaan, mampu menyelamatkan 80% pembiayaan *murabahah* dari total 477 penyaluran pembiayaan kepada anggota dari suatu kemcetan, yang membedakan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis ialah, dalam penelitian ini mengkaji mengenai *monitoring* pemberian pembiayaan *murabahah*. Berbeda dengan yang penulis lakukan yaitu berkaitan dengan *monitoring* usaha pertanian anggota hasil dari pemberian pembiayaan *mudharabah*.

E. Metodologi Penelitian

1. Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Batur Jalan Raya Batur No.27 Batur, kabupaten Banjarnegara. Telp.(0286)5986303

2. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field study research*) yaitu pengamatan langsung ke obyek yang diteliti

guna mendapatkan data yang relevan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif

3. Sumber Data

a. Data Primer

Merupakan data yang berasal dari sumber asli. Data primer tidak tersedia dalam bentuk terkompilasi ataupun dalam bentuk file. Data ini dapat diperoleh melalui responden. Yaitu orang-orang yang kita jadikan objek penelitian atau orang yang kita jadikan sebagai sarana mendapatkan informasi atau data. Dalam penelitian ini data primer diambil langsung dari KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Batur melalui pengamatan penulis dan wawancara dengan pihak manajemen KSPPS Tamzis Bina Utama mengenai peranan *Account Officer* dalam *monitoring* usaha pertanian hasil pembiayaan mudharabah.

b. Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini adalah data-data dan arsip-arsip yang terkait dengan *Company Profile* serta berbagai tulisan yang berkaitan dengan penulisan ini, baik yang berasal dari penelitian atau survey yang telah dilakukan peneliti-peneliti sebelumnya, media cetak, media elektronik dan berbagai literatur yang berhubungan dengan pelaksanaan *monitoring*.

4. Metode Pengumpulan Data

a) Observasi

Teknik ini adalah pengamatan dari peneliti terhadap obyek penelitiannya.⁶ Data dapat dikumpulkan ketika peristiwa terjadi dan dapat datang lebih dekat untuk meliputi seluruh peristiwa. Observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indera mata serta dibantu dengan panca indera lainnya.⁷ Observasi yang dilakukan penulis dalam penelitian ini yaitu mengamati secara langsung praktik pemasaran khususnya yang berhubungan dengan praktik pelaksanaan *monitoring* pembiayaan *mudharabah* untuk usaha pertanian yang dilakukan *Account Officer* KSPPS Tamzis Bina Utama.

b) Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data, dimana pelaksanaannya dapat dilakukan secara langsung berhadapan dengan objek penelitian atau responden. Wawancara adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengonstruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan dan sebagainya yang dilakukan dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang

⁶. Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, h.87.

⁷. M. Burhan Bungiz, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2005, h. 133.

mengajukan pertanyaan kepada orang lain yang diwawancarai (*interviewee*).⁸ Dalam hal ini penulis mewawancarai pihak manajemen terutama manager marketing cabang, *Account Officer* dan beberapa karyawan atau marketing yang terkait di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur.

c) Metode Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.⁹ Metode dokumentasi yang dilakukan adalah dengan mencari data yang berkaitan dengan penelitian ini berupa arsip atau kegiatan operasional KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Batur.

F. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan Tugas Akhir ini akan dibagi menjadi lima bab, yang masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab yang tersusun secara sistematis sehingga mempermudah pembahasan dan pemahaman. Bab pertama adalah Pendahuluan, yang Berisikan Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian, Tinjauan Pustaka, Kerangka Teori, Metode Penelitian dan

⁸ .Wahyu Purhantara. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, h. 80

⁹ .Saifudin Anwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: PT Pustaka Pelajar, 2001, h. 240.

Sistematika Penulisan. Tugas Akhir ini terdiri dari lima bab dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bagian ini diuraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat hasil penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II PEMBAHASAN UMUM TENTANG TOPIK ATAU POKOK BAHASAN

Pada bagian ini diuraikan tentang landasan teori penelitian.

BAB III GAMBARAN UMUM KSPPS TAMZIS BINA UTAMA

Pada bab ini diuraikan mengenai company profile yang didalamnya mencakup: tempat atau lokasi, sejarah berdirinya, struktur organisasi KSPPS Tamzis Bina Utama, perkembangan bidang usaha beserta produk-produknya

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi pembahasan dari permasalahan yang diangkat yaitu peranan Account Officer dalam monitoring usaha pertanian anggota hasil pemberian pembiayaan mudharabah dan perkembangannya setelah diberikan pembiayaan.

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini terdiri dari kesimpulan hasil pembahasan, saran atau rekomendasi dan penutup.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Account Officer

1. Pengertian Account Officer

Menurut Edratna, Account Officer adalah orang yang bertugas sejak mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya kredit yang diberikan. Sedangkan menurut Dedi Anggadiredja, Account Officer merupakan aparat bank yang dalam pekerjaannya berusaha menciptakan ramuan tentang berbagai produk dan jasa bank yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa Account Officer adalah orang yang bertugas mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya kredit yang diberikan. Untuk mendapatkan seorang AO yang berkualitas, diperlukan pendidikan yang memadai dan jam terbang, agar bisa mengenali usaha yang layak dibiayai.¹⁰

Account Officer adalah aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas, khususnya yang menyangkut bidang marketing dan

¹⁰. <http://www.mickeyblue.co.id/2009/05/peranan-account-officer-dalam-kr.html>, diakses 24 mei 2018.

pembiayaan.¹¹ Sistem Account Officer memiliki peranan yang besar, karena peranannya dalam menghubungkan bank dengan nasabahnya. Tugas Account Officer dimulai dari mencari, menilai, mengevaluasi, selanjutnya mengusulkan proposal pembiayaan nasabah, dan tidak berhenti disitu. Account officer juga harus tetap membina nasabahnya agar mampu mengembalikan dana yang telah dipinjam kepada bank. Bisa dikatakan Account Officer seperti konsultan bagi bank. Maka sebagai ujung tombak bank Account Officer harus memiliki integritas yang tinggi kepada bank, tidak memberikan usulan kepada nasabah yang asal-asalan yang justru malah menjadi resiko bagi bank dikemudian hari.

2. Peran Account Officer

Di dalam melaksanakan tugasnya, Account Officer memiliki fungsi ganda. Di satu pihak, ia merupakan personel bank yang harus bekerja dibawah peraturan dan tujuan bank, sehingga dapat memberikan hasil (*target revenue*), kepada bank. Di pihak lain ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik kepada nasabahnya, yang umumnya tercermin dari biaya yang dikeluarkan oleh nasabah. Oleh karena itu, seorang Account officer dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut. Bank yang memiliki Account Officer yang berkualitas

¹¹ .Jusuf Jopie. *Panduan Dasar Untuk Account Officer*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 1997, h.8.

yang baik tentunya akan sangat membantu dalam menghadapi persaingan situasi perbankan saat ini.

Pada dasarnya, peran seorang Account Officer adalah sebagai berikut:

a. Mengelola Account

Seorang Account Officer berperan untuk membina nasabah agar mendapatkan efisiensi dan optimalisasi dari setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggung jawabnya sebagai personil bank.

b. Mengelola Produk

Seperti disebut diatas, seorang Account Officer harus mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk yang paling sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.

c. Mengelola Kredit

Account Officer berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya. Untuk melaksanakan hal ini, seorang Account Officer harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang bisnis nasabahnya.

d. Mengelola Penjualan

Seorang Account Officer pada dasarnya merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya, maka seorang Account Officer juga harus memiliki salesmanship

yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.

e. Mengelola *Profitability*

Seorang Account Officer juga berperan dalam keuntungan yang diperoleh bank. Dengan demikian, ia harus yakin bahwa segala hal dilakukannya berada dalam suatu kondisi yang memberikan keuntungan kepada bank.¹²

B. Pengawasan dan Monitoring pembiayaan

1. Pengertian Pengawasan dan Monitoring Pembiayaan

Pengawasan ialah keseluruhan upaya pengamatan pelaksanaan kegiatan operasional guna menjamin bahwa berbagai kegiatan tersebut sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya. Dari definisi tersebut terlihat bahwa pengawasan diselenggarakan pada waktu kegiatan operasional sedang berlangsung. Berarti : (a) orientasi waktu pelaksanaan pengawasan adalah sekarang; (b) sasaran pengawasan terbatas pada keterkaitannya dengan rencana; (c) sifat pengawasan pada dasarnya adalah *preventif*¹³

Monitoring dapat diartikan sebagai alat yang dipergunakan untuk melakukan pemantauan pembiayaan, agar

¹². Jusuf Jopie, *Panduan Dasar Untuk Account Officer*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 1997, h. 8.

¹³. Sondang P.Siagan, *Manajemen Strategik*, PT Bumi Aksara, Jakarta, 2005, h.258.

dapa diketahui sedini mungkin (*early warning system*) deviasi yang terjadi yang akan membawa akibat terjadinya mutu pembiayaan. Dengan ini dimungkinkan mengambil langkah-langkah untuk tidak timbul kerugian. Pengawasan pembiayaan dapat diartikan sebagai salah satu fungsi manajemen yang berupaya untuk menjaga dan mengamankan itu sebagai kekayaan. Dan dapat mengetahui trends of lending suatu asumsi-asumsi sebagai dasar persetujuan pembiayaan tercapai atau terjadi penyimpangan.¹⁴

Pengawasan pembiayaan adalah kegiatan pengawasan/monitoring terhadap tahap-tahap proses pemberian pembiayaan, pejabat pembiayaan yang melaksanakan proses pemberian pembiayaan serta fasilitas pembiayaanya.¹⁵ Menurut Hasibuan yang dikutip dari Iven Agatha Christy, Kertahadi, dan Achmad Husaini, pengertian pengawasan pembiayaan lainnya adalah usaha-usaha untuk menjaga pembiayaan yang diberikan tetap lancar, produktif dan tidak macet.¹⁶

Landasan syari'ah pengawasan dan monitoring pembiayaan adalah dalam QS. An Nisa ayat 6 sebagai berikut:

¹⁴. Veitzal Rivai, *islamic financial management*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2008, h.488-489.

¹⁵. Suhardjono, *manajemen perbankan: Teori dan Aplikasi*, BPFE Anggota IKAPI, Yogyakarta, 2011, h.243.

¹⁶. Iven Agatha Cristy, Kertahadi, dan Ahmad Husaini, *Evaluasi Implementasi Kebijakan dan Pengawasan Kredit Usaha Rakyat dalam Meminimalisi Kredit Macet*, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya Malang, 2014, h.3.

فَإِذَا دَفَعْتُمْ إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ فَأَشْهِدُوا عَلَيْهِمْ ۗ وَكَفَىٰ بِاللَّهِ
حَسِيبًا

Artinya : “kemudian apabila kamu menyerahkan harta kepada mereka, maka hendaklah kamu adakan saksi-saksi (tentang penyerahan itu) bagi mereka. Dan cukuplah Allah sebagai Pengawas (atas persaksian itu)”. (QS.An-Nisaa:6).

Dalam QS. Al Fajr ayat 14 dijelaskan:

إِنَّ رَبَّكَ لَبِالْمِرْصَادِ

Artinya: “sesungguhnya Tuhanmu benar-benar mengawasi”.

Dari definisi-definisi tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwa pengawasan pembiayaan merupakan upaya agar pembiayaan yang telah dicairkan tersebut dapat dikembalikan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati.

Pembiayaan merupakan kegiatan utama bank, sebagai usaha untuk memperoleh laba, tetapi rawan resiko yang tidak saja dapat merugikan tapi juga berakibat kepada masyarakat penyimpan dan pengguna dana. Oleh karena itu bank harus menerapkan fungsi pengawasan yang bersifat menyeluruh (*multilayers control*), dengan tiga prinsip utama, yaitu :

a. Prinsip Pencegahan Dini (*early warning system*)

Pencegahan dini adalah tindakan preventif terhadap kemungkinan terjadinya hal-hal yang dapat merugikan bank

dalam pembiayaan, atau terjadinya praktik-praktik pembiayaan yang tidak sehat. Pencegahan dini dilakukan dengan cara menciptakan struktur pengendalian internal yang andal, sebagai alat pencegahan yang mampu meminimalkan peluang-peluang penyimpangan, dan alat untuk mendeteksi adanya penyimpangan, sehingga dapat segera diluruskan kembali. Struktur pencegahan internal ini harus diterapkan pada semua tahap proses pembiayaan, mulai dari permohonan pembiayaan sampai pelunasan penyelesaian pembiayaan.

b. Prinsip Pengawasan Melekat (*built in control*)

Pengawasan melekat, dimana para pejabat pembiayaan melakukan supervisi sehari-hari untuk memastikan bahwa kegiatan pembiyaantelah sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan, dan ketentuan-ketentuan operasional lainnya dalam pembiayaan.

c. Prinsip Pemeriksaan Internal (*internal audit*)¹⁷

Pengawasan pembiayaan juga harus dilengkapi dengan audit internal terhadap semua aspek pembiayaan yang telah dilakukan. Audit internal merupakan upaya lanjutan dalam pengawasan pembiayaan, untuk lebih memastikan bahwa pembiayaan dilakukan dengan benar sesuai dengan kebijakan pembiayaan, dan telah memenuhi prinsip-prinsip pembiayaan

¹⁷. Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Alvabet anggota IKAPI, Jakarta, 2003, h.221-222.

yang sehat serta mematuhi ketentuan-ketentuan yang berlaku dalam pembiayaan.

2. Fungsi dan Tujuan Pengawasan dan Monitoring Pembiayaan.

Mempertahankan kualitas pembiayaan dengan lebih baik jauh lebih penting daripada menciptakan pembiayaan baru. Pemberian pembiayaan tanpa mempertimbangkan kualitas pembiayaan, bisa menyebabkan kerugian besar dikemudian hari. Langkah pengamanan untuk mengurangi timbulnya pembiayaan bermasalah adalah sistem pengawasan yang efektif. Segera kalau diketahui bahwa seseorang peminjam menghadapi kesulitan keuangan, manajemen bank harus segera mengambil langkah-langkah memperbaikinya.¹⁸

Dalam perbankan nasional, aktiva produktif berupa pembiayaan memberikan pendapatan yang terbesar dibandingkan dengan aktiva produktif lainnya. Dengan demikian, menjaga kualitas pembiayaan merupakan hal yang utama agar bank bersangkutan menerima pendapatan dan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Salah satu cara untuk menjaga kualitas tersebut adalah dengan melakukan pengawasan pembiayaan secara berkesinambungan. Dengan pengawasan pembiayaan, bank dapat mengetahui perkembangan nasabah dari waktu ke waktu dan dapat mengambil keputusan yang sesuai dengan kondisi nasabahnya.

¹⁸. Herman Darmawi, *Manajemen Perbankan*, PT. Bumi Aksara, Jakarta, 2011, H.126

Fungsi pengawasan dilakukan untuk mencegah terjadinya deviasi dalam operasionalisasi suatu rencana sehingga berbagai kegiatan operasional yang sedang berlangsung terlaksana dengan baik dalam arti bukan hanya sesuai dengan rencana, tetapi juga dengan tingkat efisiensi dan efektivitas setinggi mungkin.

Secara konseptual dan filosofi, pentingnya pengawasan berangkat dari kenyataan bahwa manusia penyelenggara kegiatan operasional merupakan makhluk yang tidak sempurna dan secara inbern memiliki keterbatasan, baik dalam arti interpretasi makna suatu rencana, kemampuan, pengetahuan maupun keterampilan.¹⁹

Terlepas dari eknik mana yang dianggap paling tepat untuk digunakan, manfaat terpenting dari pengawasan adalah:

- a. Tersedianya bahan informasi bagi manajemen tentang situasi nyata dalam mana organisasi berada.
- b. Dikenalnya faktor-faktor pendukung terjadinya operasionalisasi rencana dengan efisien dan efektif.
- c. Pemahaman tentang berbagai faktor yang menimbulkan kesulitan dalam penyelenggaraan berbagai kegiatan operasional.
- d. Langkah-langkah apa yang segera dapat diambil untuk menghargai kinerja yang memuaskan.

¹⁹. Sondang P. Siagan, *Manajemen strategik*, PT. Bumi Aksara, Jakarta, 2005, H.259

e. Tindakan preventif apa yang segera dapat dilakukan agar deviasi dari standar tidak terus berlanjut.²⁰

3. Jenis Pengawasan dan Monitoring Pembiayaan

Terdapat beberapa jenis monitoring dalam pembiayaan, antar lain:

- a. *On desk monitoring*, pemantauan pembiayaan secara administratif yaitu melalui instrument administrasi, seperti laporan-laporan, *financial statement*, kelengkapan dokumen, dan informasi pihak ketiga.
- b. *On site monitoring*, yaitu pemantauan pembiayaan itu langsung ke lapangan untuk melihat lokasi dan kondisi nasabah, baik sebagian, menyeluruh, atau khusus tertentu untuk membuktikan pelaksanaa kebijakan pembiayaan, atau secara menyeluruh apakah ada *deviasi* yang terjadi atas *term of lending* yang disepakati.
- c. *Exception monitoring*, yaitu pemantauan pembiayaan dengan memberikan tekanan pada hal-hal yang kurang berjalan dengan baik dan hal-hal yang telah berjalan sesuai dengan *term of lending*, dikurangi intensitasnya.²¹

²⁰. Sondang P. Siagan, *Manajemen stratejik*, PT. Bumi Aksara, Jakarta, 2005, H.261.

²¹. Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syari'ah*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2012, H.121-122.

C. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Menurut Undang-Undang Perbankan nomor 10 tahun 1998 pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Menurut Antonio, pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak tertentu.²²

Menurut Kasmir, pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat di persamakan 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.²³

Dari definisi-definisi di atas, dapat disimpulkan pembiayaan adalah penyediaan atau penyaluran dana oleh pihak kelebihan dana kepada pihak-pihak kekurangan dana (peminjam)

²² .M Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Gema Insani, Jakarta, 2001, H.160.

²³ .Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002. h.92.

dan wajib bagi peminjam untuk mengembalikan dana tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

2. Unsur-unsur Pembiayaan

Setiap pemberian pembiayaan sebenarnya jika dijabarkan secara mendalam mengandung beberapa arti. Sehingga, apabila kita bicara pembiayaan maka termasuk membicarakan unsur-unsur yang ada didalamnya. Menurut kasmir, unsur-unsur pembiayaan sebagai berikut:

a. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan kepada nasabah baik dalam bentuk uang, jasa maupun barang akan benar-benar dapat diterima kembali oleh bank dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

b. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditanda tangani oleh kedua belah pihak, yaitu BMT dan anggotanya.

c. Jangka waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan mempunyai jangka waktu sesuai dengan kesepakatan. Jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka

waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah, atau jangka panjang.

d. Resiko

Dalam memberikan pembiayaan kepada para pengusaha tidak selamanya bank akan mengalami suatu keuntungan, bank bisa juga mengalami suatu resiko kerugian. Suatu resiko ini muncul karena ada tenggang waktu pengembalian (jangka waktu). Semakin panjang jangka waktu suatu pembiayaan maka semakin besar resiko tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.

e. Balas Jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi pembiayaan ini merupakan keuntungan bank. Sedangkan bagi bank berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.²⁴

Berdasarkan unsur tersebut diatas membuktikan bahwa pada dasarnya pembiayaan merupakan pemberian kepercayaan dan berarti pula prestasi yang diberikan benar-benar diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat yang telah disepakati oleh semua pihak.

²⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002. h.94-95

3. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan

Suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah dilakukan oleh calon nasabah dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak.

Adapun analisis pembiayaan berdasarkan prinsip 5C yaitu:

a. *Character*

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi

b. *Capacity*

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah.

c. *Capital*

Untuk penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi-laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, dan ukuran lainnya.

d. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan.

e. *Condition*

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai dari kondisi ekonomi dan politik sekarang dan di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang dia jalankan.²⁵

D. Pembiayaan Mudharabah

1. Pengertian Akad Mudharabah

Mudharabah adalah akad yang telah dikenal oleh umat Muslim sejak zaman nabi, bahkan telah dipraktikkan oleh bangsa Arab sebelum turunnya Islam. Ketika Nabi Muhammad SAW, berprofesi sebagai pedagang, ia melakukan akad mudharabah dengan khadijah. Dengan demikian, ditinjau dari segi hukum Islam, maka praktik mudharah ini dibolehkan, baik menurut Alquran, Sunnah, maupun *Ijma'*.

Dalam praktik mudharabah antara Khadijah dengan nabi, saat itu Khadijah mempercayakan barang dagangannya ntuk dijual oleh Nabi Muhammad SAW, ke luar negeri. Dalam kasus ini, Khadijah berperan sebagai pemilik modal (*shahib al-maal*)

²⁵. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002. h.104.

sedangkan Nabi Muhammad SAW, berperan sebagai pelaksana usaha (*mudharib*). Bentuk kontrak antara kedua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung disebut akad mudharabah.²⁶

2. Pengertian Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah merupakan akad pembiayaan antara bank syariah sebagai *shahibul maal* dan nasabah sebagai *mudharib* untuk melaksanakan kegiatan usaha, dimana bank syariah memberikan modal sebanyak 100% dan nasabah menjalankan usahanya. Hasil usaha atas pembiayaan mudharabah akan dibagi antara bank syariah dan nasabah dengan nisbah yang telah disepakati pada saat akad.²⁷

Landasan Syariah:

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعْبَتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ^ط وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لِيَبْغِي
بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ^ط وَظَنَّ
دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ۝

Artinya : “Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh.” (QS. Shaad: 24)

²⁶. Adiwarman, *Bank Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016, h.204.

²⁷. Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011, h.168.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ « إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا. »

Dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW bersabda: “sesungguhnya Allah Azza wa Jalla berfirman, Aku pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selam salah satunya tidak mengkhianati lainnya.” (HR. Abu Dawud dalam kitab al-Buyu’ dan Al-Hakim).

3. Ketentuan Pembiayaan Mudharabah

Beberapa ketentuan pembiayaan mudharabah antara lain:

- a. Pembiayaan mudharabah digunakan untuk usaha yang bersifat produktif. Menurut jenis penggunaannya pembiayaan mudharabah diberikan untuk pembiayaan investasi dan modal kerja.
- b. Shahibul maal (Bank syariah/unit usaha syariah/bank pembiayaan rakyat syariah) membiayai 100% suatu proyek usaha, dan mudharib (nasabah pengelola usaha) bertindak sebagai pengelola proyek usaha.
- c. Mudharib boleh melaksanakan berbagai macam usaha sesuai dengan akad yang telah disepakati bersama antara bank syariah dan nasabah. Bank syariah tidak ikut serta dalam mengelola perusahaan, akan tetapi memiliki hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap kinerja mudharib.

- d. Jangka waktu pembiayaan, tata cara pengembalian modal shahibul maal, dan pembagian keuntungan/ hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan antara shahibul maal dan mudharib.
- e. Jumlah pembiayaan mudharabah harus disebutka dengan jelas dan dalm bentuk dana tunai, bukan piutang.
- f. Shahibul maal menanggung semua kerugian akibat kegagalan pengelolaan usaha oleh mudharib, kecuali bila kegagalan usaha disebabkan adanya kelalaian mudharib, atau adanya unsur kesengajaan.

كان العباس بن عبد المطلب إذا دفع مالا مُضَارَبَةً اشترط
 على صَاحِبِهِ أَلَّا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَاذِيًا وَلَا
 يَشْتَرِي بِهِ ذَا كَبِدٍ رَاطِبَةً فَإِنْ فَعَلَهُ فَهُوَ ضَا مِّنْ فَرْفَعِ شَرْطُهُ
 إِلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَأَجْرُهُ. رَوَاهُ أَبُو بَرٍّ

“diriwayatkan dari Ibnu Abbas, bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah, yang berbahaya, atau membeli ternak yang berparu-paru basah. Jika menyalahi peraturan ini, maka yang bersangkutan beranggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat ini kepada Rasulullah SAW dan Rasulullah pun memperbolehkannya.” (HR. Thabrani)

- g. Pada prinsipnya dalam pembiayaan mudharabah, bank syariah tidak diwajibkan meminta agunan dari mudharib, namun untuk menciptakan saling percaya antara shahibul

maal dan mudharib, maka shahibul maal diperbolehkan meminta jaminan. Jaminan diperlukan bila mudharib lalai dalam mengelola usaha atau sengaja melakukan pelanggaran terhadap perjanjian kerja sama yang telah disepakati. Jaminan ini digunakan untuk menutup kerugian atas kelalaian mudharib.

- h. Kriteria jenis usaha, pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur sesuai ketentuan bank syariah atau lembaga keuangan syariah masing-masing dan tidak boleh bertentangan dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN).²⁸
4. Rukun dan Syarat Pembiayaan Mudharabah
 - a. Pihak yang melakukan akad (*shahibul maal* dan *mudharib*) harus cakap hukum.
 - b. Modal yang diberikan oleh shahibul maal yaitu sejumlah uang atau aset untuk tujuan usaha dengan syarat:
 - i. Modal harus jelas jumlah dan jenisnya.
 - ii. Dapat berbentuk uang atau barang yang dapat dinilai pada waktu akad.
 - iii. Modal tidak berbentuk piutang. Modal harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara bertahap maupun sekaligus, sesuai dengan kesepakatan dalam akad mudharabah.

²⁸. Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011, h.170-171.

- c. Pernyataan ijab kabul, dituangkan secara tertulis yang menyangkut semua ketentuan yang disepakati dalam akad.
- d. Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal yang telah diserahkan oleh *shahibul maal* kepada *mudharib*, dengan syarat sebagai berikut:
 - i. Pembagian keuntungan harus untuk kedua pihak (*shahibul maal* dan *mudharib*)
 - ii. Pembagian keuntungan haru dijelaskan secara tertulis pada saat akad dalam bentuk *nisbah* bagi hasil.
 - iii. Penyedia dana menanggung semua kerugian, kecuali kerugian akibat kesalahan yang disengaja oleh *mudharib*.
- e. Kegiatan usaha *mudharib* sebagai perimbangan modal yang disediakan oleh *shahibul maal*, akan tetapi harus mempertimbangkan sebagai berikut:
 - i. Kegiatan usaha adalah hak *mudharib*, tanpa campur tangan *shahibul maal*, kecuali untuk pengawasan.
 - ii. Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola yang mengakibatkan tidak tercapainya tujuan mudharabah, yaitu memperoleh keuntungan.
 - iii. Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah, dan harus mematuhi semua perjanjian.²⁹

²⁹. Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011, h.172.

BAB III

GAMBARAN UMUM KSPPS TAMZIS

A. Profil KSPPS TAMZIS Bina Utama

1. Sejarah Berdirinya KSPPS TAMZIS BINA UTAMA

TAMZIS dibentuk oleh sekelompok anak muda terdidik pada tahun 1992 di kecamatan Kertek, kabupaten Wonosobo – Jawa Tengah. Modal yang kecil, pengalaman yang minim serta letak geografis yang relatif berada bukan di sentra kegiatan ekonomi tidak menurutkan tekad anak-anak muda ini untuk membangun perekonomian yang lebih adil sesuai syariah. Pada tanggal 14 November 1994, TAMZIS mendapat status badan hukum dengan nomor 12277/B.H/VI/XI/1994 dari Departemen Koperasi.

Berkat ijin Allah SWT melalui ketekunan, keyakinan dan kemampuannya berkomunikasi dengan masyarakat dan berbagai pihak, TAMZIS kini memiliki lebih dari dua puluh ribu anggota. Pelayanan kepada masyarakat yang semula hanya digarsai pengurusnya, kini telah memiliki kantor pusat yang representatif dengan beberapa kantor cabang dan kantor pembantu.

Pada tahun 2003 dengan prestasi dan kinerja yang terus meningkat, TAMZIS mendapat ijin dari Departemen Koperasi Indonesia untuk membangun cabang di berbagai kota di Indonesia. Selain di Wonosobo Jawa Tengah (kota asal didirikan), TAMZIS saat ini memiliki di beberapa area, antara lain: Yogyakarta,

Jakarta, Bandung, Banyumas, Magelang, Klaten, Temanggung, Banjarnegara dan akan terus mengembangkan diri ke kota-kota lain.

2. Identitas KSPPS TAMZIS BINA UTAMA

Nama Lembaga : Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan
Syariah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama

Alamat : Jl. S. Parman No. 46, Wonosobo (56311)

Motto : “Berkembang Penuh Barokah”

Bidang Usaha : Lembaga Keuangan Syariah

Berdiri : 22 Juli 1992

Badan Hukum : 12277/B.H/VI/XI/1994
14 November 1994

NIK : 3307090020108

NPWP : 1.606.549.2-524

No. Telp : (0286) 325303

Fax : (0286) 325064

E-mail : info@tamzis.co.id & tmzpusat@gmail.com

Website : www.tamzis.com

Adapun visi dan misi Koperasi Simpan Pinjam & Pembiayaan Syariah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama adalah sebagai berikut:

VISI

“Menjadi lembaga keuangan mikro syariah utama, terbaik dan terpercaya”

MISI

- 1) Membantu dan memudahkan masyarakat mengembangkan kegiatan ekonomi produktifnya. Mendidik masyarakat untuk jujur, bertanggungjawab, profesional dan bermartabat.
- 2) Menjaga kesucian ummat dari praktek riba yang menindas dan dilarang agama.
- 3) Membangun dan mengembangkan sistem ekonomi yang adil, sehat dan sesuai syariah.
- 4) Menciptakan sistem kerja yang efisien dan inovatif.

Corporate Culture (Budaya Perusahaan) KSPPS

TAMZIS Bina Utama yaitu antara lain:

- 1) Learning
Mengutamakan sikap selalu belajar, berfikir terbuka, dinamis dan adaptif.
- 2) Integrity
Menjunjung tinggi kejujuran, kepatuhan dan kecintaan terhadap profesi.
- 3) Friendliness
- 4) Mementingkan komunikasi, meningkatkan kerjasama, memberi manfaat dan edukasi.
- 5) Endurance
Menedepankan pelayanan yang profesional, handal, antusias, sabar, tekun dan bertanggung jawab.³⁰

³⁰. www.tamzis.com. Diakses pada 28 Juni 2018.

3. Manajemen KSPPS TAMZIS BINA UTAMA

TAMZIS dikelola oleh tenaga-tenaga terdidik, amanah dan profesional dengan sistem rekrutmen yang ketat. Kegiatan operasional TAMZIS sehari-hari dilaksanakan oleh manajemen yang bertanggungjawab kepada pengurus.

Pengawasan anggaran dan pengawasan syariah dilakukan oleh pengurus sehingga dalam hal ini pengurus juga berfungsi sebagai penentu arah dan pengawas.

STRUKTUR PENGURUS KSPPS TAMZIS BINA UTAMA

a. Pengurus

Ketua : Ir. H. Saat Suharto

Sekretaris : Budi Santoso, S.E.

Bendahara : Tri Supriowijiyanto, S.E.

b. Pengawas

Ketua Pengawas : Ir. H. Soleh Yahya

Anggota Pengawas : H. Mudasir Chamid

Anggota Pengawas : Yusuf Efendi, S.Ag.

Anggota Pengawas : H. Aswandi Danoe A, M.M

Anggota Pengawas : H. Subakdo

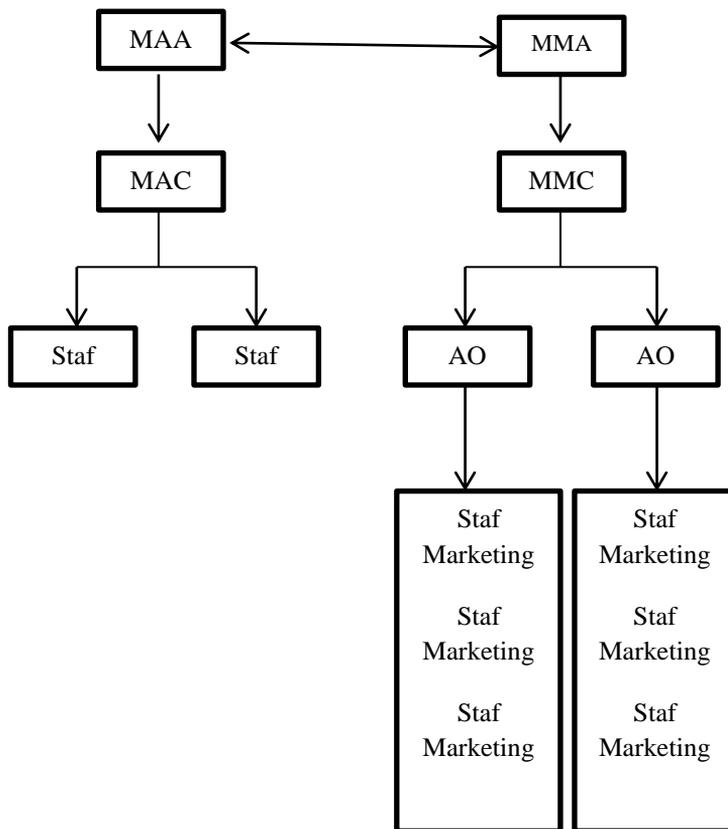
c. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Ketua DPS : H. Teguh Ridwan, BA

Anggota DPS : H. Habib Maufur

Anggota DPS : H. Musbikhun

STRUKTUR PENGURUS KSPPS TAMZIS BINA
UTAMA CABANG BATUR³¹



Keterangan:

MAA : Manajer Admin Area
 MMA : Manajer Marketing Area
 MAC : Manajer Admin Area

³¹ Sumber Data KSPPS TAMZIS Bina Utama

MMC : Manajer Marketing Cabang

AO : Account Officer

Struktur pengurus KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang
Batur adalah sebagai berikut:

MAA : Wien Arum Dhani

MMA : Lukman

MAC : Wahab Sidik

Staf Admin : Dimas

Staf Admin : Rohmim

MMC : Mughofir

AO : Nur Habib

Staf Marketing : Safriya

Slamet

Hendri

AO : Wahyu Udoyo

Staf Marketing : Arfin

Mutmainah

4. Pelayanan KSPPS TAMZIS BINA UTAMA

Dengan prinsip ingin menciptakan kemudahan pengembangan ekonomi, TAMZIS melayani anggota dan masyarakat dengan sistem jemput bola. Pembayaran dan pengumpulan dana dapat dilakukan di tempat anggota. Selain itu proses pencairan dana diusahakan secepat dan sepraktis mungkin dengan tetap berpegang pada azas profesionalitas.

Untuk menjamin keamanan dana dan surat-surat berharga milik anggota, dari pencurian, kebakaran atau musibah lainnya, semua kantor TAMZIS dilengkapi brankas dan peralatan standar perbankan lainnya.

Sebagai bagian dari pelayanan kepada masyarakat, manajemen TAMZIS menggunakan sistem informasi secara integral (Integrated Accounting System) yang memadukan program simpanan dan pembiayaan dengan program pembukuan sehingga mampu menampilkan informasi keuangan baik neraca maupun laba rugi secara cepat dan akurat.

KSPPS TAMZIS Bina Utama mempunyai kantor cabang yang tersebar di beberapa kota yaitu antara lain:

- a. Kantor Pusat Operasional : Jl. S. Parman No. 46, Wonosobo (56311), Telp. 0286 325303, Fax. 0286 325064.
- b. Kantor Pusat Non Operasional: Jl. Buncit Raya 405 Jakarta Selatan, Telp. 021 79198411, Fax. 021 7993346.
- c. Kantor Jakarta :
 - Jaksel : Jl. Buncit Raya 405 Jakarta Selatan, Telp. 021 79198411, Fax. 021 7993346
 - Depok : Jl. Margonda Raya No. 302 B Depok. Jawa Barat, Telp. 021 77201291, Fax. 021 77215543.
- d. Kantor Bandung :
 - Cimahi : Jl. Sangkuriang No.27 Cimahi, Jawa Barat, Telp. 022 6626941.

- Bandung Kota : Jl. Inggit Garnasih (Ciateul) No. 62 D Bandung, Telp/Fax. 022 5220006.
 - Ujung Berung : Jl. AH. Nasution Kav. 46 A. Blok A-10 Komplek Bandung Timur Plaza, Telp/Fax. 022 87797979
 - Rancaekek : Jl. Raya Rancaekek No. 155 A. Sumedang, Telp. 022 7796768.
- e. Kantor Purwokerto : Jl. Pemuda No 13 A. Purwokerto, Telp/Fax. 0281 621286.
- f. Kantor Purbalingga : Jl. Mayjend Sungkono No. 10 Kalimanah Purbalingga, Telp/fax 0281 6597167.
- g. Kantor Cilacap : Jl. Raya Mujur No. 04 Kroya Cilacap, Telp. 0282 5295160.
- h. Kantor Banjarnegara :
- Batur : Jl. Raya Batur No.27 Batur Banjarnega, Telp. 0286 5986303
 - Klampok : Jl. A. Yani No. 99, Purwareja Klampok, Telp/Fax. 0286 479296
 - Wanadadi : Pertokoan Plaza Wanadadi Kios B-3, Banjarnegara, Telp/Fax. 0286 33988676.
 - Banjar Kota: Jl. Pemuda Ruko Atrium Square No.1 Banjarnegara, Telp/Fax. 0286 592183.

- i. Kantor Wonosobo :
 - Kejajar : Jl. Raya Dieng No. 2 Km,17 Kejajar Wonosobo, Telp. 0286 3326504.
 - Wonosobo Kota:
 - Pasar Induk Wonosobo (PIW) Blok E4 Lt.1, Telp. 0286 324701.
 - Jl. Kyai Muntang No.3 Wonosobo, Telp. 0286 325303.
 - Sapuran : Jl. Purworejo No.46 km.16 Sapuran Wonosobo Telp. 0286 611240.
 - Kertek : Jl. Parakan 92 Kertek Wonosobo, Telp. 0286 329236.
 - Kaliwiro : Pertokoan Plaza Kaliwiro No.05 Wonosobo, Telp. 0286 6125600.
- j. Kantor Purworejo: Jl. Brigjen Katamso No. 116 C, Pangenrejo Purworejo (54151), Telp. 0275 7530578.
- k. Kantor Temanggung :
 - Parakan : Jl. Wonosobo No. 246 Parakan, Temanggung, Telp./ Fax. 0293 5914386.
 - Temanggung Kota : Jl. Jendral Sudirman No 61, Kertosari Temanggung, Telp./ Fax. 0293 493191.
- l. Kantor Kendal :
 - Jl. Utama Tengah No. 251. Weleri Kendal Jateng, Telp. 0294 643620.

- Ruko Kaliwungu Trade Center Blok A-11, Jl. KH. Asyari Kaliwungu Kendal Jateng, Telp. 52 0294 3681670, Hp. 085643860128/ 085740033319.
- m. Kantor Magelang :
- Magelang Kota : Ruko Prayudan C5, Magelang, Telp./ Fax. 0293 3276364.
 - Muntilan : Jl. Pemuda No. 18 Pucungrejo Muntilan Magelang, Telp. 0293 587464, Fax. 0293 326411.
 - Secang : Jl. Raya Secang – Magelang No. 171. Secang Magelang, Telp. 0293 5503394, Fax. 0293 3217085.
- n. Kantor Yogyakarta :
- Kotagede : Jl. Kemasan No. 77 Kotagede, Yogyakarta, Telp. 0274 383100, Fax. 0274 4436286.
 - Yogya Kota : Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 7 Yogyakarta, Telp./ Fax. 0274 377601.
 - Godean : Komplek Ruko Senuko 9-11, Sido Agung, Godean Sleman Yogyakarta, Telp./ Fax. 0274 6496460, Telp. 0274 7426275.
 - Bantul : Jl. Jend. Sudirman Plaza A-6, Bantul, Telp./ Fax. 0274 6461024. 53
 - Sleman : Jl. Ring Road Utara Sawit Sari E4, Condongcatur Depok Sleman Yogyakarta. Telp. 0274 885519, 0274 889423.

- Kulon Progo : Jl. Mutian Ruko Wetan Pasar No. 03,
Wates Kulon Progo, Telp./ Fax. 0274 774596.
- o. Kantor Klaten : Jl. Yogya-Solo, Kebondalem, Prambanan,
Klaten, Telp./ Fax. 0274 497609.
- p. Kantor Salatiga : Jl. Kalinyamat No. 10, Kotamadya Salatiga,
Jateng, Telp. 0298 3432017.³²

B. Ruang Lingkup Usaha

KSPPS TAMZIS Bina Utama sebagai lembaga keuangan syariah dalam usahanya bertindak selaku lembaga komersial yang dijalankan secara syariah, hal ini dilakukan agar dapat bertindak dan menjalankan usaha secara profesional. Sedangkan kegiatan kegiatan lain seperti Amil (sosial) TAMZIS menyerahkannya kepada lembaga lain dengan manajemen terpisah yaitu Tamaddun (Baitul Maal Tamzis).³³

Secara garis besar ada tiga jenis produk yang dikembangkan oleh TAMZIS yaitu produk simpanan, produk pembiayaan, dan jasa. Produk yang dikembangkan selalu disesuaikan dengan keadaan dan permintaan anggota dipasar. Produk ini mengalami perkembangan dari tahun ketahun, dan selalu diusahakan untuk dapat memenuhi aturan syariah.

³² www.tamzis.com

³³ *Ibid*

1. Produk Simpanan

Produk simpanan yang dikembangkan oleh KSPPS TAMZIS Bina Utama ada beberapa jenis simpanan, yaitu Simpanan Mutiara, Simpanan Qurma (Qurban, Walimah dan Aqiqah), Simpanan Haji, dan Simpanan Pendidikan. Produk ini menggunakan akad Wadi'ah Yad Dhamanah. Produk simpanan yang paling diminati anggota adalah Simpanan Mutiara, dimana KSPPS TAMZIS Bina Utama menyediakan tenaga (marketing) untuk melayani anggota baik penyetoran maupun penarikan simpanan secara harian. Nasabah/anggota simpanan mutiara ini sebagian besar adalah pedagang pasar.

Produk simpanan lainnya yang juga banyak diminati terutama oleh pegawai adalah Deposito dengan nama Ijabah (Investasi Berjangka Mudharabah). Berikut adalah karakteristik dari produk-produk simpanan yaitu antara lain:

a. Simpanan Mutiara

Adalah simpanan dana anggota perorangan, kelompok, atau perusahaan dengan menggunakan 55 akad wadi'ah yang dapat dicairkan sewaktu-waktu sesuai dengan kebutuhan anggota.

Karakteristik :

- Dapat diambil sewaktu-waktu sesuai kebutuhan usaha
- Setoran dan penarikan dapat dilayani di tempat usaha, setoran pertama Rp 10.000,- selanjutnya minimal Rp 5.000,- dengan saldo minimal Rp 5.000,-

- Dapat menyetor dan mengambil di semua kantor cabang.
- Tidak dikenakan biaya administrasi bulanan.
- Kehilangan buku tabungan dikenakan biaya pengganti sebesar Rp. 5000,-
- Insentif (atthaya) diberikan setiap bulan
- Menggunakan prinsip wadi'ah yang akan datang yad dhamananah yaitu TAMZIS menerima titipan dari anggota masyarakat kemudian diputarakan dalam usaha yang produktif.

Manfaat :

- Dapat digunakan sebagai pembayaran listrik, telepon, air, pajak kendaraan
 - Sangat cocok untuk mereka yang memiliki usaha perdagangan di pasar maupun sentra usaha lainnya.
 - Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.
- b. Simpanan Qurma (Qurban, Walimah dan Aqiqah)

Adalah simpanan anggota dengan menggunakan akad wadi'ah yang dirancang khusus untuk mempersiapkan ibadah qurban, walimah, aqiqah.

Karakteristik :

- Dapat dicairkan pada saat hari raya idhul adha,acara walimah ataupun acara aqiqah
- Menggunakan prinsip wadi'ah muthlaqah

- Setoran pertama minimal Rp 5.000,- selanjutnya minimal Rp 1.000,-
- Dapat disetorkan langsung/didatangi di rumah/tempat usaha.

Manfaat :

- Sangat membantu memudahkan niat anggota untuk ibadah berqurban, walimah maupun aqiqah.
- Bagi hasil diberikan setiap bulan.

c. Simpanan Haji

Adalah simpanan dana anggota dengan menggunakan prinsip wadi'ah yang bertujuan dalam merencanakan ibadah haji atau umroh.

Karakteristik :

- Membantu mempersiapkan biaya haji dengan cara menabung
- Menggunakan prinsip wadi'ah muthlaqoh
- Setoran pertama min Rp 20.000 selanjutnya minimal Rp 5.000
- Dapat disetor langsung atau didatangi di rumah/tempat usaha.
- Sangat cocok bagi umat Islam yang serius untuk mempersiapkan kewajiban haji sedini mungkin.

Manfaat :

- Mewujudkan niat anggota untuk menunaikan ibadah haji.
- Dapat dijadikan sebagai fasilitas untuk mendapatkan dana talangan haji.
- Bagi hasil diberikan setiap bulan.

d. Simpanan Pendidikan

Adalah simpanan anggota dengan menggunakan akad wadi'ah yang bertujuan untuk membantu anggota mewujudkan cita-cita dalam biaya pendidikan anak.

Karakteristik :

- Simpanan mutiara pendidikan khusus untuk siswa sekolah
- Setoran bisa dilakukan setiap saat, dan penarikan hanya boleh dilakukan sekali dalam setahun pada saat pergantian tahun ajaran baru.
- Menyiapkan biaya pendidikan pada tahun ajaran berikutnya
- Melatih siswa untuk hemat, dengan cara menabung 59
- Mudah, siswa tidak harus ke kantor, petugas datang ke sekolah.

Manfaat :

- Ikut berperan dalam pemberdayaan ekonomi produktif yang halal karena jaminan pemanfaatan atas saldo simpanan

- Sasaran investasi jangka panjang sebelum digunakan untuk mewujudkan cita-cita

e. Ijabah (Investasi Berjangka Mudharabah)

Adalah simpanan investasi berjangka dengan menggunakan akad mudharabah, dimana anggota dapat menentukan jangka waktu yang dikehendaki dan atas investasi ini anggota berhak atas bagi hasil sesuai nisbah.

Karakteristik :

- Sangat tepat sebagai sarana investasi yang sesuai dengan syari'ah
- Menggunakan akad mudharabah
- Jumlah setoran minimal Rp 1.000.000 dan kelipatannya
- Dapat diperpanjang secara otomatis 60
- Dapat dirancang untuk membiayai suatu proyek tertentu (sesuai syarat yang tertuang pada akad)

Manfaat :

- Bagi hasil didapatkan setiap bulan
- Sebagai sarana investasi jangka pendek sebelum digunakan untuk mengembangkan usaha.

Adapun syarat dan ketentuan untuk menggunakan produk simpanan di TAMZIS antara lain:

- Membuka rekening anggota TAMZIS dengan menyerahkan fotokopi KTP yang masih berlaku.
- Mengisi formulir aplikasi pendaftaran anggota.

- Menyerahkan simpanan pokok Rp. 10.000,-
- Setoran awal simpanan Rp. 10.000,-
- Setoran minimal selanjutnya Rp. 5.000,-
- Biaya penutupan rekening Rp. 5.000,-
- Bagi hasil bulanan diperhitungkan berdasarkan saldo rata-rata dalam satu bulan dengan nisbah diberikan pada awal bulan.

2. Produk Pembiayaan

Dari dana yang dapat TAMZIS himpun untuk selanjutnya disalurkan kepada masyarakat melalui beberapa produk pembiayaan, seperti Pembiayaan Pertanian, Pembiayaan Kendaraan Bermotor, Pembiayaan Usaha Kecil Menengah (UKM), dan Pembiayaan Pedagang Pasar (Mikro).

Penyaluran dana diberikan kepada pedagang pasar, usaha mikro kecil, maupun pertanian, dengan pertimbangan bagi hasil/profit margin yang tinggi serta lebih aman. Dengan menerapkan pola jempot bola secara harian untuk angsuran, maka pembiayaan yang disalurkan kepada anggota dapat dipantau terus perkembangannya. Selain itu jika terjadi keterlambatan angsuran karena sesuatu hal, maka anggota dapat mendobel angsurannya pada saat angsuran berikutnya, sehingga kolektibilitasnya lancar.

Produk Pembiayaan KSPPS TAMZIS antara lain :

a. Pembiayaan Mikro Syariah

Pembiayaan ini didedikasikan bagi pelaku usaha mikro yang tangguh dan terpercaya, untuk meningkatkan kapasitas dan keuntungan usahanya, sehingga pembiayaan lebih berdaya guna.

Karakteristik :

- Diperuntukkan bagi pengusaha yang memiliki usaha produktif dengan tingkat keuntungan yang baik dan membutuhkan tambahan modal kerja.
- Pembiayaan ini menggunakan prinsip mudharabah, di mana TAMZIS penyetorkan tambahan modal kerja untuk usaha,
- Pengusaha harus membuat rencana kerja atau menyetujui rencana kerja yang ditetapkan
- Usaha yang dibiayai sudah berjalan minimal 1 tahun
- Dan keuntungan usaha yang dibiayai tersebut TAMZIS mendapatkan bagian sesuai dengan porsi keuntungan yang sudah disepakati.
- Jika usaha yang dibiayai mengalami kerugian, tanpa adanya penyelewengan/ kesengajaan dan bisa dibuktikan dengan bukti yang jelas, maka TAMZIS hanya mengambil pokok modal yang disetorkan.

- Bisa dipergunakan untuk perdagangan umum dan abribisnis.

b. Pembiayaan Ikhtiar Utama Syariah

Adalah Pembiayaan TAMZIS yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan anggota sesuai syariah, aman, cepat, mudah dan menguntungkan. Sehingga InsyaAllah memperoleh keberkahan. Pembiayaan ini terdiri dari beberapa pembiayaan, antara lain:

1) Pembiayaan Usaha Bagi Hasil

Pembiayaan ini dirancang khusus bagi anggota yang berkeinginan untuk mengembangkan usahanya supaya lebih maju, dengan pola bagi hasil sehingga ada unsur keadilan dalam kerjasama ini. Pembiayaan ini disesuaikan dengan kebutuhan dana anggota dengan pola pengembalian secara angsuran sesuai jangka waktu yang disepakati.

2) Pembiayaan Jual Beli atau Perdagangan Barang

Pembiayaan ini dirancang khusus bagi anggota yang berkeinginan memiliki suatu barang untuk memenuhi kebutuhannya atau mendukung pengembangan usahanya, dimana TAMZIS menyediakan barang sesuai 64 dengan yang diinginkan, kemudian menjualnya kepada anggota dengan cara pembayaran angsuran atau tunai sesuai dengan harga yang disepakati bersama dan jangka waktu yang diinginkan. Setelah

penandatanganan akad, barang langsung menjadi milik anggota. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah dimana TAMZIS sebagai penjual dan anggota sebagai pembeli.

3) Pembiayaan Jasa

Pembiayaan jasa dirancang khusus bagi anggota yang berkeinginan untuk memenuhi kebutuhan berkaitan dengan pendidikan, kesehatan ataupun sosial yang lain akan tetapi anggota belum mempunyai dana tunai. Dalam hal ini TAMZIS menyediakan dana tunai dan akan melakukan pekerjaan pengurusan tersebut sehingga TAMZIS berhak atas apa yang disebut sebagai upah atas kerja pengurusannya itu. Besaran upah (ujrah/fee) disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal. Pola angsuran sesuai dengan kesepakatan antara 65 TAMZIS dan anggota. Pembiayaan ini menggunakan akad Kafalah.

4) Pembiayaan Sewa

Pembiayaan sewa ini dirancang khusus bagi anggota yang berkeinginan menggunakan suatu barang untuk memenuhi kebutuhannya atau mendukung pengembangan usahanya akan tetapi anggota tidak berniat untuk memiliki barang tersebut. Dalam hal ini TAMZIS menyediakan barang sesuai dengan yang diinginkan anggota, kemudian TAMZIS menyewakan

kepada anggota dengan pembayaran sewa secara angsuran/cicilan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati. Pembiayaan sewa menggunakan akad ijarah dengan margin yang kompetitif dan menguntungkan.

c. Pembiayaan Haji dan Umroh

Pembiayaan porsi haji TAMZIS merupakan pinjaman dana dari TAMZIS kepada anggota khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh seat/porsi haji. TAMZIS akan membantu pengurusan perolehan seat/porsi haji anggota lewat bank yang ditunjuk oleh Kemenag. Dan sebagai jasa pengurusan itu anggota membayar ujroh atau sering disebut fee (biaya) kepada pengurus Tamzis.

Pembiayaan talangan haji TAMZIS menggunakan ijarah wal qardh. Tamzis akan membantu menjelaskan kepada anggota proses cara mendapatkan porsi haji. Kemudian TAMZIS siap menyediakan jasa pengurusan perolehan porsi haji anggota lewat bank yang ditunjuk oleh Kemenag, sebagai jasa pengurusan tersebut anggota membayar ujroh (fee/biaya) kepengurusan kepada TAMZIS. Kemudian muncul total biaya yang harus dikeluarkan oleh anggota terkait biaya porsi haji maupun jasa pengurusannya. Untuk proses pengurusan tersebut menggunakan akad ijarah. Sementara akad qardh di gunakan sebagai fasilitas pemberian dana pinjaman guna mendapatka porsi haji anggota.

Keunggulan Pembiayaan TAMZIS

- Semua pembiayaan di TAMZIS dilindungi penjaminan Ta'awun untuk menjaga kemungkinan terjadinya resiko usaha terkait dengan musibah maupun jiwa.
- Dirancang khusus sesuai dengan kebutuhan anggota, dengan proses dan syarat yang mudah sesuai dengan syariah.
- Tamzis adalah partner bisnis terpercaya yang sudah berpengalaman lebih dari 20 tahun.
- Plafond pembiayaan sampai dengan Rp 100 juta dengan jangka waktu pembiayaan sampai dengan 3 tahun.

Pembiayaan angsuran bisa dilayani online di semua kantor cabang dengan margin yang sangat kompetitif.

Syarat dan Ketentuan

- Anggota TAMZIS
- Mengisi formulir pengajua pembiayaan
- Menyerahkan:
 - FC KTP
 - FC Kartu Keluarga (KK)
 - FC Agunan
 - FC persyaratan lain yang diperlukan
- Bersedia disurvey
- Memiliki kemampuan angsur
- Jujur dan Amanah

3. Produk Jasa

Selain produk simpanan dan pembiayaan, di TAMZIS juga terdapat produk fasilitas jasa yang meliputi jasa pembayaran rekening listrik, air dan telepon. Dimana KSPPS TAMZIS Bina Utama mendapatkan jasa atas pengelolaan pembayaran rekening tersebut. Pembayaran rekening tersebut dapat diambilkan dari simpanan mutiara anggota. Produk fasilitas jasa ini menggunakan akad Kafalah.³⁴

³⁴ Brosur KSPPS TAMZIS Bina Utama.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Peranan dan Pelaksanaan Monitoring *Account Officer* Terhadap Anggota di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur

Mayoritas anggota yang melakukan pembiayaan di KSPPS TAMZIS cabang Batur digunakan untuk usaha pertanian dan sebagian besar merupakan pertanian kentang, sehingga dalam hal untuk terus meningkatkan eksistensi maka pihak TAMZIS pun menyesuaikan terhadap kondisi di lapangan. Dalam penyesuaian tersebut pihak TAMZIS pun melakukan cara yang unik dalam proses penarikan pembayaran bagi anggota yang mengajukan pembiayaan yang mungkin tidak bisa dijumpai di lembaga keuangan lainnya, yaitu dengan melakukan skim panen. Skim panen yaitu proses penarikan pembiayaan yang dilakukan ketika usaha hasil pembiayaan yang diajukan anggota tersebut telah panen, sehingga hal ini tidak memberatkan anggota ketika dilakukan penarikan pada saat belum waktunya panen. Untuk itulah seorang *Account Officer* TAMZIS Batur melakukan peran sebagai monitoring guna mengetahui kondisi di lapangan anggota.

Sebagai bagian dari personil bank *Account Officer* memiliki peranan yang sangat penting. Dilain sisi *Account Officer* dihadapkan pada target pencapaian bank, disisi lain *Account Officer* juga harus menjaga nasabahnya agar merasa man dan nyaman dalam menggunakan produk yang digunakan sehingga diharapkan nasabah

merasa terpuaskan, sehingga pada akhirnya nasabah tersebut menjadi loyal kepada bank.³⁵

Secara umum, peranan *Account Officer* bank adalah sebagai berikut :

a. Mengelola Account

Seorang *Account Officer* berperan untuk membina nasabah agar mendapatkan efisiensi dan optimalisasi dari setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggung jawabnya sebagai personil bank.

b. Mengelola Produk

Seorang *Account Officer* harus mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk yang paling sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.

c. Mengelola Kredit

Account Officer berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya. Untuk melaksanakan ini, seorang *Account Officer* harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang bisnis nasabahnya.

d. Mengelola Penjualan

Seorang *Account Officer* pada dasarnya merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya, maka seorang *Account*

³⁵ Wawancara dengan Bapak Mughofir , Tanggal 15 Mei 2018, jam 15.30, di Kantor KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur, Wonosobo.

Officer juga harus memiliki *salesmanship* yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.

e. Mengelola *profitability*

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 memberikan keuntungan kepada bank.³⁶

Melihat fungsi dari seseorang *Account Officer* tersebut, dapat dikatakan bahwa seorang *Account Officer* yang ideal adalah seorang yang memiliki karakteristik sebagai berikut :

1. Karakteristik Personal

- a) Inteligensia, baik dari sudut pandang akademis maupun sudut pandang praktis, seorang *Account Officer* harus mampu mengaplikasikan intelligensinya untuk memecahkan masalah.
- b) Bertindak berdasarkan akal sehat
- c) Memiliki sifat ingin tahu.
- d) Kemampuan untuk mendengarkan
- e) Kemampuan untuk memecahkan masalah dan kemampuan analisis
- f) Berorientasi pada hasil
- g) Memiliki motivasi diri
- h) Tegas dan Percaya diri

³⁶ Jusuf Jopie, *Panduan Dasar Untuk Account Officer*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 1997, h.8.

- i) Memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik, kemampuan mengatur waktu, kemampuan beradaptasi, kemampuan bernegosiasi.
2. Kemampuan Teknis
 - a) Pemahaman akan suatu bisnis secara umum
 - b) Kemampuan untuk menganalisis laporan keuangan, ilmu ekonomi, pengetahuan tentang sumber informasi yang tersedia, pengetahuan tentang produk, marketing dan pembukuan.
 - c) Mengenal berbagai aspek dari berbagai industri.³⁷

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan di KSPPS TAMZIS Bina Utama Cabang Batur, *Account Officer* KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur memiliki peran yang besar dalam operasional perusahaan. *Account Officer* bertugas sebagai penghubung antara TAMZIS dan nasabahnya. Hampir setiap transaksi yang dilakukan oleh nasabah akan dilakukan dibagian *Account Officer*, karena jarak dan juga waktu nasabah yang sebagian besar merupakan petani sehingga nasabah hanya menunggu di tempat tinggalnya maka *Account Officer* lah yang akan mendatangi nasabah.³⁸

³⁷ Jusuf Jopie, *Panduan Dasar Untuk Account Officer*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 1997, h. 12-13.

³⁸ Wawancara dengan Bapak Lukman , Tanggal 16 Mei 2018, jam 15.30, di Kantor KSPPS TAMZIS BINA UTAMA, Wonosobo.

Tugas dan wewenang *Account Officer* di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur meliputi :

- Bertanggung jawab kepada manager pemasaran atas semua pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya.
- Memasarkan produk tamzis, sebagai bagian dari divisi marketing sudah menjadi tugas *Account Officer* untuk memasarkan produk dari perusahaan baik produk pembiayaan maupun produk simpanan (tabungan/investasi)
- Melakukan remediiasi kepada anggota
- Melakukan survey ke tempat lokasi usaha anggota
- Mengadakan rapat komite untuk melakukan persetujuan pencairan pembiayaan
- Menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk mengembangkan bidang usaha atau yang lainnya

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan Bapak Faisal Arnas, selaku Manager Marketing Cabang di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur bahwa pelaksanaan monitoring atau pemantauan ini dilakukan dari awal sampai dengan akhir yang meliputi :

- Tahap survey

Pada saat anggota mengajukan pembiayaan sebelum proses pencairan dari pembiayaan tersebut maka pihak TAMZIS melakukan survey yang bertujuan untuk memastikan bahwa

anggota tersebut benar-benar mempunyai sebuah usaha yang dijalankan sehingga hal ini tidak menimbulkan wanprestasi atau tindak kecurangan dari anggota tersebut

- Tahap pengawalan

Setelah pembiayaan tersebut sudah dicairkan, pihak TAMZIS melakukan pengawalan atau pemantauan terhadap usaha hasil dari pembiayaan tersebut. Proses pemantauan ini sendiri dilakukan oleh bagian marketing baik dari *collector* (staf marketing), *Account Officer* maupun manager marketing cabang dengan melakukan pemantauan secara berkelanjutan dengan minimal dilakukan sebulan sekali ataupun seminggu sekali. Hal ini bertujuan untuk mengawasi pembiayaan tersebut agar pembiayaan tersebut dapat digunakan sesuai dengan kesepakatan dan hasil pertanian dari anggota dapat diketahui dan tidak menyimpang yang mana hal ini berkaitan dengan bagi hasil yang disepakati.³⁹

B. Manfaat dan Kendala *Account Officer* Dalam Pelaksanaan *Monitoring*

Dalam menjalankan operasioanalnya dari seorang *Account Officer* sudah pasti menemukan berbagai macam manfaat yang diperoleh dan juga kendala yang dihadapi dari *Account Officer*, dari hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan bapak mughofir

³⁹ Wawancara dengan Bapak Faisal Arnas , Tanggal 5 februari 2018, jam 14.00, di Kantor KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur, Wonosobo.

selaku MMC TAMZIS Batur dapat diketahui bahwa manfaat dari proses monitoring adalah:

- Sebagai *controlling*, sehingga dapat dipastikan bahwa penggunaan pembiayaan tersebut sesuai dengan kesepakatan. Apabila tidak adanya proses *monitoring* maka pihak TAMZIS tidak bisa mengetahui kegunaan dana tersebut, yang mana hal ini bisa menyimpang dari prinsip syariah yang selama ini selalu dijunjung tinggi oleh perusahaan.
- Sebagai konfirmasi dari hasil panen yang didapat oleh anggota, jadi sebelum panen seorang *Account Officer* melakukan *monitoring* ke lokasi usaha anggota sampai waktu panen. Hal ini merupakan sebuah upaya yang dilakukan oleh TAMZIS dalam hal pengawasan terhadap pencairan pembiayaan.
- Untuk menjalin sebuah ikatan kepada anggota, dalam proses *monitoring* selain melakukan pemantauan terhadap perkembangan usaha yang dikelola oleh anggota, hal ini di dijadikan sebagai sarana untuk tetap menjaga tali silaturahmi kepada anggota sehingga hal ini diharapkan dapat meningkatkan loyalitas anggota karena merasa sudah memiliki sebuah ikatan yang kuat.
- Sebagai sarana promosi, disamping sebagai proses pengawasan dan juga *controlling* yang dilakukan oleh *Account Officer* proses *monitoring* ini juga dijadikan sebuah media promosi yang efektif

karena dapat bertatap langsung dengan masyarakat sehingga diharapkan dapat mencapai tujuan dari promosi tersebut.

Sedangkan kendala yang dihadapi oleh *Account Officer* diantaranya sebagai berikut :

- Jarak

TAMZIS Batur terletak di dataran tinggi sehingga jarak lahan dari anggota tersebut cukup jauh dan jarak antara satu anggota ke anggota lainnya cukup jauh, hal ini dapat menjadi kendala tersendiri sehingga tugas dari *Account officer* kurang optimal.

- Waktu

Untuk bertemu dengan anggota yang merupakan petani biasanya dilakukan setelah jam kerja yaitu pada pukul 16.00 atau ba'da maghrib dan juga pada pagi hari sebelum anggota pergi ke ladang sehingga waktu yang dibutuhkan *Account Officer* lebih flexibel. Seorang *Account Officer* juga memiliki tugas yang lainnya disamping melakukan monitoring, pada saat melakukan proses monitoring dengan melakukan jarak tempuh yang cukup jauh juga mempengaruhi kinerja untuk seorang *Account Officer* dalam menyelesaikan tugas tugasnya.⁴⁰

⁴⁰ Wawancara dengan Bapak Mughofir , Tanggal 15 Mei 2018, jam 15.30, di Kantor KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur, Wonosobo.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan paparan hasil penelitian yang peneliti lakukan, dengan judul “Peran *Account Officer* Dalam Monitoring Usaha Pertanian Hasil Pembiayaan *Mudharabah* di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur”, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu :

1. Peranan *Account Officer* dalam *monitoring* usaha pertanian Anggota di KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur

Sebagai bagian dari personil bank *Account Officer* memiliki peranan yang sangat penting. Dilain sisi *Account Officer* dihadapkan pada target pencapaian bank, disisi lain *Account Officer* juga harus menjaga nasabahnya agar merasa aman dan nyaman dalam menggunakan produk yang digunakan sehingga diharapkan nasabah merasa terpuaskan, sehingga pada akhirnya nasabah tersebut menjadi loyal kepada bank.

Peran *Account Officer*:

- a. Mengelola Account
- b. Mengelola Produk
- c. Mengelola Kredit
- d. Mengelola Penjualan
- e. Mengelola *profitability*

2. Manfaat dan Kendala *Account Officer* Dalam Melaksanakan *Monitoring*

- a. Manfaat dari pelaksanaan *monitoring* ini adalah:
 - sebagai upaya *controlling*,
 - untuk mengetahui kapan waktunya panen dan hasil panen,
 - untuk menjalin sebuah ikatan dan bersilaturahmi,
 - sebagai sarana promosi yang efektif.
- b. Sedangkan kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan *monitoring* ini meliputi:
 - jarak
 - waktu.

B. Saran

1. Bagi Lembaga Perbankan Syariah

Proses pengawalan atau pendampingan (*maintenance*) dari suatu pembiayaan merupakan unsur yang sangat penting di dalam lembaga keuangan apalagi yang berlandaskan prinsip syariah, karena hal ini bisa meminimalisir berbagai macam resiko yang mungkin terjadi diantaranya penyimpangan penggunaan dana pembiayaan. Lembaga keuangan harus memiliki *Account Officer* yang cakap dan handal karena memiliki peranan yang sangat vital khususnya di BMT.

2. Bagi penelitian yang selanjutnya

KSPPS TAMZIS BINA UTAMA Cabang Batur memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap perekonomian masyarakat dengan memberikan produk-produk yang dibutuhkan masyarakat, bagi hasil yang menguntungkan dan kualitas pelayanan yang memuaskan. Karena dengan itu KSPPS TAMZIS BINA UTAMA tetap bisa eksis sampai dengan sekarang dan banyak sekali peluang yang masih bisa diteliti dan dipelajari. Untuk kelemahan atau keterbatasan dalam penelitian ini yaitu penelitian ini secara umum tidak fokus terhadap hasil dari nasabah pembiayaan.

C. Penutup

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Untuk itu kritik dan saran yang membangun senantiasa penulis tunggu guna perbaikan Tugas Akhir ini selanjutnya. Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi semua umunya. Amin.

DAFTAR PUSTAKA

- Aghata Iven Cristy, kertahadi, dan Ahmad Husaeni, 2014, *Evaluasi Implementasi Kebijakan dan Pengawasan Kredit Usaha Rakyat dalam Meminimalisir Kredit Macet*, Malang, Fakultas Administrasi Universitas Brawijaya Malang.
- Anwar Saifudin, 2001, *Metode Penelitian*, Yogyakarta, PT. Pustaka Pelajar.
- Arifin Zainul, 2003, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta, Alvabet Anggota IKAPI.
- Bungin M Burhan, 2005, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Jakarta, Kencana Prenada Media Group.
- Chabbanel Noel Tohir, 2012, *Panduan Lengkap Menjadi Account Officer*, Jakarta, PT.Gramedia Pustaka Utama.
- Damawi Herman, 2011, *Manajemen Perbankan*, Jakarta, PT Bumi Aksara.
- Hidayat Rahmat, 2014, *Efisiensi Perbankan Syariah Teori dan Praktik*, Bekasi, Gramata publishing.
- Huda Nurul dan Muhammad Heykal, 2010, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta, Kencana.
- Iamail, 2011, *Perbankan Syariah*, Jakarta, Kencana.
- Jopie Jusuf, 1997, *Panduan Dasar Untuk Account Officer*, Yogyakarta, Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Karim Adiwarmanto, 2016, *Bank Islam*, Jakarta, PT Radja Grafindo Persada.

Kasmir, 2002, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta, PT Radja Grafindo Persada.

Puhantara Wahyu, 2010, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta, Graha Ilmu.

Rivai Veitzal, 2008, *Islamic Financial Management*, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada.

Siagaan P Sondang, 2005, *Manajemen Stratejik*, Jakarta, PT Bumi Aksara.

Suhardjono, 2011, *Manajemen Perbankan: Teori dan Aplikasi*, Yogyakarta, BPF E Anggota IKAPI

Sumar'in, 2012, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Yogyakarta, Graha Ilmu.

Syafi'i M Antonio, 2001, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*, Jakarta, Gema Insani.

Brosur KSPPS Tamzis Bina Utama.

Sumber Data KSPPS Tmzis Bina Utama.

Wawancara dengan Bapak Faisal, 5 Februari 2018, dikantor KSPPS Tamzis Bina Utama.

Wawancara dengan Bapak Lukman, 16 Mei 2018, dikantor KSPPS Tamzis Bina Utama.

Wawancara dengan Bapak Mughofir, 15 Mei 2018, dikantor KSPPS Tamzis Bina Utama Cabang Batur

www.alifhayat.blogspot.co.id/2016/02/sejarah-baitul-maal-wat-tamwil
diakses pada tanggal 09/04/2018 pukul 16.17wib

<http://www.mickeyblue.co.id/2009/05/peran-account-officer-dalam-kr.html>.diakses20mei2018

www.tamzis.com diakses pada tanggal 28juni2018





FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN KSPPS TAMZIS BINA UTAMA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertanda tangan dibawah ini bermaksud mengajukan pembiayaan.

- 1. Tujuan Penggunaan : _____
- 2. Jumlah kebutuhan dana Terbilang : Rp. _____
- 3. Jangka Waktu Pemb. : (_____)
- 4. Riwayat Pembiayaan : Baru Lama
Ini Pembiayaan yang ke : _____ X

IDENTITAS:

Nama : _____

Nomor Anggota : _____

Jenis Kelamin : _____

Tempat Tgl Lahir : _____

Agama : _____

Kartu identitas : KTP SIM Pasport Nomor : _____

Alamat Rumah : RT/RW : _____ Desa/Kelurahan: _____

(Sesuai kartu identitas) Kecamatan : _____ Kota/Kab : _____

Provinsi : _____ Kode Pos : _____

Alamat Rumah : RT/RW : _____ Desa/Kelurahan: _____

(Jika berbeda dengan alamat kartu identitas) Kecamatan : _____ Kota/Kab : _____

Provinsi : _____ Kode Pos : _____

Rumah : _____ HP : _____

Nomor Telepon : _____

E-mail : _____

Pendidikan Terakhir : SD/MI SMP/MTs SMA/SMU/MA S1 S2 S3

Pondok Pesantren Lainnya _____

Status Perkawinan : Nikah Belum Nikah Duda/ Janda

Jumlah Keluarga : _____

Nama Pasangan : _____

Pekerjaan Pasangan : _____

No. KTP : _____

No Telepon/ HP : _____

DATA USAHA:

Nama Perusahaan :

Bentuk usaha : Perorangan Badan Usaha (PT/CV/NV/Koperasi)
 Lainnya.....

Bidang Usaha : Produksi, Sebutkan :
 Perdagangan, Sebutkan :
 Pertanian, Sebutkan :
 Peternakan, Sebutkan :
 Lainnya, Sebutkan :

Lama Usaha : Thn/bulan. Mulai Tahun.....

Alamat usaha :

Jenis Tempat Usaha : Ruko di luar pasar Kios di pasar Los
 Lapak Gerobak bergerak Motor/ Mobil bergerak

Status tempat usaha : Milik Sendiri Sewa/kontrak Dipinjam

DATA KEUANGAN:

Pendapatan usaha per bulan :

Pengeluaran Usaha per bulan :

Pengeluaran di luar usaha per bulan :

Penghasilan lain yang bisa diverifikasi :

Pinjaman ditempat lain : 1. Koperasi/ BMT
 a. Jangka waktu :
 b. Angsuran perbulan Rp. :
 c. Kurang : X angsuran

2. Bank
 a. Jangka waktu :
 b. Angsuran perbulan Rp. :
 c. Kurang : X angsuran

LINGKUNGAN TEMPAT TINGGAL:

Jenis Tempat Tinggal : Perumahan Perkampungan Rusunawa

Status tempat tinggal : Milik sendiri Milik Orang Tua Sewa/kontrak
 Kredit Pemilikan Rumah Rumah Dinas/perusahaan

Jenis bangunan rumah : Permanen Semi permanen Tidak permanen

Jenis Penerangan Rumah : Listrik PLN Listrik non PLN Listrik dari tetangga

Sumber air minum : Sumur Timba Sumur Bor Mata air (umum)
 PAM/ PDAM Air kemasan (beli)

Sanitasi : Kamar Mandi sendiri Kamar Mandi bersama tetangga
 Jamban Milik umum Jamban milik sendiri

Transportasi : Sepeda Sepeda motor Bus/angkot Mobil pribadi

AKTIFITAS SOSIAL:

Selain kegiatan usaha : Kegiatan RT/RW/Desa Posyandu Kegiatan di pasar
 saya aktif di : Pengajian di sekitar rumah Kegiatan Masjid
 (Boleh pilih lebih dari satu)

Menunaikan Zakat, Infak atau Wakaf : Sudah Belum

Lembaga Penyalur : Baitul Maal TAMZIS Masjid
 Lazis Lainnya.....



Menerima Penyaluran Zakat, Infak dan Wakaf Anda



ZISWAFku Kendaraanku ke Surga

*"Setiap kebaikan harta kita,
Jadi bekal kita menuju surga"*

Program Sosial

1. Bahagia Bersama 1.000 Yatim dan Dhuafa
2. Peduli kemanusiaan (Tanggap Bencana Alam & Kemanusiaan)

Peduli Pendidikan

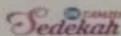
1. Bina Siswa Ustad/ustadzah (BETA)
2. Bina siswa Cerdas
3. Desa Qur'ani (TPA/TPQ)

TAMZIS Cinta Masjid

1. Bersih Masjid dan Mushola
2. Mukena dan Sarung Bersih
3. Wakaf Al Qur'an

Pemberdayaan

1. PUJASERA (Pusat Jajanan Selama Ramadhan)
2. Dhuafa Berdaya, Lapak Jaya



081 331 538 539 (Zubeen)
085 227 451 404 (Irkham)
082 334 137 858 (Eko Rohmat)
085 743 743 128 (Nurcholis)



Alamat Kantor Baitul Maal TAMZIS:
Jl. G. Permana No. 30 Wonomojo,
Telp: 0296- 325303
Fak: 0296- 325064

www.tamzis.com / www.tamzis.id



SURAT KETERANGAN

Nomor : 005/B/TMZ/SKT/M.006/V/2018

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Abdul Haris
Jabatan : Manajer HRD KSPPS Tamzis Bina Utama
Alamat kantor : Jl. S. Parman No. 46 Wonosobo 56311 Telp. (0286) 325303

Dengan ini menerangkan bahwa saudara :

Nama : Khajar Khamit
Tempat, Tgl Lahir : Pemalang, 28 Februari 1997
NIM : 1505015038
Program Study : Perbankan Syariah
Institusi : UIN Walisongo Semarang

Pernah melakukan Praktek Kerja Lapangan di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah
Tamzis Bina Utama **Cabang Batur**, terhitung sejak tanggal :

15 Januari s/d 15 Februari 2018

Demikian surat keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wonosobo, 3 Mei 2018



Manajer HRD
KSPPS Tamzis Bina Utama

Abdul Haris

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Khajar Khamit
NIM : 1505015038
Tempat, Tanggal Lahir : Pemalang, 28 Februari 1997
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat Asal : Jalan Cendrawasih No.34 RT 12 RW
05 Dukuh Kamulyan Lor Desa
Danasari Kec/Kab. Pemalang
No.HP :081910513923
Alamat Email : khajar.khamit@gmail.com
Dosen Wali : Nurudin, S.E., MM.
Nama Ayah : Munata
Nama Ibu : Komariyah
Pekerjaan Ibu : Dagang
Alamat Orang Tua : Jalan Cendrawasih No.34 RT 12 RW
05 Dukuh Kamulyan Lor Desa
Danasari Kec/Kab. Pemalang

Riwayat pendidikan

1. SDN 03 Danasari 2003-2009
2. SMPN 04 Pemalang 2009-2012
3. SMAN 02 Pemalang 2012-2015
4. UIN Walisongo Semarang 2015- Sekarang

penulis

Khajar Khamit
NIM. 1505015038