



**PERAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM MITIGASI RISIKO
PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA KSPPS BMT
(Studi Kasus KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi)**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

NURUL FADILLA
NIM. 2130401101

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS
BATUSANGKAR
2025**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurul Fadilla
NIM : 2130401101
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI dengan judul "**Peran Account Officer Dalam Mitigasi Risiko Pembiayaan Bermasalah Pada KSPPS BMT (Studi Kasus KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi)**" merupakan karya saya sendiri, tidak mengandung unsur plagiat dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Demikian pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan tanpa ada unsur paksaan dari siapapun. Apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

Batusangkar, Juli 2025
Saya yang Menyatakan,



Nurul Fadilla
NIM. 2130401101

PERSETUJUAN PEMBIMBING


Pembimbing Skripsi atas Nama: Nurul Fadilla, NIM: 2130401101 dengan judul: "Peran *Account Officer* Dalam Mitigasi Risiko Pembiayaan Bermasalah Pada KSPPS BMT (Studi Kasus KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi)". Memandang bahwa Skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke tahap Sidang *Munaqasyah*.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ketua Program Studi
Perbankan Syariah


Mohammad Aliman Shahmi, ME
NIP. 199308292022031002

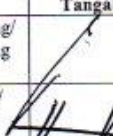


Batusangkar, Juni 2025
Pembimbing


Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP
NIP. 197310072002121001

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama Nurul Fadilla, NIM 2130401101 dengan judul “ Peran *Account Officer* Dalam Mitigasi Risiko Pembiayaan Bermasalah Pada KSPPS BMT (Studi Kasus KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi)”. Telah diuji dalam ujian *Munagasyah* Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar pada Kamis, 10 Juli 2025 dinyatakan telah lulus dan dapat diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sepertiunya.

No.	Nama/NIP Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP NIP. 197310072002121001	Ketua Sidang/ Pembimbing		20/7-25
2.	Dr. Novia Nengsih, M.A.Ek NIP. 199011042019032008	Anggota I/ Penguji I		23/7-25
3.	Lidyana Arifah, M. Si NIP. 198611182020122009	Anggota II/ Penguji II		28/7-25

Batusangkar, Juli 2025
Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus
Batusangkar



Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP
NIP. 197310072002121001

ABSTRAK

Nurul Fadilla, NIM 2130401101, Judul Skripsi “Peran *Account Officer* Dalam Mitigasi Risiko Pembiayaan Bermasalah Pada KSPPS BMT (Studi Kasus Pada KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi)” Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar Tahun 2025.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh pembiayaan bermasalah yang merupakan salah satu risiko utama yang dihadapi oleh KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi. Sehingga adapun tujuan penelitian ini untuk menganalisis peran *account officer* (AO) dalam upaya mitigasi risiko pembiayaan bermasalah pada koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah (KSPPS) Baitul maal wat tamwil (BMT) Al Hijrah Bukittinggi.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data adalah Teknik Reduksi Data, Penyajian Data, dan Kesimpulan.

Dari penelitian yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa *Account Officer* berperan penting dalam setiap tahap pembiayaan, mulai dari analisis kelayakan, melakukan survey, monitoring, hingga penanganan pembiayaan bermasalah. Tindakan mitigasi yang dilakukan adalah pendekatan dengan nasabah , melakukan kunjungan rutin dan tahap terakhir adalah restrukturisasi pembiayaan.

Kata Kunci: *Account Officer*, Pembiayaan Bermasalah, Mitigasi Risiko

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	
PERSETUJUAN PEMBIMBING	
PENGESAHAN TIM PENGUJI	
ABSTRAK	i
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Masalah.....	8
C. Sub Fokus	8
D. Tujuan Penelitian.....	9
E. Manfaat Penelitian.....	9
F. Defenisi Operasional	9
BAB II KAJIAN TEORI	11
A. Landasan Teori	11
1. <i>Account Officer</i>	11
2. Pembiayaan	16
3. Manajemen Risiko	32
4. Pembiayaan Bermasalah	42
B. Penelitian Relevan	48
BAB III METODE PENELITIAN	51
A. Metode Penelitian	51
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	51
C. Instrumen Penelitian	52
D. Sumber Data	52
E. Teknik Pengumpulan Data	53
F. Teknik Analisis Data	53

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data.....	54
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	56
A. Gambaran Umum KSPPS BMT Al Hijrah.....	56
1. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT Al Hijrah.....	56
2. Visi dan Misi KSPPS BMT Al Hijrah	57
3. Profil KSPPS BMT Al Hijrah.....	57
4. Struktur Organisasi KSPPS BMT Al Hijrah.....	58
5. Produk-Produk KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi.....	59
B. Hasil Penelitian Dan Pembahasan	71
1. Peran <i>Account Officer</i> Dalam Mengatasi Risiko Pembiayaan Bermasalah.....	71
BAB V PENUTUP	82
A. Kesimpulan.....	82
B. Saran	83
DAFTAR KEPUSTAKAAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Daftar Pembiayaan	6
Tabel 3. 1 Rancangan Waktu Penelitian	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur organisasi KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi.....	59
--	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pesatnya perkembangan lembaga keuangan di Indonesia, khususnya pada sector pembiayaan dikarenakan semakin banyaknya informasi dan edukasi yang sampai kemasyarakat. Salah satu yang menjadi penting dalam hal informasi dan edukasi mengenai produk pembiayaan atau pemberian modal lainnya yaitu dengan kompetensi khusus yang harus dimiliki oleh karyawan lembaga keuangan salah satunya adalah *account officer* mengenai perpaduan kemampuan dan komitmen dalam menjalankan tugasnya.

Kebutuhan masyarakat akan pembiayaan pada saat ini semakin tinggi, seiring dengan perkembangan teknologi dan berkembang kebutuhan hidup yang semakin meningkat mengikuti perkembangan arus jaman, sehingga mengakibatkan semakin banyak pula lembaga pembiayaan tersebut menjadi tujuan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan baik itu kebutuhan dalam bentuk penyediaan dana maupun barang modal.

Perbankan syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang dikembangkan berdasarkan prinsip syariah. perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegaitan usahanya. Bank syariah bertujuan untuk mengarahkan kegiatan ekonomi umat agar berjalan sesuai ajaran islam, khususnya yang berhubungan dengan perbankan agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis-jenis usaha yang mengandung unsur *gharar* (tipuan), bank syariah juga bertujuan untuk menanggulangi kemiskinan, dan juga meningkatkan kualitas hidup masyarakat dengan membuka peluang untuk berusaha seperti melakukan kegiatan usaha produktif menuju terciptanya kemandirian usaha.(Sundarsono, 2003)

Perkembangan bank syariah pada era reformasi ditandai dengan disetujuinya Undang-undang No. 10 Tahun 1998. Dalam Undang-undang tersebut diatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariaiah. Undang-undang memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengkonversi diri secara keseluruhan menjadi bank syariah. Kelembagaan bank syariah yang pertama kali berdiri adalah PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI), dan kemudian muncul bank-bank lain seperti Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). Namun karena lembaga ini di anggap masih kurang mencukupi dan belum sanggup menjangkau masyarakat bagian perdesaan, maka dibangunlah lembaga-lembaga simpan pinjam yang disebut dengan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) atau KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah).(Arifin, 2006)

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

Fungsi dari KSPPS adalah mengembangkan potensi dan membangun kemampuan anggota pada khususnya, dna masyarakat guna meningkatkan kesejahteraan social ekonomi. Sebagai lembaga keuangan, KSPPS juga bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota). Sebagai lembaga ekonomi KSPPS juga berhak melakukan kegiatan ekonomi seperti perdagangan, industry, pertanian. kegiatan pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok lembaga keuangan, di dalam pembiayaan seringkali tidak terhindar adanya pembiayaan bermasalah atau (*non performing finance*). Sehingga diperlukannya manajemen. (Umam, 2016)

Mitigasi merupakan tindakan terencana dan berkelanjutan yang dilakukan untuk meminimalisir suatu kerugian yang akan terjadi atau risiko

tujuan adanya mitigasi yaitu proses untuk mengidentifikasi dan mengurangi risiko. Sedangkan risiko yaitu sebuah konsekuensi atas pilihan yang mengandung ketidakpastian yang berpotensi mengakibatkan hasil yang tidak diharapkan atau dampak negatif lainnya yang merugikan bagi pengambil keputusan. Risiko merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan maupun yang tidak dapat diperkirakan yang berdampak negatif terhadap permodalan dan pendapatan.

Didalam manajemen pembiayaan peran *account officer* sangat diperlukan untuk meminimalisir risiko pembiayaan bermasalah, pada dasarnya *account officer* yang melakukan evaluasi permohonan pembiayaan dan merekomendasikan persetujuan atau penolakan, baik dalam jenis ataupun jumlah pembiayaan.

Account officer merupakan orang yang bertugas memproses calon nasabah (pembiayaan) atau permohonan pembiayaan sehingga menjadi nasabah selanjutnya membina nasabah (pembiayaan) tersebut agar memenuhi kesanggupannya terutama dalam pembayaran kembali pinjamannya. Dan juga menyelesaikan kasus atau masalah nasabah (pembiayaan) yang mungkin terjadi. Dengan demikian jauh hari sebelum menjadi nasabah (pembiayaan) perlu dilakukan penanggulangan kemungkinan terjadi masalah, sehingga sejauh mungkin dihindari dengan cara *prevent*.(Muhammad, 2014)

Account Officer adalah petugas dalam perbankan syariah yang memiliki peran penting dalam memasarkan produk, mencari nasabah serta mengidentifikasi dengan menggunakan prinsip 6C guna mempertimbangkan apakah calon nasabah itu layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan. Disamping itu, *Account officer* akan membuat perencanaan, usaha apa saja yang layak dibiayai. *Account officer* merupakan *point of contact* antara bank dan pihak *customer*, yang harus memelihara hubungan dengan *customer*, dan wajib memonitor seluruh kegiatan *customer* secara terus menerus.(Meliani, 2022)

Pada dasarnya seorang *account officer* merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya, oleh karena itu seorang *account officer* harus

memiliki kecakapan menjual yang memadai untuk memasarkan produk yang ditawarkan. Disamping itu salah satu peran *account officer* mengelola pinjaman (loan), mengelola penjualan, dan melakukan pemantauan atas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah agar nasabah tersebut memenuhi komite atas pembiayaannya. Sistem kerja *account officer* memiliki peranan sangat penting, karena peranannya dalam menghubungkan lembaga keuangan dengan nasabahnya. Tugas *account officer* dimulai dari mencari, menilai, mengevaluasi, selanjutnya mengusulkan proposal pembiayaan nasabah, dan harus tetap membina nasabahnya agar mampu mengembalikan dana yang telah dipinjam kepada lembaga keuangan. *Account officer* seperti konsultan bagi lembaga keuangan. Maka sebagai ujung tombak lembaga keuangan, *account officer* harus memiliki integritas yang tinggi kepada lembaga keuangan, tidak memberikan rekomendasi pembiayaan yang tidak sesuai kepada nasabah yang mengakibatkan resiko bagi lembaga keuangan.

Account officer pada setiap perusahaan mempunyai sistem kerja tersendiri, termasuk di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi. Sistem kerja di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi tidak akan berjalan dengan maksimal apabila para karyawannya dan *account officer* yang tidak memiliki kemampuan yang memadai, maka akan mempengaruhi sistem kerja yang telah ditetapkan oleh lembaga keuangan syariah, karena para petugas *account officer* berperan sangat penting dalam meningkatkan produktivitas pendapatan KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi. *Account officer* di KSPPS BMT memiliki peran penting dalam menjalankan tugas yang mendukung operasional lembaga, tugas utama *Account Officer* dari segi peran adalah mengelola pembiayaan, *Account Officer* bertanggung jawab untuk mengelola dan memproses pengajuan pembiayaan dari nasabah, memastikan bahwa semua prosedur sesuai dengan prinsip syariah. *Account Officer* melayani nasabah dalam melakukan penarikan maupun penyetoran dana menjelaskan produk dan layanan yang ditawarkan oleh KSPPS BMT. Tidak hanya itu *account officer* juga melakukan pemantauan terhadap usaha nasabah yang melakukan pembiayaan serta mengevaluasi kelayakan usaha nasabah pada

saat melakukan pembiayaan. Dengan adanya *account officer* yang berkualitas hal ini akan memberikan dampak positif terhadap bank, yaitu dapat meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah walaupun tidak sepenuhnya berlajan seperti yang diinginkan. Begitu pun sebaliknya, jika bank yang memiliki *account officer* yang kualitasnya di bawah standar akan mempengaruhi tingkat pembiayaan bermasalah yang meningkat, sehingga hal ini akan berdampak buruk bagi bank.

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tidak lancar, diragukan, atau macet. Pembiayaan bermasalah dapat berdampak negatif pada bank dan nasabah, serta pada sistem perbankan dan perekonomian. Untuk menghindari terjadinya pembiayaan bermasalah lembaga keuangan hendaknya melakukan pembinaan dan secara berkala melakukan kunjungan ketempat nasabah secara regular, memantau laporan keuangan secara rutin, dan memberikan laporan kunjungan nasabah kepada komite pembiayaan. (Sudarto, 2020)

Pembiayaan bermasalah yang terjadi di KSPPS BMT Al Hijrah umumnya sama seperti yang terjadi pada bank. Pembiayaan bermasalah merupakan resiko yang ada dalam pemberian pembiayaan oleh bank. Resiko yang terjadi berupa keadaan dimana pembiayaan tidak dapat kembali tepat pada saat jatuh temponya atau melebihi jangka waktu jatuh tempo. (Hermansyah, 2007) pemberian pembiayaan bertujuan untuk membantu anggota dalam membiayai usaha yang dijalankannya, namun kemungkinan dalam penyalurannya terjadi masalah atau pembiayaan macet, baik itu masalah yang disengaja maupun tidak disengaja.

Berikut adalah tabel jumlah pembiayaan bermasalah pada KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi.

Tabel 1. 1
Daftar Pembiayaan

Tahun	Jumlah Pembiayaan	Jumlah Pembiayaan Macet	%
2020	Rp. 5.068.102.898	Rp. 660.306.528	13.02%
2021	Rp. 6.208.016.561	Rp. 1.017.384.199	16.38%
2022	Rp. 7.191.698.854	Rp. 1.012.991.271	14.08%
2023	Rp. 8.412.099.830	Rp. 1.078.030.063	12.81%
2024	Rp. 9.163.247.096	Rp. 713.796.322	7.78%

Sumber : Dokumen KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi

Kualitas pembiayaan menurut pasal ke-4 surat keputusan dan direktur BI No. 30/267/KEP/DIR pada tanggal 27 februari 1998 ditetapkan menjadi 5 yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet (Sulistiyowati, 2022). Sedangkan di KSPPS BMT juga memiliki kualitas pembiayaan sesuai dengan keputusan direktur BI tersebut. Kategori lancar yaitu pembiayaan yang berjalan sesuai jadwal tanpa ada tunggakan dan memiliki mutasi rekening yang aktif. Kualitas pembiayaan dalam perhatian atau diperhatikan adalah pembiayaan yang mulai menunjukkan tanda-tanda adanya potensi risiko atau masalah yang perlu diatasi. Hal ini berkaitan dengan kewajiban nasabah yang mulai terlambat atau ada indikasi kesulitan dalam pembayaran, sehingga KSPPS BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dan melakukan pemantauan atau pembinaan agar pembiayaan tetap berjalan. Kualitas pembiayaan kurang lancar adalah pembiayaan yang mengalami tunggakan pembayaran antara 1 sampai 90 hari atau terjadi penyimpangan pada akad perjanjian lebih dari 90 hari. Kualitas pembiayaan diragukan adalah pembiayaan dengan tunggakan antara 90 sampai 180 hari dan biasanya dokumentasi perjanjian piutang atau agunan yang diberikan tidak sesuai (Sulistiyowati, 2022). Dan kualitas pembiayaan macet adalah pembiayaan dengan tunggakan lebih dari 270 hari dan kondisi dimana nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk melunasi pembiayaan atau utang yang telah disepakati dengan pihak KSPPS BMT.

Dilihat dari tabel diatas terjadinya penurunan pembiayaan bermasalah dari 16.38% pembiayaan bermasalah menjadi 14.08% di tahun 2022. Pada tahun 2023 turun menjadi 12.81% dan pada tahun 2024 turun lagi menjadi 7.78%. Oleh karena itu dalam melakukan pengurangan pembiayaan bermasalah tersebut perlunya upaya *account officer* dalam melakukan penagihan yang lebih intensif lagi kepada nasabah yang menunda pembayaran. Karena *Account officer* merupakan orang yang berperan sebagai pengelola risiko pembiayaan dari awal pembiayaan sampai pembiayaan itu selesai. Penagihan intensif merupakan tindakan yang dilakukan untuk menagih kembali tunggakan pembayaran yang dilakukan oleh nasabah di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi. Meskipun upaya penagihan intensif dilakukan, KSPPS BMT Al Hijrah tetap mengedepankan etika dan peraturan yang berlaku dalam melakukan pangihan terhadap nasabah.

Peran *Account Officer* sangat dibutuhkan dalam proses pembiayaan seperti menganalisis atau menyelidiki karakter nasabah, usaha nasabah, melakukan kunjungan ketempat usaha nasabah. Di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi memiliki berbagai produk pembiayaan namun dalam pemberiannya tidak terlepas dari pembiayaan bermasalah dimana nasabah sering menunggak angsuran pembiayaan hingga berbulan-bulan, oleh karena itu *account officer* harus berhati-hati dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah pembiayaannya.

Pada KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi analisis pembiayaan dilakukan oleh *Account Officer* menetapkan kebijakan dalam pemberian pembiayaan antara lain menetapkan standar untuk menerima atau menolak analisa pembiayaan untuk menentukan siapa yang berhak menerima pembiayaan yang telah memenuhi syarat 6C, bagaimana karakter nasabah (*character*), kapasitas melunasi pembiayaan (*capacity*), kemampuan modal yang dimiliki nasabah (*capital*), jaminan yang dimiliki nasabah untuk menanggung resiko pembiayaan (*colleteral*), kondisi ekonomi saat ini yang mempengaruhi usaha nasabah (*condition of economic*) dan (*constraints*) tantangan atau hambatan yang dialami oleh nasabah. Dalam melakukan

realisasi pembiayaan tersebut seorang *Account Officer* harus menguasai teknik-teknik analisa pembiayaan tersebut agar dapat memberikan rekomendasi pembiayaan yang tepat dan harus berhati-hati dalam melakukan pemberian pembiayaan untuk menghindari pembiayaan bermasalah. Adanya pembiayaan bermasalah yang muncul dalam arus pembiayaan di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, maka diperlukan pencegahan untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah tersebut dan melakukan penyelesaian sesegera mungkin ketika terjadinya pembiayaan bermasalah. KSPPS BMT Al Hijrah telah menunjukkan kinerja *account officer* dalam mengatasi pembiayaan bermasalah yang mana pembiayaan bermasalah di koperasi tersebut telah menurun dari tahun sebelumnya, dalam hal ini perlunya mengetahui lebih lanjut cara *account officer* dalam mengatasi pembiayaan bermasalah, sehingga pembiayaan bermasalah di KSPPS BMT Al Hijrah bukittinggi dapat menurun dari tahun ketahun, ini dapat berpengaruh positif bagi KSPPS BMT Al Hijrah. Jika persentase pembiayaan bermasalah terus meningkat maka akan mempengaruhi tingkat kualitas KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang cara *account officer* menangi masalah pembiayaan bermasalah pada KSPPS BMT. Dengan mengangkat judul “ **Peran *Account Officer* Dalam Mitigasi Resiko Pembiayaan Bermasalah Pada KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi**”.

B. Fokus Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang menjadi fokus masalah penelitian yaitu. Peran *Account Officer* Dalam mitigasi Risiko Pembiayaan Bermasalah Pada KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi.

C. Sub Fokus

Berdasarkan fokus penelitian diatas, maka sub fokus masalah penelitian ini yaitu, Bagaimana peran *account officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan sub focus penelitian diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis peran *account officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi

E. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Secara teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan tentang peran *account officer* dalam menangani risiko pembiayaan bermasalah di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi

2. Secara Praktis

- a. Bagi peneliti, menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman bagi penulis dalam tahap pembinaan diri dan kemampuan dalam menyusun karya ilmiah.
- b. Bagi pembaca, diharapkan menjadi bahan rujukan bagi peneliti selanjutnya untuk mengkaji tentang peran *account officer* dalam mitigasi resiko pembiayaan bermasalah pada KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi.
- c. Bagi instansi KSPPS BMT Al Hijrah, diharapkan menjadi pertimbangan bagi para karyawan pemberi pembiayaan dalam mengambil keputusan untuk mampu menangani risiko pembiayaan bermasalah pada KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi.

F. Defenisi Operasional

Peran adalah perilaku yang sesuai dengan status seseorang. Peranan merupakan seperangkat perilaku yang diharapkan dari seseorang yang menduduki suatu posisi atau kedudukan tertentu dalam masyarakat. Peran dijalankan berdasarkan status sosial oleh seorang individu.

Account officer adalah pegawai yang ditugaskan untuk melakukan pemasaran produk atau membantu pimpinan dalam menangani tugas-tugas khusus yang menyangkut tentang pembiayaan.

Risiko adalah ketidak pastian dalam sebuah lembaga keuangan yang bisa menimbulkan sebuah permasalahan bahkan peluang bagi lembaga keuangan. Risiko adalah ketidak mungkin terjadinya peristiwa yang tidak diinginkan atau tidak diduga yang dapat menyebabkan kerugian, atau dampak negatif.

Mitigasi adalah suatu proses atau tindakan yang dilakukan untuk mengurangi atau meminimalkan dampak atau risiko dari suatu kejadian atau situasi yang tidak diinginkan.

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang tergolong pembiayaan kurang lancar, pembiayaan yang diragukan dan pembiayaan macet. Pembiayaan bermasalah dapat berdampak negatif pada bank dan nasabah, serta pada sistem perbankan dan perekonomian.

Jadi kesimpulannya mitigasi risiko adalah suatu proses atau tindakan yang dilakukan untuk mengurangi atau meminimalkan risiko yang terkait dengan suatu kegiatan, proyek, atau investasi. Sedangkan *Account Officer* adalah garda terdepan dalam menjaga kualitas portofolio pembiayaan, kerana AO mempunyai peran dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah. Dengan kemampuan dan pengetahuan yang memadai, AO dapat membantu dalam meminimalisir risiko dan meningkatkan profitabilitas.

BAB II KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. *Account Officer*

a. Pengertian *Account Officer*

Account Officer adalah professional yang bertanggung jawab mengelola hubungan dan transaksi keuangan antara perusahaan dan klien. Mereka melakukan pembukuan, mencatat pendapatan, dan pengeluaran, serta memastikan kelancaran transaksi. (Subagyo, 2010)

Account officer merupakan aparat manajemen atau petugas bank yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas, khususnya menyangkut bidang marketing dan pembiayaan. *Account Officer* dituntut memiliki dominasi pengetahuan yang bersifat teoritis. *Account Officer* yang baik adalah yang mengerti tentang cara-cara menganalisis, memiliki pengetahuan yang memadai tentang aspek keuangan, manajemen, hukum, serta teknis dan mempunyai wawasan yang luas tentang prinsip-prinsip pembiayaan. (Riyadi, 2017)

Account Officer menurut Yusak Laksamana adalah petugas yang melakukan proses analisis suatu permohonan pembiayaan, menuangkannya dalam suatu usulan untuk mendapatkan persetujuan, dan ketika pembiayaan telah terealisasi seorang *Account Officer* melakukan fungsi monitoring agar pembiayaan tersebut lancar hingga akhirnya lunas tepat waktu. (Laksmana, 2009)

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.

b. 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.

Fungsi *Account Officer* pada sebuah lembaga keuangan adalah untuk mencapai tujuan bank sesuai dengan UU angka 10 tahun 1998 yang berisi perihal tujuan bank yaitu untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka menaikan pemerataan, pertumbuhan ekonomi serta stabilitas nasional kearah peningkatan kesejahteraan rakyat. Sedangkan untuk mencapai tujuan bank harus mampu melalui beberapa cara salah satunya adalah melalui peran *Account Officer* yang serius pada penambahan nasabah pada suatu bank. (Alfinta, 2017)

Adapun tugas dari seorang *Account Officer* adalah:

- 1) Mengenalkan produk perbankan
- 2) Memberikan produk perbankan
- 3) Menjelaskan produk perbankan yang ditawarkan
- 4) Bertindak persuasif artinya *Account Officer* memasarkan produk jasa perbankan pada nasabah maka *Account Officer* harus mampu menerapkan ilmu marketing supaya calon nasabah bisa tertarik dengan apa yang ditawarkan.
- 5) Menjaga hubungan baik dengan nasabah, seorang *Account Officer* harus menjaga sikap dan menjaga korelasi baik dengan calon nasabah agar nasabah senang bersedia memakai produk yang ditawarkan. (Kuncoro, 2018)

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

- 1) 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.
- 2) Mengelola produk seorang *account officer* harus mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk yang sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.
- 3) 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.
- 4) 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.
- 5) 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. (Jusuf, 2004)

c. Karakteristik *Account Officer*

Karakteristik *Account Officer* adalah sifat-sifat dan kemampuan yang dibutuhkan untuk menjalankan tugas sebagai *account officer* secara efektif. Adapun karakteristik *Account Officer* menurut Jusuf adalah :

1) Karakteristik personal

Karakteristik personal adalah cirri-ciri atau sifat-sifat yang unik dan mempengaruhi perilaku, sikap, dan cara berinteraksi dengan orang lain. Berikut yang merupakan karakteristik personal yaitu:

a) *Inteligensia*

Inteligensia adalah kemampuan mental seseorang untuk memproses informasi, berfikir logis, dan menyelesaikan masalah dengan tepat, baik dari sudut pandang akademis maupun sudut pandang praktis. Seorang *Account Officer* harus mampu mengaplikasikan inteligensianya untuk memecahkan suatu masalah.

b) Bertindak berdasarkan akal sehat

c) Memiliki sifat ingin tahu

d) Kemampuan untuk mendengarkan

e) Kemampuan untuk memecahkan masalah dan kemampuan analisis

f) Berorientasi pada hasil

g) Memiliki motivasi diri

h) Tegas dan percaya diri

i) Memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik, kemampuan mengatur waktu, kemampuan beradaptasi, dan kemampuan bernegosiasi.

2) Kemampuan teknis

Kemampuan teknis adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengetahuan, keterampilan dan teknik secara efektif dalam menjalankan tugas atau pekerjaan yang memerlukan penerapan teknologi, prosedur, dan metode tertentu. Kemampuan ini meliputi:

a) Pemahaman akan suatu bisnis secara umum

- b) Kemampuan untuk menganalisis laporan keuangan, ilmu ekonomi, pengetahuan tentang sumber informasi yang tersedia, pengetahuan tentang produk, marketing dan pembukuan.
- c) Mengenal berbagai aspek dari berbagai industry. (Jusuf, 2008)

d. Syarat-syarat *Account Officer*

Syarat –syarat *Account Officer* adalah kualifikasi dan kriteria yang harus dipenuhi oleh seseorang untuk menduduki posisi *account officer* di suatu lembaga keuangan atau perbankan. Analisis pembiayaan dilaksanakan oleh seorang *account officer* yang harus mempunyai keterampilan yang bersifat teknis maupun pengetahuan yang bersifat teoritis. Yang merupakan syarat-syarat dari *account officer* adalah

- 1) Sudah terbiasa menganalisis pembiayaan
- 2) Mampu mengaplikasikan *spread sheet* dalam menganalisis pembiayaan
- 3) Mempunyai pengetahuan yang sesuai tentang prinsip-prinsip pembiayaan
- 4) Memiliki pengetahuan tentang perdagangan atau perusahaan yang sesuai dengan praktiknya
- 5) Serta memiliki wawasan luas tentang permodalan, dan manajemen dalam perekonomian
- 6) Mempunyai mental yang kuat sehingga dapat mudah mempengaruhi.
- 7) *Account officer* harus mengetahui :
 - a) Mengetahui tentang kewajiban dan larangan yang berlaku pada permohonan pembiayaan.
 - b) Jumlah permohonan pembiayaan yang diajukan dan kegunaan dana tersebut.
 - c) Mengetahui strategi pelunasan dan sumber dana untuk melunasi pembiayaan tersebut. (Veithzal, 2011)
 - d) Mengetahui ketentuan dan larangan yang berlaku atas pembiayaan yang dimohon.

- e) Mengetahui besar pembiayaan yang diminta dan untuk apa pembiayaan tersebut digunakan
- f) Bagaimana rencana pembiayaan dan pelunasan oleh nasabah, serta dari mana dana pelunasan pembiayaan atau *cash flow* usaha nasabah.
- g) Informasi dan data utama yang diperlukan sehubungan dengan pembiayaan yang diminta.
- h) Informasi dan data tambahan apa yang perlu dilengkapi. (Suliso, 2017)

2. Pembiayaan

a. Manajemen Pembiayaan

Manajemen pembiayaan merupakan pengelolaan yang efektif terhadap penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah kepada pihak lain dengan melibatkan sumber daya insan (SDI) yang ada. Manajemen pembiayaan yang kuat sangat mendasa bagi kelangsungan hidup dan profitabilitas lembaga keuangan syariah. Terjadi kerugian dalam pembiayaan yang terlihat dari meningkatnya jumlah asset yang tidak menghasilkan (yaitu tunggakan), dimana menunjukkan manajemen pembiayaan yang rendah (Danupranata, 2013)

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

1) Perencanaan pembiayaan

Perencanaan pembiayaan merupakan langkah penting dalam mencapai tujuan keuangan. Dengan melakukan perencanaan yang matang, maka dapat mengidentifikasi kebutuhan keuangan, menentukan sumber daya yang tersedia, dan mengembangkan strategi untuk mencapai tujuan. Dalam perencanaan pembiayaan perlu mempertimbangkan beberapa factor, seperti tujuan keuangan, kemampuan keuangan, dan risiko yang mungkin dihadapi. Oleh

karena itu perencanaan pembiayaan merupakan kunci untuk mencapai kesuksesan keuangan.

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 dilakukan sebelum mendapatkan persetujuan bahwa pembiayaan tersebut diterima atau ditolak, diantaranya yaitu:

a) Pengajuan pembiayaan

Permohonan pembiayaan dilakukan oleh nasabah dengan tujuan untuk memperoleh fasilitas pembiayaan dari lembaga keuangan syariah, permohonan pembiayaan harus dituangkan secara tertulis dan dijelaskan tujuan pengambilan pembiayaan, besarnya pembiayaan yang akan diajukan dan jangka waktu, cara pemohon mengembalikan pembiayaan dan jaminan pembiayaan.

Secara umum prosedur pembiayaan oleh badan hukum adalah 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 (diajukan 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 berkas-berkas tersebut.

- (3) Wawancara ke 1, merupakan penyelidikan kepada calon nasabah dengan cara berhadapan langsung dengan calon nasabah. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keyakinan bahwa berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang diinginkan lembaga keuangan.
- (4) *On the spot*, merupakan peninjauan langsung ke lokasi yang menjadi objek pembiayaan, tujuan peninjauan ini untuk memastikan bahwa objek akan dibiayai benar-benar ada dan sesuai dengan yang tertulis dalam berkas yang diberikan.
- (5) Wawancara ke 2, ini merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kesalahan atau kekurangan pada saat setelah dilakukan peninjauan atau *On the spot*.
- (6) Keputusan pembiayaan, merupakan untuk menentukan apakah pembiayaan layak untuk diberikan atau tidak. Jika diterima dipersiapkan administrasinya, dan jika ditolak maka akan dikirim surat penolakan sesuai dengan alasan.
- (7) Penandatanganan akad pembiayaan, adalah kelanjutan keputusan 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 penanda tangan surat-surat yang diperlukan (Susilo, 2017)
- 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 (Veithzal, 2010)

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 kemampuan dan kemampuan memenuhi kewajiban kepada lembaga keuangan syariah secara baik, baik pembayaran pinjaman maupun bagi hasil sesuai dengan kesepakatan (Veithzal, 2013).

b. Pengertian Pembiayaan

Kata pembiayaan bersal dari kata biaya yang berarti mengeluarkan dana untuk keperluan sesuatu. Sedangkan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, pembiayaan juga berarti kepercayaan *trust*, maksudnya Bank atau lembaga keuangan syariah menaruh keprcayaan kepada seseorang atau prusahaan untuk melaksanakan amanah yang diberikan berupa pemberian dana dan mengelolanya dengan benar, adil, dan disertai ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan.

Sedangkan menurut UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan syariah menyatakan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan adalah penyediaan dana yang dilakukan berdasarkan kesepakatan anantara lembaga keuangan, seperti bank, dan pihak lain. Pihak yang dibiayai diwajibkan untuk mengembalikan dana

tersebut dalam jangka waktu tertentu, biasanya disertai imbalan atau bagi hasil.

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. (Ismail, 2011)

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:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudarabah dan musyarakah.
- 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istisna.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qard, dan
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa. (Wangsawidjaja, 2012)

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.(Ismail, 2011)

c. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai islam. Pembiayaan ditujukan untuk menunjang kesempatan kerja dan menujung produksi dan distribusi barang-barang dan jasa –jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor. Menurut Kasmir tujuan pembiayaan adalah sebagai berikut:

- 1) Mencari keuntungan dengan mengharapkan suatu nilai tambah atau menghasilkan laba yang diinginkan.
- 2) Membantu pemerintah dalam upaya peningkatan pembangunan diberbagai sector, terutama sector usaha yang nyata. Usaha berkembang akan meningkatkan penerimaan pajak, memperluas lapangan kerja, meningkatkan jumlah barang dan jasa. Sehingga dengan ini pemerintah akan mendapatkan devisa yang semakin menguatkan suatu Negara itu sendiri.
- 3) Membantu usaha nasabah, pembiayaan yang diluncurkan lembaga keuangan diharapkan dapat meningkatkan usaha dan pendapatan masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dalam hal ini pihak lembaga keuangan dapat menjadi sarana bagi para nasabah untuk mendapatkan modal yang diinginkan.(Kasmir, 2002)

Secara umum tujuan dari pembiayaan ada dua tujuan yaitu tujuan untuk tingkat mikro dan tujuan pembiayaan untuk makro.

Secara makro tujuan pembiayaan bertujuan :

- 1) Peningkatan ekonomi umat

Dengan adanya pembiayaan masyarakat dapat melakukan akses ekonomi.

2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha

Untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan, dana tambahan ini dapat diperoleh melalui pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang kekurangan dana, sehingga dapat digulirkan.

3) Meningkatkan produktivitas

Pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar dapat meningkatkan daya produksinya.

4) Membuka lapangan kerja baru

Dengan adanya sector usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.

5) Terjadinya distribusi pendapatan.

Masyarakat mampu melakukan aktifitas kerja, artinya masyarakat dapat memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. (Aisyah, 2015)

Secara mikro tujuan pembiayaan bertujuan:

- 1) Memaksimalkan laba
- 2) Upaya memaksimalkan resiko
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi
- 4) Penyaluran kelebihan dana
- 5) Menghindari terjadinya dana menganggur. (Sumar'in, 2012)

Tujuan dari pembiayaan lainya terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dengan pembiayaan:

- 1) *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- 2) *Safety*, yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. (Aisyah, 2015)

Berdasarkan fungsi pembiayaan, keberadaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman diantaranya:

- 1) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
- 2) Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional.
- 3) Karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang diterapkan oleh bank konvensional.
- 4) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh *rentenir* dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

Fungsi dari pembiayaan secara umum adalah :

- 1) Meningkatkan daya guna uang

Nasabah yang menyimpan dananya di bank dalam bentuk tabungan, giro, dan deposito. Uang tersebut dapat digunakan oleh bank dalam bentuk pembiayaan yang disalurkan kepada para pengusaha.

- 2) Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha akan menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel dan lain-lain.

- 3) Sebagai alat stabilitas ekonomi

Dengan adanya pembiayaan yang diberikan akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat.

- 4) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional
- 5) Sebagai alat hubungan ekonomi internasional. (Ridwan, 2007)
- 6) Meningkatkan gairah usaha masyarakat
- 7) Alat stabilitas ekonomi
- 8) Meningkatkan pendapatan nasional

Keberadaan prinsip bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, adapun fungsi dari pembiayaan adalah:

- 1) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
- 2) Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
- 3) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan. (Syafa'I, 2001)

d. Manfaat Pembiayaan

Manfaat pembiayaan menurut Ismail adalah sebagai berikut:

- 1) Manfaat pembiayaan bagi bank
 - a) Pembiayaan yang diberikan oleh bank pada nasabah akan mendapatkan balas jasa yang berupa bunga.
 - b) Pendapatan bunga bank akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba.
 - c) Pemberian kredit pada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk lain seperti produk dana dan jasa.
 - d) Kegiatan kredit dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara rinci aktivitas usaha pada debitur di berbagai sektor usaha. Jadi, pegawai menjadi terlatih dan mempunyai keahlian dalam beberapa usaha nasabah. Hal ini merupakan asset bagi bank.
- 2) Manfaat pembiayaan bagi nasabah
 - a) Meningkatkan usaha nasabah, pembiayaan yang diberikan oleh bank untuk memperluas usaha nasabah.

- b) Biaya pembiayaan bank (provinsi dan administrasi) pada umumnya murah.
 - c) Bank menawarkan beragam jenis kredit jadi nasabah bisa memilih jenis pembiayaan sesuai dengan tujuan penggunaan.
 - d) Bank memberikan fasilitas lain kepada nasabah.
 - e) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan berdasarkan kebutuhan dan kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan tersebut, jadi nasabah dapat mengatur keuangannya dengan tepat.
- 3) Manfaat pembiayaan untuk pemerintahan
- a) Pembiayaan dapat digunakan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi. Apabila pembiayaan diberikan pada perusahaan untuk investasi atau modal kerja, maka perusahaan akan meningkatkan produksinya.
 - b) Pembiayaan bank dapat digunakan untuk pengendalian moneter. Pada saat peredaran uang dimasyarakat terlalu banyak, maka pembiayaan dikurangi. Pengurangan pembiayaan dengan cara meningkatkan suku bunga, sehingga masyarakat tidak mengajukan pembiayaan ke bank.
 - c) Secara tidak langsung pembiayaan bank dapat meningkatkan pendapatan negara berupa pajak.
- 4) Manfaat bagi masyarakat
- a) Pembiayaan yang diberikan untuk perusahaan dapat menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan produksi.
 - b) Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, seperti akuntan, notaris, appraisal independen untuk mendukung kelancaran kredit bagi bank.
 - c) Penyimpanan dana akan mendapatkan bunga lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan.
 - d) Memberikan rasa aman bagi masyarakat yang menggunakan jasa pelayanan perbankan. (Ismail, 2010)

e. Jenis –jenis Pembiayaan

Pembiayaan di bank syariah terbagi atas beberapa jenis berdasarkan bentuk akadnya. Secara umum ada tiga jenis dasar transaksi pembiayaan di bank syariah yaitu:

1) Pembiayaan jual beli

Pembiayaan jual beli adalah adanya barang yang diperjual belikan. Sealam pembiayaan yang diajukan bertujuan pembelian suatu barang, maka bank akan menggunkan akad jul beli. Dalam pembiayaan jual beli, bank bertindak sebagai penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli. Adapun jenis pembiayaan jual beli yang dilakukan oleh bank syariah adalah sebagai berikut:

a) Murabahah

Murabahah adalah pembiayaan jual beli dimana penyerahan barang dilakukan di awal akad. Bank menetapkan harga jual barang yaitu harga pokok perolehan barang ditambah sejumlah margin keuntungan bank.

Contohnya yaitu: pembiayaan pemilikan rumah (PPR), Pembiayaan pemilikan mobil (PPM), Pembiayaan pembelian perabot rumah tangga, pembiayaan investasi mesin dan peralatan, pembiayaan investasi gedung dan bangunan untuk kantor, pabrik, dan sekolah.

b) Salam

Salam adalah pembiayaan jual beli dimana barang yang diperjual belikan belum ada. Pembayaran barang dilakukan didepan oleh bank namun penyerahan barang oleh nasabah dilakukan secara tangguh karena memerlukan waktu untuk proses pengadaaannya.

Contohnya yaitu: misalnya sebagai seorang pedagang besar sembako melakukan pemesanan 1000 ton beras yang tipe, kualitas, kuantitas, dan harganya sudah ditentukan kepada seorang petani. Karena petani tersebut tidak memiliki modal kerja, maka

bank akan membiayai modal kerja si petani. Petani menerima dana dari bank di awal akad yang digunakan untuk kebutuhan pengadaan sarana produksi maupun kebutuhan pengadaan sarana produksi maupun kebutuhan proses penanaman hingga panen. Setelah panen, hasil panen sesuai spesifikasi yang diminta akan diserahkan kepada bank. Selanjutnya bank akan menjual kepada pemesanannya yaitu sipedagang besar dan bank akan menerima pembayaran sebagai sumber pelunasan pembiayaan si petani.

c) Istishna

Istishna adalah pembiayaan jual beli yang polanya sama dengan pembiayaan salam, namun berbeda dalam pada pembayarannya. Jika salam pembayaran dibayar diawal akad, sedangkan istishna dapat dilakukan secara bertahap sesuai dengan kesepakatan.

2) Pembiayaan sewa menyewa

Sewa menyewa (Ijarah) adalah transaksi terhadap penggunaan manfaat suatu barang dan jasa dengan pemberian imbalan. Jika objek pemanfaatannya berupa barang maka imbalannya disebut sewa, sedangkan jika objeknya berupa tenaga kerja maka imbalannya disebut upah, ada dua jenis ijarah yaitu:

a) Ijarah murni

Adalah suatu transaksi sewa menyewa objek tanpa adanya perpindahan kepemilikan yaitu objek tetap dimiliki oleh sipemilik.

b) Ijarah Muntahiya Bitamlik (IMBT)

Adalah suatu transaksi sewa menyewa dimana terdapat pilihan bagi sipenyewa untuk memiliki barang yang disewa di akhir masa sewa melalui mekanisme *sale and lease back*.

3) Pembiayaan bagi hasil

Dalam pembiayaan bagi hasil, bank dan nasabah akan bekerja sama dalam suatu usaha. Bank sebagai lembaga keuangan

akan terlibat dalam permodalan dan nasabah sebagai pelaku kegiatan ekonomi akan terlibat sebagai pelaksana usaha. Kedua belah pihak bersepakat apabila diperoleh hasil dari usaha tersebut akan dilakukan bagi hasil sesuai dengan nisbah atau proporsi bagi hasil yang disepakati.

Pembiayaan bagi hasil terbagi dua yaitu:

a) Mudharabah

Adalah kerja sama usaha antara dua pihak atau lebih dimana salah satu pihak menjadi pemodal 100% sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.

b) Musyarakah

Adalah kerja sama usaha antara dua pihak atau lebih dimana masing-masing pihak bersama –sama menyerahkan dana untuk modal suatu usaha yang dilaksanakan oleh salah satu pihak. (Laksamana, 2009)

Jenis pembiayaan lainnya yaitu dengan aktivitas pembiayaan 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.

Sedangkan jenis pembiayaan di bank umum atau bank konvensional adalah:

1) Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya

- a) Pembiayaan jangka pendek (*short term financing*) yaitu, Pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu 1 (satu) tahun atau kurang dari itu dikategorikan pembiayaan jangka pendek.
- b) Pembiayaan jangka menengah (*medium term financing*) yaitu, Pembiayaan jangka menengah ialah suatu pembiayaan yang berjangka waktu dari 1 (satu) tahun hingga 3 (tiga) tahun.

- c) Pembiayaan jangka panjang (*long term financing*) yaitu, suatu pembiayaan yang diberikan yang berjangka waktu lebih dari 3 (tiga) tahun.
- 2) Pembiayaan dilihat dari tujuannya
- a) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk tujuan konsumtif yang hanya dinikmati oleh pemohon.
 - b) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang dihasilkan untuk kegiatan produksi yang menghasilkan suatu barang atau jasa.
 - c) Pembiayaan perdagangan, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk pembelian barang sebagai persediaan untuk dijual kembali.
- 3) Pembiayaan dilihat dari penggunaannya
- a) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah digunakan untuk kebutuhan kerja bagi kelancaran kegiatan usaha, antara lain untuk pembelian bahan baku, bahan penolong, dan biaya produksi seperti upah tenaga kerja.
 - b) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan jangka menengah dan panjang untuk melakukan investasi seperti pembelian barang-barang modal, serta jasa yang diperlukan untuk rehabilitasi maupun ekspansi usaha yang sudah ada dengan pembelian mesin dan peralatan.
 - c) Pembiayaan multi guna, yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah sebagai perorangan untuk memenuhi berbagai kebutuhan seperti biaya pendidikan, biaya rumah tangga, dan sebagainya.
- (Laksamana, 2009)

Tidak hanya itu jenis pembiayaan selanjutnya adalah Jenis Pembiayaan Menurut Cara dan Sifat Penarikannya.

- 1) Berdasarkan cara penarikannya, pembiayaan dapat dikelompokan sebagai berikut:
- a) Penarikan sekaligus
 yaitu penarikan pembiayaan yang dilakukan satu kali sebesar plafon pembiayaan. Penarikannya bisa dilakukan dengan

cara tunai atau dipindahkan lewat buku tabungan nasabah yang bersangkutan.

b) Penarikan bertahap sesuai jadwal yang ditentukan

yaitu penarikan pembiayaan dilakukan secara bertahap sesuai waktu yang disepakati atau sesuai pada tingkat penyelesaian proyek.

c) Rekening koran (*revolving*)

yaitu penarikan sesuai kebutuhan nasabah. Penarikannya bisa secara tunai atau pemindah bukuan ke rekening nasabah yang bersangkutan.

2) Jenis Pembiayaan Menurut Metode Pembiayaan

Menurut metode pembiayaan, dapat dikelompokkan atas:

a) Pembiayaan bilateral, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada satu orang atau satu perusahaan oleh satu bank saja.

b) Pembiayaan sindikasi, yaitu pembiayaan yang diberikan oleh 2 atau lebih perbankan untuk membiayai suatu proyek. Perusahaan yang ingin dibiayai lewat sindikasi harus mengikuti ketentuan-ketentuan yang berlaku, misalnya proyek yang dikerjakan tergolong besar, ada hubungan yang saling menguntungkan antar bank yang membiayai proyek tersebut, dan salah satu bank sindikasi ditunjuk sebagai agen yang mengadministrasikan pembiayaan sindikasi.

f. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan langkah penting untuk merealisasi pembiayaan di bank syariah. dalam analisis pembiayaan terdapat 6 prinsip dasar yang harus dijadikan pedoman. Adapun analisis pembiayaan tersebut dirumuskan dalam 6 C yaitu:

1) *Character*

Adalah keadaan watak/ sifat dari customer, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Keraguan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai

sejauh mana itikad/kemauan customer untuk memenuhi kewajiban sesuai dengan perjanjian yang ditetapkan.

2) *Capital*

Adalah jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon mudharib. Besar modal yang diberikan kepada perusahaan maka semakin tinggi kesungguhan calon mudharib dalam menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan.

3) *Capacity*

Adalah kemampuan yang dimiliki calon mudharib dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui atau mengukur samapi sejauh mana calon mudharib mampu melunasi pembiayaannya pada saat jatuh tempo.

4) *Collateral*

Adalah barang yang diserahkan mudharib sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Collateral harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban financial mudharib kepada bank. Penilaiannya meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan statusnya.

5) *Condition*

Adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang memungkinkan pada suatu saat mempengaruhi kelancaran usaha calon mudharib.

6) *Constraints*

Adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis dilaksanakan pada tempat tertentu. Contohnya usaha yang berpotensi menimbulkan konflik dengan masyarakat sekitar atau terletak pada area yang beresiko tinggi dan sulit mendapatkan dukungan financial.(Rivai, 2008)

3. Manajemen Risiko

a. Pengertian Risiko

Definisi risiko menurut kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) adalah akibat yang kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan. Risiko merupakan besarnya penyimpangan antara tingkat pengembalian yang diharapkan dengan tingkat pengembalian actual. Manajemen risiko merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menanggapi risiko yang telah diketahui, untuk meminimalisasi risiko yang mungkin terjadi. (Hamongan, 2022)

Risiko merupakan ketidakpastian atau kemungkinan terjadinya sesuatu, yang bila terjadi akan menimbulkan kerugian (Djojosoedarso, 1999). Risiko selalu dihubungkan terjadinya sesuatu yang merugikan dan terjadi secara tak terduga. Karakteristik risiko dapat didefinisikan dengan sebuah ketidakpastian atas terjadinya suatu peristiwa dan ketidakpastian yang menimbulkan kerugian.

Risk management (manajemen risiko) dalam pengelolaan lembaga keuangan mikro syariah berbentuk BMT dan lembaga sejenisnya adalah suatu prioritas yang mutlak untuk diperhatikan. Manajemen risiko akan menjaga keberlangsungan suatu lembaga BMT untuk terus berjalan melayani anggota. Lembaga BMT yang memiliki aktivitas utama sebagai lembaga intermediary antar anggota dan pengelola sebagai penyalur dana pihak ketiga serta meminimalisir risiko penggunaan dana. Tujuan dikelolanya risiko dengan baik adalah untuk mempertahankan kepercayaan pemangku kepentingan dalam melindungi dana anggota (Ajija, Dkk. 2018)

Menurut sumber atau penyebab timbulnya risiko dapat dibedakan menjadi dua yaitu: risiko intern dan risiko ekstern. Risiko intern merupakan risiko yang berasal dari dalam perusahaan, seperti kerugian aktiva akibat kelalaian karyawan, kecelakaan kerja, mismanajemen dan lain sebagainya. Untuk risiko ekstern merupakan risiko yang muncul diluar perusahaan, seperti risiko pencurian,

penipuan, persaingan, fluktuasi harga, perubahan peraturan pemerintah dan sebagainya (Djojosoedarjo, 1999)

Risiko timbul karena ketidak pastian, keridak pastian merupakan kondisi yang menyebabkan timbulnya risiko. Dengan adanya ketidakpastian akan menimbulkan keragu-raguan mengenai hasil-hasil yang akan terjadi kedepannya. Menurut Djojosoedarjo ketidakpastian dapat diklasifikasikan menjadi:

1) Ketidakpastian ekonomi

Kejadian-kejadian yang timbul akibat kondisi dan pelaku ekonomi, misalnya perubahan selera konsumen, perubahan harga, perubahan technology, dan sebagainya.

2) Ketidak pastian alam

Yaitu Ketidakpastian yang disebabkan oleh alam seperti badai, banjir, kebakaran dan lain-lain.

3) Ketidakpastian kemanusiaan

Yaitu ketidakpastian yang disebabkan oleh perilaku manusia seperti pencurian, berperangan, penggelapan, dan pembunuhan. (Djojosoedarjo, 1999)

b. Macam- Macam Risiko

Risiko adalah potensi terjadinya kerugian atau ketidak pastian dalam operasional perbankan syariah yang dapat memengaruhi kinerja keuangan dan keberlanjutan usaha bank. Risiko muncul karena bank syariah beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah, yang melarang *riba,gharar*, dan *maysir*. Ada beberapa jenis risiko dalam perbankan syariah diantaranya yaitu:

1) Risiko Kredit (Risiko pembiayaan)

Risiko kredit terjadi karena ketidak mampuan nasabah dalam membayar kewajibannya dalam akad pembiayaan seperti *murabahah, mudharabah, atau musyarakah*. Penyebab utama terjadinya risiko pembiayaan ini adalah terlalu mudahnya bank untuk memberikan pinjaman atau melakukan investasi karena terlalu dituntut untuk

memanfaatkan kelebihan likuiditas, sehingga penilaian pembiayaan kurang cermat dalam mengantisipasi berbagai kemungkinan risiko usaha yang dibayai. (Maulidizen, 2025)

2) Risiko Pasar

Risiko yang terjadi akibat perubahan nilai pasar, seperti fluktuasi harga komoditas, nilai tukar, dan suku bunga yang dapat mempengaruhi nilai asset dan kewajiban bank. Risiko pasar adalah kerugian yang terjadi terhadap portofolio yang dimiliki oleh bank syariah dikarenakan terdapat perubahan variabel pasar seperti suku bunga dan nilai tukar. (Maulidizen, 2025)

3) Risiko Likuiditas

Risiko yang terjadi jika bank tidak memiliki dana yang cukup untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak ketiga karena ketidakseimbangan asset dan kewajiban. Risiko likuiditas akan terjadi ketika bank tidak mampu menyediakan kebutuhan dana (*cash flow*) operasional bisnis sehari-hari ataupun kebutuhan dana yang mendesak. (Maulidizen, 2025)

4) Risiko Operasional

Risiko terjadi akibat kesalahan manusia, kegagalan sistem, atau kecurangan yang terjadi akibat ketidakcukupan atau tidak berfungsinya proses internal, kesalahan manusia, kegagalan sistem, atau adanya kejadian-kejadian eksternal yang memengaruhi operasional bank. Risiko operasional ini bisa muncul akibat mempunyai sumber daya manusia (SDM) yang mempunyai kapasitas dan kapabilitas yang memadai untuk menjalankan operasional keuangan syariah. (Maulidizen, 2025)

5) Risiko Kepatuhan

Risiko yang timbul akibat ketidaksesuaian dengan regulasi perbankan syariah dan ketentuan syariah, termasuk keputusan Dewan Pengawas Syariah (DPS). Risiko kepatuhan dapat terjadi karena bank syariah tidak memenuhi atau melanggar peraturan

perundang-undangan, ketentuan yang berlaku dan prinsip syariah.(Maulidizen, 2025)

6) Risiko Reputasi

Risiko reputasi adalah risiko dimana menurunnya kepercayaan nasabah karena isu-isu negatif yang berkaitan dengan kepatuhan syariah atau praktik bisnis bank syariah.(Maulidizen, 2025)

7) Risiko Investasi

Risiko yang muncul dalam akad berbasis investasi seperti *mudharabah*, dan *musyarakah*, dimana bank berperan sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan risiko mengalami kerugian jika usaha yang dibiayai tidak berjalan baik. (Mutafarida, 2017)

8) Risiko Strategis

Risiko terjadi akibat keputusan strategis yang kurang tepat, seperti kesalahan dalam model bisnis, atau perencanaan jangka panjang. (Mutafarida, 2017)

9) Risiko Hukum

Risiko hukum adalah potensi kerugian yang timbul akibat ketidakpastian hukum, termasuk gugatan atau kelemahan dalam aspek yuridis.

10) Risiko Imbal Hasil

Risiko imbal hasil adalah risiko yang timbul akibat perubahan tingkat imbal hasil yang dibayarkan oleh bank kepada nasabah. Risiko ini terjadi ketika ada perubahan pada tingkat imbal hasil yang diterima bank dari penyaluran dana, yang dapat memengaruhi perilaku nasabah dana pihak ketiga.

c. Kerangka Manajemen Risiko

1) Identifikasi risiko

Identifikasi risiko dilaksanakan dengan melakukan analisis terhadap karakteristik risiko yang melekat pada aktivitas fungsional, risiko terhadap produk dan kegiatan usaha.

2) Pengukuran risiko

Pengukuran risiko dilaksanakan dengan melakukan evaluasi secara berkala terhadap kesesuaian asumsi, sumber data dan prosedur yang digunakan untuk mengukur risiko, penyempurnaan terhadap sistem pengukuran risiko apabila terdapat perubahan kegiatan usaha, produk, transaksi dan faktor risiko yang bersifat material.

3) Pemantauan risiko

Pemantauan risiko dilaksanakan dengan melakukan evaluasi terhadap eksposur risiko penyempurnaan proses pelaporan terdapat perubahan kegiatan usaha, produk, transaksi, factor risiko, teknologi informasi dan sistem informasi manajemen bersifat material pelaksanaan proses pengendalian risiko, serta digunakan untuk mengelola risiko tertentu yang dapat membahayakan kelangsungan usaha.(Rivai, 2013)

d. Jenis Risiko Pembiayaan

Menurut Veitzal risiko pembiayaan adalah risiko yang terjadi akibat kegagalan pihak lawan (*counterparty*) memenuhi kewajiban. Risiko pembiayaan dapat bersumber dari berbagai aktifitas fungsional bank seperti pembiayaan (penyediaan dana), *treasury* dan investasi, dan dana pembiayaan perdagangan, yang tercatat dalam *banking book* maupun *trading book*.(Veitzal, 2008)

Peraturan bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011 Tanggal 02 November 2011 menyatakan bahwa risiko pembiayaan adalah risiko akibat kegagalan nasabah atau pihak dalam memenuhi kewajiban kepada bank sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Termasuk dalam kelompok risiko pembiayaan adalah risiko konsentrasi, yaitu risiko yang timbul akibat terkonsentrasinya penyediaan dana kepada satu pihak atau sekelompok pihak, industri, sektor dan atau area geografis tertentu yang berpotensi menimbulkan kerugian cukup besar dan dapat mengancam kelangsungan usaha bank. Risiko pembiayaan dapat

bersumber dari aktivitas bank, antara lain aktivitas penyaluran dana bank (*landing*) baik *on balance-sheet* maupun *off-balance-sheet*.(Nasution, 2018)

Risiko dalam pembiayaan bukan hanya terkait dengan kemungkinan gagal bayar oleh nasabah, tetapi juga terdapat kendala pasar likuiditas, sehingga risiko yang timbul akibat kelemahan internal organisasi. Pada hal ini yang dimaksud dengan jenis risiko secara umum dapat dikelompokkan menjadi dua pokok yaitu:

1) Risiko spekulatif

Risiko spekulatif merupakan risiko yang pada umumnya mengandung dua kemungkinan, yaitu kemungkinan yang menguntungkan atau kemungkinan yang merugikan. Risiko ini biasanya berkaitan dengan risiko usaha atau bisnis. Contohnya, investasi dipasar modal dengan pembelian saham, obligasi syariah, mudharabah dan musyarakah, pembelian valuta asing, *saving* dalam bentuk emas, perubahan tingkat suku bunga perbankan.

2) Risiko murni

Risiko murni adalah risiko yang hanya mengandung satu kemungkinan rugi saja, misalnya bencana alam, seperti, banjir, langsor, tsunami, gempa, gunung meletus, kebakaran, resesi ekonomi, kecelakaan, dan sebagainya.(Aziz, 2021)

Lembaga keuangan syariah perlu menerapkan manajemen risiko untuk mengatasi risiko yang terjadi pada usahanya. Adapun macam-macam risiko pembiayaan, diantaranya adalah :

1) Risiko terkait produk

a) Risiko terkait pembiayaan yang berbasis *natural certainty contract* (NCC)

Adalah mengidentifikasi dan menganalisis dampak dari seluruh risiko nasabah sehingga keputusan pembiayaan yang diambil sudah dipertimbangkan risiko yang ada dari pembiayaan

yang berbasis *natural certainty contract* seperti mudharabah, ijarah, ijarah muntahia bit tamliik, salam dan istishna'.

Penilaian risiko ini mencakup dua aspek yaitu:

(1) *Default risk* (risiko kebangkrutan) adalah risiko yang terjadi pada *first way out* yang dipengaruhi oleh:

(a) *industry risk*, yaitu risiko yang terjadi pada jenis usaha yang ditentukan oleh hal seperti karakteristik masing-masing usaha yang bersangkutan, riwayat pembiayaan yang bersangkutan di bank konvensional dan pembiayaan di bank syariah, terutama perkembangan *non performing financing* (NPF) jenis usaha yang bersangkutan, dan kinerja keuangan jenis usaha yang bersangkutan (*industry financial standart*)

(b) Kondisi internal perusahaan nasabah, seperti manajemen, organisasi, pemasaran, teknis produksi dan keuangan.

(c) Faktor negatif lainnya yang mempengaruhi perusahaan nasabah, seperti kondisi group usaha, 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 (tunggakan kewajiban) dan restrukturisasi pembiayaan.

(2) *Recovery risk* (risiko jaminan), yaitu risiko yang terjadi pada *second way out*. Hal ini dapat terjadi dipengaruhi oleh beberapa hal sebagai berikut:

(a) Kesempurnaan penagihan jaminan

(b) Nilai jual kembali jaminan (*marketability* jaminan)

(c) Faktor negatif lainnya, seperti tuntutan hukum pihak lain atas jaminan, lamanya taksiran ulang jaminan.

Risiko pembiayaan yang timbul akibat kegagalan dari pihak lain (nasabah, debitur, mudharib) dalam memenuhi kewajibannya, risiko pembiayaan dapat terjadi pada beberapa hal berikut:

- (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 schedule*) ijarah.(A Karim, 2014)
- b) Risiko terkait dengan pembiayaan *natural uncertainty contract* (NUC)

Dalam hal ini, analisis risiko pembiayaan berbasis *natural uncertainty contract* merupakan identifikasi dan menganalisis dampak dari seluruh risiko nasabah sehingga keputusan pembiayaan yang diambil sudah mempertimbangkan dan menghitung risiko yang ada pada pembiayaan berbasis *natural uncertainty contract*, seperti mudharabah dan musyarakah. Penilaian risiko ini mencakup tiga aspek, yaitu:

- (1)*Business risk* (risiko bisnis yang dibiayai) yaitu risiko yang terjadi pada *first way out* yang dipengaruhi oleh :
 - (a)Industry risk yaitu risiko yang terjadi pada jenis usaha yang ditentukan.
 - (b)Factor negative lainnya yang mempengaruhi perusahaan nasabah seperti kondisi group nasabah, 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.
- (2)*Shrinking risk* (risiko berkurangnya nilai pembiayaan mudharabah dan musyarakah) yaitu risiko yang terjadi pada *second way out* yang dipengaruhi oleh:
 - (a)*Unusual business risk* yaitu risiko bisnis yang luar biasa ditentukan oleh penurunan drastis tingkat penjualan,

penurunan drastis harga jual barang/jasa, dan penurunan drastis harga barang/jasa yang dibiayai.

- (b) Jenis bagi hasil yang dilakukan, apakah *profit and loss sharing* atau *revenue sharing*. Untuk jenis *profit and loss sharing*, *Shrinking risk* muncul bila terjadi *loss sharing* yang ditanggung oleh bank. Sedangkan untuk *revenue sharing risk* terjadi apabila nasabah tidak mampu menanggung biaya yang harus dipertanggung nasabah, sehingga nasabah tidak mampu melanjutkan usahanya.
 - (c) Disarte risk adalah keadaan force majeure yang dampaknya sangat besar terhadap bisnis nasabah yang dibiayai oleh bank.
- (3) *Character risk* (risiko karakter buruh mudharib), yaitu risiko yang terjadi pada *third way out* yang dipengaruhi oleh beberapa hal berikut:
- (a) Kelalaian nasabah dalam menjalankan bisnis yang dibiayai oleh bank.
 - (b) Pelanggaran ketentuan yang telah disepakati sehingga nasabah dalam menjalankan bisnis yang dibiayai bank tidak lagi sesuai dengan kesepakatan.
 - (c) Pengelolaan internal perusahaan, seperti manajemen, organisasi, pemasaran, teknis produksi dan keuangan yang tidak dilakukan secara professional sesuai dengan standar pengelolaan yang disepakati antara bank dan nasabah. (A Karim, 2014)

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 ketika nasabah mengembangkan volume bisnis yang besar dengan dukungan modal yang kecil, hal ini akan menimbulkan *cash flow*.

(2) *Adverse trading*

Terjadi ketika nasabah mengembangkan bisnisnya dengan mengambil kebijakan melakukan pengeluaran tetap (*fixed cost*) yang besar setiap tahunnya serta bermain dipasar yang tingkat volume penjualannya tidak stabil.

(3) *Liquidity run*

Terjadi karena nasabah mengalami kesulitan likuiditas karena *kehilangan* pekerjaan dan sumber pendapatan dan terjadinya peningkatan pengeluaran yang disebabkan oleh alasan yang tidak terduga. Kondisi ini dapat mempengaruhi kemampuan nasabah dalam menyelesaikan kewajiban pembayarannya kepada bank.

b) Risiko yang timbul akibat komitmen capital yang berlebihan

Sebuah perusahaan yang mengambil komitmen capital yang berlebihan dan mendatangi 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. Tetapi bank dapat mencoba untuk memonitornya dengan melihat neraca perusahaan yang terakhir dipublikasikan, dimana komitmen pengeluaran capital harus diungkap.

c) Risiko yang timbul dari lemahnya analisis bank

Ada tiga macam risiko yang timbul dari lemahnya analisis bank, yaitu:

(1) Analisis pembiayaan yang keliru

Analisis pembiayaan yang keliru terjadi bukan karena perubahan kondisi nasabah yang tidak terduga, namun dikarenakan memang sejak awal nasabah yang bersangkutan berisiko tinggi. Kesalahan dalam pengambilan keputusan contohnya, kesalahan ini biasanya bersumber dari informasi yang tersedia. Untuk mengatasi itu maka bank akan memerlukan staf yang terlatih dan berpengalaman dalam menyusun suatu pembiayaan.

(2) *Creative accounting*

Creative accounting merupakan istilah yang digunakan untuk menggambarkan penggunaan kebijakan akuntansi perusahaan yang memberikan keterangan menyesatkan tentang suatu laporan perusahaan. Bagi manajer pembiayaan sangat penting menyadari bahwa banyak perusahaan-perusahaan yang akan mengambil keuntungan dari berbagai kesempatan untuk melakukan *creative accounting*.

(3) Karakter nasabah

Nasabah dapat memperdaya bank dengan sengaja menciptakan pembiayaan macet. Bank perlu waspada terhadap keuntungan ini dengan mencoba membuat keputusan berdasarkan informasi objektif tentang karakter nasabah. (Listiyani, 2018)

4. Pembiayaan Bermasalah

a. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah kesulitan nasabah dalam menyelesaikan kewajiban-kewajibannya terhadap bank. Pembiayaan bermasalah juga dapat diartikan sebagai pinjaman yang mengalami

kesulitan pengembalian akibat adanya faktor kesengajaan atau karena faktor eksternal di luar kendali debitur. (Suryanto,2019) Pembiayaan bermasalah adalah kondisi dimana penyaluran dana oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah, mengalami ketidak lancaran dalam pembayaran oleh debitur.

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. Rivai, 2013)

Banyak penyebab yang tidak menguntungkan yang dapat menyebabkan kepada pembiayaan bermasalah. Penyebab tersebut dapat diketahui dengan tepat dan dapat ditangani secara professional sedini mungkin. Penyebab yang muncul sebagai tanda akan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah:

- 1) terdapat tunggakan dan mengajukan perpanjangan.
- 2) Penyimpangan dari berbagai ketentuan dalam perjanjian pembiayaan.
- 3) Penurunan kondisi keuangan perusahaan.
- 4) Frekuensi pergantian pimpinan dan tenaga inti.
- 5) Penyajian bahan masukan secara tidak benar.
- 6) Menurunnya sikap kooperatif debitur.
- 7) Penurunan nilai jaminan yang disediakan.
- 8) Problem keuangan atau pribadi.(Umam,2016)

b. Faktor-faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan bermasalah

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

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

1) 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 factor 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.(Arifin, 2006)

Faktor internal yang meliputi sebagai berikut :

- a) Kurangnya memahami bisnis yang dijalankan nasabah.
- b) Kurangnya melakukan evaluasi terkait keuangan nasabah.
- c) Kesalahan dalam mengatur fasilitas pembiayaan kepada nasabah (sehingga terjadi *sidestreaming*) (Usanti, 2008)
- d) Lemahnya monitoring dan supervise, dan lainnya.

2) Faktor eksternal

Akibat perubahan pada *external environment* diidentifikasi penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah, seperti perubahan-perubahan political dan *legal environment*, deregulasi sektor real, financial dan ekonomi 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 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.(Rivai,2010)

Faktor eksternal dapat dipengaruhi oleh hal berikut:

- a) Nasabah yang tidak amanah (tidak jujur)
- b) Nasabah kurang dalam mengelola usaha, belum banyak pengalaman dan rentan terjadi kerugian jika nasabah tidak memiliki strategi.
- c) Berkurangnya penempatan usaha nasabah akibat kejadian-kejadian tak terduga lainnya seperti bencana alam atau pandemi.

c. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Ada berbagai permasalahan yang timbul dalam praktik perbankan syariah antara bank dengan nasabah. Penyelesaian pembiayaan bermasalah yang terjadi di lembaga bank syariah dilakukan dengan beberapa cara yaitu:

1) Melalui jalur musyawarah mufakat

Islam sebagai agama yang lebih mencintai perdamaian dan menjadi pedoman bagi pemeluknya. Dalam hal sengketa muamalah yang timbul akan lebih utama jika diselesaikan melalui cara-cara damai. Untuk itu pihak yang ada sebaiknya lebih mengedepankan cara musyawarah dan mufakat kita menghadapi permasalahan. Upaya yang dilakukan sebagai langkah penyelesaian terhadap pembiayaan yang bermasalah dengan cara musyawarah yaitu dengan proses revitalisasi atau penyehatan pembiayaan. Proses revitalisasi atau penyehatan pembiayaan dilakukan melalui cara sebagai berikut;

a) *Rescheduling* (penjadwalan kembali)

Suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu kredit/jangka waktu angsuran. Dalam hal ini debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit pembayaran kredit.

b) *Restructuring* (Penataan kembali)

Yaitu perubahan ketentuan pembiayaan termasuk perubahan maksimum saldo pembiayaan.

c) *Reconditioning* (perubahan persyaratan)

Yaitu menyangkut ketentuan pembiayaan dan persyaratan lain. Perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah.

d) Bantuan manajemen yaitu dengan menempatkan sumber daya insan pada posisi manajemen oleh bank.

2) Penyelesaian melalui jaminan

Tindakan ini dilakukan pihak bank apabila upaya revitalisasi tidak dapat dilakukan karena nasabah sudah tidak lagi memiliki usaha dan sudah tidak kooperatif lagi dengan bank. Upaya bank untuk penyelesaiannya melalui jaminan ini dilakukan dengan penyerahan jaminan secara sukarela untuk dijual, melalui eksekusi riil jaminan serta meminta bantuan badan arbitrase yang akan diteruskan ke pengadilan negeri untuk mendapatkan pengesahan sehingga mempunyai kekuatan esksekutorial.

3) Melalui proses litigasi

Tindakan ini dilakukan sebagai upaya terakhir yang dilakukan oleh pihak bank untuk pengembalian kembali sejumlah modalnya yang dapat dilakukan dengan mengajukan tuntutan pidana, gugatan perdata serta permohonan kepailitan. (Anshori, 2007)

Penanganan pembiayaan bermasalah juga dapat dilakukan dengan cara *ibra'*. *Ibara'* dilakukan Apabila nasabah masih kesulitan dalam membayar kewajibannya dan keluarga serta kerabat nasabah juga tidak sanggup untuk melunasi hutang nasabah maka tindakan untuk menyelesaikan permasalahan ini adalah penyelesaian secara *ibra'* atau menyelesaikan pembiayaan dengan cara menghapus hutang. Penyelesaian secara *ibra'* dilakukan dengan cara:

1) *Writte Off*

Writte off terbagi dua klasifikasi yaitu :

- a) Hapus buku, yaitu penghapusan bukuan seluruh pembiayaan mitra yang sudah tergolong macet, akan tetapi masih akan tetap di tagih.
- b) Hapus tagih, yaitu penghapusan bukuan dan penghapusan tagihan seluruh pembiayaan mitra macet. (Kartika, 2021)

d. Dampak Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah akan menimbulkan dampak negatif baik secara mikro (bagi bank dan nasabah) maupun secara makro (sistem perbankan dan perekonomian Negara). Dampak dari pembiayaan bermasalah tersebut yaitu:

- 1) Kolektivitas dan penyisihan penghapusan aktiva (PPA) semakin meningkat
- 2) Kerugian semakin besar sehingga laba yang dihasilkan semakin menurun.
- 3) Modal semakin turun karena terkuras membentuk PPA, akibatnya lembaga keuangan syariah tidak dapat melakukan *ekspansi* pembiayaan.
- 4) Tingkat kesehatan lembaga keuangan syariah menurun
- 5) Menurunnya reputasi lembaga keuangan syariah berakibat investor tidak berminat terhadap lembaga keuangan syariah dan dapat membahayakan system perbankan maka ijin usaha lembaga keuangan syariah dapat dicabut menanamkan modalnya atau berkurangnya investor atau berpindahnya investor.
- 6) Dari aspek moral, lembaga keuangan syariah telah bertindak tidak hati-hati dalam menyalurkan dana sehingga lembaga keuangan syariah tidak dapat memberikan bagi hasil untuk nasabah yang telah menempatkan dananya.
- 7) Meningkatnya biaya operasional untuk penagihan

- 8) Meningkatnya biaya operasional jika berbicara secara litigasi, dan jika pembiayaan bermasalah yang dihadapi.(Sudarto, 2020)

B. Penelitian Relevan

Pada bagian ini peneliti menguraikan hasil penelitian sebelumnya atau penelitian yang mirip dengan topik yang diteliti oleh peneliti. Pemaparannya meliputi judul penelitian, tahun dilakukan penelitian, nama peneliti dan temuan peneliti.

1. Ade Sekar Wigati (2019) yang berjudul “Analisis Peran *Account Officer* Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto”. Pada penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif karena menghasilkan data deskriptif berupa lisan dari narasumber atau seseorang. Hasil penelitian tersebut yaitu seorang *account officer* memiliki peran yang sangat penting dan menjadi seorang *account officer* tidak mudah karena seorang *account officer* harus mampu menguasai segala yang berhubungan dengan pembiayaan. *Account officer* yang ada di BMT Purwokerto melakukan pemantauan dan pembinaan secara berkala kepada anggota dan tetap menerapkan prinsip kehati-hatian supaya dapat meminimalisir pembiayaan bermasalah.

Perbedaannya pada penelitian ini menfokuskan dalam penanganan risiko pembiayaan bermasalah oleh AO dan penelitian terdahulu mengenai bagaimana mengatasi pembiayaan bermasalah.

2. Aprilia Trisnawati (2019) yang berjudul “Analisis Peranan *Account Officer* Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Mikro IB Di BRI Syariah Kantor Cabang Madiun”. Pada penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deksriptif dengan jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan dan memperoleh sumber data secara primer dan sekunder. Hasil penelitian ini yaitu *account officer* memiliki peran dalam menganalisis permohonan pembiayaan dengan melakukan analisis 5C dan analisis yang dilakukan kurang optimal,

sedangkan strategi yang dilakukan dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah dengan melakukan pengawasan dan pembinaan.

Perbedaannya pada penelitian terdahulu menfokuskan pada pembiayaan mikro IB dengan cara pengawasan dan pembinaan, sedangkan penelitian ini mengenai penanganan terhadap risiko pembiayaan bermasalah dengan strategi yang dilakukan oleh Account Officer KSPPS BMT Al Hijrah.

3. Nur Lailatus Sya'adah dan Aslikhah (2019) yang berjudul “Peran *Account Officer* Dalam Manajemen pembiayaan Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Daya Artha Mentari Pandaan”. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif dan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil pada penelitian ini yaitu melakukan proses pembiayaan dan survei yang dilakukan menggunakan analisis 5C untuk mengawasi bagaimana pembiayaan nasabah, pihak account officer melakukan pengawasan dengan cara memantau rekening nasabah dan melakukan kunjungan kerumah nasabah, strategi yang digunakan untuk mengatasi risiko pembiayaan dengan cara menerapkan recheduling, melakukan somasi ketika nasabah sudah 3 bulan tidak membayar angsuran dan yang terakhir penarikan jaminan.

Perbedaannya pada penelitian terdahulu mengenai manajemen pembiayaan dan penelitian ini menfokuskan bagaimana *account officer* menangani pembiayaan bermasalah dengan cara yang AO lakukan.

4. Tika Septiani (2019) yang berjudul “Peran *Account Officer* Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah Pembiayaan iB Aneka Guna Pada PT. Bank Riau Kepri Cabang Pembantu Syariah Panam”. Pada penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif dan penelitian ini menggunakan metode observasi, angket, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka yang pengumpulan datanya menggunakan data primer dan sekunder. Hasil penelitian ini yaitu peranan account officer sangatlah penting bagi suatu perbankan karena dapat mempengaruhi pada loyalitas nasabah, nasabah pembiayaan iB Aneka Guna disimpulkan bahwa nasabah

sudah bisa dikatakan sudah memiliki loyalitas kepada bank karena sudah memenuhi karakteristik loyalitas pelanggan.

Perbedaannya pada penelitian terdahulu meningkatkan loyalitas nasabah dan penelitian ini lebih focus kepada cara *account officer* dalam penanganan pembiayaan bermasalah yang terjadi di KSPPS BMT Al Hijrah.

5. Anisah Listiyani (2018) yang berjudul “ Peran Account Officer Dalam Mengatasi Risiko Pembiayaan Bermasalah Di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo”. Pada penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif dan penelitian ini menggunakan metode observasi, angket, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka yang pengumpulan datanya menggunakan data primer. Hasil penelitian ini yaitu pembiayaan bermasalah sering terjadi setelah pencairan pembiayaan. Dalam proses pemberian pembiayaan AO harus mampu menekankan terjadinya pembiayaan bermasalah yang dapat menyebabkan kerugian antara kedua belah pihak. Dan starategi yang dilakukan AO dalam mengatasi pembiayaan bermasalah di KSPPS Marhamah Cabang Leksono yaitu mengirim surat teguran.

Perbedaannya pada penelitian terdahulu lebih melihat proses pembiayaan yang dilakukan di KSPPS Marhamah Cabang Leksono dan penelitian ini lebih focus kepada cara *account officer* dalam mengatasi pembiayaan bermasalah yang terjadi di KSPPS BMT Al Hijrah.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan dilokasi dengan mengadakan pengamatan tentang suatu fenomena yang terjadi pada lokasi penelitian dalam keadaan ilmiah. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dimulai pada bulan November 2024 sampai dengan demikian penelitian ini dilakukan.

**Tabel 3. 1
Rancangan Waktu Penelitian**

No	Uraian	Waktu Rancangan Penelitian								
		Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agus
1	Penyusunan proposal dan pengajuan pembimbing proposal									
2	Bimbingan proposal skripsi									
3	Seminar proposal									
4	Perbaikan proposal									
5	Penelitian									
6	Bimbingan skripsi									
7	Munaqasyah									

C. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, instrument atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri (*human interst*). Peneliti itu sendiri yang berfungsi menetapkan focus penelitian, memilih informan, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, menganalisis data, menafsirkan dan membuat kesimpulan atas penelitian. Selain itu terdapat instrument lain yang digunakan dalam penelitian ini sebagai perangkat penunjang lainnya seperti penunjang wawancara dan catatan-catatan lapangan dan alat bantu lain seperti kamera, perekam/ recorder, buku, catatan, pena, pensil, dan lain-lain.

D. Sumber Data

Sumber data adalah subjek penelitian yang dimanfaatkan untuk mencari informasi tentang situasi dan kondisi penelitian, jadi peneliti menggali data-data untuk penelitian ini dari dua sumber yaitu dari data primer dan sekunder.

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber objek penelitian dan berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti. Data tersebut diperoleh langsung dari pegawai KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi. Adapun data primer dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara dengan kabag pemasaran, administrasi, dan *account officer* di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh penulis dari subjek penelitian. Data sekunder biasanya berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia. Dengan metode ini penulis mendapatkan data dari dokumen dan modul KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data sangat penting dalam penelitian sebab dengan teknik pengumpulan data yang efektif penulis akan dengan mudah mendapatkan data yang akurat dan valid. Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu:

1. Wawancara Adalah teknik pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan secara langsung pada objek yang diteliti, dengan terlebih dahulu mempersiapkan daftar pertanyaan yang akan ditanyakan. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan 5 orang karyawan KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi.
2. Dokumentasi adalah metode pencarian data yang melibatkan sumber-sumber seperti catatan, transkrip, buku, surat kabar, dan lain sebagainya. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode dokumentasi untuk memperoleh data penelitian yang ada dalam catatan tertulis atau rekaman, dengan mencatat seluruh informasi dari bahan-bahan yang relevan dengan objek penelitian. Dalam penelitian ini penulis mengambil data dari laporan tahunan pembiayaan dan buku registrasi pembiayaan anggota KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif menurut miles dan Hummberman analisis terdiri tiga alur kegiatan yang terjjadi secara bersamaan yaitu:

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan bagian dari analisis, reduksi data merupakan bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Reduksi data yang penulis lakukan adalah dengan membuat transkrip wawancara yang diperoleh dari teknik pengumpulan data dalam bentuk wawancara.

2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, dan lain sebagainya. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Penyajian data yang penulis lakukan dalam penelitian ini adalah dengan melakukan wawancara pada karyawan KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi.

3. Penarikan Kesimpulan

Langkah terakhir setelah mereduksi dan menyajikan data yaitu penarikan kesimpulan. Tiga langkah sebelumnya merupakan dasar pijakan dalam pengambilan kesimpulan data. Secara sederhana, penarikan kesimpulan berarti proses penggabungan beberapa penggalan informasi untuk mengambil keputusan. Penarikan kesimpulan data yang peneliti lakukan adalah dengan melakukan pengumpulan hasil wawancara pada KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi.

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Teknik penjamin keabsahan data, atau yang sering disebut dengan teknik validasi data, adalah proses sistematis yang digunakan untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan dalam sebuah penelitian atau analisis akurat, kredibel, dan dapat dipertanggung jawabkan.

Teknik yang digunakan dalam keabsahan data dalam penelitian ini adalah triangulasi. Teknik triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian kualitatif yang memanfaatkan berbagai sumber data, metode pengumpulan data, atau perspektif teoritis untuk memvalidasi temuan penelitian. Triangulasi diartikan juga sebagai kegiatan pengecekan data melalui beragam sumber, teknik, dan waktu.

1. Triangulasi sumber

Dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan data yang telah diperoleh melalui berbagai sumber. Sebagai contoh untuk menguji kredibilitas data tentang gaya kepemimpinan menteri kesehatan, maka pengujian keabsahan terhadap data yang telah diperoleh dapat dilakukan kepada bawahan yang dipimpin, kepada atasan yang menugasi, dan karyawan.

2. Triangulasi teknik

Triangulasi teknik adalah penelitian yang menggunakan pengumpulan data yang berbeda-beda guna mendapatkan data dari sumber yang sama untuk menguji kredibilitas data melalui pengecekan data.

3. Triangulasi waktu

Triangulasi waktu adalah teknik pengumpulan data dengan membandingkan data yang didapatkan pada waktu yang berbeda.

Dalam teknik penjamin keabsahan data peneliti melakukan dengan triangulasi sumber, dimana peneliti melakukan wawancara dengan karyawan KSPPS BMT Al-Hijrah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum KSPPS BMT Al Hijrah

1. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT Al Hijrah

Koperasi ini didirikan dengan nama BMT Al Hijrah pada tanggal 16 januari 2006 yang bertepatan dengan 1 muharram 1428 H, oleh 23 orang anggota dengan latar belakang ulama sebanyak 5 orang, pemerhati kemiskinan sebanyak 10 orang, profesi kedokteran sebanyak 2 orang, dan majlis taklim sebanyak 8 orang, dan pengurus masjid sebanyak 3 orang yang memiliki satu tujuan ingin meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat melalui koperasi dan berpartisipasi dalam menggerakkan ekonomi masyarakat miskin yang berusaha disektor usaha mikro/kecil melalui wadah koperasi syariah dengan modal awal sebanyak 66.000.000. Maksud mendirikan KSPPS BMT Al Hijrah dilandasi dengan motivasi pengembangan dan pemberdayaan ekonomi umat dengan acuan syariat islam. Hal ini diwujudkan karena melihat keadaan perekonomian masyarakat kecil yang telah dikuasai oleh praktek-praktek ekonomi yang bertentangan dengan konsep islam.

Akta KJKS BMT Al Hijrah Bukittinggi Akta Notaris Ekfita Achtar, SH Nomor: 55 2006, Badan hukum dan menteri Negara Koperasi Dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia No. 188.45-333-2006 tanggal 18 september 2006. KSPPS BMT Al Hijrah tanggal 30 september 2020 telah memperoleh nomor induk koperasi (NIK. 1375010090020) dari kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah republic Indonesia.

Berdasarkan Surat Dinas Koperindag Kota Bukittinggi No. 516/597/D-KOPERINDAG/KUKM/IX/2016, tanggal 29 september 2016, agar KJKS berganti nama menjadi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah disingkat menjadi KSPPS maka tanggal 11 oktober 2016 telah diadakan rapat anggota perubahan anggaran dasar menjadi KSPPS BMT Al Hijrah tanpa mengubah usaha dan sesuai dengan permen Kop No 1

tahun 2006, perubahan tersebut dilaporkan kepada Koperindag Kota Bukittinggi tanggal 26 November 2016, Maka untuk selanjutnya KJKS BMT Al Hijrah disebut KSPPS BMT Al Hijrah.

2. Visi dan Misi KSPPS BMT Al Hijrah

Visi dan misi KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi antara lain, yaitu:

a. Visi

Menjadi Koperasi Syariah yang dikelola secara professional dan bermanfaat bagi Masyarakat.

b. Misi dari KSPPS BMT Al Hijrah yaitu:

- 1) Memberikan layanan prima serta menyediakan aneka produk syariah dalam memberantas praktek riba
- 2) Mewujudkan koperasi syariah yang sehat, secara optimal dan sebagai wadah untuk berinvestasi
- 3) Mewujudkan koperasi syariah sebagai media dakwah dalam penguatan ekonomi umat
- 4) Meningkatkan sumber daya yang bermutu, handal dan berkesinambungan

3. Profil KSPPS BMT Al Hijrah

Nama	: KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi
Alamat	: Jalan Perintis Kemerdekaan No. 33 Bukittinggi, Kelurahan Aur Tajungkang Tengah Sawah, Kecamatan Guguk Panjang, Kota Bukittinggi, Sumatra Barat
Telp	:
Berdiri	: 16 Januari 2006
Badan Hukum	: 188.45.333.2006 tanggal 18 September 2006
SK	: AHU-0003992.AH.01.93.TAHUN 2023
Kemenkumham	
Bidang Usaha	: Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah
NIUSP	:
NIK	: 13750100090020

NPWP : 80.966.679.5-202.000
Jumlah Kantor : 1 Kantor

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Al Hijrah berkedudukan di Jl. Perintis Kemerdekaan No. 33 Kota Bukittinggi Provinsi Sumatera Barat koperasi didaftarkan pada dinas koperasi, usaha mikro, kecil dan menengah kota dengan badan hukum Nomor 188.45-333-2006 tanggal 18 september 2006. Anggota koperasi adalah penduduk yang bertempat tinggal di kota bukittinggi dan sekitarnya.

4. Struktur Organisasi KSPPS BMT Al Hijrah

Susunan pengurus KSPPS BMT Al Hijrah periode 2023-2028

Ketua : Dr. H. metrival, Sp. A
Wakil ketua : Pof. DR. H. Zainuddin Tanjung, MA
Sekretaris : H. Al Chairi Daranin
Wakil sekretaris : Hj. Mardiah
Bendahara : H. Ismail Djohar, SH. MM

Dewan pengawas di KSPPS BMT Al Hijrah terbagai menjadi dua bagian yaitu dewan pengawas syariah (DPS) dan dewan pengawas operasional (DPO). Susunan pengawas KSPPS BMT Al hijrah.

(1)Pengawas syariah

Dr. H. Gusrizal, Lc, MA
Dr. H. Zulkifli Djakfar, MA
Dr. H Aidil Alfian, MA

(2) Pengawas Operasional

H. Abdurrahman

H. Boy Azwar

Hj. Baitar

Pada tahun 2024 KSPPS BMT Al Hijrah memiliki karyawan yang terdiri dari:

Pimpinan : H. Damuar, S.Sos

Kabag. Pemasaran : Mufatis Agus, Bc Ak

Administrasi : Nila Dasriani, S.Pd

Teller : Khairunnisa AZ, S. A.P

Account Officer : Mulyadi, SE

: Riyan Gusti Ilahi, SE

: Utari Nadila, SE



Gambar 4. 1

Struktur organisasi KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi

5. Produk-Produk KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi

Dalam menjalankan Operasionalnya, KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi mengembangkan produk sebagai berikut: (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, 24 Mei 2025)

a. Produk Simpanan

Dalam menghimpun dana, KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi memiliki produk pendanaan sebagai berikut:

1) Simpanan Pokok

Simpanan pokok merupakan modal awal nasabah yang disetorkan pada koperasi, besar simpanan pokok tersebut sama dan tidak boleh dibedakan antar nasabah. Jenis akad syariah simpanan pokok adalah musyarakah. Akad musyarakah adalah transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha para pihak berdasarkan pembagian hasil dan kerugian yang disepakati sesuai porsi penanaman modal. Simpanan pokok yang ditetapkan oleh KSPPS BMT Al Hijrah adalah sebesar 100.000 (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Mei 2025)

Hak dan kewajiban nasabah koperasi syariah atas simpanan pokok adalah sebagai berikut:

- a) Nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) yang memiliki satu suara dalam pengambilan keputusan kepemilikan usaha koperasi syariah.
- b) Nasabah memiliki hak pengawasan pengelolaan terhadap dana-dana yang diinvestasikan oleh koperasi syariah.
- c) Nasabah berhak atas keuntungan hasil usaha yang disebut Sisa Hasil Usaha (SHU) dan dibagikan setiap tahunnya berdasarkan kesepakatan dalam Rapat Nasabah Tahunan (RAT).
- d) Kerugian koperasi merupakan kerugian nasabah juga selaku pemilik. (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Mei 2025)

2) Simpanan Wajib

Simpanan wajib masuk dalam kategori modal koperasi yang mana penyetorannya dilakukan secara berkelanjutan setiap bulannya sampai seseorang dinyatakan keluar dari kenasabahan koperasi

syariah. Besar jumlah simpanan wajib diputuskan berdasarkan hasil musyawarah nasabah. Simpanan wajib yang ditetapkan di KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi adalah sebesar 20.000/ bulan.

Secara akad, simpanan wajib sama dengan simpanan pokok. Yang membedakan adalah nasabah membayar simpanan wajib setiap bulan sampai nasabah menyatakan dirinya berhenti dari kenasabahan koperasi. Sedangkan simpanan pokok dibayar hanya sekali pada saat pertama kali menjadi nasabah koperasi syariah.

3) Simpanan Sukarela

Simpanan nasabah merupakan bentuk investasi dari nasabah atau calon nasabah yang memiliki kelebihan dana dan kemudian menyimpannya di koperasi syariah.

Simpanan sukarela nasabah koperasi syariah sebagai tabungan ada dua jenis, yaitu:

a) Simpanan sukarela *Wadia'ah*

Nasabah menitipkan dana kepada koperasi syariah dan sewaktu waktu dapat mengambil kembali dana tersebut. *Wadi'ah* terbagi atas dua macam, yaitu *Wadi'ah Amanah* dan *Wadi'ah Yad Dhamanah*. *Wadi'ah Amanah* merupakan titipan dari nasabah kepada koperasi yang tidak boleh dipergunakan, baik untuk kepentingan koperasi maupun untuk investasi usaha. Pihak koperasi hanya menjaga titipan tersebut sampai diambil oleh si pemiliknya. *Wadi'ah amanah* biasanya berupa dana ZIS (Zakat, Infak, dan *Shadaqoh*) untuk disalurkan kepada mustahik (golongan yang berhak menerima ZIS), baik kegiatan yang produktif maupun konsumtif. (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Mei 2025)

Wadi'ah Yad Dhamanah adalah dana titipan nasabah kepada koperasi yang diizinkan untuk dikelola dalam usaha rill, sepanjang dana tersebut belum diambil oleh si pemiliknya, biasanya karena telah diberi hak untuk mengelola dana maka

koperasi syariah diperbolehkan (tidak wajib memberi bonus kepada si penitip).

Simpanan Sukarela Akad *Wadi'ah* memiliki karakteristik sebagai berikut.

- (1) Koperasi syariah bertindak sebagai penerima titipan dana dan nasabah bertindak sebagai penitip dana.
- (2) Koperasi syariah tidak diperkenankan menjanjikan pemberian imbalan berupa bonus kepada nasabah.
- (3) Koperasi syariah dapat menetapkan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening, baik pembukaan rekening simpanan maupun penutupan rekening simpanan.
- (4) Koperasi syariah menjamin sepenuhnya dalam pengembalian titipan nasabah jika sewaktu-waktu akan diambil.

b) Simpanan Sukarela *Mudharabah*

Jenis simpanan sukarela ini memang ditujukan untuk kepentingan bisnis atau usaha dengan mekanisme bagi hasil (*Mudharabah*). Konsep simpanan yang diberlakukan dapat berupa simpanan berjangka

Mudharabah mutlaqgoh maupun simpanan berjangka *mudharabah muqayadah*. *Mudharabah Mutlagoh* adalah bentuk kerja sama antara pemilik dana (*shahibul maal*) dengan koperasi syariah selaku pengusaha (*mudharib*) yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah usaha.

Mudharabah Mugayadah adalah bentuk kerja sama antara pemilik dana dengan koperasi syariah selaku pengusaha, di mana penggunaan dana dibatasi oleh ketentuan yang dipersyaratkan oleh pemilik dana. Jadi, bisa dikatakan kebalikan dari *Mudharabah Mutlagoh*. (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi)

Simpanan Sukarela Akad Mudharabah memiliki karakteristik sebagai berikut:

- (1) Koperasi syariah bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*Shahibul Maal*)
- (2) Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati
- (3) Penarikan dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati.
- (4) Koperasi syariah dapat membebankan biaya kepada nasabahnya, seperti biaya administrasi pembukaan dan penutupan rekening simpanan.
- (5) Koperasi syariah tidak diperkenankan mengurangi nisbah simpanan tanpa persetujuan nasabah. (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi)

b. Investasi pihak lain

Dalam melakukan operasionalnya lembaga koperasi syariah sebagaimana koperasi konvensional biasanya sangat membutuhkan suntikan dana agar dapat mengembangkan usahanya secara maksimal. Potensi prospek pasar yang teramat besar sementara simpanan nasabahnya masih sedikit dan terbatas merupakan kejadian sehari-hari yang dialami sebuah koperasi. Oleh karenanya koperasi syariah dibenarkan untuk bekerja sama dengan pihak-pihak lain seperti bank syariah maupun lembaga pemerintah.

Investasi pihak lain biasanya dilakukan dengan menggunakan akad *Mudharabah muqoyadah* (investasi terikat) maupun akad *Mudharabah mutlaqoh* (investasi tidak terikat) yang memiliki arti suatu penanaman dana dari pemilik dana (*shahibulmaal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan

pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

Investasi pihak lain dengan akad Mudharabah sebagaimana merujuk pada Fatwa DSN No. 07/DSNMUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah*, memiliki karakteristik sebagai berikut:

- (1) Koperasi syariah bertindak sebagai pengelola dana dan pihak lain (non nasabah) bertindak sebagai investor.
- (2) Koperasi syariah tidak diperkenankan menggunakan investasi, terikat (*Mudharabah muqoyadah*) pada usaha lain selain yang dipersyaratkan investor, sedangkan pada investasi tidak terikat (*Mudharabah mutlaqoh*) koperasi syariah diperkenankan menggunakannya untuk usaha yang dianggap menguntungkan.
- (3) Koperasi syariah menanggung biaya-biaya yang timbul terkait langsung dengan diterimanya investasi pihak lain seperti biaya notaris, administrasi, dan provisi.
- (4) Koperasi syariah menjamin sepenuhnya dalam pengembalian investasi pihak lain sesuai dengan jadwal pengembalian yang disepakati. (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi)

Berdasarkan wawancara dengan karyawan mengatakan bahwa dalam pembuatan tabungan ada beberapa syarat yang harus dilengkapi oleh oleh seorang nasabah diantaranya yaitu:

- (1) Menjadi nasabah KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi
- (2) Mengisi formulir pembukaan rekening
- (3) Mengisi fotocopy identitas sesuai dengan KTP (Wawancara: Nila Dasriani S.Pd, karyawan KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei, 2025)

b. Produk Pembiayaan

Dalam menghimpun dana, KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi memiliki produk pendanaan sebagai berikut: (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi)

1) *Murabahah* (Jual Beli)

Murabahah merupakan akad yang digunakan dalam jual beli terhadap barang, dalam murabahah ini penjual menjelaskan harga suatu barang dan, serta menyatakan harga keuntungannya dan kemudian terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli terhadap barang yang diperjual belikan. Perbedaan antara jual beli biasa dengan murabahah adalah dimana kita telah mengetahui margin yang diinginkan dan juga harga pokok barang. (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi)

Prosedur murabahah dalam koperasi syariah adalah:

- a) Penggunaan akad *murabahah* adalah sebagai fasilitas nasabah dalam membeli kebutuhan seperti bahan baku atau bahan penunjang produksi, elektronik, kendaraan, rumah, dan produk lain sesuai syariat Islam
- b) Unit Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (USPPS) Koperasi Syariah dapat menunjuk departemen entitas koperasi syariah sebagai pemasok barang untuk diperjual belikan. USPPS koperasi syariah akan langsung mengirim atau menyetorkan dana pada unit sektor rill. USPPS Koperasi Syariah dapat menggunakan akad wakalah untuk mewakilkan pembelian barang apabila unit sektor rill tidak mempunyai stok persediaan. Setelah barang dimiliki oleh koperasi syariah maka dapat diberlakukan akad murabahah untuk jual beli.
- c) Nasabah sudah cukup umur dan mampu membayar kewajibannya.
- d) Penentuan harga jual dilakukan pada saat kesepakatan dibuat dan tidak boleh merubah kesepakatan ditengah.

- e) Bisa dikenakan uang muka apabila dibutuhkan dan dengan kesepakatan bersama. Uang muka dijadikan pengurangan kewajiban untuk nasabah.
- f) Jangka waktu seharusnya tidak lebih dari satu tahun. Apabila melebihi satu tahun maka dibuatkan SK oleh koperasi.
- g) Koperasi dapat memberikan denda pada nasabah yang tidak menepati kesepakatan pembayaran, kecuali apabila nasabah tersebut terkena musibah.
- h) Apabila nasabah membayar lunas kewajiban sebelum jatuh tempo maka nasabah tersebut dapat memperoleh potongan margin sesuai kebijakan koperasi syariah.
- i) Koperasi syariah dapat meminta jaminan atas piutang *murabahah*.
(Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi)

2) *Ijarah* (sewa)

Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atau manfaat dalam bahasa koperasi syariah, *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri. Contoh pembiayaan sewa rumah, penyewaan sepeda motor, dan lain-lain. Prosedur *Ijarah* dalam koperasi syariah.

Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atau manfaat dalam bahasa koperasi syariah, *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri. Contoh pembiayaan sewa rumah, penyewaan tenda, dan lain-lain. Prosedur *Ijarah* dalam koperasi syariah

- a) Koperasi syariah memberikan fasilitas kepada nasabah yang membutuhkan manfaat atas barang atau jasa dengan pembayaran tangguh.

- b) Objek sewa meliputi properti, alat transportasi, alat-alat berat, multijasa (pendidikan, kesehatan, ketenagakerjaan dan kepariwisataan dan lain-lain).
- c) Memerhatikan spesifikasi objek sewa meliputi:
 - (1) Jumlah, ukuran, dan jenis objek sewa harus diketahui jelas serta tercantum dalam akad.
 - (2) Objek sewa dapat berupa barang yang telah dimiliki koperasi syariah atau barang yang diperoleh dengan menyewa dari pihak lain untuk kepentingan nasabah.
 - (3) Objek dan manfaat barang sewa harus dapat dinilai dan diidentifikasi secara spesifik dan dinyatakan dengan jelas termasuk pembayaran sewa dan jangka waktunya.
- d) Pemilik sewa dalam hal ini koperasi syariah wajib menyediakan barang sewa, menjamin penentuan kualitas dan kuantitas barang sewa serta ketepatan waktu penyediaan barang sewa sesuai kesepakatan. Koperasi syariah juga dapat mewakili kepada nasabahnya untuk mencarikan barang yang akan disewa nasabahnya.
- e) Penyewa dalam hal ini nasabah/calon nasabah/masyarakat dilarang menyewakan kembali barang yang disewanya dan wajib menjaga keutuhan barang sewa. Jika terjadi kerusakan pada barang sewaan maka koperasi syariah menanggung kerusakannya, kecuali disebabkan karena pelanggaran yang dilakukan oleh si penyewa.

f)Pendapatan sewa:

- (1) Besarnya sewa harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk persentase.
- (2) Apabila periode pembayaran sewa kurang dari satu tahun, maka sewa diakui sebagai pendapatan koperasi syariah setiap pembayaran sewa.
- (3) Apabila periode pembayaran sewa lebih dari satu tahun maka sewa diakui sebagai pendapatan secara proporsional sesuai jangka waktu.
- (4) Apabila objek sewa bukan milik koperasi syariah, maka pendapatan koperasi merupakan selisih antara harga perolehan sewa dengan harga sewa.
- (5) Biaya administrasi, biaya asuransi, dan notaris atau biaya lain yang telah disepakati di awal dapat dibebankan kepada si penyewa. (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi)

3) *Musyarakah* (kerjasama)

Musyarakah berasal dari kata syirkah yang berarti percampuran. Menurut istilah fikih, *Musyarakah* berarti akad antara orang-orang yang berserikat dalam hal modal dan keuntungan. Definisi akad *Musyarakah* menurut terminologi koperasi syariah adalah bentuk kerja sama antara koperasi syariah dengan nasabahnya. Baik koperasi maupun nasabahnya masing-masing menyetorkan sebagian modal usaha.

Jenis syirkah terbagi beberapa golongan, yaitu sebagai berikut:

- a) *Syirkah Al Inan* (penggabungan modal dua orang atau lebih yang tidak harus sama jumlahnya dan keuntungannya dibagi secara proporsional dengan jumlah modal masing-masing berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak).
- b) *Syirkah Al Mufawadhah* (persyarikatan modal dua orang atau lebih yang harus sama jumlahnya dan keuntungannya dibagi rata).

- c) *Syirkah Al Abdan* (persyarikatan dalam bentuk kerja yang hasilnya dibagi sama).
- d) *Syirkah Wujuh* (persyarikatan tanpa modal). (Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi)

Prosedur dalam koperasi syariah:

- a) Penyaluran dana *Musyarakah* didahului dengan pernyataan, gabul oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam pengadaan kontrak (akad).
- b) Pihak-pihak yang berkontrak harus cakap hukum dan memerhatikan hak-hak kedua belah pihak.
- c) Modal yang diberikan harus uang tunai, dan para pihak tidak boleh meminjamkan, menghibahkan atau menghadiahkan modal *Musyarakah* kepada pihak lain, kecuali atas dasar kesepakatan bersama.
- d) Partisipasi antara koperasi syariah dengan nasabahnya merupakan dasar pelaksanaan *Musyarakah*, kedua belah pihak masing-masing mengutus wakilnya.
- e) Keuntungan maupun kerugian dibagi secara proporsional berdasarkan kesepakatan di awal akad.
- f) Pembiayaan *Musyarakah* digunakan koperasi syariah untuk memfasilitasi pemenuhan sebagian kebutuhan permodalan nasabahnya, guna menjalankan usaha atau proyek yang disepakati. Nasabah bertindak sebagai pengelola usaha dan koperasi syariah sebagai mitra atau dapat pula sebagai pengelola usaha berdasarkan kesepakatan.
- g) Pembagian keuntungan dengan metode profit and *loss sharing* yakni untung dan rugi dibagi bersama atau bagi pendapatan (*revenue sharing*) berdasarkan persentase modal yang disetorkan para pihak. Pembagian keuntungan dari pengelolaan dana dinyatakan dalam nisbah yang disepakati.

- h) Pengelola usaha membagikan keuntungan yang menjadi hak koperasi syariah secara berkala sesuai dengan periode yang disepakati. Koperasi syariah tidak diperkenankan mengakui pendapatan berdasarkan proyeksi yang dibuat.
- i) Koperasi syariah berhak melakukan pengawasan terhadap usaha nasabah. Namun, tidak berhak membatasi tindakan pengelola usahadalam menjalankan usahanya, kecuali sebatas perjanjian usaha yang telah ditetapkan atau yang menyimpang dari aturan syariah.
- j) Untuk pembiayaan jangka waktu sampai dengan satu tahun, pengembalian modal dapat dilakukan pada akhir periode akad atau dilakukan secara angsuran berdasarkan aliran kas masuk dari usahanasabah. Sementara untuk jangka waktu lebih dari satu tahun pengembalian dilakukan dengan cara angsuran berdasarkan aliran kas masuk.
- k) Untuk mengantisipasi risiko akibat kelalaian atau kecurangan, koperasi syariah dapat meminta jaminan dari mudharib.(Dokumen KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi)

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah atau mitra kerja untuk mendapatkan pembiayaan di KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi adalah sebagai berikut:

- a) Menjadi nasabah KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi kurang lebih selama 3 bulan
- b) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- c) Melampirkan fotocopy KTP suami dan istri
- d) Melampirkan fotocopy Kartu Keluarga
- e) Melampirkan fotocopy surat yang akan dijadikan jaminan
- f) Melampirkan surat keterangan usaha (untuk pembiayaan produktif)
Bersedia untuk disurvei oleh petugas KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi (Wawancara: Nila Dasriani, S.Pd, karyawan KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi, Rabu 7 Mei 2025)

B. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang berfungsi menghimpun dana dari masyarakat dan disalurkan kembali kepada masyarakat sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam yaitu dalam bentuk simpanan dan pembiayaan. Dengan adanya KSPPS BMT Al Hijrah bukittinggi sangat berpengaruh positif bagi perekonomian masyarakat dengan menawarkan produk pembiayaan. Namun dalam penelitian ini hanya berfokus pada peran *account officer* dalam mitigasi risiko pembiayaan bermasalah pada KSPPS BMT Al Hijrah bukittinggi.

Sebagai *account officer* yang menggupayakan pendapatan yang maksimal dalam pembiayaan berupa bagi hasil, keuntungan dan manajemen. Pengelolaan pembiayaan yang baik akan menghasilkan keuntungan bagi KSPPS BMT Al hijrah. Maka dari itu *account officer* harus memperhatikan aspek-aspek penting dalam pembiayaan. (wawancara, Mulyadi, S.E *account officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025)

1. Peran *Account Officer* Dalam Mengatasi Risiko Pembiayaan Bermasalah

Account officer memiliki peran sangat penting dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah yang terjadi, situasi yang terjadi dilapangan akan di analisis sesuai dengan kriteria yang ada untuk menerapkan kinerja yang akan dilakukan untuk mengatasi risiko pembiayaan bermasalah. Dalam mengatasi terjadinya risiko pembiayaan bermasalah maka sebelum pencairan pembiayaan *account officer* melakukan analisis risiko terhadap pembiayaan yang akan dicairkan. Analisis risiko yang dilakukan oleh *account officer* KSPPS BMT Al Hijrah bukittinggi yaitu:

a. Menganalisa persyaratan pembiayaan yang telah diberikan

Analisis persyaratan merupakan proses mengevaluasi kelayakan seseorang atau badan usaha dalam menerirna pembiayaan, baik berupa pinjaman modal, kredit investasi atau pembiayaan operasional. Menganalisis persyaratan pembiayaan adalah proses mengevaluasi dan

menganalisis seluruh persyaratan yang dibutuhkan untuk mendapatkan pembiayaan.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan Mulyadi merupakan *Account Officer* di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Mulyadi mengatakan hal yang paling utama dalam melakukan analisis risiko pembiayaan adalah menganalisa persyaratan yang diberikan oleh calon nasabah pembiayaan.

“ Mulyadi sebelum melakukan pencairan pembiayaan hal yang paling utama dilakukan adalah melihat persyaratan dan menganalisa persyaratan tersebut apakah semua persyaratan yang diberikan sesuai dengan identitas diri nasabah atau tidak agar pada saat pencairan nanti tidak terjadi kesalah pahaman”.
(wawancara: Mulyadi, S.E *Account officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, sabtu 24 Mei 2025)

Penyaluran pembiayaan di KSPPS BMT Al Hijrah memiliki peraturan atau prosedur tersendiri dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, salah satunya adalah menjalankan prosedur sesuai dengan SOP yang ada.

Adapun persyaratan harus dilengkapi Sebelum mengajukan pembiayaan yaitu nasabah diwajibkan menjadi anggota KSPPS BMT Al Hijrah terlebih dahulu, syarat menjadi anggotanya yaitu:

- 1) Mengisi formulir keanggotaan
- 2) Membuat buku tabungan dan nasabah diharuskan menabung maksimal 3 bulan (jika teratur bisa dalam waktu 3 bulan)
- 3) Menyerahkan fotocopy KTP suami istri jika sudah menikah
- 4) Menyerahkan fotocopy KK (Kartu keluarga)
- 5) Menyerahkan pas foto suami dan istri 3×4 sebanyak satu buah
- 6) Menyerahkan fotocopy slip gaji untuk nasabah yang pegawai negeri
- 7) fotocopy jaminan (seperti sertifikat tanah atau BPKB kendaraan)

(wawancara: Mulyadi, S.E *Account officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, sabtu 24 Mei 2025)

b. Melakukan survey menggunakan analisis 6C

Survey merupakan metode yang sistematis untuk mengumpulkan data dengan menggunakan kusioner, wawancara atau metode lainya untuk memahami pendapat dan Perilaku seseorang. Survey memiliki dua tujuan yaitu bertujuan untuk pertama memberikan gambaran atau penjelasan tentang sesuatu dan kedua bertujuan untuk menganalisis (Maidiana,2021). Survey adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada sekelompok orang atau responden untuk memperoleh informasi yang mewakili.

Analisis 6C adalah metode evaluasi yang digunakan terutama dalam pemberian pembiayaan oleh lembaga keuangan untuk menilai kelayakan calon nasabah. Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan Mulyadi yang merupakan *Account Officer* di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, beliau mengatakan selain menganalisis persyaratan yang diberikan nasabah analisis 6C juga perlu dilakukan.

“Mulyadi dalam proses pembiayaan kami selaku account officer akan melakukan analisis 6C untuk memahami kemampuan dan kesanggupan nasabah. Analisis 6C ini sangat penting dilakukan oleh Account Officer KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi dalam membuat keputusan terhadap pembiayaan calon nasabah. Hasil analisis ini sangat membantu untuk menilai risiko pembiayaan dan menentukan apakah pembiayaan tersebut layak diberikan atau tidak.(Wawancara: Mulyadi, S.E Account officer KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025)

Adapun analisis 6C yang dilakukan oleh *Account Officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi adalah :

1) *Character* (karakter)

Analisis karakter adalah proses penilaian sifat, perilaku, dan kepribadian seseorang, yang dilakukan dengan mengumpulkan informasi-informasi dari berbagai sumber untuk mengetahui kebutuhan, minat, bakat,serta perilaku orang tersebut. Dalam analisis karakter *account officer* harus mampu menilai nasabah secara

personal, dalam artian mampu mengetahui karakter nasabah dengan berkomunikasi dengannya. Dan perlu diperhatikan adalah apakah nasabah tersebut sebelumnya sudah memiliki pembiayaan ditempat lain. Analisis karakter nasabah juga dapat dilihat pada saat pertemuan antara karyawan dengan calon nasabah, terutama pada hal yang berkaitan dengan disiplin waktu, dan melihat hubungannya dengan anggota keluarga dan orang sekitarnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan *account officer* KSPPS BMT Al Hijrah analisis karakter sangat dibutuhkan untuk melihat bagaimana kepribadian calon nasabah sehari-hari dengan keluarga, tetangga, dan lingkungan sekitar. Dengan melakukan analisis karakter nasabah, AO dapat memahami kemampuan bayar dan sikap nasabah, sehingga dapat membuat keputusan pembiayaan yang tepat. (wawancara: Mulyadi, S.E *Account Officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025)

2) *Capital* (modal)

Analisis *capital* dilakukan untuk mengetahui modal dan penggunaan modal. Analisis *capital* dapat dilihat dari pekerjaan calon nasabah jika calon nasabah adalah pegawai negeri dapat dilihat dari struk gaji dan jika calon nasabah adalah seorang pedagang dapat dilihat dari perputaran asset, sehingga dapat diketahui jumlah biaya yang harus diberikan kepada calon nasabah.

3) *Capacity* (Kemampuan)

KSPPS BMT Al Hijrah memberikan pinjaman dalam jangka waktu yang telah disepakati antara pihak KSPPS BMT Al Hijrah dengan nasabah. Dalam menilai kemampuan nasabah karyawan KSPPS BMT Al Hijrah harus melihat usaha atau pekerjaan yang sedang dilakukan oleh nasabah dengan melihat penghasilan dari nasabah tersebut dan membandingkan dengan pengeluaran nasabah. Apabila keuangan nasabah tergolong stabil maka KSPPS BMT Al Hijrah akan lebih mudah dalam mencairkan pembiayaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan *account officer* KSPPS BMT Al Hijrah untuk menilai kemampuan nasabah *Account Officer* melakukan analisis terhadap riwayat pembiayaan dan melakukan wawancara dengan nasabah, tidak cukup itu saja *account officer* juga memperhatikan kemampuan nasabah dalam mengelola keuangannya. *Account officer* akan mengguakan informasi tersebut untuk menentukan besar pembiayaan yang akan diberikan dan untuk memantau kemampuan nasabah dalam membayar kewajibannya. (wawancara: Mulyadi, S.E *Account Officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025)

4) *Collateral* (jaminan)

Untuk penilaian jaminan *Account Officer* akan langsung melakukan survey kelapangan, dan *Account Officer* akan melakukan analisis secara keseluruhan mulai dari verifikasi dokumen, penilaian nilai/ harga jaminan, dan kelayakan jaminan untuk memastikan jaminan dapat mengamankan pembiayaan yang telah diberikan jika nanti nasabah mengalami kesulitan membayar angsuran.

5) *Condition of economy* (kondisi ekonomi)

Condition of economy merupakan keadaan yang meliputi kebijakan pemerintahan, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian. *Account Officer* harus benar-benar bisa mengamati apakah prospek usaha nasabah pembiayaan akan lebih maju atau tidak untuk kedepannya. Dapat diketahui bahwa kondisi ekonomi berpengaruh untuk usaha nasabah. Jika kondisi perekonomian buruk maka usaha nasabah tidak berjalan dengan lancar dan terjadinya penurunan pendapatan, jikaa itu terjadi akan membuat nasabah kesulitan dalam membayar angsuran pembiayaannya. (wawancara: Mulyadi, S.E *Account Officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025)

6) *Constraints* (hambatan)

Sebelum menyetujui pembiayaan nasabah maka AO akan perlu menganalisis beberapa hambatan atau tantangan dan kendala pada nasabah seperti riwayat pembiayaan nasabah sebelumnya, kemampuan bayar nasabah, dan ketersediaan jaminan yang diberikan nasabah. Jika hambatan dan kendala nasabah tersebut tidak dapat diatasi maka AO akan mempertimbangkan untuk menolak pembiayaan atau menawarkan pembiayaan yang sesuai dengan kemampuan nasabah. (Wawancara: Mulyadi, S.E *Account officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025)

Dalam proses pembiayaan, tidak jarang nasabah mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban pembayaran. Menunda pembayaran dapat disebabkan oleh berbagai faktor baik internal maupun eksternal. Untuk memahami alasan nasabah menunda pembayaran, *account officer* perlu melakukan wawancara singkat dengan nasabah. Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan Riyan Gusti Ilahi merupakan *Account Officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi. Riyan Gusti Ilahi mengatakan:

“ pada saat nasabah mengalami kendala atau nasabah tersebut sudah menunggak beberapa bulan, maka kami akan melakukan wawancara dengan nasabah tersebut, untuk menanyakan kondisi usaha dan keuangan nasabah, dan kesulitan atau alasan nasabah menunda membayar kewajibannya sebagai nasabah pembiayaan. Dengan melakukan wawancara ini, maka kami dapat memahami alasan nasabah untuk menunda pembayaran, seperti kesulitan keuangan, kehilangan pekerjaan dan kesalahan dalam mengelola uang, jualan sepi dan sebagainya ”

Dalam beberapa waktu, nasabah mungkin mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban pembiayaan, dan sebagai *account officer* harus dapat membantu nasabah menyelesaikan kesulitan dari nasabah tersebut. Dalam situasi seperti itu, *account officer* harus berhati-hati dalam menagih pembiayaan agar nasabah tidak tersinggung dengan perkataan *account officer*. Berdasarkan

wawancara yang peneliti lakukan dengan Riyan Gusti Ilahi merupakan *Account Officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi.

Riyan gusti ilahi mengatakan:

“ account officer harus bisa membangun kepercayaan dengan nasabah, dan account officer dapat menciptakan suasana yang nyaman pada saat wawancara dengan nasabah, jika nasabah mengalami kendala maka account officer tidak boleh menyinggung perasaan nasabah dan menyudutkan nasabah karena belum bisa membayar kewajibanya ”.

Ketika berinteraksi dengan nasabah, sangat penting untuk menjaga lisan dan tidak saling menyinggung perasaan satu sama lain, dan membuat nasabah merasa nyaman senyaman mungkin. Menyinggung perasaan nasabah bukanlah hanya tentang cara berkomunikasi, tetapi juga tentang membangun kepercayaan dan meningkatkan kualitas pelayanan *account officer* dengan nasabah. (wawancara: Riyan Gusti Ilahi, S.E *Account officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, sabtu 24 mei 2025)

Ketika nasabah mengalami kesulitan atau memiliki kendala dalam membayar pembiayaan maka solusi adalah suatu jawaban atau pemecahan masalah yang efektif dan efisien untuk mengatasi suatu masalah atau kesulitan sinasabah. *Account officer* harus dapat memahami situasi nasabah dan memberikan solusi yang sesuai dengan permasalahan yang dialami nasabah. Dalam beberapa masalah yang dialami nasabah, mungkin nasabah mengalami kesulitan keuangan yang tidak terduga, seperti kehilangan pekerjaan, nasabah sakit, atau nasabah yang tidak bisa mengelola keuangan dengan baik sehingga tidak mampu membayar angsuran pembiayaan.

Dalam situasi seperti ini, *account officer* harus dapat memahami dan bisa memberikan solusi untuk membantu nasabah menyelesaikan masalah pembiayaan. Pada kondisi seperti ini *account officer* harus bersikap profesional. Berdasarkan wawancara

yang peneliti lakukan dengan Utari Nadila *Account Officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi. Ketika nasabah mengalami masalah pembiayaan *Account Officer* harus bersikap profesional saat menghadapi nasabah, Utari Nadila mengatakan.

“Kita sebagai account officer tidak boleh terlalu dekat dengan nasabah dan tidak boleh juga terlalu jauh dengan nasabah, artinya account officer harus bersikap tegas dan profesional, agar nasabah tidak semena-mena dengan kita. Jika nasabah mengalami permasalahan pembiayaan maka cukup diberikan saran, solusi yang tepat dan terus mengingatkan nasabah untuk membayar kewajibannya.”(Wawancara: Utari Nadila, S.E *Account Officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025)

Dengan memberikan solusi yang tepat, nasabah akan dapat merasa lebih bersemangat dan percaya diri dalam menyelesaikan masalah pembiayaan. Memberikan solusi kepada nasabah dapat membawa manfaat besar bagi *account officer* karena telah membantu nasabah dalam memecahkan permasalahannya, dan juga membawa manfaat bagi nasabah dalam meningkatkan kualitas hidup.

c. Menganalisa hasil survey dengan kabag pemasaran

Setelah *Account Officer* melakukan survey, *Account Officer* akan melaporkan hasil survey kepada Kabag pemasaran. Kabag pemasaran adalah orang yang menilai suatu pengajuan pembiayaan layak atau tidaknya pembiayaan itu direalisasikan. Jika pembiayaan yang diajukan nasabah dibawah 20 juta maka akan dirapatkan oleh kabag pemasaran dan pimpinan, jika pembiayaan melebihi 20 juta keatas maka akan di ajukan kepada pengurus untuk dianalisa oleh pengurus dimana ini adalah analisa terakhir untuk menentukan apakah nasabah itu layak diberikan pembiayaan atau tidak. (Wawancara: Mulyadi, S.E *Account officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025)

d. Memantau dan melakukan pengawasan pada nasabah

Setelah pembiayaan nasabah itu disetujui dan sudah diberikan kepada nasabah, *Account Officer* akan terus melakukan pengawasan dan memantau perkembangan usaha nasabah dan mengingatkan kepada nasabah sehari sebelum pembayaran, dengan tujuan agar nasabah tetap disiplin dalam membayar kewajibannya setiap tanggal jatuh tempo. Jika pada saat pengawasan yang dilakukan oleh *Account Officer* nasabah mengalami kendala dalam usaha atau pekerjaannya, dan nasabah kesulitan dalam membayar kewajibannya, ketika nasabah menunda pembayaran *Account Officer* akan memberikan peringatan kepada nasabah pembiayaan. Apabila terdapat tunggakan dalam pembiayaan dalam jangka waktu 90 hari atau bahkan tunggakannya 90 hari sampai 180 hari itu maka kualitas pembiayaan tersebut diragukan. Maka *Account Officer* akan melakukan pengawasan yang lebih efektif lagi kepada nasabah, dengan memberikan surat peringatan dalam penagihan angsuran pembiayaan yang telah berada distatus pembiayaan diragukan. (Wawancara: Riyan Gusti Ilahi, S.E *Account officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025)

e. Mengunjungi dan menagih pembiayaan

Mengunjungi dan menagih pembiayaan nasabah merupakan kegiatan operasional yang dilakukan oleh *account officer* atau staf pembiayaan dalam rangka memastikan kewajiban pembayaran angsuran, dari nasabah berjalan sesuai jadwal yang telah disepakati dalam perjanjian pembiayaan. Proses ini dimulai dengan melakukan identifikasi terhadap nasabah yang memiliki tunggakan atau telah mendekati jatuh tempo pembayaran, dan dilanjutkan dengan kunjungan langsung ketempat tinggal atau tempat usaha nasabah.

Tujuan dari kunjungan ini adalah untuk melakukan pendekatan secara persuasif dan komunikatif, menyampaikan informasi mengenai status angsuran yang belum dibayar, menjelaskan konsekuensi dari keterlambatan pembayaran, dalam proses ini *account officer* melakukan

verifikasi kondisi usaha atau keuangan nasabah secara langsung untuk memperoleh gambaran nyata dari kemampuan bayar nasabah. Kegiatan ini tidak hanya berfokus pada penagihan pembiayaan, namun juga sebagai upaya *account officer* menjaga hubungan baik dengan nasabah, dan memberikan pernyataan terkait kewajiban pembayaran, dan mendorong terciptanya kepatuhan nasabah dalam membayar angsuran. (wawancara: Mufatis Agus, B., Sc, kabag pemasaran KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, sabtu 24 mei 2025)

Langkah selanjutnya dalam upaya mengatasi pembiayaan bermasalah, *account officer* di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi melakukan langkah-langkah yang strategis untuk memberikan kesadaran kepada nasabah membayar angsuran, salah satunya adalah melakukan pengawasan yang efektif. Contoh pengawasan efektif dilakukan adalah *Account officer* akan membuat komitmen tegas dengan nasabah yang telah menunda pembayaran angsuran lebih dari lima kali, sebagai upaya untuk meningkatkan kesadaran dan kepatuhan nasabah, dalam hal ini yang dilakukan oleh KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi untuk menyelamatkan nasabah agar bisa membayar kembali kewajibannya yaitu dengan cara:

- a. Pemberian surat tunggakan 1,2 dan 3 (Jeda dari surat tunggakan 1 ke surat tunggakan 2 itu satu bulan, begitu juga jeda dari surat tunggakan 2 ke surat tunggakan ke3)
- b. Jika masih belum di dibayar selanjutnya KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi memberikan surat peringatan 1,2, dan 3, sebelum diberikan surat peringatan 1 diberikan dulu jeda semala 3 bulan setelah pemberian surat tunggakan 3 (Jeda waktu yang diberikan antara surat peringatan 1 ke surat peringatan 2 itu diberi waktu 1 bulan, begitu juga dengan jeda waktu dari pemberian surat peringatan 2 ke surat peringatan ke 3)
- c. jika masih belum bisa melunasi pembiayaan maka akan dilakukan penyitaan jaminan.
- d. Jika tidak bisa menyita jaminan, langkah terakhir yang dilakukan oleh KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi untuk menyelamatkan pembiayaan

macet yaitu dengan cara melakukan Restrukturisasi (sebelum dilakukan Restrukturisasi, nasabah dengan pihak BMT melakukan musyawarah terlebih dahulu) (wawancara: Riyan Gusti ilahi, S.E *Account officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025)

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada KSPPS BMT Al-Hijrah dapat disimpulkan bahwa Peran *Account officer* dalam mitigasi risiko pembiayaan bermasalah sangat penting mulai dari pengajuan pembiayaan sampai pembiayaan itu selesai maka itu menjadi tanggung jawab *account officer*. Salah satu peran yang dilakukan oleh *account officer* KSPPS BMT AL Hijrah bukittinggi yaitu:

1. Melakukan analisis risiko pada saat pengajuan pembiayaan mulai dari melakukan analisa persyaratan yang diberikan, melakukan survey dengan analisis 6C, menganalisa kembali hasil survey dengan kabag pemasaran dan pimpinan. Dan selanjutnya melakukan pemantauan ketempat nasabah
2. *Account officer* KSPPS BMT Al Hijrah akan melakukan wawancara dengan nasabah untuk menanyakan lebih jelas alasan nasabah menunda pembayaran angsuran, setelah mengetahui kesulitan atau masalah nasabah menunda pembiayaannya maka *account officer* tidak boleh menyudutkan nasabah dengan perkataan yang tidak sopan, akan tetapi *account officer* akan memberikan solusi dan peringatan kecil kepada nasabah tersebut.
3. *Account officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi akan melakukan pengawasan efektif kepada nasabah, Contoh pengawasan efektif dilakukan adalah *Account officer* akan membuat komitmen tegas dengan nasabah yang telah menunda pembayaran angsuran lebih dari lima kali dengan cara memberikan surat tunggakan 1,2 dan ,3 jika masih belum membayar maka *account officer* akan memberikan surat peringatan (SP 1,2,dan 3). Jika masih belum membayar maka *account officer* akan melakukan tindakan restrukturisasi dan apabila sudah melakukan restrukturisasi nasabah masih belum bisa melunasi pembiayaannya maka akan dilakukan penyitaan jaminan oleh *account officer* KSPPS BMT Al Hijrah.

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas, maka penulis mengemukakan saran sebagai berikut:

1. KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi disarankan untuk meningkatkan kemampuan analisis *account officer* dalam mengelola pembiayaan bermasalah dan mengidentifikasi potensi risiko.
2. *Account officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi disarankan dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah perlunya prinsip kehati-hatian agar risiko pembiayaan bermasalah dapat dihindari.
3. *Account officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi disarankan untuk melakukan evaluasi pembiayaan dan ketelitian terhadap pembiayaan yang diberikan untuk mengatasi risiko pembiayaan bermasalah.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Ahmad, Subagyo. 2010. *Marketing In Business*. Edisi Pertama, Cetakan Pertama. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Ajija,S. Rahmatul, Dkk. 2018. *Koperasi BMT Teori Aplikasi Dan Inovasi Karanganyar*. Cv Inti Media Komunika
- A,Karim, Adiwarman. 2014. *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Aisiyah, Nurbinti. 2015. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia
- Alfinta. 2017. *Skripsi Peran Account Officer (AO) Dalam Memamsarkan Produk Pembiayaan Mudharabah*
- Anshori, A. G. 2007. *Perbankan Syariah Indonesia*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press
- Arifin. 2006. *Ilmu Pendidikan Islam*. Jakarta: Bumi Aksara
- Aziz, Abdul. 2021. *Manajemen Risiko Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah*. Depok: Rajawali Press
- Danupranata, Gita. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat
- Djojosoedarjo, Soeisno. 1999. *Prinsip-Prinsip Manajemen Risiko Dan Asuransi*. Jakarta: Salemba Empat
- Dokumen, KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi
- Hamongan, Natale. Dkk. 2022. Analisa Risiko Pada Proyek Rehabilitasi Gedung Arsip Unit Hidrologi Balai Sungai Wilayah Maluku. *Jurnal Manumata*, 8 (2)
- Hermansyah. 2007. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*. Jakarta: Kencana
- Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana
- Ismail, 2010. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Prendamedia Group
- Jusuf, Jopie. 2004. *Panduan Dasar Untuk Account Officer*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN

- Jusuf, Jopie. 2008. *Analisis Kredit Untuk Account Officer*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Kartika, Dinda, dkk. 2021. Implementasi Strategi Dalam Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada KSPPS Al- Mubarak Sidoarjo. *Jurnal Tabaru' Islamic Banking And Finance*, 4 (1)
- Kasmir. 2002. *Dasar- Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Kuncoro. 2018. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta : Gramedia
- Laksamana, yusak. 2009. *Account Officer Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia
- Listiyani, Anisah. 2018. *Peran Account Officer Dalam Menatasi Risiko Pembiayaan Bermasalah Di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo*. Skripsi: UIN Walisongo Semarang
- Meliani. 2022. Pengaruh Profitability, Ukuran Perusahaan Dan Leverage Terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 7 (1)
- Maidiana. 2021. Penelitian Survey. *Journal Of Education*, 1 (2)
- Muhammad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Mutafarida, Binti. 2017. Macam-Macam Risiko Dalam Bank Syariah. *Jurnal Wadiah*, 1 (2)
- Maulidizen, Ahmad, dkk. 2025. *Manajemen Risiko Bank Syariah*. Jawa Timur: CV. Duta Sains Indonesia
- Nasution, Lathief Ilhamy, Muhammad. 2018. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Medan: FEBI UIN-SU Press
- Ridwan, Muhammad. 2007. *Kontruksi Bank Syariah*. Yogyakarta: Pustaka SM
- Riyadi. 2017. *Peran Ao Di Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Gramedia
- Sudarto, Aye. 2020. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Keuangan Syariah Studi BMT Al Hasanah Lampung Timur. *Islamic Banking*, 5 (2)
- Susilo, Edi. 2017. *Analisis Pembiayaan Dan Risiko Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar (Anggota KAPI)

- Sulistiyowati. 2022. Kebijakan Restrukturisasi KSPPS BMT Peta Kediri Dalam Penanganan Pembiayaan Bermasalah. *Jurnal Of Islamic Accounting And Finance*, II (2)
- Sumar'in. 2012. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graham Ilmu
- Sundarsono, Her. 2003. *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*. Yogyakarta: Ekonisia
- Suryanto, A. 2019. Analisis Pengambilan Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada BMT Darut Tauhid Bandung. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 4 (1)
- Sya'adah, Nur Lailatus & Aslikhah. 2019. Peran Account Officer Dalam Manajemen Pembiayaan Dibank BPRS Daya Artha Mentari Panduan. *Jurnal Universitas Yudharta Pasuruan*
- Syafa'I, Antoni Muhammad. 2018. *Manajemen pembiayaan Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani
- Trinnawati, Aprilia. 2019. *Analisis Peran Account Officer Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Mikro IB BRI Syariah Cabang Madiun*. Skripsi: IAIN Ponorogo
- Umam, Khotibul. 2016. *Perbankan Syariah Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia*. Jakarta: PT. Raja grafindo persada
- Usanti, T,P. 2008. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Bank Syariah*. Surabaya: Fakultas Hukum Unair
- Viethzal, Rivai Zainal, dkk. 2008. *Islamic Financial Management*. Jakarta: Rajawali
- Viethzal, Rivai Zainal, dkk. 2010. *Islamic Banking Sebuah Konsep Teori dan Aplikasi..* Jakarta: Bumi Aksara
- Veithzal, Revai,. 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan, Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Veithzal, Revai. 2013. *Islamic Risk Management For Islamic Bank*. Jakarta: Gramedia Pustaka Umum
- Wangsawidjaja. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia
- Wawancara, Mufatis Agus, B. Sc. Kabag Pemasaran KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025

Wawancara , Nila Dasriani, S.Pd. Administrasi KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025

Wawancara, Mulyadi, S.E *Account Officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025

Wawancara, Riyan Gusti Ilahi, S.E *Account Officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025

Wawancara, Utari Nadila, S.E *Account Officer* KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi, Sabtu 24 Mei 2025

Wigawati, Ade Sejar. 2019. *Analisis Account Officer Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto*. Skripsi: IAIN purwokerto