

**Peran *Account Officer* Dalam Mengatasi Risiko
Pembiayaan Bermasalah di KSPPS Marhamah
Cabang Leksono Wonosobo**



TUGAS AKHIR

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

Oleh:

Anisah Listiyani

1505015031

**PROGRAM STUDI (D3) PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN WALISONGO SEMARANG**

2018

A. Turmudi, SH., M.Ag
Jl. Madukoro II No. F.27 Perum Sukoharjo Indah (PSI)
Sukoharjo Margorejo Pati

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar
Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Sdr. Anisah Listiyani

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang
Assalamu 'alaikum Wr. Wb

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

Nama : Anisah Listiyani
NIM : 1505015031
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Judul TA : Peran *Account Officer* Dalam Mengatasi Risiko Pembiayaan Bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo. Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera di munaqosahkan.

Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Semarang, Juni 2018

Pembimbing


A. Turmudi, SH., M.Ag
NIP. 19690708 200501 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@unswi.com

PENGESAHAN

Nama : Anisah Listiyani

NIM : 1505015031

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:

18 Juli 2018

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

Semarang, 24 Juli 2018

Penguji I,


H. Johan Arifin, S.Ag., MM
NIP. 197109082002121001

Penguji III,


Heny Yuningrum, SE., M.Si
NIP. 198106092007102005

Penguji II

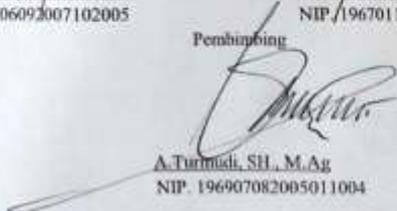



A. Turmudi, SH., M.Ag
NIP. 196907082005011004

Penguji IV


H. Ade Yusuf Mujinoddid, M.Ag
NIP. 196701191998031002

Pembimbing


A. Turmudi, SH., M.Ag
NIP. 196907082005011004

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَآكْتُبُوهُ ۖ وَلْيَكْتُبَ
بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ
فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسَ مِنْهُ شَيْئًا ۚ
فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ
وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۖ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ
فَرَجُلٌ وَأَمْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ
إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ
صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا
تَرْتَابُوا ۖ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ
أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا
فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۗ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

Artinya:

282. Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah

penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau Dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua oang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu. Bermuamalah ialah seperti berjualbeli, hutang piutang, atau sewa menyewa dan sebagainya.(Q.S. Al-Baqarah :282)

PERSEMBAHAN

Dengan segenap kerendahan hati, Tugas akhir ini penulis persembahkan kepada orang-orang yang selalu menemani dan memberi dukungan kepada penulis:

1. Kedua orang tua, yang tak henti memberikan doa, dukungan, kasih sayang dan pengorbanan yang tidak ternilai.
2. Adik-adik dan keluarga besar penulis, yang selalu memberikan semangat kepada penulis.
3. Sahabat-sahabat penulis, Devi, Dwi Nor, Kinanti, Ana, Dian, Risma, Alfi, Tiara, Luluk, Azifah, May, Ayu Widya, Inayah, yang selalu memberikan dukungan dan motivasi bagi penulis.
4. Gunawan Al ma'ruf, yang selalu memberikan arahan dan motivasi dalam penulisan Tugas Akhir ini.
5. Teman-teman seperjuangan D3 Perbankan Syari'ah angkatan 2015, khususnya PBSA terimakasih atas dukungan dan kerjasamanya.
6. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih banyak.

DEKLARASI

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

Semarang, Juni 2018

Deklarator



Anisah Listiyani

NIM. 1505015031

TRANSLITERASI

Transliterasi adalah suatu upaya penyalinan huruf abjad suatu bahasa ke dalam huruf abjad suatu bahasa lain. Tujuan utama transliterasi adalah untuk menampilkan kata-kata asal yang sering kali tersembunyi oleh metode pelafalan bunyi atau tajwid dalam bahasa arab. Selain itu, transliterasi juga memberikan pedoman kepada para pembaca agar terhindar dari “salah lafadz” yang bisa menyebabkan kesalahan dalam memahami makna asli kata-kata tertentu.

Dalam bahasa arab “salah makna” akibat “salah lafadz” gampang terjadi karena semua hurufnya dapat dipadankan dengan huruf latin. Karenanya, kita memang terpaksa menggunakan “konsep rangkap” (ts, kh, dz, sy, sh, dh, th, zh, gh). Kesulitan ini masih ditambah lagi dengan proses pelafalan huruf-huruf itu, yang memang banyak berbeda dan adanya huruf-huruf yang harus dibaca secara panjang (*mad*), jadi transiterasi yang digunakan adalah:

| | |
|---|----|
| ا | A |
| ب | B |
| ت | T |
| ث | Ts |
| ج | J |
| ح | H |

| | |
|---|----|
| ز | Z |
| س | S |
| ش | Sy |
| ص | Sh |
| ض | Dl |
| ط | Th |

| | |
|---|---|
| ق | Q |
| ك | L |
| ل | L |
| م | M |
| ن | N |
| و | W |

| | |
|---|----|
| خ | kh |
| د | D |
| ذ | dz |
| ر | R |

| | |
|---|----|
| ظ | Dh |
| ع | , |
| غ | Gh |
| ف | F |

| | |
|---|---|
| ه | H |
| ء | , |
| ي | Y |
| | |

ABSTRAK

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu risiko yang pasti dihadapi oleh setiap lembaga keuangan tidak terkecuali KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo. Disatu sisi risiko ini dapat bersumber dari aktivitas fungsional KSPPS dan disisi lain risiko ini timbul karena ketidakmampuan atau ketidakmauan anggota pembiayaan dalam memenuhi sebagian atau seluruh perjanjian pembiayaan yang telah disepakati bersama, banyak cara yang dapat dilakukan dalam mengatasi pembiayaan bermasalah, dalam hal ini peran *account officer* sangat dibutuhkan, karena dari awal proses pengajuan pembiayaan sampai dengan strategi penyelesaian jika terjadi pembiayaan bermasalah dilakukan oleh *account officer*. Selain itu, pengelolaan manajemen pembiayaan yang baik serta *account officer* yang proaktif dalam memonitor usaha yang dijalankan nasabah juga dapat meminimalisir risiko terjadinya pembiayaan bermasalah.

Oleh karena itu, fokus penelitian dalam Tugas Akhir ini adalah yang pertama, bagaimana peran *account officer* dalam manajemen pembiayaan di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo, yang kedua mengenai bagaimana strategi *account officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, sumber data yang diperoleh yaitu data primer dan data sekunder, yang diperoleh melalui metode wawancara, metode observasi, metode dokumentasi dan metode analisis data.

Dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa dalam manajemen pembiayaan sangat dibutuhkan peran *account officer* dari proses awal inisiasi, dokumentasi, komite pembiayaan, pencairan, kontrol atas transaksi dan administrasi pembiayaan, monitoring dan pembinaan, sampai dengan diketahui pembiayaan nasabah tersebut lancar atau bermasalah. Adapula strategi *account officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah, antara lain: mengirim surat teguran (SP 1) sampai dengan SP 3, strategi kolektion (langsung), strategi revitalisasi (penyehatan), strategi penyelesaian melalui jaminan (eksekusi) sampai dengan *write off*.

Kata kunci: *Account Officer*, Manajemen Pembiayaan, Pembiayaan Bermasalah, Strategi Mengatasi Risiko Pembiayaan Bermasalah.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan nikmat kepada semua hamba-Nya. Shalawat dan salam semoga selalu tercurah kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW, pembawa rahmat bagi makhluk sekian alam, keluarga, sahabat, dan para tabi'in serta kita umatnya, semoga kita senantiasa mendapat syafa'at dari beliau.

Pada penyusunan Tugas akhir ini yang berjudul "**Peran *Account Officer* Dalam Mengatasi Risiko Pembiayaan Bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo**". Tentu tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, baik dalam ide, kritik, saran maupun dalam bentuk lainnya. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih sebagai penghargaan atau peran sertanya dalam penyusunan Tugas Akhir ini kepada:

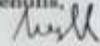
1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M. Ag, selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M. Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak H. Johan Arifin, S. Ag., MM, selaku Ketua Program D3 Perbankan Syari'ah.
4. Bapak A. Turmudi, SH., M.Ag, selaku Dosen Pembimbing dalam penulisan Tugas Akhir.
5. Seluruh Dosen pengajar program studi D3 Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
6. Seluruh staf dan karyawan KSPPS Marhamah terutama Kantor Cabang Leksono Wonosobo yang telah ikut andil membantu penulis dalam penyelesaian tugas akhir ini.
7. Teman-teman D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang angkatan 2015.

8. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari kata sempurna, sehingga penulis akan sangat berterima kasih untuk kritik dan saran yang membangun guna menyempurnakan Tugas Akhir ini. Akhirnya penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Semarang, Juni 2018.

Penulis,



Anisah Listiyani

NIM. 1505015031

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | iii |
| HALAMAN MOTTO | iv |
| HALAMAN PERSEMBAHAN..... | vi |
| HALAMAN DEKLARASI..... | vii |
| HALAMAN TRANSLITERASI..... | viii |
| HALAMAN ABSTRAK..... | ix |
| HALAMAN KATA PENGANTAR | x |
| HALAMAN DAFTAR ISI..... | xiii |
| HALAMAN DAFTAR GAMBAR..... | xvi |
| HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN..... | xvii |
| | |
| BAB I: PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 4 |
| C. Tujuan dan Manfaat Penelitian | 4 |
| D. Tinjauan Pustaka | 5 |
| E. Metodologi Penelitian | 7 |
| F. Sistematika Penulisan..... | 10 |
| | |
| BAB II: LANDASAN TEORI | |
| A. <i>Account Officer</i> | |
| 1. Pengertian <i>Account Officer</i> | 12 |
| 2. Peran dan Fungsi <i>Account Officer</i> | 13 |
| B. Manajemen | |
| 1. Pengertian Manajemen..... | 14 |

| | |
|---|----|
| 2. Fungsi Manajemen | 15 |
| C. Pembiayaan | |
| 1. Pengertian Pembiayaan | 17 |
| 2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan | 18 |
| 3. Jenis-jenis Pembiayaan | 21 |
| D. Manajemen Pembiayaan | 24 |
| E. Strategi | 32 |
| F. Risiko | |
| 1. Pengertian Risiko | 33 |
| 2. Macam-macam Risiko Pembiayaan | 34 |
| 3. Mekanisme Manajemen Risiko | 36 |
| G. Pembiayaan Bermasalah | |
| 1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah | 37 |
| 2. Faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah | 38 |
| 3. Penanganan Pembiayaan Bermasalah | 39 |

BAB III: MANAJEMEN PEMBIAYAAN DI KSPPS MARHAMAH WONOSOBO

| | |
|---|----|
| A. Gambaran Umum KSPPS Marhamah Wonosobo | |
| 1. Sejarah berdirinya KSPPS Marhamah Wonosobo | 43 |
| 2. Visi dan Misi | 43 |
| 3. Identitas KSPPS Marhamah Wonosobo | 44 |
| B. Manajemen Pembiayaan KSPPS Marhamah Wonosobo .. | |
| 2. Ruang Lingkup Kegiatan | 45 |
| 3. Produk-Produk KSPPS Marhamah Wonosobo | 46 |
| 4. Sistem dan Prosedur pembiayaan | 51 |
| 5. Pembiayaan Bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono | 54 |

BAB IV ANALISIS PERAN DAN STRATEGI *ACCOUNT OFFICER* DALAM MENGATASI PEMBIAYAAN BERMASALAH DI KSPPS MARHAMAH CABANG LKSONO WONOSOBO

| | |
|--|----|
| A. Peran AO Dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah | |
| 1. Peran AO Dalam Manajemen Pembiayaan Bermasalah | 58 |
| 2. Peran AO Dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah | 67 |
| B. Strategi AO Dalam Mengatasi Risiko Pembiayaan Bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono | |
| 1. Faktor-faktor Penyebab Risiko Pembiayaan Bermasalah | 68 |
| 2. Strategi AO Dalam Mengatasi Risiko Pembiayaan Bermasalah | 69 |

BAB V : PENUTUP

| | |
|---------------------|----|
| A. Kesimpulan | 75 |
| B. Saran | 77 |
| C. Penutup | 78 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Skema manajemen proses pembiayaan59

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran Brosur Akad Pembiayaan *Mudharabah*
2. Lampiran Brosur Akad Pembiayaan *Rahn*
3. Formulir Permohonan Pembiayaan
4. Kartu Angsuran Pembiayaan
5. Form Perjanjian Akad Pembiayaan *Rahn*
6. Form Perjanjian Akad Pembiayaan *Ijarah*
7. Lampiran Hasil Wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era modern ini, perbankan Islam telah menjadi fenomena global, termasuk di negara-negara yang tidak berpenduduk mayoritas muslim, yang pertumbuhannya sangat mengesankan. Sejak awal dasawarsa 1970-an, umat Islam di berbagai negara telah berusaha untuk mendirikan bank Islam. Tujuannya, pada umumnya, adalah untuk mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip syariah Islam dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis yang terkait.¹Di Indonesia pertumbuhan dan perkembangan perbankan Islam juga tumbuh semakin pesat. Krisis keuangan global di satu sisi telah membawa hikmah bagi perkembangan perbankan Islam. Masyarakat dunia, para pakar, dan pengambil kebijakan ekonomi, tidak saja melirik tetapi lebih dari itu mereka ingin menerapkan konsep Islam secara serius.²

Upaya intensif pendirian bank Islam (disebut oleh peraturan perundang-undangan Indonesia sebagai “Bank Syariah”) di Indonesia dapat ditelusuri sejak tahun 1988, yaitu pada saat pemerintah mengeluarkan Paket Kebijakan Oktober

¹Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alfabet, 2006, hlm. 12.

²Veithzal Rivai dan Rifki Ismal, *Islamic Risk Management For Islamic Banking*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013, hlm. 206.

(Pakto) yang mengatur deregulasi industri perbankan di Indonesia. Setelah adanya rekomendasi dari Lokakarya Ulama tentang Bunga Bank dan Perbankan di Cisarua (Bogor) pada 19-22 Agustus 1990, yang kemudian diikuti dengan diundangkannya UU No. 7/1992 tentang perbankan dimana perbankan bagi-hasil mulai diakomodasi, maka berdirilah Bank Muamalat Indonesia (BMI), yang merupakan bank umum Islam pertama yang beroperasi di Indonesia. Pembentukan BMI ini diikuti oleh pendirian bank-bank perkreditan rakyat syariah (BPRS). Namun karena lembaga ini masih dirasakan kurang mencukupi dan belum sanggup menjangkau masyarakat Islam lapisan bawah, maka dibangunlah lembaga-lembaga simpan pinjam yang disebut *Bait al Maal wat Tamwil* (BMT).³ dan atau KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah).

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah entitas keuangan syariah, dimana KSPPS dalam melaksanakan fungsi dan perannya menjalankan peranganda yaitu sebagai lembaga bisnis (tamwil) dan disisi lain melakukan fungsi sosial yakni menghimpun, mengelola dan menyalurkan dana ZISWAF (zakat ,infaq, shodaqoh, dan waqaf). Koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah (KSPPS) sebelumnya disebut koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) yang terlahir dari Baitul Maal wat Tamwil (BMT).

³ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah...*h. 6

Selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, KSPPS juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan, ia bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota KSPPS). Sebagai lembaga ekonomi, ia juga berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti perdagangan, industri, dan pertanian. Kegiatan pembiayaan (*financing*) merupakan salah satu tugas pokok lembaga keuangan. Di dalam pembiayaan seringkali tidak dapat dihindarkan adanya permasalahan atau yang dalam dunia perbankan dikenal dengan pembiayaan bermasalah (*non-performing finance*).⁴ Sehingga perlu adanya manajemen. Manajemen di dalam suatu badan usaha, baik industri, niaga dan jasa, tidak terkecuali perbankan, didorong oleh motif mendapatkan keuntungan (*profit*). Sehingga manajemen haruslah diselenggarakan dengan efisien.⁵ Fungsi manajemen dalam koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah (KSPPS) yaitu sebagai perencanaan (*planning*), Pengorganisasian (*organising*), Pengarahan (*directing*), Penggerakan (*actuating*), dan Pengawasan (*controlling*).

Di dalam manajemen pembiayaan peran *account officer* sangat diperlukan untuk meminimalisir risiko pembiayaan

⁴ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2016, h.

4

⁵ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah...*h. 90

bermasalah, pada dasarnya *account officer* yang melakukan evaluasi permohonan pembiayaan dan merekomendasi persetujuan atau penolakan, baik dalam jenis maupun jumlahnya.

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tidak terlepas dari risiko pembiayaan bermasalah. Yang dimaksud dengan risiko pembiayaan adalah risiko yang disebabkan oleh adanya kegagalan *counterparty* dalam memenuhi kewajibannya.⁶ Dalam hal pemberian pembiayaan, masing-masing lembaga keuangan harus bersikap sangat hati-hati agar dana yang disalurkan bisa digunakan sebagaimana seharusnya, serta bisa menghasilkan pengembalian berupa bunga atau bagi hasil yang jelas. Untuk itu sebelum memutuskan pemberian kredit atau pembiayaan selalu melakukan analisis terhadap calon debitur yang dikenal dengan asas 5 c (*the five c principles*) yaitu:⁷ analisis watak (*character*), analisis kemampuan (*capacity*), analisis permodalan (*capital*), analisis jaminan (*collateral*), analisis kondisi atau prospek usaha (*condition of economies*),

Selain analisis 5C juga diperlukan analisis 4P untuk mengetahui kondisi debitur dan rencana pembiayaan, meliputi akhlak calon penerima pembiayaan (*personality*), Kegunaan

⁶ Adiwarmanto A.Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2014, h. 260

⁷ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia...* h. 215

pembiayaan diajukan (*porphuse*), harapan keuntungan atas proyek yang dibiayai (*prospect*), darimana dan bagaimana pengembalian pembiayaan dilakukan (*payment*),⁸ Risiko pembiayaan bermasalah sering terjadi diluar dugaan dari rencana pembiayaan yang telah disusun. Penyebab pembiayaan bermasalah yang terjadi di koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah adalah karena beberapa faktor, yang pertama faktor eksternal seperti kesulitan-kesulitan keuangan yang dihadapi nasabah, yang kedua faktor internal dari lembaga keuangan juga mempengaruhi seperti kurangnya pengawasan dalam pembiayaan dan kurangnya koordinasi antar sesama *account officer*.⁹

Peran *account officer* sangat dibutuhkan untuk proses pembiayaan dan memasarkan produk KSPPS. Di koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah (KSPPS) Marhamah Cabang Leksono Wonosobo memiliki berbagai produk pembiayaan, tetapi dalam proses pembiayaan juga tidak terlepas dari pembiayaan bermasalah, sering dijumpai pembiayaan macet dimana nasabah sering menunggak angsuran pembiayaan hingga beberapa bulan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tugas akhir ini dengan judul **“Peran Account Officer Dalam Mengatasi Risiko Pembiayaan**

⁸ Modul Orientasi KSPPS Marhamah Wonosobo

⁹ Wawancara dengan Bapak Nur Hariyadi selaku manager cabang, Tanggal 9 Februari 2018, jam 14.29, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo

Bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana peran *account officer* dalam manajemen pembiayaan di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo?
2. Bagaimana strategi *account officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini sebagai berikut:
 - a) Untuk mengetahui peran *account officer* dalam manajemen pembiayaan di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.
 - b) Untuk mengetahui strategi *account officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.
2. Manfaat Penelitian
 1. Bagi penulis

Dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan terkait dengan peran *account officer* dalam manajemen

pembiayaan dan strategi *account officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang LeksonoWonosobo .

2. Bagi Lembaga Keuangan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi KSPPS sebagai bahan masukan dan pertimbangan guna memecahkan masalah yang dihadapi KSPPS, dan sebagai bahan pertimbangan dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah serta pengaruh manajemen pembiayaan dan pengendalian pembiayaan terhadap risiko pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang LeksonoWonosobo.

3. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan referensi tambahan dibidang lembaga keuangan syariah bagi mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

D. Tinjauan Pustaka

Pertama, penilaian yang dilakukan oleh Muhammad Mustaghfirin, Mahasiswa Program D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang dengan judul “Peranan *Account Officer* (AO) Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah Di Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Bus Lasem Kcp Banyumanik”. Dalam penelitian ini menghasilkan bahwa peranan *account officer* dalam meningkatkan loyalitas

nasabah menunjukkan arah positif, hal ini ditunjukkan dengan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan yaitu sebagian besar nasabah telah terpuaskan dengan pelayanan yang diberikan oleh *account officer*. Pada umumnya nasabah menjadi loyal dikarenakan pelayanan yang memudahkan nasabah untuk bertransaksi, dilain itu *account officer* menjadi pertimbangan oleh nasabah karena dianggap sopan dan jujur.¹⁰

`*Kedua*, penilaian yang dilakukan oleh Anita Handayani, Mahasiswa Program D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang dengan judul "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Mudharabah Di KJKS Mitra Sejahtera Subah" Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: *Pertama*, strategi penanganan pembiayaan bermasalah berupa strategi pendekatan kekeluargaan, revitalisasi, bantuan manajemen, collection agent dan penyelesaian melalui jaminan. *Kedua*, pencegahan pembiayaan bermasalah dilakukan dengan cara analisis kelayakan mitra anggota, *survey*, dan pengawasan setelah pencairan.¹¹

¹⁰ Muhammad Mustagfirin, *Peranan Account Officer (AO) Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah Di Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Bus Lasem Kcp Banyumanik*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang, 2017

¹¹ Anita Handayani, *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Mudharabah Di KJKS Mitra Sejahtera Subah*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang, 2015

^*Ketiga*, penelitian yang dilakukan oleh Navitri Novitasari, Mahasiswa Program D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang dengan judul "Analisis Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah Di" Bmt Al-Hikmah Ungaran Cabang Gunungpati" Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah berasal dari pihak nasabah dikarenakan adanya desakan kebutuhan, selain itu karakter nasabah yang kurang amanah, faktor lingkungan lain seperti bencana alam dan kebijakan pemerintah, selain itu juga bisa berasal dari pihak BMT sendiri dikarenakan analisa pembiayaan yang kurang teliti dalam menyeleksi dan menganalisis dokumencalon anggota, aspek jaminan yang kurang diperhitungkan, serta kurangnya pengawasan dan *survey* terhadap jalannya usaha anggota. Kemudian apabila terjadi pembiayaan yang bermasalah penanganan yang ditempuh oleh pihak BMT pertama dilakukan melalui pendekatan *persuasive* dengan jalan musyawarah, selain itu bisa juga dilakukan dengan cara *rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring*, bahkan bisa sampai ke cara *liquidation* (penyitaan jaminan) apabila diperlukan.¹²

¹²Navitri Novitasari, *Analisis Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah Di" Bmt Al-Hikmah Ungaran Cabang Gunungpati*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang, 2016

Dari ketiga penelitian diatas bahwa penelitian tersebut memiliki relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti sekarang, dimana penelitian ini sama-sama merujuk pada pembahasan peranan *account officer* dan pembiayaan bermasalah yang terjadi dalam lembaga keuangan syariah. Serta menggunakan metode penelitian yang sama yaitu kualitatif deskriptif. Adapula perbedaannya yaitu pada segi objek penelitiannya.

E. Metodologi Penelitian

Metodologi berasal dari kata “Metode” yang artinya cara yang tepat untuk melakukan sesuatu, dan “Logos” yang artinya ilmu atau pengetahuan. Metodologi artinya cara melakukan sesuatu dengan menggunakan pikiran secara seksama untuk mencapai suatu tujuan. Sedangkan penelitian adalah suatu kegiatan untuk mencari, mencatat, merumuskan, dan menganalisis sampai menyusun laporan penelitian. Metodologi penelitian adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang membicarakan/mempersoalkan mengenai cara-cara melaksanakan penelitian berdasarkan fakta-fakta atau gejala-gejala secara ilmiah.

13

¹³ Usman Rianse dan Abdi, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi Teori dan Aplikasi*. Bandung:ALFABETA, 2012, h. 1

Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis menggunakan berbagai metode penelitian.

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kualitatif yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan berupa kata tertulis/lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.

2. Sumber Data

a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber objek penelitian dan berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti. Data tersebut di peroleh dari pegawai KSPPS. Adapun data primer dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara dengan manager area, manager cabang, *customer service* dan para karyawan bagian pembiayaan serta bagian penagihan. Selain itu, juga dilakukan observasi langsung terhadap proses penanganan pembiayaan bermasalah oleh *account officer* di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

b. Data sekunder

Data sekunder merupakan data primer yang diolah lebih lanjut Dengan metode ini penulis mendapatkan data dari buku, lampiran slip-slip, profil gambaran umum, modul orientasi KSPPS Marhamah Wonosobo, dan brosur-brosurnya.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data ini penulis menggunakan beberapa metode yaitu:

a. Metode wawancara

Wawancara yang dimaksud adalah teknik untuk mengumpulkan data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai data. Pencarian data dengan teknik ini dilakukan dengan tanya jawab secara lisan dan bertatap muka langsung antara seorang atau beberapa orang yang diwawancarai.¹⁴

Kegiatan wawancara ini dilakukan oleh penulis dengan mewawancarai pegawai dari pihak KSPPS untuk memperoleh informasi mengenai peran *account officer* dalam manajemen pembiayaan dan strategi *account officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

b. Metode observasi

Metode ini sering disebut dengan pengamatan, meliputi kegiatan pemusatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indera.¹⁵ Dalam

¹⁴ Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2013, h. 151

¹⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 1996, h. 199

hal ini penulis mengamati secara langsung peran *account officer* untuk mendapatkan data yang akurat.

c. Metode dokumentasi

Metode dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.¹⁶

4. Metode Analisis Data

Analisis data yang digunakan adalah metode analisis deskriptif. Metode ini merupakan metode analisa data dengan cara menggambarkan keadaan atau status fenomena dengan kata-kata atau kalimat yang dipisah-pisah menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan. Dalam melaksanakan penelitian ini peneliti berusaha mendapatkan data-data untuk memecahkan permasalahan dari objek yang diteliti dengan kegiatan wawancara, catatan-catatan dan referensi lain.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan kemudahan dalam memahami materi Tugas Akhir, maka penulis menguraikan susunan penulisan secara sistematis yang terdiri dari 5 (lima) bab dimana masing-masing

¹⁶ Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*...h. 152

bab dibagi menjadi sub bab. Adapun sistematikanya sebagai berikut:

BAB 1 : PENDAHULUAN

Pada bagian ini penulis menguraikan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian, serta sistematika penelitian.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini penulis membahas pengertian AO (*account officer*), peran dan fungsi *account officer*, pengertian manajemen, fungsi manajemen, pengertian pembiayaan, tujuan dan fungsi pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan, manajemen pembiayaan, pengertian strategi, pengertian risiko, macam-macam risiko pembiayaan, mekanisme manajemen risiko, pengertian pembiayaan bermasalah, faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah, penanganan pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Dalam bab ini penulis menjelaskan tentang gambaran umum objek penelitian yaitu KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo. Dimana dipaparkan mengenai sejarah berdirinya, visi-misi,

identitas, ruang lingkup kegiatan, produk-produk, sistem dan prosedur pembiayaan, pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini merupakan inti dari Tugas Akhir, dimana penulis akan melakukan penelitian mengenai peran dan strategi *account officer* dalam mengatasi pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini terdiri dari kesimpulan, saran dan penutup.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Account Officer*

1. *Pengertian Account Officer*

Account officer merupakan aparat manajemen atau petugas bank yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas, khususnya menyangkut bidang *marketing* dan pembiayaan. AO atau pembina pembiayaan bertugas memproses calon debitur atau permohonan pembiayaan sehingga menjadi debitur, selanjutnya membantu debitur tersebut agar memenuhi kesanggupannya dalam pembayaran pinjaman dan menyelesaikan kasus atau masalah debitur yang mungkin terjadi.¹

Account officer dituntut untuk memiliki pengetahuan serta memiliki wawasan yang luas karena seorang *account officer* menjadi penghubung antara nasabah dengan lembaga keuangan syariah serta mempunyai tugas melayani semua keperluan nasabah yang berkaitan dengan lembaga keuangan syariah, seorang *account officer* harus memiliki pengetahuan yang memadai mengenai proses pembiayaan, analisa pembiayaan dan prinsip-prinsip pembiayaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an, Surat al- Nisaa' Ayat:135:

¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP-STIM YKPN, 2011, h. 158

﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُفُونًا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلّٰهِ وَلَوْ عَلَىٰ
 أَنفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ ۚ إِن يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَقِيرًا فَاللّٰهُ أَوْلَىٰ
 بِهِمَا ۗ فَلَا تَتَّبِعُوا هَوَىٰٓ أَن تَعْدِلُوا ۗ وَإِن تَلَوُّوْا أَوْ تَعْرِضُوا فَإِنَّ اللّٰهَ كَانَ
 بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا ﴿١٣٥﴾

“Hai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah, walaupun terhadap dirimu sendiri atau terhadap ibu bapak dan kaum kerabatmu. Jika dia (yang terdakwa) kaya atau miskin, maka Allah lebih mengetahui kemaslahatan (kebaikannya). Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. Dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, maka (ketahuilah) sesungguhnya Allah Maha teliti terhadap segala apa yang kamu kerjakan”. (QS An-Nisaa’ :135)

2. Peran dan Fungsi Account Officer

Di dalam menjalankan tugasnya, *account officer* memiliki fungsi ganda. Di satu pihak, ia merupakan personil lembaga keuangan syariah yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan lembaga keuangan syariah, sehingga dapat memberikan hasil kepada lembaga keuangan syariah dan pihak lain, ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik bagi nasabahnya, yang umumnya tercermin dari biaya yang dikeluarkan oleh nasabah. Oleh karena itu, seorang

account officer dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut.

Pada dasarnya peran dan fungsi *account officer* dalam lembaga keuangan syariah adalah sebagai berikut:²

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 lembaga keuangan syariah.

b. Mengelola produk

Seorang *account officer* harus mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk yang sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.

c. Mengelola pinjaman (*loan*)

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

²Jopie Jusuf, *Panduan Dasar Untuk Account Officer*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004, h. 10

d. Mengelola penjualan

Seorang *account officer* pada dasarnya merupakan ujung tombak lembaga keuangan syariah 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 menentukan keuntungan yang diperoleh lembaga keuangan syariah. Dengan demikian, ia harus yakin bahwa segala hal yang dilakukannya berada dalam suatu kondisi yang memberikan keuntungan kepada lembaga keuangan syariah.

B. Manajemen

1. Pengertian Manajemen

Manajemen merupakan serangkaian aktivitas kerja yang melibatkan koordinasi dan pengawasan terhadap pekerjaan orang lain, sehingga pekerjaan tersebut dapat diselesaikan secara efisien dan efektif.³ Manajemen di dalam suatu badan usaha, baik industri, niaga dan jasa, tidak terkecuali jasa perbankan, didorong oleh motif mendapatkan

³ Vincent Didiek Wiet Ariyanto, et, al., *Manajemen Dalam Konteks Indonesia*, Yogyakarta: PT Kanisius (Anggota IKAPI), 2013, h. 3

keuntungan (*profit*).⁴ Maka manajemen harus diselenggarakan dengan efisien.

Secara formal manajemen diartikan sebagai perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan atau pengarahan, dan pengendalian terhadap penggunaan sumber daya untuk mencapai *tujuan*. Manajemen di dalam lembaga keuangan syariah sangat dibutuhkan agar tidak terjadi kerugian atau *mismanagement*. *Mismanagement* (manajemen atau pengelolaan yang buruk) akan menyebabkan kinerja organisasi yang buruk. Manfaat mempelajari manajemen sehingga dapat mengidentifikasi pengelolaan suatu organisasi, baik atau buruk, dan dampak yang ditimbulkan.⁵

2. Fungsi Manajemen

Ada beberapa fungsi manajemen antara lain:

a. Proses perencanaan

Perencanaan merupakan suatu pendekatan yang terorganisir untuk menghadapi atau mengantisipasi berbagai persoalan yang mungkin akan terjadi di masa mendatang, perencanaan menjembatani jurang pemisah antara kondisi saat ini dengan tujuan yang ingin dicapai pada kondisi tertentu diwaktu yang akan mendatang. Ada beberapa tujuan perencanaan antara lain:

⁴ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah...*h. 90

⁵ Vincent Didiek Wiet Ariyanto, et, al., *Manajemen Dalam Konteks Indonesia...*h. 11

Tujuan pertama, adalah memberikan pengarahan, petunjuk atau pedoman, baik untuk manajer maupun karyawan nonmanajerial. **Tujuan kedua**, adalah mengurangi ketidakpastian (*uncertainty*) yang berkaitan di masa mendatang. **Tujuan ketiga**, adalah meminimalkan terjadinya pemborosan baik dari segi waktu, biaya, maupun energi yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tertentu. **Tujuan keempat**, adalah menetapkan tujuan dan standar yang digunakan dalam fungsi selanjutnya, yaitu proses pengendalian dan pengevaluasian.⁶

Untuk mencapai semua tujuan tersebut haruslah terintegrasi, konsisten dan saling menunjang satu sama lain. Untuk menjaga konsistensi ke arah pencapaian tujuan manajemen maka setiap usaha harus didahului oleh proses perencanaan yang baik. Allah berfirman:

يٰٓأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ

لِعَدْوٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٥٩﴾

“Wahai orang-orang yang berfirman, bertaqwalah kepada Allah dan rencanakanlah masa depanmu. Dan bertaqwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Tahu atas apa-apa yang kalian perbuat”(QS. 59:18).⁷

⁶ Vincent Didiek Wiet Ariyanto, et, al., *Manajemen Dalam Konteks Indonesia*...h. 24-27

⁷ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*...h. 97

b. *Organizing* (pengorganisasian)

Pengorganisasian merupakan meletakkan tujuan dan sasaran yang telah direncanakan ke dalam tindakan melalui penetapan kebijakan dan proses, termasuk pengadaan fungsi pendukung dan penyebaran layanan melalui struktur organisasi.⁸

c. *Actuating* (Penggerakan)

Setelah adanya rencana, untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah direncanakan. Maka setiap karyawan perlu digerakkan agar dalam menjalankan tugasnya tidak semata-mata mendapat perintah dari atasan, tetapi mereka merasa senang bekerja dalam menyelesaikan tugas untuk mencapai tujuan bersama.

d. *Controlling* (pengawasan)

Pengawasan merupakan segala kegiatan penelitian, pengamatan dan pengukuran terhadap jalannya operasi berdasarkan rencana yang telah ditetapkan, penafsiran dan perbandingan hasil yang dicapai dengan standar yang diminta, melakukan tindakan koreksi penyimpangan, dan perbandingan antara hasil (*output*) yang dicapai dengan masukan (*input*) yang digunakan.⁹

⁸Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah...*h. 214

⁹Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah...*h. 115

C. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas dari lembaga keuangan syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.¹⁰

Dalam pemberian pembiayaan dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah SWT Surat An-Nisaa' ayat 29 dijelaskan:

¹⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: PT Kharisma Putra Utama, 2011, h. 105

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
 تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
 رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S An-Nisaa’ ayat 29)

Selain itu, pembiayaan merupakan salah satu jenis kegiatan usaha lembaga keuangan syariah, yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musharakah*.
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk *piutang murabahah, salam, dan istisna*.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *piutang qard*, dan

- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.¹¹

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, *Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil*. Di dalam lembaga keuangan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.¹²

2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi lembaga keuangan syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan lembaga keuangan syariah terkait dengan *stakeholder*, yaitu sebagai berikut:¹³

¹¹ A. Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, h.78

¹² Ismail, *Perbankan Syariah*...h. 106

¹³ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2014, h. 303

a. Pemilik

Para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkann pada lembaga keuangan syariah tersebut.

b. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari lembaga keuangan syariah yang dikelolanya.

c. Masyarakat

1) Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

2) Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu dalam menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).

3) Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

d. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh lembaga keuangan syariah dan juga perusahaan-perusahaan).

e. Lembaga keuangan syariah

Bagi lembaga keuangan syariah yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

Disamping itu, Pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah berfungsi untuk membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana. Adapun beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah kepada masyarakat yang membutuhkan dana, diantaranya:

a. Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di lembaga keuangan syariah dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu

ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan syariah untuk suatu usaha peningkatan produktivitas.

Sedangkan para pengusaha menikmati pembiayaan dari lembaga keuangan syariah untuk memperluas usahanya. Pada dasarnya melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh. Sehingga dana yang mengendap di lembaga keuangan syariah disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat bagi pengusaha maupun masyarakat.

- b. Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna barang
Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan minyak goreng, serta produsen dengan bantuan pembiayaan juga dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.
- c. Stabilitas ekonomi
Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk pengendalian inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitasi prasarana, dan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat. Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan dalam lembaga keuangan syariah dapat

memegang peranan penting dalam membantu masyarakat.¹⁴

- d. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga
Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan, akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.
- e. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.
Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah memiliki dampak pada kenikan makro ekonomi. Mitra (pengusaha), setelah mendapatkan pembiayaan, akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.¹⁵

3. Jenis-jenis pembiayaan

Pembiayaan dalam lembaga keuangan syariah dibagi menjadi beberapa jenis antara lain:

¹⁴ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah...* h. 304-306

¹⁵ Ismail, *Perbankan Syariah...* h. 109

a. Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaan

Dilihat dari tujuan penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi 3 (tiga) jenis yaitu:

1) Pembiayaan investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu untuk keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha ataupun pendirian proyek baru.¹⁶

2) Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan merupakan pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.¹⁷

¹⁶ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*...h. 207

¹⁷ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*...

3) Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan konsumtif, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian suatu barang yang digunakan bukan untuk kepentingan produktif.¹⁸

b. Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya

1) Pembiayaan jangka pendek

Pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu 1 (satu) tahun atau kurang dari itu dikategorikan pembiayaan jangka pendek.¹⁹

2) Pembiayaan jangka menengah

Pembiayaan jangka menengah ialah suatu pembiayaan yang berjangka waktu dari 1 (satu) tahun hingga 3 (tiga) tahun.²⁰

3) Pembiayaan jangka panjang

Suatu pembiayaan yang diberikan yang berjangka waktu lebih dari 3 (tiga) tahun.²¹

¹⁸ Widiyanto bin Mislan Cokrohadisumarto, et. al., *BMT: Praktik dan Kasus*, Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2016, h. 55

¹⁹ Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syari'ah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar (Anggota IKAPI), 2017, h. 118

²⁰ Veithzal Rivai, et. al., *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, h. 202

²¹ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010, h. 717

- c. Pembiayaan dilihat dari sektor usaha²²
- d. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan
 - 1) Pembiayaan tanpa jaminan, yaitu pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan tertentu.
 - 2) Pembiayaan dengan jaminan, yaitu pembiayaan yang diberikan dengan suatu jaminan tertentu.²³
- e. Pembiayaan dilihat dari segi jumlahnya
 - 1) Pembiayaan retail yaitu pembiayaan yang diberikan kepada individu dengan skala yang kecil.
 - 2) Pembiayaan menengah yaitu.
 - 3) Pembiayaan korporasi.²⁴
- a. Jenis pembiayaan pada lembaga keuangan syariah akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif, Jenis aktiva produktif ditujukan untuk mencetak keuntungan. Adapun bentuk aktiva produktif bank syariah dapat dijalankan dalam bentuk:²⁵
 - 1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, untuk jenis pembiayaan ini meliputi:
 - a. Pembiayaan *Mudharabah*
 Pembiayaan *mudharabah* merupakan akad antara dua belah pihak, dengan syarat bahwa

²² Ismail, *Perbankan Syariah...* h. 115

²³ Wiratna Sujarweni, *Analisis Laporan Keuangan: Teori Aplikasi dan Hasil Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2017, h. 168

²⁴ Ismail, *Perbankan Syariah...* h. 118-119

²⁵ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah...* h. 310

keuntungan yang diperoleh dibagi antara keduanya yaitu antara pihak penanam dan pihak pengelola dana. Aplikasinya yaitu pembiayaan modal kerja, pembiayaan proyek, dan pembiayaan ekspor.²⁶

b. *Pembiayaan Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* merupakan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang), jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:

a. *Pembiayaan Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* merupakan akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.²⁷

b. *Pembiayaan Salam*

Pembiayaan *salam* merupakan jual beli dengan sistem pemesanan, pembayarannya di muka, sementara barang diserahkan di kemudian hari,

²⁶ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007, h. 138

²⁷ Adiwarmam A.Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan...*h. 113

dalam hal ini pembeli hanya memberikan rincian spesifikasi barang yang dipesan.

- 3) Pembiayaan dengan prinsip sewa
 - a. Pembiayaan *Ijarah*.
 - b. Pembiayaan *Ijarah Muntahia Bittamlik*.
 - c. Surat Berharga Syariah.
 - d. Penyertaan Modal Sementara.
 - e. Transaksi Rekening administratif.
 - f. Sertifikat Wadi'ah Bank Indonesia.
- b. Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan yaitu perjanjian *qardh*. *Qardh* merupakan pinjaman uang ataupun modal yang diberikan kepada seseorang kepada pihak lainnya, dimana pinjaman tersebut digunakan untuk usaha atau menjalankan bisnis tertentu, pihak peminjam berkewajiban untuk mengembalikan pinjaman tersebut sesuai dengan jumlah yang dipinjamnya tanpa bergantung pada untung dan rugi usaha yang dijalankannya.²⁸

D. Manajemen Pembiayaan

Manajemen pembiayaan merupakan pengelolaan yang efektif dan efisien terhadap penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah kepada pihak lain dengan melibatkan

²⁸ Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer...*h. 169

sumber daya insani (SDI) yang ada. Manajemen pembiayaan yang kuat sangat mendasar bagi kelangsungan hidup dan profitabilitas lembaga keuangan syariah. Terjadi kerugian dalam pembiayaan yang terlihat dari terus meningkatkan jumlah asset yang tidak menghasilkan (yaitu tunggakan), dimana menunjukkan manajemen pembiayaan yang rendah.²⁹

Pengelolaan pembiayaan adalah kunci utama bagi keberhasilan lembaga keuangan syariah untuk tetap bertahan serta akan memberikan keuntungan yang diharapkan, langkah-langkah yang dilakukan lembaga keuangan syariah agar mencapai pembiayaan yang sehat yaitu:

1. Perencanaan pembiayaan
2. Proses pemberian pembiayaan

Proses pemberian pembiayaan merupakan proses yang harus dilalui oleh nasabah yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan serta dilalui oleh pegawai lembaga keuangan syariah selaku penilai, proses ini harus selalu dilakukan sebelum mendapatkan persetujuan bahwa pembiayaan tersebut diterima atau ditolak, diantaranya meliputi:

- a. Pengajuan pembiayaan

Permohonan pembiayaan dilakukan oleh nasabah dengan tujuan untuk memperoleh fasilitas pembiayaan dari lembaga keuangan syariah, permohonan pembiayaan

²⁹ Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2013, h. 117

harus dituangkan dalam secara tertulis, permohonan ini harus dijelaskan tentang tujuan pengambilan pembiayaan, besarnya pembiayaan yang diajukan dan jangka waktu, cara pemohon mengembalikan pembiayaan dan jaminan pembiayaan.

Secara umum prosedur pembiayaan oleh badan hukum sebagai berikut:

- 1) Pengajuan berkas-berkas, dalam hal ini pemohon mengajukan permohonan pembiayaan yang dituangkan dalam suatu proposal, yang dilampiri berkas-berkas yang dibutuhkan dalam proses pembiayaan, seperti akte pendirian perusahaan atau usaha, KTP, Tanda Daftar perusahaan (T.D.P), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), laporan keuangan, fotocopy jaminan (sertifikat atau BPKB), daftar penghasilan bagi perseorangan (ditunjukkan dengan slip gaji 3 bulan terakhir), kartu keluarga (KK).
- 2) Penyelidikan berkas pembiayaan, untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah sesuai dengan persyaratan dan untuk membuktikan kebenaran dan keaslian dari berkas-berkas tersebut.
- 3) Wawancara ke I, merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan cara berhadapan

langsung dengan calon peminjam. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keyakinan bahwa berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang diinginkan lembaga keuangan syariah.

- 4) *On The Spot*, merupakan melakukan peninjauan langsung ke lokasi yang menjadi objek pembiayaan, tujuan peninjauan tersebut untuk memastikan bahwa objek akan dibiayai benar-benar ada dan sesuai dengan yang tertulis dalam proposal.
- 5) Wawancara ke II, merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukannya *on the spot*.
- 6) Keputusan pembiayaan, merupakan untuk menentukan apakah pembiayaan layak untuk diberikan atau tidak. Jika diterima dipersiapkan administrasinya, apabila ditolak maka hendaknya akan dikirim surat penolakan sesuai dengan alasan masing-masing.
- 7) Penandatanganan akad pembiayaan, merupakan kelanjutan diputuskannya pembiayaan, sebelum pembiayaan dicairkan maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan kemudian mengikat jaminan dengan surat perjanjian yang dianggap perlu.

8) Realisasi pembiayaan, realisasi pembiayaan diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan.³⁰

b. Analisis pemberian pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, lembaga keuangan syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*). Sebagaimana yang telah diatur dalam pasal 29 ayat (3) Undang-Undang Perbankan menentukan bahwa dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip Islam dan melakukan kegiatan usaha lainnya, bank wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah dengan mempercayakan dananya kepada bank.³¹

Analisis pembiayaan dalam lembaga keuangan syariah dilakukan oleh *account officer* untuk menilai bahwa nasabah tersebut layak untuk diberikan pembiayaan serta memperoleh keyakinan bahwa nasabah mempunyai kemauan dan

³⁰ Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syari'ah*...h. 130-134

³¹ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori Konsep dan Aplikasi*...h. 784

kemampuan memenuhi kewajibannya kepada lembaga keuangan syariah secara baik, baik pembayaran pinjaman maupun bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.³²Didalam menganalisis permohonan pembiayaan seorang *account officer* mengawalinya dengan membuat perencanaan, melakukan kunjungan ke usaha nasabah, melakukan wawancara menggali sebetulnya apa yang diperlukan oleh nasabah, informasi dan data yang diberikan nasabah harus akurat dan perlunya ketelitian *account officer* dalam menganalisis permohonan pembiayaan. Oleh karena itu, seorang *account officer* harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- 1) Sudah biasa dengan formulir analisis dan cara menganalisis.
- 2) Mengetahui *spread sheet* program untuk analisis pembiayaan.
- 3) Memiliki pengetahuan tentang pengertian yang tepat mengenai prinsip-prinsip pembiayaan.
- 4) Mengetahui praktek atau kebiasaan dalam perdagangan atau perusahaan.
- 5) Mempunyai wawasan luas dalam bidang keuangan, permodalan, manajemen, akuntansi, dan ekonomi.
- 6) Memiliki mental yang kuat sehingga dapat mudah mempengaruhi.

³² Veithzal Rivai, et. al., *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik...*h. 217

- 7) *Account officer* harus mengetahui:
- a. Ketentuan dan larangan yang berlaku atas pembiayaan yang dimohon.
 - b. Besar pembiayaan yang diminta dan untuk apa pembiayaan tersebut digunakan.
 - c. Bagaimana rencana pembiayaan dan peluasan oleh nasabah, serta dari mana dana peluasan pembiayaan, atau *cash flow* usaha nasabah.
 - d. Informasi dan data utama yang diperlukan sehubungan dengan pembiayaan yang diminta.
 - e. Informasi dan data tambahan apa yang perlu dilengkapi.³³

Selain itu, adapun beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola lembaga keuangan syariah dalam kaitannya dengan pembiayaan yang akan dilakukannya, diantaranya:

- a. Pendekatan jaminan, artinya lembaga dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminanyang dimiliki oleh peminjam.
- b. Pendekatan karakter, artinya suatu lembaga keuangan mencermatisecara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.

³³ Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syari'ah*...h. 137-139

- c. Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya suatu lembaga keuangan menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah di ambil.
- d. Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya suatu lembaga keuangan memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.
- e. Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan, yang mengaturnekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.³⁴

Setelah pendekatan pembiayaan disetujui, selanjutnya diperlukan prinsip analisis pembiayaan, adapun prinsip analisis pembiayaan harus diperhatikan oleh *account officer* pada saat analisis pembiayaan untuk menghindari pembiayaan macet. Secara umum prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada prinsip 5 C, yaitu:

- a. *Character* (sifat dan watak)

Keyakinan yang ditanamkan dimana sifat dan watak dari orang-orang yang diberi pembiayaan oleh lembaga keuangan syariah dapat dipercaya dan memegang teguh komitmen. Keyakinan ini dapat diperoleh dari latar belakang nasabah. Beberapa hal yang harus diteliti didalam analisis sifat dan

³⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*...h. 304-305

watak nasabah adalah riwayat hubungan dengan lembaga keuangan syariah, antara lain:

- 1) Riwayat pinjaman
- 2) Reputasi dalam bisnis dan keuangan
- 3) Manajemen
- 4) Legalitas usaha.³⁵

b. *Capacity* (Kemampuan)

Kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan yang diajukan dengan melihat prospek usahanya.³⁶

c. *Capital* (modal)

Jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon debitur menjalankan usahanya dan lembaga keuangan syariah akan merasa lebih yakin dalam memberikan pembiayaan.³⁷

d. *Collateral* (jaminan)

Agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan, apabila nasabah tidak dapat membayar angsuran pinjamannya, maka lembaga keuangan syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan, sehingga hasil dari

³⁵Wiratna Sujarweni, *Analisis Laporan Keuangan: Teori Aplikasi dan Hasil Penelitian*...h.169

³⁶ Badriyah Harun, *Penyelesaian Sengketa Kredit Bermasalah*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia, h. 12

³⁷ Veithzal Rivai, et. al., *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*...h. 218

penjualan digunakan ganti untuk melunasi pembiayaan yang dipinjam nasabah tersebut.³⁸

e. *Condition of Economy* (kondisi atau prospek usaha)

Analisis terhadap kondisi perekonomian, lembaga keuangan syariah perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi, lembaga keuangan syariah perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah dimasa mendatang, untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kondisi ekonomi terhadap prospek usaha yang dijalankan nasabah.³⁹

Selain prinsip 5C, juga terdapat analisis pembiayaan yang didasarkan dengan prinsip 7P, yaitu:

a. *Personality*

Personality atau kepribadian nasabah berdasarkan tingkah laku dan kepribadian nasabah pada kegiatan sehari-hari maupun pada masa lalunya. Termasuk juga emosi, sikap, tindakan nasabah dalam menghadapi masalah.

b. *Purpose*

Purpose atau tujuan yang hendak dicapai dalam rangka peminjaman pembiayaan. Dimana dalam pembiayaan, lembaga keuangan syariah memiliki kewajiban harus mengawasi nasabahnya

³⁸ Ismail, *Perbankan Syariah*...h. 124

³⁹ Ismail, *Perbankan Syariah*...h.125

dalam menggunakan pembiayaannya agar jangan sampai pembiayaan yang diberikan menimbulkan masalah dikemudian hari atau macet.⁴⁰

c. *Party*

Analisis pembiayaan akan melakukan pendataan dan wawancara pada nasabah. Kemudian mengklasifikasikan nasabah ke dalam golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya. Sehingga dengan cara penggolongan nasabah ini akan mempermudah dalam mengambil keputusan disetujui atau ditolak pembiayaan tersebut.

d. *Prospect*

Menilai prospek usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak, prospek bisnis, pekerjaan, atau usaha yang dilakukan oleh nasabah menjadi faktor analisa penunjang pembiayaan yang diajukan nasabah. Setiap lembaga keuangan syariah memiliki harapan bahwa usaha yang dijalankan nasabah mengalami kemajuan, sehingga pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah memberikan manfaat bagi nasabah.

e. *Payment*

⁴⁰ Badriyah Harun, *Penyelesaian Sengketa Kredit Bermasalah...h.*

Payment merupakan bagaimana cara nasabah melakukan pembayaran pembiayaannya, sumbernya berasal dari mana. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, akan semakin baik. Analisis ini digunakan untuk melihat dan memastikan cara calon nasabah membayar cicilan sampai lunas akan dipastikan.

f. *Profitability*

Untuk mengetahui bagaimana kemampuan nasabah dalam mendapatkan laba usahanya. *Profitability* diukur dari periode ke periode.

g. *Protection*

Menjaga bagaimana usaha berjalan dan jaminannya mendapatkan perlindungan.⁴¹

E. Strategi

1. Pengertian Strategi

Strategi (*strategy*) berasal dari “kata benda“ dan “kata kerja” dalam bahasa Yunani, sebagai kata benda *strategos* merupakan gabungan kata *stratos* (militer) dengan “*ago*” (memimpin). Sebagai kata kerja, *stratego*

⁴¹ Wiratna Sujarweni, *Analisis Laporan Keuangan: Teori Aplikasi dan Hasil Penelitian...*h.171-172

berarti merencanakan (*to plan*).⁴² Dalam konsep strategi (*strategy*) didefinisikan sebagai berbagai cara untuk mencapai tujuan (*ways to achieve ends*). Konsep generik ini terutama sesuai dengan perkembangan awal penggunaan konsep strategi yang digunakan di dalam dunia militer. Strategi dalam dunia militer adalah berbagai cara yang digunakan oleh panglima perang untuk mengalahkan musuh dalam suatu peperangan (*war*) sedangkan cara yang digunakan oleh pasukan untuk memenangkan pertempuran (*battle*) disebut dengan taktik.

Sejalan dengan perkembangan konsep manajemen strategic (*strategic management*), strategi tidak didefinisikan hanya semata-mata sebagai cara untuk mencapai tujuan karena strategi dalam konsep manajemen strategic mencakup juga penetapan berbagai tujuan itu sendiri (melalui berbagai keputusan strategis (*strategic decisions*) yang dibuat oleh manajemen perusahaan) yang diharapkan akan menjamin terpeliharanya keunggulan kompetitif perusahaan. Konsep strategi yang dikemukakan oleh Chander dan Andrews, di mana strategi dalam pengertian ini mencakup juga penetapan berbagai tujuan

⁴² Abdul Majid, *Strategi Pembelajaran*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013, h. 3

serta arah usaha perusahaan dalam jangka panjang.⁴³ Strategi adalah suatu pola yang direncanakan dan ditetapkan secara sengaja untuk melakukan kegiatan atau tindakan. Strategi mencakup tujuan kegiatan, siapa yang terlibat dalam kegiatan, isi kegiatan, proses kegiatan, dan sarana penunjang kegiatan.⁴⁴

F. Risiko

1. Pengertian Risiko

Risiko merupakan potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa tertentu. Sementara itu, risiko kerugian merupakan kerugian yang terjadi sebagai konsekuensi langsung atau tidak langsung dari kejadian risiko.⁴⁵ Risiko pada usaha nasabah merupakan suatu kondisi pada usaha yang timbul karena ketidakpastian dengan peluang kejadian tertentu yang jika terjadi akan menimbulkan konsekuensi fisik maupun finansial yang tidak menguntungkan bagi tercapainya sasaran usaha, yaitu biaya, waktu dan mutu usaha. Setiap muslim harus bekerja keras untuk memenuhi dan menghadapi setiap

⁴³ Ismail Solihin, *Manajemen Strategik*, Bandung: Erlangga, 2012, h. 24-25

⁴⁴ Abdul Majid, *Strategi Pembelajaran...* hlm. 4

⁴⁵ Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2013, h. 30

kondisi tersebut, sebagaimana firman Allah SWT, dalam surah al-R'ad (13:11):⁴⁶

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ
 إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ
 اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ ﴿١١﴾

“Bagi manusia ada malikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak akan merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan sekali-kali tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia”

2. Macam-macam Risiko Pembiayaan

Setiap usaha yang dilakukan baik individu maupun kelompok, tentunya tidak terlepas dari adanya risiko yang dapat mempengaruhi kondisi usaha. Hal ini pun berlaku bagi lembaga keuangan syariah. Lembaga keuangan syariah perlu menerapkan manajemen risiko untuk mengatasi risiko yang terjadi pada usahanya. Adapun macam-macam risiko pembiayaan, diantaranya:

⁴⁶Veithzal Rivai dan Rifki Ismal, *Islamic Risk Management For Islamic Banking*...h. 57-60

1. Risiko Terkait Produk

- a. Risiko terkait pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contract* (NCC)

Yang dimaksud dengan analisis risiko pembiayaan berbasis *natural certainty contract* adalah mengidentifikasi dan menganalisis dampak dari seluruh risiko nasabah sehingga keputusan pembiayaan yang diambil sudah mempertimbangkan risiko yang ada dari pembiayaan yang berbasis *natural certainty contract*, seperti *murabahah, ijarah, ijarah muntahia bit tamlik, salam* dan *istishna*'.

Penilaian risiko ini mencakup dua aspek, yaitu sebagai berikut:

- 1) *Default risk* (risiko kebangkrutan) yaitu risiko yang terjadi pada *first way out*.
- 2) *Recovery risk* (risiko jaminan) yaitu risiko yang terjadi pada *second way out*.

Default risk adalah risiko yang terjadi pada *first way out* yang dipengaruhi oleh:

- 1) *Industry risk* yaitu risiko yang terjadi pada jenis usaha yang ditentukan oleh hal-hal berikut:
 - a) Karakteristik masing-masing usaha yang bersangkutan.

- b) Riwayat eksposur pembiayaan yang bersangkutan di bank konvensional dan pembiayaan di bank syariah, terutama perkembangan *Non Performing Financing (NPF)* jenis usaha yang bersangkutan.
 - c) Kinerja keuangan jenis usaha yang bersangkutan (*industry financial standart*).
- 2) Kondisi internal perusahaan nasabah, seperti manajemen, organisasi, pemasaran, teknis produksi dan keuangan.
 - 3) Faktor negatif lainnya yang mempengaruhi perusahaan nasabah, seperti kondisi group usaha, keadaan *force majeure*, permasalahan hukum pemogokan, kewajiban *off balance shett (L/C import, bank garansi)*, *market risk (forex risk, interest risk, security risk)*, riwayat pembayaran (tunggakan kewajiban) dan restrukturisasi pembiayaan.

Recovery risk yaitu risiko yang terjadi pada *second way out* yang dipengaruhi oleh hal-hal berikut:

- 1) Kesempurnaan pengikatan jaminan.
- 2) Nilai jual kembali jaminan (*marketability jaminan*).

3) Faktor negatif lainnya, misalnya tuntutan hukum pihak lain atas jaminan, lamanya taksasi ulang jaminan.

Risiko pembiayaan timbul akibat kegagalan (*default*) dari pihak lain (*nasabah/debitur/mudharib*) dalam memenuhi kewajibannya. Risiko pembiayaan dapat terjadi pada:

- 1) Aktivitas pembiayaan, treasuri dan investasi, serta pembiayaan dan perdagangan.
- 2) Kegagalan *client* untuk membayar kembali *murabahah installment*.
- 3) Kegagalan *client* untuk membayar kembali (*repayment scheduled*) *istishna*.
- 4) Kegagalan *client* untuk membayar kembali (*repayment schedule*) *ijarah*.⁴⁷

2. Risiko Terkait Dengan Pembiayaan *Natural Uncertainty Contract* (NUC).

Dalam hal ini, analisis risiko pembiayaan berbasis *natural uncertainty contract* adalah mengidentifikasi dan menganalisis dampak dari seluruh risiko nasabah sehingga keputusan pembiayaan yang diambil sudah memperhitungkan

⁴⁷ Adiwirman A.Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan...*.h. 261.

risiko yang ada dari pembiayaan berbasis *natural uncertainty contract*, seperti *midharabah* dan *musyarakah*.

Penilaian risiko ini mencakup tiga aspek, yaitu sebagai berikut:

- 1) *Business risk* (risiko bisnis yang dibiayai), yaitu risiko yang terjadi pada *first way out*.
- 2) *Shrinking risk* (risiko berkurangnya nilai pembiayaan *mudharabah/musyarakah*), yakni risiko yang terjadi pada *second way out*.
- 3) *Character risk* (risiko karakter buruk *mudharib*), yakni risiko yang terjadi pada *third way out*.

Business risk adalah risiko yang terjadi pada *first way out* yang dipengaruhi oleh:

- 1) *Industry risk* yaitu risiko yang terjadi pada jenis usaha yang ditentukan oleh:
 - a) Karakteristik masing-masing jenis usaha yang bersangkutan.
 - b) Kinerja keuangan jenis usaha yang bersangkutan (*industry financial standart*).
- 2) Faktor negatif lainnya yang mempengaruhi perusahaan nasabah seperti kondisi group nasabah, keadaan *force majeure*, permasalahan hukum, pemogokan, kewajiban *off balance sheet*, *L/C import*, bank garansi, *market risk (forex risk)*,

interest risk, security risk), riwayat pembayaran (tunggalan kewajiban) dan restrukturisasi pembiayaan.

Shrinking risk adalah risiko yang terjadi pada *second way out* yang dipengaruhi oleh:

- 1) *Unusual business risk* yaitu risiko bisnis yang luar biasa yang ditentukan oleh:
 - a) Penurunan drastis tingkat penjualan bisnis yang dibiayai.
 - b) Penurunan drastis harga jual barang/jasa dari bisnis yang dibiayai.
 - c) Penurunan drastis harga barang/jasa dari bisnis yang dibiayai
- 2) Jenis bagi hasil yang dilakukan, apakah *profit and loss sharing* atau *revenue sharing*.
 - a) Untuk jenis *profit and loss sharing, shrinking risk* muncul bila terjadi *loss sharing* yang harus ditanggung oleh bank.
 - b) Untuk jenis *revenue shrinking risk* terjadi bila nasabah tidak mampu menanggung biaya yang harus ditanggung nasabah, sehingga nasabah tidak mampu melanjutkan usahanya.
- 3) *Disaster risk* yaitu keadaan *force majeure* yang dampaknya sangat besar terhadap bisnis nasabah yang dibiayai bank.

Character risk yaitu risiko yang terjadi pada *third way out* yang dipengaruhi oleh hal berikut:

- 1) Kelalaian nasabah dalam menjalankan bisnis yang dibiayai bank.
- 2) Pelanggaran ketentuan yang telah disepakati sehingga nasabah dalam menjalankan bisnis yang dibiayai bank tidak lagi sesuai dengan kesepakatan.
- 3) Pengelolaan internal perusahaan, seperti manajemen, organisasi, pemasaran, teknis produksi dan keuangan yang tidak dilakukan secara professional sesuai standar pengelolaan yang disepakati antara bank dan nasabah.

2. Risiko Terkait Pembiayaan Korporasi

Kompleksitas dan volume pembiayaan korporasi menimbulkan risiko yang terkait dengan produk, diantaranya adalah:

- a. Risiko yang timbul dari perubahan kondisi bisnis nasabah setelah pencairan pembiayaan. terdapat setidaknya tiga risiko yang dapat timbul dari perubahan kondisi bisnis nasabah setelah pencairan pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

- 1) *Over Trading*

Over trading terjadi jika ketika nasabah mengembangkan volume bisnis yang

besar dengan dukungan modal yang kecil, hal ini akan menimbulkan *cash flow*.

2) *Adverse Trading*

Adverse trading terjadi ketika nasabah mengembangkan bisnisnya dengan mengambil kebijakan melakukan pengeluaran tetap (*fixed cost*) yang besar setiap tahunnya serta bermain di pasar yang tingkat volume penjualannya tidak stabil. Perusahaan yang secara potensial berada dalam posisi yang lemah serta berisiko tinggi.

3) *Liquidity run*

Liquidity run terjadi ketika nasabah mengalami kesulitan likuiditas karena kehilangan sumber pendapatan dan peningkatan pengeluaran yang disebabkan oleh alasan yang tidak terduga. Kondisi ini tentu saja akan mempengaruhi kemampuan nasabah dalam menyelesaikan kewajibannya kepada bank. Sekalipun tidak dapat memprediksi arus likuiditas suatu perusahaan, bank dapat menaksir apakah perusahaan tersebut memiliki likuiditas yang cukup atau dapat memperoleh dana tambahan untuk

mempertahankan aliran arus kasnya seperti sedia kala.

- b. Risiko yang timbul akibat dari komitmen capital yang berlebihan

Sebuah perusahaan mungkin saja mengambil komitmen kapital yang berlebihan dan menandatangani kontrak untuk pengeluaran berskala besar. Apabila tidak mampu untuk menghargai komitmennya, bank dapat dipaksa untuk dilikuidasi. Bank maupun *supplier* pembiayaan perdagangan seringkali tidak mampu untuk mengontrol suatu pengeluaran yang berlebihan dari sebuah perusahaan. Namun demikian, bank dapat mencoba untuk memonitornya dengan melihat misalnya neraca perusahaan tersebut yang terakhir dipublikasikan, dimana komitmen pengeluaran kapital harus diungkap.

- c. Risiko yang timbul dari lemahnya analisis bank
Terdapat tiga macam risiko yang timbul dari lemahnya analisis bank, yaitu:

- 1) Analisis pembiayaan yang keliru

Analisis pembiayaan yang keliru, dalam konteks ini, terjadi bukan karena perubahan kondisi nasabah yang tidak

terduga, tetapi dikarenakan memang sejak awal nasabah yang bersangkutan berisiko tinggi. Keputusan pembiayaan bisa jadi adalah keputusan yang tidak valid. Kesalahan dalam pengambilan keputusan ini biasanya bersumber dari informasi yang tersedia. Untuk mengatasi hal ini, bank memerlukan staf yang terlatih dan berpengalaman dalam menyusun suatu pendekatan pembiayaan.

2) *Creative Accounting*

Creative accounting merupakan istilah yang digunakan untuk menggambarkan penggunaan kebijakan akuntansi perusahaan yang memberikan keterangan menyesatkan tentang suatu laporan perusahaan. Dalam kasus ini, keuntungan dapat dibuat agar terlihat lebih besar, asset terlihat lebih bernilai dan kewajiban-kewajiban dapat tersembunyi dari neraca keuangan. Penting bagi manajer pembiayaan untuk menyadari bahwa banyak perusahaan-perusahaan yang akan mengambil keuntungan dari berbagai kesempatan untuk melakukan *creative accounting*, seorang manajer harus mampu mengidentifikasi

tanda-tanda bahwa perusahaan sedang melakukannya.

3) Karakter nasabah

Terkadang nasabah dapat memperdaya bank dengan sengaja dengan sengaja menciptakan pembiayaan macet. Bank perlu waspada terhadap keuntungan ini dengan mencoba membuat keputusan berdasarkan informasi objektif tentang karakter nasabah.⁴⁸

3. Mekanisme Manajemen Risiko

Manajemen risiko merupakan serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha perusahaan.⁴⁹ Adapun mekanisme atau proses penerapan manajemen risiko antara lain:

a. Identifikasi risiko

Pelaksanaan proses identifikasi risiko sekurang-kurangnya dilakukan dengan analisis

⁴⁸ Adiwarman A.Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan...*h. 271.

⁴⁹ Veithzal Rivai dan Rifki Ismal, *Islamic Risk Management For Islamic Banking...*h. 63

terhadap karakteristik risiko yang melekat pada suatu lembaga keuangan.

b. Pengukuran risiko

Dalam rangka melaksanakan pengukuran risiko, lembaga keuangan wajib sekurang-kurangnya melakukan evaluasi secara berkala terhadap kesesuaian asumsi, sumber data, dan prosedur yang digunakan untuk mengukur risiko serta penyempurnaan terhadap sistem pengukuran risiko apabila terdapat perubahan kegiatan usaha lembaga keuangan, produk, transaksi.

c. Pemantauan risiko

Lembaga keuangan harus memiliki sistem dan prosedur pemantauan yang mencakup pemantauan terhadap besarnya eksposur risiko, toleransi risiko, kepatuhan limit internal, dan hasil *stress testing* atau konsistensi pelaksanaan dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan.

d. Pengendalian risiko

Lembaga keuangan harus memiliki sistem pengendalian risiko yang memadai dengan

mengacu pada kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan.⁵⁰

G. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang di dalam pelaksanaannya belum mencapai atau memenuhi target yang diinginkan oleh pihak bank, dimana nasabah mengalami kesulitan di dalam penyelesaian kewajiban-kewajibannya dalam bentuk pembayaran pokok pinjaman.⁵¹ Pembiayaan bermasalah pada mulanya selalu diawali dengan terjadinya “*wanprestasi*” (ingkar janji atau cedera janji), yaitu suatu keadaan di mana debitur tidak mau dan tidak mampu memenuhi janji-janji yang telah dibuatnya sebagaimana tertera dalam perjanjian pembiayaan, penyebab debitur wanprestasi juga bisa disebabkan oleh pihak bank atau lembaga keuangan syariah karena membuat syarat perjanjian pembiayaan yang sangat memberatkan pihak debitur.⁵²

Sebagian besar pembiayaan bermasalah tidak muncul secara tiba-tiba. Banyak gejala yang

⁵⁰ Veithzal Rivai dan Rifki Ismal, *Islamic Risk Management For Islamic Banking*...h. 47

⁵¹ Veithzal Rivai, et. al., *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*...h. 237

⁵² Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*... h. 206

tidak menguntungkan yang menjurus kepada pembiayaan bermasalah, sebenarnya telah bermunculan jauh sebelum kasus itu sendiri muncul dipermukaan. Bilamana gejala tersebut dapat dideteksi dengan tepat dan dapat ditangani secara professional sedini mungkin, ada harapan pembiayaan yang bersangkutan dapat diselamatkan. Gejala-gejala yang muncul sebagai tanda akan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah:

- a. Terdapat tunggakan dan mengajukan perpanjangan.⁵³
- b. Penyimpangan dari berbagai ketentuan dalam perjanjian pembiayaan.
- c. Penurunan kondisi keuangan perusahaan.
- d. Frekuensi pergantian pimpinan dan tenaga inti.
- e. Penyajian bahan masukan secara tidak benar.
- f. Menurunnya sikap kooperatif debitur.
- g. Penurunan nilai jaminan yang disediakan.
- h. Problem keuangan atau pribadi.⁵⁴

2. Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Penyebab pembiayaan bermasalah adalah karena kesulitan-kesulitan keuangan yang dihadapi nasabah.

⁵³ Veithzal Rivai, et. al., *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik...*h. 240

⁵⁴ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia...*h. 208

Penyebab kesulitan keuangan perusahaan nasabah dapat kita bagi dalam faktor internal dan faktor eksternal.⁵⁵

a. Faktor internal

Adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, permodalan yang tidak cukup.⁵⁶

b. Faktor eksternal

Akibat perubahan pada *external environment* diidentifikasi penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah, seperti perubahan-perubahan *political* dan *legal environment*, *deregulasi sektor real*, *financial* dan *economi* menimbulkan pengaruh yang merugikan kepada seorang debitur. Perubahan tersebut merupakan tantangan terus-menerus yang dihadapi oleh pemilik dan pengelola perusahaan. Pengelolaan suatu usaha akan sukses apabila dapat mengantisipasi perubahan dan

⁵⁵ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia...*h. 219

⁵⁶ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah...*h. 222

cukup fleksibel dalam mengelola usahanya. *Problem loan* akan timbul oleh *external environment*. Sebagai akibat dari gagalnya pengelola dengan tepat mengantisipasi dan menyesuaikan diri dengan perubahan tersebut, seperti: kondisi perekonomian, perubahan-perubahan peraturan, dan bencana alam.⁵⁷

3. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Lembaga keuangan syariah memberikan pembiayaan berharap bahwa pembiayaan tersebut dapat berjalan dengan lancar, akan tetapi dalam proses pembiayaan dapat terjadi permasalahan yang timbul nasabah mengalami kesulitan dalam pembayaran yang berakibat kerugian lembaga keuangan syariah. Melihat dampak yang sedemikian besar terhadap pembiayaan bermasalah, maka hal tersebut harus segera ditangani. hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penanganan pembiayaan bermasalah adalah:

- a. Keinginan debitur untuk menyelesaikan kewajiban.
- b. Tingkat kerjasama dan keterbukaan debitur.
- c. Kemampuan manajemennya.
- d. Kemampuan finansial debitur.
- e. Sumber pengembalian pinjaman.
- f. Prospek usaha debitur.
- g. Mudah tidaknya menjual jaminan.

⁵⁷ Veithzal Rivai, et. al., *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik...*h. 239

- h. Kelengkapan dokumentasi jaminan.
- i. Ada tidaknya tambahan jaminan baru.
- j. Sengketa tidaknya jaminan.
- k. Ada tidaknya sumber pembayaran dari usaha lain.⁵⁸

Di dalam mengatasi pembiayaan bermasalah, perlunya lembaga keuangan syariah memberikan keringanan terhadap nasabah yang mengalami kesulitan pembayaran angsuran, Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam Al-Qur'an, surat Al-Baqarah (2) ayat 280.

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ
 إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya:

“Dan jika (orang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui. (Q.S Al-Baqarah ayat 280)”

Dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, bank atau lembaga keuangan syariah memutuskan untuk melakukan tindakan penyelamatan, maka pilihan tindakan yang dapat diambil adalah sebagai berikut.⁵⁹

⁵⁸ Badriyah Harun, *Penyelesaian Sengketa Kredit Bermasalah...* h. 117

⁵⁹ Thomas Suyatno, et. al., *Dasar-Dasar Perkreditan*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1995, h. 202

a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*)

Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.⁶⁰ Tindakan *rescheduling* dapat diberikan kepada debitur yang masih menunjukkan iktikad baik untuk melunasi kewajibannya.

Faktor-faktor yang mendukung diberikannya tindakan *rescheduling* yaitu pemasaran dari pihak debitur masih baik, yang dihasilkan oleh mesin atau proses produksi yang masih berjalan normal. Dari sisi manajemen, usaha debitur dikelola oleh tenaga yang professional dan cukup terampil. Bahan baku untuk keperluan produksi debitur cukup tersedia di pasar, sedangkan proses produksinya menggunakan teknologi memadai (tidak using atau belum *out of date*), tindakan *rescheduling* dilakukan karena terjadi kelebihan pembiayaan terhadap objek kredit (*over finance*).⁶¹

⁶⁰ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia...*h. 221

⁶¹ Badriyah Harun, *Penyelesaian Sengketa Kredit Bermasalah...*h.

b. Persyaratan kembali (*reconditioning*)

Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada lembaga keuangan syariah, antara lain meliputi:

- 1) Perubahan jadwal pembayaran.
- 2) Perubahan jumlah angsuran.
- 3) Perubahan jangka waktu.
- 4) Perubahan nisbah dalam pembiayaan *mudarabah* atau *musharakah*.
- 5) Perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan *mudarabah* atau *musharakah* dan atau
- 6) Pemberian potongan.⁶²

c. Penataan kembali (*restructuring*)

Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi:

- 1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank.
- 2) Konversi akad pembiayaan.
- 3) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah,

⁶² A. Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah...*h.449

yang dapat disertai *rescheduling* atau *reconditioning*.⁶³

d. Melalui Jaminan (eksekusi jaminan)

Eksekusi jaminan adalah penjualan barang jaminan yang diberikan debitur karena debitur tidak mampu membayar kewajibannya.

e. *Write off*

Write off terbagi menjadi dua klasifikasi, antara lain:

- 1) Hapus buku yaitu penghapusbukuan seluruh pembiayaan mitra yang sudah tergolong macet, akan tetapi masih akan tetap ditagih.
- 2) Hapus tagih yaitu penghapusbukuan dan penghapustagihan seluruh pembiayaan mitra yang macet.

⁶³ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia...*h. 222

BAB III
MANAJEMEN PEMBIAYAAN DI KSPPS MARHAMAH
WONOSOBO

A. Gambaran Umum KSPPS Marhamah Wonosobo

1. Sejarah KSPPS Marhamah Wonosobo

Gagasan untuk mendirikan Koperasi/BMT muncul setelah mengikuti Pelatihan Pengembangan Lembaga Keuangan Syariah yang diselenggarakan pada bulan April 1995 oleh Koperasi Tamzis. Gagasan ini kemudian lebih dipertegas lagi setelah mengikuti Pelatihan Nasional Katalis BMT pada tanggal 22-24 Juli 1997 di Pusat Pelatihan Koperasi Jakarta yang diselenggarakan oleh P3UK dan Dep. PELMAS ICMI Pusat. Berbekal hasil pelatihan tersebut maka dibentuklah sebuah Tim “Persiapan Pendirian BMT” guna mempersiapkan segala sesuatunya. Pada tanggal 1 Oktober 1995, Tim tersebut berhasil menyelenggarakan Rapat Pembentukan BMT, pada tanggal 16 Oktober 1995, sebuah Lembaga Keuangan Syariah, yang kemudian lebih dikenal dengan nama BMT Marhamah (sekarang KSPPS Marhamah) mulai beroperasi. Walaupun modal yang terhimpun pada waktu itu masih sangat minim, yakni hanya Rp. 875.000,- namun dengan kerja keras dan usaha yang sungguh-sungguh, modal/asset tersebut dapat terus ditingkatkan. Saat ini, BMT

Marhamah telah memiliki asset diangka milyaran rupiah dengan jaringan 16 kantor cabang.¹

2. Visi dan Misi

Adapun visi dan misi KSPPS Marhamah Wonosobo sebagai berikut:

a. Visi

Terbangunnya keluarga sakinah, yang maju secara ekonomi dengan pengelolaan keuangan secara syariah.

b. Misi

1. Memfasilitasi berbagai kegiatan yang mendorong terwujudnya keluargasakinah.
2. Meningkatkan kualitas perekonomian keluarga sakinah dengan bertransaksi secara syariah.
3. Memfasilitasi pengembangan ekonomi mikro berbasis keluarga sakinah melalui pembiayaan modal kerja dan investasi.
4. Menyusun dan melaksanakan program pemberdayaan ekonomi dan sosial secara integral dan komprehensif menuju terwujudnya keluarga sakinah yang kuat secara ekonomi.²

¹ Profil KSPPS Marhamah Wonosobo

² Brosur-brosur KSPPS Marhamah Wonosobo

3. Identitas KSPPS Marhamah Wonosobo

Data Organisasi :

1. Legalitas : Koperasi Simpan Pinjam
Pembiayaan Syariah (KSPPS)
Marhamah.
2. Nama Direktur : Nur Basuki, S.Ag.
3. Nama Pengurus
Ketua : Nur Basuki
Sekretaris : Taufiq Rujianto
Bendahara : Lilik Silowati
4. Pengawas
Koordinator Pengawas : Ngadjidjo, S.Pd
Anggota Pengawas : Taat Sumanto Fatah Yasin
5. Dewan Syari'ah : Drs.Soeparyo, M. Ag, Drs.
Ngatmin
Surobudin
6. Alamat : Jl. T. Jogonegoro KM, 0,5.
Wonosobo Telp. (0286) 321556,
Fax (0286) 324716
7. Tanggal Berdiri : 16 Oktober 1995
8. Nomor Badan Hukum : 13825/BH/KWK.11/III/1998
Pembaharuan : 01/PAD/XIV/XII/2015
9. SIUP/TDUP : 503/33-84/PB/X/2008
10. Ijin Tempat Usaha : 503/407/HO/2013
11. TDP : 29000391

12. PWP : 1.820.921.3-533
13. Web/Email : www.bmtmarhamah.com/
marhamahbmt@yahoo.com
14. Organisasi Induk BMT : - Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil
- (PINBUK)
- (KOFESMID).
- Koperasi FES Mitra DD Republika
 - PBMT Indonesia.
 - Inkopsyah BMT.
 - Asosiasi BMT Seluruh Indonesia (ASBINDO).
15. Penghargaan : - Koperasi Berkinerja Terbaik 2012 dari Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Tengah.
- Koperasi Unggulan Indonesia dari DEKOPIN.
 - Islamic Microfinance Standart 2013 dari Karim Business Consulting, PBMT Indonesia.

B. Manajemen Pembiayaan di KSPPS Marhamah Wonosobo

1. Ruang Lingkup Kegiatan

- a. Kegiatan Bisnis
 1. Menghimpun dana-dana komersial berupa simpanan/tabungan maupun sumber dana lain yang sah dan halal.
 2. Memberikan pembiayaan kepada anggotanya sesuai dengan penilaian kelayakan usahanya.
 3. Mengelola usaha tersebut secara professional sehingga menguntungkan dan dapat dipertanggung jawabkan.
- b. Kegiatan sosial
 1. Menghimpun zakat, infaq/shadaqah, wakaf, hibah dan dana-dana sosial lainnya.
 2. Menyalurkan dana sosial tersebut kepada yang berhak menerima (*mustahik*) sesuai amanah.
 3. Mengelola usaha tersebut secara professional sehingga memberikan manfaat yang optimal kepada *mustahik* dan menjadi modal dakwah Islam.
 4. Program-program sosial: kegiatan tanggap bencana, kegiatan bantuan langsung dhuafa (balada), kegiatan bantuan layanan kesehatan, kegiatan beasiswa pendidikan (bidik), ambulance dhuafa, bantuan motor da'i, kegiatan wakaf Qur'an, kegiatan gebyar

paket ramadhan dan kegiatan pemberdayaan ekonomi.³

2. Produk-produk KSPSS Marhamah Wonosobo

a. Produk-produk Simpanan:

1. Simpanan Anggota

Merupakan persyaratan awal bagi masyarakat yang ingin mendapatkan layanan dan manfaat dari KSPSS Marhamah.

Persyaratannya adalah :

- a) Mengisi formulir keanggotaan
- b) Menyerahkan foto copy KTP/SIM
- c) Setoran simpanan pokok Rp. 10.000,-

2. Simpanan Ummat

Simpanan ummat diperuntukkan bagi perorangan atau lembaga yang dapat disetor dan diambil sewaktu-waktu pada jam kerja dengan persyaratan yang mudah dan bagi hasil yang menguntungkan serta tanpa biaya operasional.

Persyaratannya adalah:

- a) Mengisi formulir pembukaan rekening dilampiri foto copy KTP/SIM

³ Profil KSPSS Marhamah Wonosobo

- b) Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 10.000,-
 - c) Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-
 - d) Setoran dan penarikan dapat dilakukan setiap waktu pada jam kerja.
 - e) Bagi hasil diberikan pada akhir bulan dan langsung dikreditkan pada rekening simpanan dengan nisbah bagi hasil KSPPS : penyimpan = 78 : 22, setara 0,48 %.
3. Simpanan Ukhuwah

Simpanan ukhuwah diperuntukkan bagi lembaga/ instansi/ perusahaan/ dan yang sejenisnya dengan imbalan porsi bagi hasil yang ditingkatkan.

Persyaratannya adalah:

- a) Mengisi formulir pembukaan rekening dilampiri foto copy KTP/SIM
- b) Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 1.000.000,-
- c) Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-
- d) Setoran dan penarikan dapat dilakukan setiap waktu pada jam kerja.
- e) Bagi hasil diberikan pada akhir bulan dan langsung dikreditkan pada rekening simpanan dengan nisbah bagi hasil KSPPS : penyimpan = 75:25, setara 0,4174 %.

4. Simpanan Ukhuwah Pendidikan

Simpanan Ukhuwah Pendidikan diperuntukkan khusus bagi sekolah yang merupakan dana akumulasi setoran simpanan murid-murid. Yang dikoordinasi oleh Guru/wali kelas.

Persyaratannya adalah:

- a. Mengisi formulir pembukaan rekening dilampiri foto copy KTP/SIM
- b. Rekening atas nama Sekolah QQ Guru pengampu
- c. Setoran pembukaan rekening minimal Rp. 100.000,-
- d. Setoran selanjutnya minimal Rp.10.000,-
- e. Setoran dapat dilakukan setiap waktu pada jam kerja dan penarikan dilakukan berkala sesuai aturan/akad yang berlaku.
- f. Bagi hasil diberikan pada akhir bulan dan langsung dikreditkan pada rekening simpanan dengan nisabah bagi hasil KSPPS : penyimpan = 75 : 25, setara 0,4174%.
- g. Bagi hasil bisa dipergunakan untuk operasional sekolah dan bonus bagi guru pengampu.

5. Simpanan Ukhuwah Sinergis

Simpanan ukhuwah sinergis diperuntukkan khusus Lembaga Keuangan lain (BMT) dan lembaga potensial

yang mempunyai dana besar dengan imbalan porsi bag hasil yang lebih ditingkatkan.

Persyaratannya adalah:

- a. Mengisi formulir pembukuan rekening dilampiri foto copy KTP/SIM
 - b. Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 1.000.000,-
 - c. Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-
 - d. Saldo menggendap Rp. 50.000.000,-
 - e. Setoran dan penarikan dapat dilakukan setiap waktu pada jam kerja.
 - f. Bagi hasil diberikan pada akhir bulan dan langsung dikreditkan pada rekening simpanan dengan nisbah bagi hasil KSPPS : penyimpanan = 50 : 50, setara 0,8347 %.
6. Simpanan Berjangka

Simpanan berjangka diperuntukkan bagi perseorangan atau lembaga yang ingin berinvestasi dengan jangka waktu tertentu dengan porsi bagi hasil yang kompetitif.

Persyaratannya adalah:

- a. Mengisi formulir pembukaan rekening dilampiri foto copy KTP/SIM
- b. Jangka waktu: 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.
- c. Setoran minimal Rp. 1.000.000,-

- d. Bagi hasil diberikan bulanan pada tiap tanggal pembukaan rekening dan langsung dikreditkan pada rekening simpanan lain yang ditunjuk atau diambil tunai.
- e. Bagi hasil simpanan berjangka diterimakan bersih tanpa ada biaya operasional.
- f. Nisbah bagi hasil KSPPS : penyimpan:
 - Jangka waktu 3 bulan: 45 : 55 setara 0,9182%
 - Jangka waktu 6 bulan: 40 : 60 setara 1,0017%
 - Jangka waktu 12 bulan: 35 : 65 setara 1,0851%

7. Simpanan Masa Depan (SIMAPAN)

Simpanan masa depan diperuntukkan bagi perorangan maupun lembaga yang merupakan persiapan dana jangka panjang seperti untuk keperluan pendidikan, pensiun, haji, pesangon karyawan bagi perusahaan dan lain-lain dengan pilihan jangka waktu 5 s/d 9 tahun, 10 s/d 19 tahun dan 20 s/d 30 tahun dengan imbalan porsi bagi hasil yang ditingkatkan.

Persyaratannya adalah:

- a. Mengisi formulir pembukaan rekening dilampiri foto copy KTP/SIM dan kartu keluarga.
- b. Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 20.000,- atau sesuai akad.

- c. Setoran dapat dilakukan tiap bulan atau disetor didepan akumulasi triwulan, semesteran atau tahunan.
- d. Penarikan dilakukan setelah jatuh tempo, dan apabila anggota meninggal dunia maka total simpanan (pokok dan bagi hasil) diberikan secara utuh.
- e. Penarikan sebelum jatuh tempo maka diberlakukan konversi bagi hasil.⁴

b. Produk-produk Pembiayaan:

1. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

2. Pembiayaan *Mudharabah*

Mudharabah adalah akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama yang *menyediakan* seluruh modal (KSPPS) dan pihak kedua yang bertindak selaku pengelola (anggota). Keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.⁵

⁴ Modul Orientasi KSPPS Marhamah Wonosobo

⁵ Brosur-brosur KSPPS Marhamah Wonosobo

3. Pembiayaan *Multijasa*

Multijasa adalah pembiayaan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Syariah kepada anggota (anggota KSPPS) dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa, (seperti: pendidikan, kesehatan, perhelatan pernikahan, dsb.)

4. Pembiayaan *Rahn*

Pembiayaan *rahn* yang berlaku di KSPPS Marhamah adalah pembiayaan dengan akad *rahn tasjily*. *Rahn tasjily* adalah jaminan dalam bentuk barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan (pemanfaatan) *rahin* (anggota) dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada *murtahin* (KSPPS Marhamah)⁶

5. Pembiayaan *Ijarah*

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli. Namun, perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya barang, maka pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa. Pada akhir masa sewa, KSPPS dapat saja *menjual* barang yang disewakan kepada *nasabah*. Karena itu dalam prinsip syari'ah

⁶Brosur-brosur KSPPS Marhamah Wonosobo

dikenal *ijarah muntahhiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

6. Pembiayaan *Qardh*

Qardh adalah pinjaman uang tanpa pemberian jasa/*mark-up*/bagi hasil saat mengembalikannya. Aplikasi *qardh* dalam KSPPS biasanya dalam pembiayaan:

- a. Sebagai pembiayaan talangan kepada anggota yang terkena musibah (biaya pengobatan, biaya pemakaman, dll).
- b. Sebagai pembiayaan kepada pengusaha kecil, dimana menurut perhitungan KSPPS akan memberatkan si pengusaha bila diberikan pembiayaan dengan skema jual beli, *ijarah* atau bagi hasil.⁷

3. Sistem dan Prosedur Pembiayaan di KSPPS Marhamah Wonosobo

a.. Sistem

Syarat dan Ketentuan pembiayaan

Syarat administrasi pembiayaan, antara lain:

1. Mengisi formulir permohonan pembiayaan.

⁷ Profil KSPPS Marhamah Wonosobo.

2. Fotocopy KTP suami-istri yang masih berlaku.
3. Fotocopy Kartu Keluarga, fotocopy surat nikah.
4. Fotocopy jaminan (SHM, IMB, SPPT/ BPKB, STNK).
5. Rekening listrik, PDAM dan struk gaji.
6. Surat pernyataan pasangan pasangan/orang tua.
7. Surat pernyataan pemilik jaminan⁸

Ketentuan umum pembiayaan:

1. Harus menjadi anggota KSPPS Marhamah.
2. Sehat jasmani, rohani, dan mempunyai kecakapan melakukan perbuatan hukum serta tidak berada dibawah pengampunan.
3. Berusia minimal 21 tahun atau telah menikah dan maksimal berusia 60 tahun.
4. Mempunyai penghasilan tetap dan kemampuan mengangsur.
5. Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (KSPPS dan anggota).
6. Calon nasabah mempunyai usaha yang sudah berjalan 1 tahun.
7. Biaya operasional dibebankan kepada anggota.

⁸ Brosur-brosur KSPPS Marhamah Wonosobo.

**b. Prosedur Pembiayaan di KSPPS Marhamah Cabang
Leksono Wonosobo⁹**

1. Calon nasabah pembiayaan datang langsung ke kantor atau melalui *account officer*, calon nasabah pembiayaan mendaftarkan diri untuk mengajukan pembiayaan.
2. *Customer service* memberikan formulir permohonan pembiayaan kepada calon nasabah pembiayaan, yang di dalamnya tertera:
 - a) Data diri pemohon
 - b) Data alamat pemohon
 - c) Data pengajuan
3. Calon nasabah pembiayaan dibantu oleh *customer service* mengisi formulir permohonan pembiayaan dan sudah ditandatangani.
4. *Customer service* mencatat permohonan pembiayaan dalam buku register permohonan pembiayaan berdasarkan urutan tanggal pengajuan dan memberi nomor register pada formulir permohonan pembiayaan tersebut.

⁹ Wawancara dengan Mbak Anisa Rahmawati selaku *Customer Service*, Tanggal 12 Februari 2018, jam 13.33, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo

5. Customer *service* menyerahkan data calon nasabah pembiayaan kepada *account officer*, selanjutnya *account officer* mengecek list pengajuan pembiayaan, apakah nasabah sudah pernah mengajukan permohonan pembiayaan di KSSPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo, apabila sudah pernah mengajukan pembiayaan dan terdapat data nasabah tersebut oleh *account officer* akan di printkan angsuran pembiayaan sebelumnya lancar atau tidak lancar.
6. Selanjutnya, *account officer* melakukan *survey* kepada calon anggota pembiayaan, di dalam proses *survey* akan dilakukan analisis pembiayaan, untuk mengetahui kondisi calon nasabah pembiayaan. Di KSSPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo menggunakan analisis 5C untuk menilai (*character, capital, collateral, capacity, condition*), dan menggunakan analisis 4P untuk mengetahui kondisi calon nasabah pembiayaan dan rencana pembiayaan, meliputi (*personality, porphuse, prospect, payment*).
7. Berkas calon nasabah pembiayaan dan hasil *survey* diserahkan kepada manager cabang, selanjutnya diadakan rapat komite.
8. Apabila hasil keputusan rapat komite bahwa pengajuan pembiayaan calon nasabah dinyatakan tidak layak, maka pihak KSSPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo

akan memberitahukan secara tertulis mengenai pengajuan pembiayaan calon nasabah yang tidak dapat dikabulkan.

9. Apabila pengajuan pembiayaan disetujui dan formulir pengajuan pembiayaan sudah ditandatangani komite, maka *costumer service* akan menjadwalkan pencairan pembiayaan atau realisasi, dan akan memberitahukan kepada calon anggota pembiayaan, bahwa permohonan pembiayaan telah disetujui yang di dalamnya meliputi detail plafon pembiayaan, bagi hasil serta angsuran yang harus dibayarkan, dan memberitahukan jadwal realisasi. Pemberitahuan disampaikan *costumer service* melalui telepon.
10. Setelah itu, dilanjutkan akad pembiayaan antara KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo dengan calon nasabah pembiayaan dan dilakukan pencairan pembiayaan di bagian teller.
11. Pemantauan setelah pencairan.

4. Pembiayaan Bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo

KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo merupakan lembaga keuangan syariah yang berkembang pesat dari segi perkembangan keuangan dan sudah memiliki nasabah yang cukup tinggi. Masyarakat percaya terhadap pelayanan KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo

sehingga masyarakat mempercayakan uangnya untuk di kelola KSPPS. Selain itu, KSPPS Marhamah juga memberikan pinjaman terhadap nasabah yang membutuhkan dana. Namun, di dalam perkembangannya KSPPS Marhamah Cabang Leksono juga tidak luput dari berbagai permasalahan, salah satunya pembiayaan bermasalah yang disebabkan karena kelalaian nasabah dalam memenuhi kewajibannya. Dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo tergantung berat ringannya permasalahan yang dihadapi, serta sebab-sebab terjadinya kemacetan. Adapun yang dilakukan KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo dengan melihat seberapa nasabah tidak mengangsur pembiayaannya, proses penanganan pembiayaan bermasalah KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo dilakukan sesuai kolektibilitas pembiayaan, yaitu:¹⁰

1) Pembiayaan lancar (col 1)

Pembiayaan lancar, yaitu pembiayaan yang masa angsuran tidak memiliki tunggakan sama sekali (baik tunggakan angsuran pokok, ujroh atau bagi hasil).

Penanganan pembiayaan lancar, antara lain:

- a. Monitoring usaha, stock, proyek dll.
- b. Pengelolaan *account* dan pembinaan debitur.

¹⁰ Modul Orientasi KSPPS Marhamah Wonosobo

c. Pelaksana *account officer*

2) Pembiayaan potensial bermasalah (col 1A)

Pembiayaan potensial bermasalah, yaitu nasabah yang tidak membayar angsuran (baik pokok maupun jasa) selama kurang atau sama dengan 1 bulan.

Penanganan pembiayaan potensial bermasalah, antara lain:

- a. Pembinaan debitur
- b. Buat surat teguran atau pemberitahuan
- c. Upaya prefentif penanganan (*rescheduling, restructure, reconditioning*).
- d. Pelaksana *account officer*.

3) Pembiayaan kurang lancar (col 2)

Pembiayaan kurang lancar, yaitu nasabah yang tidak membayar angsuran (baik angsuran pokok maupun jasa) selama 2 sampai dengan 4 bulan.

Penanganan pembiayaan kurang lancar, antara lain:

- a. Buat surat teguran atau pemberitahuan.
- b. Kunjungan lapangan dan *collecting*.
- c. Upaya penyehatan (*rescheduling, restructure, reconditioning*).
- d. Pelaksana *account officer*.

4) Pembiayaan diragukan dan macet (col 3 & col 4)

Pembiayaan diragukan, yaitu nasabah yang tidak melakukan pembayaran angsuran Selama 5 bulan sampai dengan 1 tahun.

Pembiayaan macet, yaitu nasabah yang tidak melakukan pembayaran angsuran selama 1 tahun ke atas.

Penanganan pembiayaan diragukan & macet, antara lain:

- a. Surat penyerahan *account* ke remedial
- b. Surat pemberitahuan ke debitur tentang pengelolaan *account* oleh bagian remedial.
- c. Pelaksana *account officer*.

BAB IV
PERAN DAN STRATEGI ACCOUNT OFFICER
DALAM MENGATASI PEMBIAYAAN BERMASALAH
DI KSPPS MARHAMAH CABANG LEKSONO WONOSOBO

A. PERAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM MENGATASI PEMBIAYAAN BERMASALAH

1. PERAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM MANAJEMEN PEMBIAYAAN

Kegiatan utama KSPPS yaitu penghimpunan dan penyaluran dana dari masyarakat, kegiatan penyaluran dana ini sangat membantu masyarakat sekitar yang membutuhkan dana untuk penambahan modal usaha. Selain itu, penyaluran pembiayaan bertujuan untuk memaksimalkan pendapatan KSPPS.

Sebagai upaya memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, dalam aktivitas pembiayaan, KSPPS Marhamah Cabang Leksono menganut azas syari'ah, yakni dapat berupa bagi hasil, keuntungan dan manajemen. Pengelolaan pembiayaan yang baik akan menghasilkan keuntungan bagi lembaga. Maka manajemen KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan, antara lain:

a. Aman

Yakni keyakinan bahwa dana yang telah di lempar dapat di tarik kembali sesuai kesepakatan.

b. Lancar

Yaitu dana yang dilemparkan oleh KSPPS Marhamah Cabang Leksono bisa berputar dengan lancar dan nasabah dapat mengembalikan dana tersebut dengan cepat. Karena semakin cepat dan lancar perputaran dananya, maka pengembangan KSPPS Marhamah Cabang Leksono semakin baik.

b. Menguntungkan

Yaitu perhitungan dan proyeksi yang tepat, guna memastikan bahwa dana yang di lempar akan menghasilkan pendapatan.¹

Adapun tahapan-tahapan manajemen proses pembiayaan, sebagai berikut:²

¹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Perss, 2004, h. 164

² Modul Orientasi KSPPS Marhamah Wonosobo

Gambar 4.1 Skema manajemen proses pembiayaan:

MANAGEMENT PROSES PEMBIAYAAN (ADMINISTRASI &

1. Inisiasi

Terdapat dua cara yang dilakukan oleh bagian pembiayaan untuk memperoleh calon nasabah penerima pembiayaan, yaitu yang pertama, calon nasabah pembiayaan datang langsung ke kantor untuk mendapatkan pelayanan dan jasa dan yang kedua, tindakan menjemput bola dimana *account officer* mendatangi usaha atau rumah calon nasabah pembiayaan. Dalam hal ini peran *account officer* sangat penting, *account officer* harus proaktif dalam mencari nasabah pembiayaan yang sesuai dengan kriteria. Untuk menilai calon nasabah pembiayaan yang layak untuk di biayai atau tidak. KSPPS Marhamah Leksono melakukan analisis 5C dan 4P, yaitu:

Analisis 5C antara lain:

1) *Character* (Akhlak)

Untuk menilai *character* calon nasabah *account officer* akan menanyakan kepada lingkungan sekitar tempat tinggal calon nasabah, bagaimana *character* calon nasabah, dan bertanya semisal mempunyai tanggungan dari lembaga lain atau di perbankan lain, bagaimana daftar angsurannya, dan apabila yang mengajukan pembiayaan nasabah lama

maka akan di lihat di riwayat pembiayaan nasabah tersebut.³

2) *Capital* (Permodalan)

Penilaian *capital* untuk mengetahui permodalan, sumber modal dan penggunaan modal. Di dalam menilai *capital* juga dapat di lihat dari pekerjaan calon nasabah tersebut apabila pegawai negeri di lihat dari struk gajinya, kalau calon nasabah seorang pedagang maka dapat di lihat dari perputaran asset, sehingga dapat diketahui jumlah biaya yang harus diberikan terhadap calon nasabah tersebut.

3) *Collateral* (Jaminan)

Untuk penilaian jaminan langsung dilakukan *survey*, apabila sertifikat di cek langsung, di foto rumahnya, bangunan atau tegal, kalau jaminan berupa kendaraan roda dua atau roda empat juga di foto dan *cross cek*.

4) *Capacity* (Kemampuan)

Penilaian *capacity* dapat di lihat dari penghasilan calon nasabah dan calon nasabah akan di tanya *account officer* kemampuan untuk mengangsur maksimal di angka berapa sehingga calon nasabah

³ Wawancara dengan Bapak Muh. Muajib selaku *Account Officer*, Tanggal 13 Februari 2018, jam 14. 50, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo

tersebut dapat mengukur kemampuan membayar angsuran.⁴ Sebagai contoh penilaian kemampuan nasabah yang di lihat dari pengasilan calon nasabah

Misalnya calon nasabah seorang karyawan dan istrinya membuka toko di rumah, mungkin untuk kebutuhan sehari-hari bisa di ambilkan dari penghasilan istri di rumah, dan untuk keperluan lain bisa di ambilkan dari penghasilan suami, nanti di potong dari kebutuhan rumah tangga, di potong dari biaya usaha, di potong dari biaya listrik dan biaya sekolah, nanti bisa ketemu sisa dari dana pengasilan mereka, misal angsuran pinjaman di KSPPS Marhamah Cabang Leksono sebesar Rp. 300.000,00, dari penghasilan suami istri tersebut di gabungkan masih sisa Rp. 500.000,00, maka calon nasabah tersebut memiliki kemampuan untuk membayar angsuran.⁵

5) *Condition* (Keadaan)

Penilaian kondisi calon nasabah dapat di lihat dari kondisi bangunan rumah, kemampuan angsuran, jumlah asset, dan yang paling terpenting kalau calon nasabah tersebut memiliki pembiayaan di tempat lain akan di *cross cekBI Cheking*, apabila nasabah tersebut tidak memiliki

⁴ Wawancara dengan Bapak Nur Hariyadi selaku Manager Cabang

⁵ Wawancara dengan Bapak Jauhar Kholis selaku *Account Officer*, Tanggal 15 Februari 2018, jam 09.20, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo

pembiayaan di tempat lain maka akan ditanya ingin angsuran seperti apa.⁶

Analisis 4P, antara lain:

1) *Personality* (Akhlak calon penerima pembiayaan)

Penilaian *personality* yang dilakukan berdasarkan pada sisi kepribadian calon nasabah pembiayaan itu sendiri. Dapat di lihat dari sejauh mana *account officer* mengenal calon nasabah. Kalaupun *account officer* belum begitu mengenal *character* calon nasabah dapat diketahui dengan bertanya di lingkungan sekitar calon nasabah tinggal, lingkungan calon nasabah bekerja, di lingkungan keluarga calon nasabah. Di antara lingkungan tersebut salah satunya dapat di jadikan informasi.⁷ Dapat juga di lihat dari bahasa atau tutur kata calon nasabah, ibadah calon nasabah di lingkungan tempat tinggalnya akan kelihatan saat *account officer* melakukan *survey*.⁸

2) *Porphuse* (Kegunaan pembiayaan diajukan)

Dalam menilai kegunaan pembiayaan diajukan *account officer* akan menanyakan langsung

⁶ Wawancara dengan Bapak Nur Hariyadi selaku Manager Cabang

⁷ Wawancara dengan Bapak Jauhar Kholis selaku *Account Officer*

⁸ Wawancara dengan Bapak Muh. Muajib selaku *Account Officer*

kepada nasabah, pada umumnya kegunaan pengajuan pembiayaan biasanya digunakan untuk usaha, hajatan, ada juga yang di gunakan untuk membeli kendaraan atau rumah.⁹ Di KSPPS Marhamah Cabang Leksono pembiayaan banyak kegunaannya terdapat pembiayaan untuk modal dan pembiayaan multifungsi seperti *ijarah* nanti bisa untuk membiayai kebutuhan sekolah, kebutuhan rumah sakit dll.¹⁰

- 3) *Prospect* (Harapan keuntungan atas proyek yang dibiayai)

Pada usaha produktif dapat di lihat dari apakah usaha calon nasabah tersebut mengalami kemajuan atau tidak, kalau dari awal usaha calon nasabah tidak mengalami kemajuan maka tidak dapat dilanjut proses pembiayaan, apabila mengalami kemajuan atau *prospect* akan dilakukan analisa dari catatan-catatan usaha untuk mengetahui informasi usaha tersebut¹¹. Harapan dari pembiayaan yang diberikan oleh KSPPS Marhamah Cabang Leksono

⁹ Wawancara dengan Bapak Wahyu Hidayat selaku *Account Officer*, Tanggal 13 Februari 2018, jam 14.22, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Jauhar Kholis selaku *Account Officer*

¹¹ Wawancara dengan Bapak Nur Hariyadi selaku Manager Cabang

dapat berguna bagi nasabah, pembiayaannya lancar, usaha nasabah dapat berkembang.¹²

- 4) *Payment* (Darimana dan bagaimana pengembalian pembiayaan dilakukan)

Dalam penilaian *payment* pihak KSPPS Marhamah Cabang Leksono melakukan *survey* terhadap kepemilikan harta dari calon nasabah pembiayaan dan penghasilan tambahan selain dari usaha yang dijalankan. Hal ini dilakukan guna untuk melihat seberapa besar kemampuan nasabah dalam dalam pengembalian pinjaman kelak, semakin banyak pendapatan yang dihasilkan dari usaha yang dijalankan nasabah maka semakin baik pengembalian pinjaman.

Di KSPPS Marhamah Cabang Leksono pengembalian pembiayaan ada dua cara, yaitu yang pertama sistem bulanan atau angsuran maksimal jangka waktu 3 tahun atau 36 bulan, dan yang kedua dengan sistem tempo maksimal 6 bulan, yang dimaksud dengan sistem tempo yaitu ketika dana pembiayaan masih di pakai oleh nasabah berarti pengembalian pembiayaan diwajibkan oleh nasabah

¹² Wawancara dengan Bapak Andy Zulian selaku *Account Officer*, Tanggal 13 Februari 2018, jam 15.10, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo

berarti pengembalian biaya jasa, margin, ataupun bagi hasil dari usaha nasabah tersebut. Tetapi kalau sudah 3 bulan nasabah mampu untuk mengembalikan modal pembiayaan maka penanggungan jasa untuk 3 bulan ke depan sudah di hapuskan.¹³

2. Dokumentasi

Apabila dari proses inisiasi disimpulkan calon nasabah layak untuk dibiayai, maka *account officer* mengumpulkan data penunjang untuk pembuatan usulan pembiayaan kepada komite pembiayaan, data tersebut yaitu:

Formulir permohonan pembiayaan:

- a. Calon nasabah pembiayaan mengisi formulir permohonan pembiayaan yang telah disediakan oleh KSPPS Marhamah Cabang Leksono.
- b. Kelengkapan umum

Permohonan pembiayaan biasanya terbagi menjadi 3 usulan yaitu pembiayaan kolektif, usaha kecil yang belum berbadan usaha, dan usaha kecil yang sudah berbadan usaha. Pada pembiayaan kolektif dan usaha kecil yang belum berbadan usaha, maka calon nasabah pembiayaan wajib melengkapi persyaratan pengajuan pembiayaan:

¹³ Wawancara dengan Bapak Jauhar Kholis selaku *Account Officer*

- 1) Fotocopy KTP pemohon
- 2) Fotocopy pendamping suami/istri
- 3) Fotocopy KK (Kartu Keluarga)
- 4) Fotocopy surat nikah
- 5) Jaminan, apabila jaminan milik orang lain harus disertakan (fotocopy KTP pemilik jaminan, fotocopy jaminan lengkap). Terdapat dua jaminan yaitu bisa menggunakan sertifikat atau SHM dilampiri fotocopy SPPT terakhir, dan bisa dengan jaminan BPKB harus disertai fotocopy STNK dimana dalam hal ini pajak harus jalan atau sudah dibayarkan.
- 6) Rekening Listrik.
- 7) Rekening PDAM.
- 8) Struk gaji atau surat keterangan penghasilan.
- 9) Surat pernyataan pasangan/orang tua.
- 10) Surat persetujuan pemilik jaminan.¹⁴

Namun, untuk usaha kecil yang sudah berbadan usaha, wajib menambahkan kelengkapan berupa:

- 1) Laporan keuangan sederhana (dapat dibuat oleh petugas pembiayaan).

¹⁴ Wawancara dengan Mbak Anisa Rahmawati selaku *Customer Service*

- 2) Fotocopy surat perintah kerja (SPK) apabila tujuan pembiayaan adalah untuk pemenuhan modal pelaksanaan atau proyek.
 - 3) Fotocopy surat izin usaha perdagangan (SIUP), nomor pokok wajib pajak (NPWP), tanda daftar perusahaan (TDP).
- c. Jaminan pembiayaan

Karakteristik jaminan dapat dibagi menjadi dua yaitu:

1) Jaminan utama

Jaminan utama berbentuk:

- a) Jaminan tidak bergerak, yaitu tanah, bangunan, ladang, sawah.
- b) Jaminan bergerak, yaitu kendaraan bermotor, mesin-mesin dan barang dagangan. Apabila kendaraan roda dua maka usia kendaraan maksimal 5 tahun, sedangkan untuk kendaraan roda empat usia maksimal 10 tahun, terhitung pada saat calon nasabah pembiayaan mengajukan pembiayaan kepada KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.
- c) Jaminan surat berharga, yaitu sertifikat saham, tabungan, simka, dan hak tagihan lainnya.

d. Jaminan tambahan

- 1) Jaminan orang atau perusahaan.
- 2) Jaminan asuransi

3. Komite pembiayaan

Komite pembiayaan yaitu tim yang terdiri dari orang-orang yang ditunjuk untuk menilai suatu pengajuan pembiayaan layak atau tidak layak untuk direalisasikan, untuk pengajuan pembiayaan 1 juta sampai 30 juta diadakan rapat komite pembiayaan cabang dan untuk pengajuan pembiayaan lebih dari 30 juta menjadi wewenang pusat diadakan rapat komite pembiayaan pusat.

4. Pencairan

Pencairan dilakukan setelah dilakukan rapat komite pembiayaan, dalam rapat tersebut sudah dibahas mengenai analisa kelayakan calon nasabah pembiayaan.

Pencairan dapat dilakukan setelah:

- a) Calon nasabah pembiayaan telah memenuhi ketentuan dan persyaratan pengajuan pembiayaan.
- b) Calon nasabah pembiayaan sudah melakukan akad pembiayaan dengan pihak KSPPS Marhamah Cabang Leksono.
- c) Apabila sudah di catat pengajuan pembiayaan calon nasabah di buku register pembiayaan.
- d) Telah dibuatkan rekening angsuran pembiayaan.

e) Pembayaran angsuran dapat dilakukan dengan menyeter langsung ke kantor atau melalui *account officer*, *account officer* akan datang langsung ke tempat usaha atau rumah nasabah.

5. Kontrol atas transaksi dan administrasi pembiayaan

Tugas *account officer* belum selesai setelah pencairan, *account officer* harus melakukan kontrol atau pemantauan berkala kepada nasabah yang dibiayai, dengan cara melakukan kontrol ke tempat usaha nasabah atau rumah, dengan cara ini juga akan mendekatkan *account officer* dengan nasabah.

6. Monitoring dan pembinaan

Monitoring dan pembinaan nasabah setelah pencairan harus dilakukan oleh *account officer* untuk mengetahui perkembangan kondisi usaha nasabah dan agar usaha yang dijalankan nasabah menjadi lebih baik, mengarahkan penggunaan fasilitas pembiayaan dengan benar atau tepat guna.

7. Lancar/ bermasalah

2. PERAN ACCOUNT OFFICER DALAM MENGATASI PEMBIAYAAN BERMASALAH

Pada dasarnya peran *account officer* tidak hanya di nilai dari seberapa besar prestasinya, target pembiayaan yang telah di capainya, akhlak dan kepribadiannya. Tetapi

dalam hal proses pemberian pembiayaan *account officer* harus mampu menekan terjadinya pembiayaan bermasalah yang dapat menyebabkan kerugian antara kedua belah pihak. Adapun untuk mengatasi pembiayaan bermasalah yang terjadi, pihak *account officer* di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo melakukan usaha-usaha sebagai berikut:

1. *Preventif* (pencegahan)

Pencegahan dilakukan oleh *account officer* sejak nasabah mengajukan permohonan *pembiayaan*, dengan melakukan analisa yang tepat terhadap data nasabah, pembuatan proposal pembiayaan, pengikatan jaminan sampai dengan proses pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan.

2. Analisa sebab pembiayaan bermasalah

Account officer akan menganalisa sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah dengan meninjau dua aspek yaitu aspek internal dan aspek eksternal.

3. Menggali potensi pinjaman

Account officer akan menggali potensi usaha nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan *agar* membenahi usahanya, agar peminjaman dana yang digunakan lebih efektif.

B. STRATEGI ACCOUNT OFFICER DALAM MENGATASI RISIKO PEMBIAYAAN BERMASALAH DI KSPPS MARHAMAH CABANG LEKSONO WONOSOBO

1. FAKTOR-FAKTOR *PENYEBAB* RISIKO PEMBIAYAAN BERMASALAH

Penyebab terjadinya risiko pembiayaan bermasalah adalah karena nasabah tidak mampu memenuhi kewajibannya kepada KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo, di karenakan beberapa faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal

a. Faktor internal

Faktor internal, yaitu faktor yang terjadi di dalam perusahaan itu sendiri, pihak KSPPS Marhamah Cabang Leksono melakukan beberapa kesalahan yaitu:

- 1) Lemahnya pengawasan terhadap anggota pembiayaan

Lemahnya *account officer* dalam melakukan pengawasan dan pemantauan mengenai jalannya usaha nasabah setelah pencairan pembiayaan.

2) Kurangnya koordinasi

Kurangnya koordinasi antar sesama *account officer* sehingga sering terjadi kesalahan komunikasi mengenai nasabah.

3) Lemahnya analisis awal pembiayaan

Adanya keteledoran atau kurang telitinya *account officer* dalam melakukan menganalisis permohonan pembiayaan nasabah yang meliputi analisis 5C dan analisis 4P.¹⁵

b. Faktor eksternal

Faktor eksternal, yaitu faktor yang terjadi diluar perusahaan tersebut.

1) Usaha nasabah kolep atau gagal.¹⁶

Usaha nasabah mengalami kebangkrutan, sehingga nasabah mengalami kesulitan dalam membayar kewajibannya.

2) *Character* nasabah yang susah.

Character dari nasabah yang susah ditagih dan selalu mencari alasan untuk tidak membayar kewajibannya, walaupun nasabah

¹⁵ Wawancara dengan Mbak Anisa Rahmawati selaku *Customer Service*

¹⁶ Wawancara dengan Bapak Jauhar Kholis selaku *Account Officer*

tersebut memiliki dana untuk membayar kewajibannya.

3) Banyaknya tanggungan nasabah

Banyaknya tanggungan nasabah (baik tanggungan keluarga, atau angsuran yang berjalan) yang harus dipenuhi sehingga nasabah sering mengalami kesulitan dalam pembayaran kewajiban.

4) Pemasukan nasabah yang lebih rendah daripada pengeluaran.

Manajemen pengeluaran biaya rumah tangga yang tidak terkontrol menyebabkan permasalahan dan nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada KSPPS.

2. STRATEGI *ACCOUNT OFFICER* DALAM MENGATASI RISIKO PEMBIAYAAN BERMASALAH

Pembiayaan bermasalah sering terjadi setelah pencairan pembiayaan, banyak cara yang dapat dilakukan untuk mengatasi risiko pembiayaan bermasalah, tergantung seberapa berat ringannya permasalahan, dan perlunya identifikasi untuk mengetahui sumber-sumber risiko berasal dari mana, sehingga dapat diukur dampak risiko tersebut terhadap kinerja lembaga keuangan syariah dan perlunya

melakukan tindakan dalam penanganan pembiayaan bermasalah.

Adapun strategi yang dilakukan *account officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono, antara lain:

1. Mengirim surat teguran atau pemberitahuan (SP 1 sampai dengan SP3).¹⁷
2. Strategi kolektion (langsung)
 - a. Simpati

Simpati yang dimaksud yaitu menaruh belas kasihan, *account officer* juga ikut merasakan perasaan yang dialami nasabah yang mengalami kesulitan dalam pembayaran angsuran.

1) Sopan

Account officer dalam menagih angsuran harus bersikap sopan terhadap nasabah, sehingga nasabah merasa dihormati.

2) Menghargai

Account officer harus menghargai keadaan nasabah, mungkin ada sesuatu hal

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Sumarna selaku Manager Area 1, Tanggal 14 Februari 2018, jam 13.00, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo

yang menyebabkan nasabah mengalami kemacetan dalam pembayaran.

3) Menyanjung

Account officer harus tetap menyanjung nasabah, walaupun nasabah belum bisa membayar angsuran. Kemungkinan dengan menyanjung nasabah maka nasabah mempunyai keinginan nantinya dapat melunasi pinjaman.

4) Perhatian terhadap kebanggaannya

Account officer di dalam perbincangannya dengan nasabah harus bisa mengetahui *hal* yang menjadi keinginan nasabah dan yang menjadi kebanggaan nasabah.

5) Fokus ke tujuan kita

Setelah langkah-langkah diatas sudah dilakukan, maka *account officer* harus kembali ke tujuan awal, yaitu menagih kewajiban nasabah.

b. Empati

Empati merupakan kemampuan untuk menyadari perasaan orang lain dan bertindak sesuai untuk membantu orang lain. Bentuk

kepedulian yang paling tinggi yaitu tindakan, sebagai berikut:

1) Sopan

Dalam melakukan penagihan *account officer* harus bertindak sopan, tidak mengedepankan ego atau emosi.

2) Menyelami keadaan nasabah

Account officer harus mengalami keadaan nasabah, sehingga tidak bertindak sesuka hati tanpa memperdulikan keadaan nasabah pada saat itu.

3) Bicara seakan untuk kepentingan nasabah

Account officer harus menjelaskan kepada nasabah perlunya kerjasama yang baik, sehingga dapat menguntungkan kedua belah pihak, nasabah membutuhkan dana dan KSPPS memberikan pinjaman, nasabah juga perlu mengembalikan pinjamannya tersebut sesuai kesepakatan.

4) Membangkitkan emosi, perasaan, kesadaran, perenungan dsb, agar nasabah segera memunahi kewajibannya.

5) Fokus ke tujuan kita

Account officer juga harus fokus terhadap tujuan awal yaitu melakukan penagihan.

c. Menekan

1) Langsung: pribadi, keluarga.

Yaitu account officer menekan langsung kepada nasabah untuk membayar kewajibannya atau menekan pihak keluarga untuk melunasi kewajiban nasabah kepada KSPPS.

2) Tidak langsung: pinjam bendera, melalui saingan/musuh, atasan, kepolisian dll, pihak KSPPS meminta bantuan kepada pihak lain apabila nasabah tidak kunjung membayar.

3) Langsung ke tujuan kita.¹⁸3. Strategi *revitalisasi* (Penyehatan)a. *Rescheduling* (penjadwalan ulang)

Rescheduling, yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.¹⁹ Adapun syarat-syarat dilakukannya *rescheduling* antara lain:

¹⁸ Modul Orientasi KSPPS Marhamah Wonosobo

¹⁹ A. Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah...*h. 448

- 1) Potensi usaha nasabah ada.
- 2) Kemampuan debitur ada.
- 3) Problem *cash flow* sementara.
- 4) Plafon tetap.

b. *Restructuring* (*penyusutan* atau penataan ulang)

Restructuring, yaitu perubahan persyaratan pembiayaan. Adapun syarat-syarat dilakukan *restructuring* antara lain:

- 1) Potensi usaha ada.
- 2) Kemampuan debitur ada.
- 3) Problem *cash flow* sementara.
- 4) Plafon berubah.

c. *Reconditioning* (*persyaratan* ulang)

Reconditioning, yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan.²⁰Adapun syarat-syarat dilakukan *reconditioning* antara lain:

- 1) Potensi usaha ada.
- 2) Sarana usaha memadai.
- 3) Problem *cash flow* sementara.
- 4) Plafon tetap.

²⁰ Badriyah Harun, *Penyelesaian Sengketa Kredit Bermasalah...h.*
119

d. Bantuan management

Diusulkan agar debitur mendapatkan bantuan management dari pihak lain yang lebih menguasai seluk beluk usaha.

4. Strategi penyelesaian melalui jaminan (eksekusi)

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَهُ فَإِنْ
 أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ
 رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ
 وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴾

“ Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai), sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis maka hendaklah ada barang tanggungan (Jaminan) yang dipegang oleh orang yang berpiutang... ”. (Al Baqarah: 283).

Penyelesaian melalui eksekusi, yaitu upaya penyelesaian pembiayaan dengan menjual, menguasai jaminan yang diberikan debitur karena melihat usahanya tidak produktif lagi.

a) Likuidasi usaha

Upaya penjualan stok, saran produksi, atau bahkan tempat usaha yang dijaminakan guna menutup hutang yang tertunggak.

b) Parate eksekusi

Eksekusi jaminan tanpa melalui pengajuan gugatan perdata terlebih dahulu (atau secara sukarela).

c) Litigasi

Proses eksekusi jaminan secara paksa dengan seluruh hukum yang berlaku dengan melibatkan Negara di bidang hukum (melalui pengadilan).

d) Collection agent

Proses penagihan pembiayaan bermasalah dengan melalui pihak ketiga.²¹

5. Langkah terakhir, *write off*

Write off, yaitu penghapusan buku dan penghapusan tagihan nasabah.²²

Adapun permasalahan atau kasus pembiayaan bermasalah dan penanganannya di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo antara lain:

Kasus pertama, terdapat nasabah mengalami tunggakan pembayaran angsuran hingga beberapa bulan atau dikategorikan kurang lancar, dikarenakan nasabah pembiayaan tersebut tidak amanah, baik berkaitan dengan pelaporan keuangan setiap bulannya ataupun tidak ada iktikad baik dari nasabah untuk

²¹ Modul Orientasi KSPPS Marhamah Wonosobo

²² Wawancara dengan Bapak Nur Hariyadi selaku Manager Cabang

melakukan pembayaran. Maka tindakan yang dilakukan KSPPS dengan mengirimkan surat teguran atau surat pemberitahuan.

Kasus kedua, terdapat nasabah yang mengalami tunggakan pembayaran angsuran, dikarenakan nasabah tersebut mengalami musibah usaha yang dikelola mengalami kebakaran atau hal lain seperti bencana alam, sehingga menyebabkan kerugian, maka tunggakan pokok nasabah akan di hapuskan tanpa mengembalikan apapun.²³

Kasus ketiga, terdapat nasabah yang mengalami kesulitan pembayaran angsuran, walaupun dalam rekam jejak pembayaran sebelumnya dikategorikan lancar. Tetapi dalam beberapa bulan terakhir ini sering mengalami tunggakan pembayaran angsuran, dikarenakan usaha yang dikelola mengalami kepailitan atau bangkrut. Sehingga pihak KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo memberikan solusi dengan mengirim surat teguran dan dengan melakukan pendekatan terhadap nasabah, dengan pendekatan tersebut maka pihak KSPPS dapat merasakan permasalahan yang dihadapi nasabah dan dapat memberikan bantuan kepada nasabah tersebut untuk mengembangkan usahanya kembali.

²³ Wawancara dengan Bapak Sumarna selaku Manager Area 1, Tanggal 7 Juni 2018, jam 12.12, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

Kasus keempat, terdapat nasabah yang mengalami kesulitan pembayaran angsuran, dikarenakan terdapat permasalahan didalam keluarga, salah satunya permasalahan keuangan keluarga, pengeluaran biaya rumah tangga yang tidak terkontrol. Sehingga nasabah mengalami kesulitan keuangan yang menyebabkan nasabah tersebut tidak mampu membayar angsuran, maka dalam hal ini pihak KSPPS dapat memberikan keringanan jangka waktu pembayaran atau penjadwalan ulang (*rescheduling*).

Kasus kelima, nasabah tidak membayar kewajiban angsuran karena terdapat kerusakan peralatan usaha yang digunakan nasabah sehingga nasabah tidak bisa melanjutkan usahanya, apabila risiko ini timbul karena kelalaian nasabah dan pemakaian barang diluar normal, KSPPS akan menetapkan kovenan ganti rugi kerusakan barang yang disebabkan oleh nasabah dan memberikan keringanan jangka waktu pembayaran angsuran.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bab ini merupakan bab terakhir dari sejumlah uraian yang telah dipaparkan oleh penulis terkait dengan “ Peran *Account Officer* Dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo”, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan, antara lain:

1. Peran *Account Officer* Dalam Manajemen Pembiayaan.

Dari hasil penelitian yang telah penulis dapatkan dari penelitian yang dilakukan di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo, manajemen proses pembiayaan yang dilakukan di KSPPS, antara lain: inisiasi, dokumentasi, komite pembiayaan, pencairan, kontrol atas transaksi dan administrasi pembiayaan, monitoring dan pembinaan, lancar/ bermasalah.

2. Strategi *Account Officer* Dalam Mengatasi Risiko Pembiayaan Bermasalah.

Strategi yang dilakukan *account officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono, antara lain: 1) Mengirim surat teguran atau pemberitahuan SP 1 sampai dengan

SP 3. 2) Strategi kolektion (langsung): simpati, empati dan menekan, 3) strategi *revitalisasi* (Penyehatan) antara lain: *rescheduling* (penjadwalan ulang), *restructuring* (penyusutan atau penataan ulang), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan, *reconditioning*, yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan dan bantuan management. 4) Strategi penyelesaian melalui jaminan (eksekusi). 5) *Write off*.

B. Saran

Setelah dilakukan penelitian dan analisis serta ditarik kesimpulan, maka penulis memberikan saran sebagai bahan masukan bagi KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo, antara lain:

1. Perlunya komunikasi yang baik antar sesama *account officer* dalam melakukan penilaian terhadap calon nasabah.
2. Untuk meminimalisir risiko pembiayaan bermasalah perlunya ketelitian *account officer* dalam menganalisis pengajuan pembiayaan nasabah.
3. Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah perlunya prinsip kehati-hatian agar menghindari pembiayaan bermasalah.

4. Perlunya meningkatkan kedisiplinan setiap karyawan, sehingga tidak ada yang terlambat dan perlunya meningkatkan kinerja setiap karyawan.

C. Penutup

Demikian penulisan Tugas Akhir, penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan penulis di masa mendatang. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

DAFTAR PUSTAKA

A.Karim,Adiwarman. 2014. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*.Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada.

Anita Handayani, 2015,*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Produk Pembiayaan Mudharabah Di KJKS Mitra Sejahtera Subah*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang

Arifin, Zainul. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*.Jakarta: Pustaka Alfabet.

Arikunto, Suharsimi.1996.*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.

Ariyanto, Vincent Didiek Wiet. et, al.,2013.*Manajemen Dalam Konteks Indonesia*. Yogyakarta: PT Kanisius (Anggota IKAPI).

Cokrohadisumarto, Widiyanto bin Mislan. et. al., 2016. *BMT: Praktik dan Kasus*. Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada.

Danupranata, Gita.2013.*Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat.

Harun, Badriyah.*Penyelesaian Sengketa Kredit Bermasalah*. Yogyakarta: Pustaka Yustisia.

Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: PT Kharisma Putra Utama,

Jusuf, Jopie.2004.*Panduan Dasar Untuk Account Officer*.Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Majid, Abdul.2013. *Strategi Pembelajaran*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Muhamad.2014.*Manajemen Dana Bank Syariah*.Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada.

Muhamad. 2013.*Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada,

Muhammad Mustagfirin,2017,*Peranan Account Officer (AO) Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah Di Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Bus Lasem Kcp Banyumanik*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang

Navitri Novitasari,2016,*Analisis Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah Di''Bmt Al-Hikmah Ungaran Cabang Gunungpati*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang.

Rivai, Veithzal,dan Arviyan Arifin.2010.*Islamic Banking Sebuah Teori Konsep dan Aplikasi*.Jakarta: Bumi Aksara.

Rivai, Veithzal. et. al.,2013.*Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*.Jakarta: Rajawali Pers.

Rivai, Veithzal dan Rifki Ismal. 2013. *Islamic Risk Management For Islamic Banking*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Rianse, Usman dan Abdi. 2012. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi Teori dan Aplikasi*. Bandung: ALFABETA.

Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Perss.

Rustam, Bambang Rianto. 2013. *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.

Solihin, Ismail. 2012. *Manajemen Strategik*. Bandung: Erlangga.

Suhendi, Hendi. 2007. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

Sujarweni, Wiratna. 2017. *Analisis Laporan Keuangan: Teori Aplikasi dan Hasil Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Susilo, Edi. 2017. *Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syari'ah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar (Anggota IKAPI).

Suyatno, Thomas et. al., 1995. *Dasar-Dasar Perkreditan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Umam, Khotibul. 2016. *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada.

Wangsaawidjaja. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Modul Orientasi KSPPS Marhamah Wonosobo.

Profil KSPPS Marhamah Wonosobo.

Brosur-brosur KSPPS Marhamah Wonosobo.

Wawancara dengan Mbak Anisa Rahmawati selaku *Customer Service*, Tanggal 12 Februari 2018, jam 13.33, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

Wawancara dengan Bapak Sumarna selaku Manager Area 1, Tanggal 7 Juni 2018, jam 12.12, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

Wawancara dengan Bapak Muh. Muajib selaku *Account Officer*, Tanggal 13 Februari 2018, jam 14. 50, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

Wawancara dengan Bapak Nur Hariyadi selaku manager cabang, Tanggal 9 Februari 2018, jam 14.29, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

Wawancara dengan Bapak Jauhar Kholis selaku *Account Officer*, Tanggal 15 Februari 2018, jam 09.20, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

Wawancara dengan Bapak Wahyu Hidayat selaku *Account Officer*, Tanggal 13 Februari 2018, jam 14.22, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

Wawancara dengan Bapak Andy Zulian selaku *Account Officer*, Tanggal 13 Februari 2018, jam 15.10, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

Wawancara dengan Bapak Sumarna selaku *Manager Area 1*, Tanggal 14 Februari 2018, jam 13.00, di Kantor KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo.

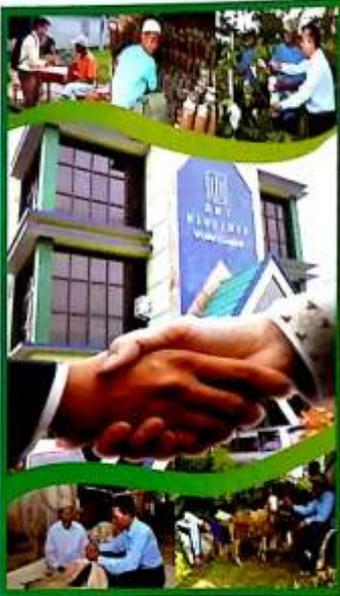
LAMPIRAN-LAMPIRAN

Kantor Pusat
Jl. T. Jogonegoro Km. 0,5 Wonosobo
Telp. (0286) 3320722
Email : marhamahbmt@yahoo.com
Website: bmt-marhamah.com

Kantor Cabang

- 1. Utama**
Jl. T. Jogonegoro Km. 0,5 Wonosobo
Telp. (0286) 331556
- 2. Wonosobo**
Jl. A. Yani 21 Wonosobo
Telp. (0286) 324218
- 3. Leksono**
Jl. Raya Leksono Rd. 1/1 Wonosobo
Telp. (0286) 3320443
- 4. Sukoharjo**
Jl. Raya Sukoharjo - Wonosobo
- 5. Kartek**
Jl. Raya Kartek - Kalkukur Wilkesobo
- 6. Kaliwiro**
Perumahan Doprix, Kaliwiro
- 7. Purworejo**
Jl. Brigjen Katamso 99A Purworejo
Telp. (0275) 324783
- 8. Banjarnegara**
Jl. S. Payman Parakancanggih Banjarnegara
Telp. 08112903034
- 9. Wadaslintang**
Jl. Raya Pribun Km. 1 Wadaslintang
- 10. Watumalang**
Jl. Raya Watumalang Km. 0,5 Watumalang
- 11. Kalibawang**
Jl. Raya Pasar Kalibawang
- 12. Balekambang**
Jl. Raya Pasar Balekambang-Selcerno
- 13. Reco**
Jl. Raya Parakan Km. 10 Kerkok Wonosobo
- 14. Randusari**
Komplek Pasar Randusari, Kephil Wonosobo
- 15. Garung**
Jl. Raya Diang Km. 10 Garung Wonosobo
- 16. Bansari Temanggung**
Jl. Raya Kecamatan Bansari Sawit Bansari Temanggung

**AKAD
MUDHAROBAH**



MARHAMAH
Maha Kencana Sejahtera



Kantor Pusat
Jl. T. Jogonalan Km. 0,5 Wonosobo
Telp. (0286) 3320722
Email : marhamahbmt@yahoo.com
Website : bmt-marhamah.com

Kantor Cabang

1. **Utama**
Jl. T. Jogonalan Km. 0,5 Wonosobo
Telp. (0286) 321855
2. **Wonosobo**
Jl. A. Yani 21 Wonosobo
Telp. (0286) 324718
3. **Leksana**
Jl. Raya Leksana Rd. 11 Wonosobo
Telp. (0286) 3323443
4. **Sukoharjo**
Jl. Raya Sukoharjo - Wonosobo
5. **Kertek**
Jl. Raya Kertek - Kawali Wonosobo
6. **Kaliwiro**
Pasar Dompok, Kaliwiro
7. **Purworejo**
G. Brijan Kalamas 994 Purworejo
Telp. (0275) 204783
8. **Banjarnegara**
Jl. S. Raman Parawibanggan Banjarnegara
Telp. 028112603034
9. **Wadaslintang**
Jl. Raya Pleroban Km. 1 Wadaslintang
10. **Watumalang**
Jl. Raya Watumalang Km. 0,5 Watumalang
11. **Kalibawang**
Jl. Raya Pasar Kalibawang
12. **Balekambang**
Jl. Raya Pasar Balekambang-Selomarto
13. **Reco**
Jl. Raya Parikan Km. 10 Kedek Wonosobo
14. **Randusari**
Komplek Pasar Randusari, Klaten Wonosobo
15. **Garung**
Jl. Raya Deng Km. 10 Garung Wonosobo
16. **Bansari Temanggung**
Jl. Raya Kecamatan Bansari Sawit Bansari
Temanggung

Pembiayaan RAHN



* Pembiayaan Rahn yang berlaku di KSPPS Marhamah adalah pembiayaan dengan akad Rahn Tasjily.

Rahn Tasjily adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang tetapi barang jaminan tersebut (mahruh) tetap berada dalam penguasaan (pemertaaan) Rahn (anggota) dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada Murtehn (KSPPS Marhamah).



- 029975

KARTU ANGSURAN

Nama _____
Penerimaan _____
Alamat _____

Jenis Pinjaman: SIKSA / RABH Jenis/Biaya Pinjaman: Rp. _____
No. Referensi: _____ Jumlah Pinjaman: Rp. _____
Nomor Surat: _____ Cara Angsuran: Bulanan / Tetap
Jumlah Waktu: 12 bulan Jenis/Biaya Penitipan: Rp. _____ /Bul
Tanggal Mula: _____ Pinjaman: Rp. _____ /Bul
Tanggal Terputus: _____ Jumlah Bayar: Rp. _____ /Bul
Jumlah /Maksimal: _____

Jenis/Biaya Penitipan plus biaya penangguhan akan terpotong dari setiap tagihan bulanan: Rp. _____ /Bul

| No. | Tgl | Jenis/Biaya Penitipan | | Pinjaman | | Jumlah | |
|--------|-----|-----------------------|------|----------|------|--------|------|
| | | Rupiah | Suku | Rupiah | Suku | Rupiah | Suku |
| 1 | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | |
| 13 | | | | | | | |
| 14 | | | | | | | |
| 15 | | | | | | | |
| Jumlah | | | | | | | |

AKAD RAHN

No. 011/000



"Akad Rahn dalam perjanjian rahn bermu'asalah tidak secara resmi sedang kami tidak memencilkan sekiranya pemilih, maka hendaklah ada banyang tanggapan yang dipegang ialah yang dipertanggungjawabkan."

(CC. Al-Baqarah: 283)

Demi hari ini, dimana tanggal Delapan belas bulan Februari tahun seribu sembilan ratus empat belas (18-2-2014), bertempat di Kantor Cabang 1880000 KJWS BMT Marhamah, Jl. Letnan - Sukoharjo Km.0,5 Wonorejo Jawa Tengah, kami yang bertandatangan dibawah ini:

1. Nama : **Hadi Winarso**

dalam hal yang diuraikan di bawah ini bertindak dalam kedudukannya selaku **Manajer Cabang Utama KJWS BMT Marhamah**, bertindak untuk dan atas nama serta mewakili **KJWS BMT Marhamah** beralamat di jalan Letnan, Sukoharjo Km.0,5 Wonorejo Jawa Tengah. Untuk selanjutnya disebut : **PIHAK PERTAMA.**

2. Nama :

NIK :
Alamat :
Pekerjaan :

dalam hal yang diuraikan di bawah ini bertindak untuk dan atas nama diri sendiri. Untuk selanjutnya disebut : **PIHAK KEDUA.**

Pihak pihak tersebut diatas menerangkan bahwa Pihak Kedua telah bertanggung kepada Pihak Pertama sebagaimana diikat dan diatur dalam Perjanjian Hutang No. SL/LEH000/P/0000/2014 yang menjadi satu kesatuan yang tidak terpisahkan dari Akad Rahn ini, yang telah dibuat antara Pihak Kedua dengan Pihak Pertama. Pihak Pertama menjamin ketertarikan pembayaran hutang Pihak Kedua kepada Pihak Pertama, gara pihak kedua dan sepakat membuat Perjanjian Gadai (yang selanjutnya disebut "Akad Rahn") dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut :

**Pasal 1
BENDA AKAD**

Pihak Kedua selaku pemilik barang gadai dengan ini menyediakan barang gadai selanjutnya disebut "barang" berupa satu unit Motor merk Yamaha Jupiter tahun 2008, Warna Merah Marun, No.Polisi R 6590 CK, No.Rangka MM31570058K452840 No.Mesin 157452477, Nama Pemilik yang tertulis di STNK adalah Siswoto dengan bukti hak berupa BPKB No. F 2015921 dengan harga beli sejumlah Rp.12.000.000,00 (dua belas juta rupiah) dan satu unit Mobil merk Mitsubishi FE 104 tahun 1994, Warna Merah Metalik, No.Polisi E-8343-KH, No.Rangka J2D.NW123 MYS1224 No.Mesin DCS1213RT, Nama Pemilik yang tertulis di STNK adalah ANI DARMANT dengan bukti hak berupa BPKB No.A 5335774 H dengan harga beli sejumlah Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) yang diserahkan Pihak Kedua kepada Pihak Pertama, sebagaimana Pihak Pertama menerima gadai tersebut dari Pihak Kedua.

Pasal 2

KEPELILAIAN HAKIM DAN JAMINAN PIHAK KEDUA

Pihak Kedua menjamin bahwa barang gadai tersebut sebagaimana telah diikat dan diikatkan dalam Pasal 1 Akad Rahn ini adalah benar-benar milik sah-sahs dan

AKAD IJARAH

No. Akad



"Dan tolong menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan dan taqwa, dan jangan saling membenci dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya."

(QS. Al-Ma'idah: 2)

Pada hari ini Kamis tanggal bulan Februari tahun akhira delapanbelas (10-02-2018), bertempat di Kantor Cabang Leksani - KSPPS Marhamah, Jl. Raya Leksani-Wonosobo, Leksani, Wonosobo, kami yang bertandatangan di bawah ini:

1. Nama **NUR HARIYADI**

dalam hal yang diuraikan di bawah ini bertindak dalam kebelaakannya selaku **Manager Cabang Leksani KSPPS Marhamah**, bertindak untuk dan atas nama serta mewakili **KSPPS Marhamah** bertempat di Jalan Leksani-Wonosobo, Leksani, Wonosobo, Jawa Tengah Untuk selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**.

2. Nama
Alamat
Pekerjaan
NIK

dalam hal yang diuraikan di bawah ini bertindak untuk dan atas nama diri sendiri. Untuk selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**.

Pada pihak terlelah di atas telah memahami dan menyetujui hal-hal sebagai berikut:

1. Bahwa tertanggal 06 Februari 2018 Pihak Kedua telah mengajukan permohonan pembiayaan kepada Pihak Pertama sejumlah Rp. 80.000.000,- (sepuluh juta rupiah) untuk jangka waktu 12 (dua belas) bulan dan Pihak Pertama mengakui telah menerima dan menandatangani permohonan pembiayaan dari Pihak Kedua tersebut.
2. Bahwa Pihak Kedua mengetahui dan memahami betul akan profesi dari Pihak Pertama yaitu sebagai lembaga jasa keuangan syariah yang usaha pokoknya antara lain menerima, menghimpun dan mengelola simpan dana dari Anggotanya dalam bentuk simpanan, serta melayani dan atau memberi fasilitas pembiayaan/pinjaman/hutang kepada Anggota lainnya.
3. Bahwa terhadap permohonan pembiayaan Pihak Kedua kepada Pihak Pertama sebagaimana diuraikan dalam poin 1 diatas, Pihak Pertama telah menerbitkan SPJ (Surat Persetujuan Pencairan Pembiayaan) tertanggal 07 Februari 2018 yang isinya antara lain pemberitahuan mengenai ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi oleh Pihak Kedua untuk bisa mendapatkan fasilitas pembiayaan/pinjaman/hutang dari Pihak Pertama sejumlah Rp. 8.000.000,- (8 juta rupiah) untuk jangka waktu 12 (dua belas) bulan dan Pihak Kedua telah menyetujuinya dengan menandatangani SPJ tersebut.
4. Bahwa dengan telah dipikati dan ditandatanganinya SPJ oleh Pihak Kedua sebagaimana diuraikan dalam poin 3 diatas, Pihak Kedua untuk selanjutnya akan menerima fasilitas pembiayaan/pinjaman/hutang dari Pihak Pertama dan Pihak Kedua memahami dan menyadari betul bahwa dana/uang yang akan diterimanya berkenaan dengan fasilitas pembiayaan/pinjaman/hutang tersebut merupakan dana/uang milik dan atau berasal dari Anggota serta Mitra usaha di tempat Pihak Pertama, yang didapat oleh Pihak Pertama atas usaha dan pekerjaan yang dikelola oleh Pihak Pertama sesuai dengan standar dan profesionalisme yang dimilikinya.
5. Bahwa sebelum Pihak Kedua menerima fasilitas pembiayaan/pinjaman/hutang dari Pihak Pertama sejumlah Rp. 8.000.000,- (8 juta rupiah) untuk jangka waktu 12 (dua belas) bulan dengan menandatangani Akad Qordli (Perjanjian Hutang) dan menerima pencairan dananya, Pihak Pertama dan Pihak Kedua sepakat untuk terlebih dahulu menandatangani Akad Ijarah (Perjanjian Kerja dan Upah Kerja) yang ketentuannya dan syarat-syaratnya akan diatur dalam Akad Ijarah ini.

Selanjutnya, kedua belah pihak sepakat untuk membuat dan menandatangani Akad Ijarah ini selanjutnya disebut "Perjanjian", yang selengkapnya diatur dan dituangkan dalam pasal-pasal sebagai berikut:

Nomor : 001/C.5/MRH/XI/2016
Hal : Teguran/Tagihan 1

Kepada Yth
Bapak/ Ibu
di tempat

Assalamu alaikum wa Rahmatullahi wa Barakatuh.

Ba'da salim semoga kita senantiasa berada dalam lindungan, Bimbingan dan petunjuk Allah SWT, Amin. Sehubungan dengan pembiayaan bapak di KSPPS Marhamah Wonosobo yang Masuk dalam kategori **Pembiayaan Bermasalah**, dengan data pembiayaan sebagai berikut :

| | |
|---------------------------------------|----------------|
| ❖ Jenis pembiayaan | : Musyarakah |
| ❖ Nomor Rekening | : |
| ❖ Atas nama | : |
| ❖ Tanggal akad | : Januari 2011 |
| ❖ Nominal kredit | : Januari 2013 |
| ❖ Kewajiban angsuran sampai bulan ini | : |
| - Pokok | : Rp |
| - Bagas/MU/Jasa | : Rp |
| - Denda | : Rp |
| - Jumlah | : Rp |

Melalui surat ini kami ingatkan kembali agar Bapak/Ibu sesegera mungkin untuk melunasi dan atau membayar seluruh tunggakan angsuran tersebut diatas paling lambat tanggal November 2016.

Apabila sampai batas waktu tersebut tidak dapat menyelesaikan tunggakan tersebut, maka Komite Pembiayaan Pusat KSPPS Marhamah memutuskan akan melakukan tindakan selanjutnya berkaitan dengan agunan dari pembiayaan tersebut.

Demikian surat teguran dan pemberitahuan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Bassalamu alaikum wa Rahmatullahi wa Barakatuh.

Wonosobo, November 2016
Atas nama Komite Pembiayaan KSPPS Marhamah

(Nur Hariyadi)
Manager Cabang

lampiran wawancara

Laporan Hasil Wawancara

Nama : Anisa Rahmawati selaku *Customer Service*
Tanggal : 12 Februari 2018

1. Bagaimana proses pengajuan pembiayaan di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo?
 - a. Calon nasabah pembiayaan datang langsung ke kantor atau melalui *account officer*, calon nasabah menanyakan mengenai permohonan pembiayaan, apa saja persyaratan.
 - b. *Customer service* memberikan formulir permohonan pembiayaan kepada calon nasabah pembiayaan, yang di dalamnya tertera:
 - 1) Data diri pemohon
 - 2) Data alamat pemohon
 - 3) Data pengajuan
 - c. Adapun persyaratan pengajuan pembiayaan persyaratan pengajuan pembiayaan: fotocopy KTP pemohon, fotocopy pendamping suami/istri, fotocopy KK (Kartu Keluarga), fotocopy surat nikah, jaminan: apabila jaminan milik orang lain harus disertakan (fococopy KTP pemilik jaminan, fotocopy jaminan lengkap). Terdapat dua jaminan yaitu bisa

menggunakan sertifikat atau SHM dilampiri fotocopy SPPT terakhir, dan bisa dengan jaminan BPKB harus disertai fotocopy STNK dimana dalam hal ini pajak harus jalan atau sudah dibayarkan, rekening listrik, rekening PDAM, struk gaji atau surat keterangan penghasilan, surat pernyataan pasangan/orang tua dan surat persetujuan pemilik jaminan.

- d. Calon nasabah pembiayaan dibantu oleh *customer service* mengisi formulir permohonan pembiayaan dan sudah ditandatangani.
- e. *Customer service* mencatat permohonan pembiayaan dalam buku register permohonan pembiayaan berdasarkan urutan tanggal pengajuan dan memberi nomor register pada formulir permohonan pembiayaan tersebut.
- f. *Customer service* menyerahkan data calon nasabah pembiayaan kepada *account officer* sesuai dengan area masing-masing, selanjutnya *account officer* mengecek list pengajuan pembiayaan, apakah nasabah sudah pernah mengajukan permohonan pembiayaan di KSSPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo, apabila sudah pernah mengajukan pembiayaan dan terdapat data nasabah tersebut oleh *account officer* akan di printkan angsuran pembiayaan sebelumnya lancar atau tidak lancar.

- g. Selanjutnya, *account officer* melakukan *survey* kepada calon anggota pembiayaan, di dalam proses *survey* akan dilakukan analisis pembiayaan, untuk mengetahui kondisi calon nasabah pembiayaan, apabila jaminan BPKB dapat dilihat di cek fisik dan kalau sertifikat dapat dicek langsung.
- h. Berkas calon nasabah pembiayaan dan hasil *survey* diserahkan kepada manager cabang, selanjutnya diadakan rapat komite.
- i. Apabila hasil keputusan rapat komite bahwa pengajuan pembiayaan calon nasabah dinyatakan tidak layak, maka pihak KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo akan memberitahukan secara tertulis mengenai pengajuan pembiayaan calon nasabah yang tidak dapat dikabulkan.
- j. Apabila pengajuan pembiayaan disetujui dan formulir pengajuan pembiayaan sudah ditandatangani komite, maka *costumer service* akan menjadwalkan pencairan pembiayaan atau realisasi, dan akan memberitahukan kepada calon anggota pembiayaan, bahwa permohonan pembiayaan telah disetujui yang di dalamnya meliputi detail plafon pembiayaan, bagi hasil serta angsuran yang harus dibayarkan, dan memberitahukan jadwal realisasi.

Pemberitahuan disampaikan *costumer service* melalui telepon.

- k. Setelah itu, dilanjutkan akad pembiayaan antara KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo dengan calon nasabah pembiayaan dan dilakukan pencairan pembiayaan di bagian teller.
- l. Pemantauan setelah pencairan.

Laporan Hasil Wawancara

Nama : Bapak Nur Hariyadi selaku Manager Cabang
Tanggal : 9 Februari 2018

1. Bagaimana prosedur pembiayaan di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo?
 - a. Ada yang langsung ke kantor langsung dilayani CS atau melalui *account officer*, akan ditanya keperluannya untuk apa harus dijelaskan secara rinci, pengajuan nominal seperti apa, nanti kita mintakan persyaratannya (data data fotocopy KTP suami istri, fotocopy KK, surat nikah, rekening listrik, rekening PAM, disertakan jaminan (sertifikat atau BPKB).
 - b. Dilakukan survey awal, kalau plafon cabang 1 juta sampai dengan 30 juta dari survey sampai dengan keputusan final

acc atau tidak, disposisi itu diatas 30 juta menjadi wewenang pusat.

- c. Rapat komite cabang dan pusat
- d. Sehingga terjadi keputusan final acc atau tidak.
- e. Realisasi atau penjadwalan pencairan.

2. Pembiayaannya apa saja pak?

Pembiayaannya sekarang *rahn*, *ijarah*, *multijasa ijarah*, *musyarakah*, *murabahah* dsb, sementara DSN akan merumuskan semua akad akan dipakai, namun untuk semntara ini *rahn* dan *ijarah* yang dipakai.

3. Bagaimana analisis yang dilakukan seperti analisis 5C dan 4P?

- a. Karakter dapat digali dari lingkungan sekitar.
- b. Capital dalam hal ini kemampuan mengangsur nasabah diangka berapa sehingga dapat mengukur kemampuan, kalau dia seorang PNS dapat diketahui dari struk gaji, kalau pedagang dari perputaran assetnya.
- c. Kemampuan dapat di lihat dari penghasilan calon nasabah dan calon nasabah akan di tanya *account officer* kemampuan untuk mengangsur maksimal di angka berapa sehingga calon nasabah tersebut dapat mengukur kemampuan membayar angsuran

- d. Jaminan langsung di *survey*, bangunan rumah, tegal, kendaraan bermotor roda dua atau empat akan dicross cek dan di foto.
- e. Keadaan rumah atau kondisi akan dilihat dari rumahnya, dan mempunyai pembiayaan di tempat lain atau tidak, kalau ada akan di cross cek BI cheking.

Analisis 4P

- a. *Personality* (akhlak calon penerima pembiayaan), hampir sama dengan karakter
- b. Kegunaan pembiayaan kalau produktif untuk modal kerja, untuk konsumtif pembelian barang, multijasa untuki biaya sekolah, biaya nikah dsb.
- c. Harapan atau keuntungan dari proyek yang di biyai, biasanya musyarakah untuk modal kerja kalau usahanya produktif prospect atau tidak, kalau usahanya dari awal tidak prospect tidak akan dilanjut, kalau prospect bagus dan tentunya usahanya halal bisa digali dari catatan-catatan.
- d. Bagaimana dan darimana pengembalian pembiayaan, dilakukan dari angsuran nasabah, dimana angsuran tersebut dilakukan secara langsung atau melalui AO yang setiap bulan mendatangi nasabah.

4. Apa saja penyebab pembiayaan bermasalah? usahanya kolep atau bangkrut, karena karakter orangnya anggota yang susah, karena banyaknya y tanggungan keluarga, angsuran yang berjalan, pemasukan yang lebih rendah dari pengeluaran, masalah keluarga. Faktor internal dari sini lemahnya pengawasan terhadap anggota, kurangnya koordinasi antar AO, lemahnya waktu awal analisa.
2. Bagaimana penanganan pembiayaan bermasalah?
 - a. Akan ditangani oleh AO itu sendiri penanganan intensif.
 - b. Penanganan dengan manager cabang.
 - c. Penanganan dengan tim cabang.
 - d. Penanganan dengan antara tim cabang dengan pusat.
3. Bagaimana kriteria kolektibilitas pembiayaan?
 - a. Progress lancar: masa angsuran yang tidak ada tunggakan sama sekali, baik angsuran pokok ataupun ujroh/bagi hasil.
 - b. Pembiayaan potensial bermasalah: nasabah yang tidak membayar angsuran (baik pokok maupun jasa) selama kurang atau sama dengan 1 bulan.
 - c. Pembiayaan kurang lancar: nasabah tersebut tidak mengangsur selama 2 sampai 4 bulan.
 - d. Pembiayaan diragukan: nasabah yang tidak membayar angsuran selama 5 bulan sampai dengan 1 tahun.

- e. Pembiayaan macet: nasabah yang tidak melakukan pembayaran angsuran selama 1 tahun ke atas.
4. Apabila penanganan pembiayaan bermasalah dilakukan tetapi nasabah tidak kunjung membayar itu harus penyitaan barang jaminan atau bagaimana?
- a. Dilakukan negoisasi dengan anggota.
 - b. Nanti diputuskan kemampuan angsur mau dilanjutkan atau tidak.
 - c. Kalaupun tidak bisa membayar akan dilakukan ksekusi jaminan, sebelum itu melalui beberapa proses terlebih dahulu yaitu SP 1 sampai dengan SP 3, penjadwalan ulang akad, penjualan asset atau jaminan, kemudian langkah terakhir *write off*.

Laporan Hasil Wawancara

Nama : Bapak Wahyu Hidayat selaku *Account Officer*

Tanggal : 13 Februari 2018

1. Bagaimana proses pembiayaan yang terjadi di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo?

- a. Proses pembiayaannya ada 2, nasabah datang ke kantor dan melalui AO, dimana AO akan ke tempat si pemohon.
 - b. AO akan mengumpulkan berkas-berkas nasabah (fc KTP pemohon, suami/istri, fc KK, fc jaminan yang dijaminakan bisa sertifikat (fc SPPT) atau BPKB (fc. STNK) motor atau mobil, struk pembayaran listrik atau PDAM) yang dibutuhkan dan akan membawanya ke kantor.
 - c. Tindakan *survey*, yang dilakukan manager cabang atau AO tersebut.
 - d. Setelah di *survey*, ada sidang komite yang dilaksanakan manager cabang atau AO, memutuskan berapa accnya.
2. Bagaimana analisa pembiayaan yang dilakukan, analisis 5C dan 4P?
- a. *Character*, cara menilai karakter nasabah dengan tanya kanan kiri lingkungan nasabah, mencari tahu dengan RT setempat, atau lingkungan sekitar, orangnya bagaimana dilingkungan baik atau tidak, kalau baik kita akan menindak lanjuti.
 - b. Permodalan, kita akan tanya tujuan pembiayaannya untuk apa, kita juga akan lihat dari barang yang di jaminkan untuk proses seterusnya.

- c. Jaminan, kalau untuk motor yang biasa umurnya kurang lebih sekitar 10 tahun misal 2018 berarti sekitar 2008, untuk sertifikat dilihat dulu lokasinya dimana dsb.
- d. Cara menilai kemampuan nasabah membayar, di nilai dari usahanya, usahanya berkembang atau tidak.
- e. Keadaan, cara menilai keadaan nasabah dilihat dari tempat usahanya terlebih dahulu, kita tanya-tanya keluarganya gimana, anaknya berapa.

Analisis 4P

- a. Akhlak, cara menilai akhlak sama dengan karakter.
 - b. Kegunaan pembiayaan diajukan, kegunaan biasanya digunakan untuk usaha, hajatan, kendaraan atau rumah dst.
 - c. Harapan dari pembiayaan yang diberikan, digunakan sebaik-baiknya sesuai dengan perjanjian.
 - d. Darimana dan bagaimana pengembalian pembiayaan yang diberikan kepada nasabah, itu biasanya diangsur atau di tempo biasanya 6 bulan.
3. Apa saja penyebab pembiayaan bermasalah?
- a. Faktor internal: sebagai petugas sebaik-baiknya menjalankan tugas.
 - b. Faktor eksternal: karakter nasabah, usaha kolep atau bangkrut.

4. Kalau penanganan pembiayaan bermasalah dilakukan, nasabah tidak kunjung membayar apa dilakukan penyitaan jaminan?
Biasanya ada yang seperti itu, tetapi sebaiknya diusahakan agar nasabah dapat membayar pinjamannya.

Laporan Hasil Wawancara

Nama : Bapak Muh. Muajib selaku *Account Officer*

Tanggal : 13 Februari 2018

1. Bagaimana proses pembiayaan yang terjadi di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo?
 - a. Ada nasabah datang langsung ke kantor dan ada yang titip lewat AO, ka nada yang nasabah lama yang mengajukan sehingga mengetahui persyaratannya apa saja.
 - b. Ke bagian administrasi, kemudian di data di daftarkan pengajuan pembiayaan, kemudian diserahkan ke AO.
 - c. Lalu ditindak lanjuti oleh AO yaitu di survey, kemudian di cek kembali persyaratan apabila terdapat kekurangan, cek jaminan, cek persyaratan dsb.
2. Bagaimana analisis yang dilakukan, analisis 5C dan analisis 4P?

- a. *Character*, cara menilai karakter nasabah itu tergantung, kalau nasabah baru itu harus selektif, dapat bertanya ke lingkungan nasabah tersebut bagaimana karakter nasabah dsb, barangkali mempunyai tanggungan di lembaga lain semisal memiliki tanggungan tanya-tanya ke lingkungan lembaga keuangan lain, atau perbankan lain bagaimana daftar angsurannya atau rapot angsurannya, kemudian kalau nasabah yang lama dapat di lihat dari riwayat pembiayaan disini seperti apa.
- b. Permodalan, dapat dilihat dari tergantung kebutuhan kalau disini buat tani buah dsb, kemudian *murabahah* atau jual beli kendaraan dsb.
- c. Jaminan, kalau jaminan disini BPKB disertai dengan fc STNK, kalau serifikat disertai dengan fc SPPT.
- d. Kemampuan nasabah, bertanya kepada nasabah atau lingkungan sekitar.
- e. Keadaan, dilihat dari kondisi rumahnya seperti apa.

Analisis 4P

- a. Akhlak, cara menilai akhlak calon nasabah, dapat di lihat dari bahasa calon nasabah tersebut, ibdahnya dilingkungan seperti apa kan kelihatan ketika survey.

- b. Kegunaan pembiayaan diajukan, biasanya digunakan untuk biaya buah salak dsb.
 - c. Harapan dari pembiayaan yang dibiayai, harapannya untuk menambah modal, memperbesar usahanya.
 - d. Darimana dan bagaimana pengembalian pembiayaan, ada yang sistem angsuran bulanan sampai dengan maksimal 3 tahun, ada sistem jatuh tempo maksimal 6 bulan dengan tiap bulan setor jasa.
2. Apabila terjadi awal pembiayaan bermasalah, bagaimana penanganan pembiayaan bermasalah?
- Kalau kolek 1 dan 2 masih tergolong lancar, yang biasanya sering kita tangani itu yang kolektibilitas 3, kalau sudah masuk 3 bulan berturut-turut tidak mengangsur, kita awalnya pendekatan persuasif terlebih dahulu, dimasukkan ke pusat biasanya dengan lelang dsb.
3. Apabila terjadi pembiayaan bermasalah dan sudah ditangani sesuai prosedur, tetapi nasabah tidak kunjung membayar apakah harus dengan penyitaan barang jaminan?
- Kita musyawarah terlebih dahulu ke nasabah, tidak langsung menyita jaminan soalnya kita memakai hati nurani, terkadang sita jaminan juga perlu untuk membuat jera buat mereka nasabah, jaminan tersebut tidak langsung kita jual jaminan

5. Strategi apa yang harus dilakukan untuk meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan bermasalah?

Harus berhati-hati dalam memberikan pembiayaan, saat *survey* hasil analisa harus lebih selektif

6. Apa faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah?

Faktor internal, administrasi masih ada yang kurang terkadang kita memaksakan, sehingga pada akhir-akhir kita bingung. Sedangkan faktor eksternal itu dari kondisi nasabah.

Laporan Hasil Wawancara

Nama : Bapak Andy Zulian selaku *Account Officer*

Tanggal : 13 Februari 2018

1. Bagaimana analisa yang dilakukan AO, kan ada analisis 5C dan analisis 4P?

- a. Character, dari lingkungan sekitar, rumahnya, kerjanya apa.
- b. Permodalan, biasanya digunakan untuk nikah, usaha, mobil, kendaraan dsb.
- c. Jaminan, biasanya BPKB sepeda motor dan sertifikat.
- d. Kemampuan, dengan melihat pekerjaannya dan gaji.

- e. Keadaan, cara menilai keadaan nasabah membayar atau tidak itu tidak dapat ditebak tergantung karakter nasabah semuanya.

Analisis 4P

- a. Akhlak, dari tutur kata, gaya pakaian.
 - b. Kegunaan pembiayaan yang dilakukan, hampir sama dengan yang tadi.
 - c. Harapan dari pembiayaan yang dibiayai, yaitu harapannya lancar, dan usahanya dapat berkembang.
 - d. Darimana dan bagaimana pengembalian pembiayaan yang dilakukan, dengan angsuran dan jatuh tempo tetapi ada jasanya.
2. Apa saja penyebab pembiayaan bermasalah?

Faktor eksternal

- a. Orangnya kabur.
 - b. Usahanya kolep atau bangkrut.
3. Bagaimana penanganan pembiayaan bermasalah dilakukan?
Dengan mengirimkan surat peringatan satu sampai tiga dan sampai dengan penyitaan jaminan.
4. Apabila prosedur penanganan pembiayaan bermasalah dilakukan dan nasabah tidak kunjung membayar apakah harus dilakukan penyitaan jaminan?

Iya harus, tetapi tidak langsung di sita begitu aja, kalau nasabah bisa membayar angsurannya kembali yang dikembalikan jaminan tersebut.

Laporan Hasil Wawancara

Nama : Bapak Sumarna selaku Manager Area

Tanggal : 14 Februari 2018

1. Bagaimana penanganan pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Wonosobo pak?
 - a. Yang pertama itu di berikan SP 1 sampai dengan SP 3 dengan jangka waktu antara SP 1 dengan SP 2 itu sekitar seminggu apabila nasabah tersebut tidak memiliki iktikad baik untuk membayar dan berusaha untuk melarikan barang jaminan.
 - b. Dilakukan 3R (*rescheduling, restructuring, resconditioning*).

Laporan Hasil Wawancara

Nama : Bapak Jauhar Kholis selaku *Account Officer*

Tanggal : 15 Februari 2018

1. Bagaimana analisis pembiayaan yang dilakukan oleh AO?
 - a. Untuk menilai kemampuan nasabah, Misalnya calon nasabah seorang karyawan dan istrinya membuka toko di rumah, mungkin untuk kebutuhan sehari-hari bisa di ambilkan dari penghasilan istri di rumah, dan untuk keperluan lain bisa di ambilkan dari penghasilan suami, nanti di potong dari kebutuhan rumah tangga, di potong dari biaya usaha, di potong dari biaya listrik dan biaya sekolah, nanti bisa ketemu sisa dari dana pengasilan mereka, misal angsuran pinjaman di KSPPS Marhamah Cabang Leksono sebesar Rp. 300.000,00, dari penghasilan suami istri tersebut di gabungkan masih sisa Rp. 500.000,00, maka calon nasabah tersebut memiliki kemampuan untuk membayar angsuran.
 - b. Untuk menilai keadaan nasabah, dari lapangan bisa dilihat dilihat dari kondisi fisik rumah kurang memadai, namun memiliki karakter yang baik, misal keadaan nasabah dengan rumah yang biasa saja, belum ada lantai keramik, dan belum

permanen, tetapi kemampuan mengangsurnya justru ada, jadi kalau semata-mata dilihat dari kondisi rumah tidak dapat dijadikan patokan.

Analisis 4P

- a. Akhlak dari calon penerima pembiayaan, untuk menilai akhlak calon penerima pembiayaan dilihat dari sejauh mana kita mengenal nasabah, walaupun kita belum begitu mengenal nasabah kita akan menanyakan kepada lingkungan sekitar bagaimana karakter nasabah tersebut, di lingkungan tempat dia bekerja, di lingkungan keluarganya, salah satu di lingkungan dapat dijadikan informasi.
- b. Kegunaan pembiayaan diajukan, pembiayaan disini banyak kegunaannya, tidak hanya untuk modal usaha saja, yang pertama itu pembiayaan modal, pembiayaan multifungsi *ijarah* bisa digunakan untuk kebutuhan sekolah, kebutuhan rumah sakit atau lain-lain, ataupun kalau kita ingin mengadaikan sepeda motor atau sertifikat juga bisa menggunakan pembiayaan *rahn*, apabila nasabah ingin mengajukan pembiayaan untuk pembelian barang juga bisa.
- c. Harapan dari proyek yang dibiayai usahanya lancar, rezekinya lancar, pembiayaan yang diberikan juga lancar.

- d. Darimana dan bagaimana pengembalian pembiayaan dilakukan, di Marhamah terdapat dua cara yaitu yang pertama sistem bulanan atau angsuran maksimal itu 3 tahun atau 36 bulan, dan yang kedua itu sistem tempo maksimal 6 bulan yang dimaksud dana pembiayaan masih digunakan oleh nasabah hanya mengembalikan jasa, margin atau bagi hasil, tetapi misalkan perjalanan masih 3 bulan nasabah sudah dapat membayar, maka pembayaran jasa untuk 3 bulan ke depan sudah dihapuskan.
2. Apa saja faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo?
- Faktor eksternal
- Ekonomi nasabah tersebut, usahanya ada beberapa masalah, mungkin usahanya mengalami kepailitan atau kebangkrutan.
 - Penilaian awal ketika *survey* yang tidak sesuai dengan kenyataan.
3. Apabila terjadi pembiayaan bermasalah bagaimana penanganannya?

Di sistem kita menggunakan sistem kolektibilitas, yang kolektibilitas yang dikategorikan lancar tidak ada tindakan penanganan sama sekali, kolektibilitas dua apabila nasabah 2 bulan tidak membayar angsuran, kolektibilitas 3 itu lebih dari 3

bulan, kalau kolektibilitas 4 itu lebih dari 3 bulan ditambah dengan saat jatuh tempo tidak dapat membayar lagi. Kita penanganannya dengan memberikan surat teguran satu sampai dengan 3, dapat dilihat dari respon ketika surat teguran saat kita berikan, surat teguran sambil kita lakukan pendekatan ketika kita mengunjungi nasabah tersebut atau remedial, langkah terakhir penyitaan jaminan.

4. Apabila penanganan pembiayaan bermasalah sudah dilakukan tetapi nasabah masih tidak kunjung membayar, apakah harus dilakukan penyitaan jaminan?

Iya, apabila jaminan tersebut masih dapat kita eksekusi, terkadang jaminan tersebut sudah digadaikan oleh nasabah sehingga terdapat dua cara kita berdiskusi dengan nasabah untuk melunasi pembiayaan atau dilakukan akad ulang.

Laporan Hasil Wawancara

Nama : Bapak Sumarna selaku Manager Area

Tanggal : 7 Juni 2018

1. Apa saja kasus pembiayaan bermasalah yang terjadi di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo pak?
 - a. Kasus pertama, terdapat nasabah mengalami tunggakan pembayaran angsuran hingga beberapa bulan atau dikategorikan kurang lancar, dikarenakan nasabah pembiayaan tersebut tidak amanah, baik berkaitan dengan pelaporan keuangan setiap bulannya. Maka tindakan yang dilakukan KSPPS dengan mengirimkan surat teguran atau surat pemberitahuan.
 - b. Kasus kedua, terdapat nasabah yang mengalami tunggakan pembayaran angsuran, dikarenakan nasabah tersebut mengalami musibah usaha yang dikelola mengalami kebakaran, sehingga menyebabkan kerugian, maka tunggakan pokok nasabah akan di hapuskan tanpa mengembalikan apapun.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Anisah Listiyani
Tempat, tanggal lahir : Kendal, 31 Maret 1997
Alamat : Kranggan 2 Rt 01 Rw 03 Ds. Krajan Kulon Kec.
Kaliwungu
Kab. Kendal Prov. Jawa Tengah
Jenis kelamin : Perempuan
Agama : Islam
No. Hp : 085865727813
Email : anisahlisdiyani25@gmail.com

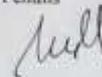
Jenjang Pendidikan

2. SD N 05 Krajan Kulon Kaliwungu lulus tahun 2009
3. SMP N 2 Kaliwungu lulus tahun 2012
4. SMA N 1 Kaliwungu lulus tahun 2015
5. Mahasiswa UTN Walisongo Semarang tahun akademik 2015-2018

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya dan semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, Juni 2018

Penulis



Anisah Listiyani

NIM. 1505015031

