ANALISIS *PERAN ACCOUNT OFFICER* DALAM MEMINIMALISIR PEMBIAYAAN BERMASALAH DI BPRS HAJI MISKIN PANDAI SIKEK

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Perbankan Syariah

Disusun Oleh :

PISAL

NIM : 3321272

PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

SJECH. M. DJAMIL DJAMBEK

BUKITTINGGI

TA. 2025/1447 H

JUDUL

ANALISIS *PERAN ACCOUNT OFFICER* DALAM MEMINIMALISIR PEMBIAYAAN BERMASALAH DI BPRS HAJI MISKIN PANDAI SIKEK

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Perbankan Syariah

Disusun Oleh :

PISAL

NIM : 3321272

Dosen Pembimbng:

ANDIS FEBRIAN, M.M

NIP : 198902032019031004

PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

SJECH. M. DJAMIL DJAMBEK

BUKITTINGGI

TA. 2025/1447 H

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Pisal

Nim : 3321272

Jurusan : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : Analisis Peran *Account Officer* Dalam Meminimalisir Pembiayaa Bermasalah Di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Menyatakan dengan sesungguhnya karya ilmiah (Skripsi/Tugas Akhir) denngan Judul diatas adalah benar karya penulis. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya sendiri, maka penulis bersedia diproses sesuai dengan hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis di copot sampai batas waktu yang tidak ditentukan

Demikian surat pernyataan ini dbuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Bukittinggi, 24 Juni 2025
Penulis,

Pisal
Nim 3321272

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul "**Analisis Peran *Account Officer* Dalam Meminimalisir Pembiayaa Bermasalah Di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek"** yang disusun oleh Pisal dengan NIM 3321272, Prodi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. Memandang bahwa Skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang Munaqasah.

Demikian surat Persetujuan Pembimbing ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, 24 Juni 2025
Pembimbing,

Andis Febrian, M.M
NIP : 198902032019031004

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulilahirabbil'alamin, puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan segala karunia dan kasih sayang-Nya kepada kita semua. Shalawat dan salam senantiasa terlimpahkan pada junjungan Nabi Agung Muhammad SAW, keluarganya, sahabatnya, serta para pengikutnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul **ANALISIS PERAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM MEMINIMALISIR PEMBIAYAAN BERMASALAH DI BPRS HAJI MISKIN PANDAI SIKEK"**. Tugas akhir ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan program studi progam S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari partisipasi berbagai pihak. Oleh karena itu peneliti mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya terutama kepada kedua orang tua tercinta, Ayahanda **SIGAP** dan Bunda **HELMI YANTI** atas segala perjuangan dan pengorbanan serta doa dan kasih sayang yang tak terhingga. Dan penulis juga mengucapkan terima kasih yang sbesar besarnya kepada :

1. Ibu **Prof. Dr. Silfia Hanani, M.Si** selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, yang telah memberikan izin dan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini.
2. Bapak **Dr. Aidil Alfin M.Ag** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi beserta jajarannya.
3. Ibu **Yenty Astarie Dewi,SE,.Akt,.MM** selaku Kepala Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi yang telah membantu segala urusan di program studi.
4. Ibu **Dr. Rusyaida D,.MAg** selaku Dosen Penasehat Akademik yang senantiasa membimbing dari awal proses perkuliahan sampai akhir semester.
5. Bapak **Andis Febrian,.MM** selaku dosen Pembimbing yang telah memberikan waktu, perhatian, kesabaran serta ilmu yang bermanfatat kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
7. Seluruh tenaga kependidikan Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
8. Kepada seluruh pihak yang telah memberikan kontribusinya dalam skripsi ini terkhusus kepada segenap keluarga besar BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yang telah memberikan izin dan kesempatan kepada peneliti untuk dapat melakukan

penelitian dengan bersedia di wawancara sehingga penelitian ini dapat selesai dengan baik dan tepat waktu.

9. Seluruh rekan seperjuangan yang telah memberikan bantuan dan dukungan dalam menyelesaikan menyelesaikan skripsi ini.

penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, mengingat sangat terbatasnya waktu dan kemampuan yang ada pada doro penulis, untuk itu peneliti mengharapkan kritikan dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini dimasa yang akan datang.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Bukittinggi, 22 Juni 2025
Penulis,

Pisal
Nim 3321272

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul "**Analisis Peran Account Officer Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek**" yang disusun oleh **Pisal**, **Nim 3321272**. Mahasiswa jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Latar belakang penelitian ini ialah peran seorang *Account Officer* sangatlah dibutuhkan untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah. Banyaknya pembiayaan bermasalah yang terjadi bisa disebabkan oleh berbagai faktor. Tetapi setidaknya pencegahan awal dari pihak bank adalah melakukan analisis pembiayaan dengan teliti. Maka disini peran *Account Officer* sangat dibutuhkan karena kegiatan analisis pembiayaan dan semua keputusan pembiayaan adalah kewenangan dari *Account Officer*. Oleh karena itu, *Account Officer* sangat penting bagi keberhasilan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan model *field research* yang bersifat deskriptif analisis, yaitu mengumpulkan data yang terjadi dilapangan. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara dengan pihak BPRS Haji Miskim Pandai Sikek dan dokumentasi yang dilakukan. Metode analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi *Account Officer* dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu dengan melakukan pengawasan dan pembinaan kepada nasabah. Kemudian peran *Account Officer* dalam menganalis permohonan pembiayaan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu dengan melakukan analisis 5C (*character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy*).

Kata Kunci : Prinsip 5C, Pengawasan, Pembinaan

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS i
SURAT PERSETUJUAN PEMBIMBING ii
KATA PENGANTAR iii
ABSTRAK vi
DAFTAR ISI vii

BAB I PENDAHULUAN..... 1
A. Latar Belakang 1
B. Identifikasi Masalah..... 11
C. Batasan Masalah..... 11
D. Rumusan Masalah..... 11
E. Tujuan Penelitian 12
F. Manfaat Penelitian 12
G. Penjelasan Judul..... 13
BAB II LANDASAN TEORI 15
A. Account Officer..... 15
1. Pengertian Account Officer 15
2. Peran dan Fungsi Account Officer 19
B. Pembiayaan 21
1. Pengertian Pembiayaan 21
2. Analisis Pembiayaan 23
3. Kualitas Pembiayaan 26
4. Unsur-Unsur Pembiayaan 28
5. Tujuan Pembiayaan..... 30
6. Pengawasan Pembiayaan 31
7. Jenis Pengawasan Pembiayaan 32
8. Pembinaan Pembiayaan 34

C. Pembiayaan Bermasalah 35
1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah..... 35
2. Faktor-Faktor Pembiayaan Bermasalah 36
3. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah 38
D. Kajian Terhadulu..... 41
BAB III METODOLOGI PENELITIAN 49
A. Jenis dan Lokasi Penelitian..... 49
1. Jenis Penelitian..... 49
2. Lokasi dan Waktu Penelitian 49
B. Jenis dan Sumber Data..... 50
1. Data Primer..... 50
2. Data Sekunder 51
C. Informan Penelitian..... 51
D. Teknik Pengumpulan data..... 51
1. Wawancara 51
2. Observasi 52
3. Dokumentasi..... 52
E. Metodologi Analisis Data 53
1. Reduksi Data 53
2. Penyajian Data 54
3. Kesimpulan..... 54
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 55
A. Profil Organisasi (Gambaran Umum Lembaga Keuangan / Instansi)..... 55
1. Sejarah Berdirinya BPRS Haji Miskin Pandai Sikek..... 55
2. Visi dan Misi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek 58
3. Struktur Organisasi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek 59
4. Produk atau Fasilitas BPRS Haji Miskin Pandai Sikek 62
B. Strategi Account Officer Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek..... 65

C. Peran Account Officer Dalam Menganalisis Permohonan Pembiayaan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek 76

BAB V PENUTUP..... 101

A. Kesimpulan 101

B. Saran 102

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DOKUMENTASI

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB 1
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam. Dengan pertumbuhan penduduk muslim yang sangat besar maka Indonesia memiliki potensi untuk mengembangkan sistem lembaga keuangan syariah. Lembaga keuangan syariah adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak di bidang jasa keuangan yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Lembaga keuangan syariah di Indonesia sekarang ini dapat dibedakan menjadi dua yaitu lembaga keuangan syariah yang berbentuk bank dan non bank. Lembaga keuangan syariah yang berbentuk bank terdiri dari Bank Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Lembaga keuangan syariah non bank meliputi Asuransi Syariah, Pasar Modal Syariah, Pegadaian Syariah, Dana Pensiun Syariah, Usaha Syariah *(Syirkah)*, Zakat, Wakaf, BMT *(Baitul Maal Wa Tamwil).*[1]

Salah satu Lembaga keuangan syariah yang berbentuk bank adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah lembaga keuangan yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, dengan fokus pada pembiayaan rakyat kecil. Pada dasarnya, BPRS berfungsi sebagai lembaga intermediasi keuangan yang bertujuan untuk membantu masyarakat dalam melaksanakan usaha mikro, kecil, dan menengah

[1] Mardani, *Aspek Hukum Lembgaga Keuangan Syariah Di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2015).

(UMKM) sesuai dengan prinsip syariah. Kehadiran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Indonesia melengkapi daftar institusi perbankan syariah, di mana BPRS dalam sistem perbankan Indonesia berperan sebagai lembaga keuangan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam transaksi pembiayaan tanpa melibatkan bunga atau riba, sesuai dengan prinsip syariah.[2]

Menurut Undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998 Pasal 1 Nomor 12. 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 jangk a waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[3] Sedangkan Nomor 13 yakni prinsip syariah merupakan aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, serta kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil *(mudharabah)*, pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal *(musyarakah)*, prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan *(murabahah)*, atau pembiayaan baeang modal berdasarkan prinsip

[2] Yulia Fithriany Rahmah Abdul Aziiz Ahmad Fauzi, Dedah Jubaedah, "3 1,2,3," *EL-ECOSY: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam Vol. 04, No. 01 Januari 2024, Hlm. 34-51* 04, No. 01 (2024): 243–55.

[3] Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 106

sewa munrini tanpa pilihan *(ijarah)*, atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang dari pihak bank oleh pihak lain *(ijarah wa iqtina)*.[4]

Prinsip syariah di perbankan adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah. Hal ini ditegaskan dalam Al-Qur'an, yang dengan jelas menyebutkan bahwa, ketika ada tambahan yang dipersyaratkan, maka itu riba, dan itu haram.

Ayat yang menjelaskan tentang pembiayaan ini terdapat dalam Al-Qur'an QS. Ali Imran (3): 130 yang berbunyi:

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوا الرِّبٰوٓا اَضْعَافًا مُّضٰعَفَةً ۖ وَّاتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ۚ

Artinya : *"Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kepada Allah agar kamu beruntung"*[5]

Ayat ini menegaskan bahwa setiap tambahan biaya yang dipersyaratkan di luar pokok pinjaman merupakan riba dan diharamkan dalam Islam. Oleh karena itu, BPRS dan lembaga keuangan syariah lainnya berupaya untuk menerapkan berbagai model pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah untuk menghindari praktik riba.

---

[4] Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), hlm. 2-3

[5] Q.S Ali 'Imran (3) : 130.

Pembiayaan merupakan aktivitas dari lembaga keuangan syariah dalam menyalurkan dana kepada nasabah berdasarkan prinsip syariah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan dan acuan bagi bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan. Dalam realisasi pembiayaan bank selalu membutuhkan seorang *Account Officer* untuk menganalisis calon nasabah dalam melakukan suatu pembiayaan serta mengatasi pengajuan pembiayaan sehingga peran *Account Officer* sangat penting dalam perbankan syariah.

Account Officer (AO) merupakan seorang pegawai atau karyawan dalam lembaga keuangan bank maupun non bank yang berada pada bagian pembina pembiayaan yang bertugas memproses calon nasabah (pembiayaan) atau permohonan pembiayaan sehingga menjadi nasabah.[6] *Account Officer* memiliki fungsi ganda di satu pihak ia merupakan personil bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan hasil kepada bank, di pihak lain ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabah. oleh karena itu, seorang *Account Officer* harus mampu mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut.

Pada dasaranya seorang *Account Officer* merupakan ujung tombak perbankan Syariah dalam memasarkan produknya, oleh karena itu seorang *Account Officer* harus memiliki kecakapan menjual *(salesmanship)* yang memadai

[6] Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 35

untuk memasarkan produk yang ditawarkan. Disamping itu peranan dan fungsi seorang *Account Officer* adalah mengelola *Account*, mengelola produk, mengelola pinjaman *(loan),* mengelola penjualan, mengelola *profitability.*[7] Serta melakukan pemantauan atas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah agar nasabah tersebut memenuhi komite atas pembiayaanya.

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. Salah satu Bank yang turut serta membantu dalam permasalahan terrsebut adalah Bank pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Haji Miskin Pandai Sikek.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Haji Miskin Pandai Sikek adalah lembaga keuangan syariah yang berkantor pusat di Nagari Pandai Sikek dan memiliki beberapa kantor cabang salah satunya yang terdapat di kec. X koto, Kabupaten Tanah Datar. PT. BPRS Haji Miskin cabang X Koto merupakan salah

[7] Jopie Jusuf, *Panduan Dasar Untuk Account Officer Edisi 3* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2004), hlm. 10

satu bank dengan berbagai produk. Dimana dalam menjalankan operasinya telah diperoleh laba yang meningkat sesuai dengan perkembangan waktu. Salah satu produk layanan perbankan penting yang dijalankan Bank Syariah bertindak sebagai mediator atau penghubung antara pihak pemilik dana (pemegang saham) dan nasabah dana (investor) dengan pihak yang membutuhkan modal atau dana (pengusaha, masyarakat dan konsumen). Kinerja BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sangat bergantung pada kualitas para karyawan, khususnya *Account officer*.

Account Officer merupakan ujung tombak dalam menjalankan kegiatan operasional BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Mereka bertugas untuk melakukan verifikasi calon nasabah, memberikan edukasi mengenai produk dan layanan syariah, serta melakukan penagihan kepada nasabah. Sistem kerja di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek tidak akan berjalan dengan maksimal apabila para karyawan yaitu *Account Officer* yang tidak memiliki kemapuan yang memadai dan latar belakangan pendidikan yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, maka akan mempengaruhi sistem kerja yang telah ditetatpkan oleh lembaga keuangan syariah, karena para petugas *Account Officer* berperan sangat penting dalam meningkatkan produktivitas pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

Dengan adanya *Account Officer* yang berkualitas hal ini akan memberikan dampak positif terhadap lembaga keuangan. Begitupun sebaliknya, jika lembaga keuangan yang memiliki *Account Officer* yang berkualitas di bawah standar akan mempengaruhi tingkat pembiayaan bermasalah yang meningkat, sehingga hal ini

akan berdampak buruk bagi lembaga keuangan tersebut. Pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek analisis pembiayaan dilakukan oleh *Account Officer*. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek menetapkan kebijakan dalam pemberian pembiayaan antara lain menetapkan standar untuk menerima atau menolak analisa pembiayaan yaitu untuk menentukan siapa yang berhak menerima pembiayaan yaitu untuk menentukan siap yang berhak menerima pembiayaan yang telah memenuhi syarat 5C, bagaimaana karakter nasabah *(character)*, kapasitas melunasi pembiayaan *(capacity)*, kemampuan modal yang dimiliki nasabah *(capital)*, jaminan yang dimiliki nasabah untu menanggung resiko pembiayaan *(colleteral)*, dan kondisi ekonomi saat ini yang mempengaruhi usaha nasabah *(condition of economic)*. Dalam melakukan realisasi pembiayaan tersebut seorang *Account Officer* harus menguasai teknikteknik analisa pembiayaan tersebut agar dapat memberikan rekomendasi pembiayaan yang tepat dan harus berhati-hati dalam melakukan pemberian pembiayaan untuk menghindari pembiayaan bermasalah.

Seiring dengan perkembangannya yang pesat tidak bisa dipungkiri BPRS Haji Miskin Pandai Sikek selalu berhadapan dengan adanya pembiayaan bermasalah yang selalu meningkat setiap tahunnya. Seperti halnya di dalam bank konvensional, pembiayaan bermasalah juga kemungkinan terjadi di lembaga keuangan syariah, mengingat fungsi dan perannya yang tidak jauh berbeda dengan bank konvensional. Pembiayaan bermasalah muncul sebagai akibat adanya risiko yang melekat pada hampir keseluruhan aktivitas lembaga keuangan. Risiko dalam hal ini merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan

(anticipated) maupun yang tidak bisa diperkirakan *(unanticipated)* yang akan berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan. Dimana risiko tersebut tidak dapat dihindari, tetapi dapat dikelola dan dikendalikan.[8]

Proses realisasi pembiayaan kadang-kadang tidak semulus yang dibayangkan. Dalam pelaksanaannya, pembiayaan sering mengalami problem yaitu pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu risiko yang pasti dihadapi oleh setiap lembaga keuangan karena risiko ini sering juga disebut dengan risiko kredit. Begitu juga dengan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Hal ini dapat dilihat dari data anggota pembiayaan dari tahun 2021-2023 sebagai berikut berdasarkan kolektibilitas:

Tabel 1.1

Data Anggota Pembiayaan Bermasalah BPRS Haji Miskin Pandai Sikek pada tahun 2021-2023

NO	Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Nasabah Bermasalah	Jumlah Pembiayaan Bermasalah	NPF
1	2021	1.967	170	2.037.468.900	3,81%
2	2022	3.217	122	1.926..282.780	3,53%
3	2023	3.368	541	2.998.039.678	4,92%

Sumber : BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Berdasarkan data diatas dapat menunjukkan bahwa pembiayaan bermasalah mengalami naik turun setiap tahunnya. Pada tahun 2021 Jumlah pembiayaan

[8] Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Muamalah Ed. 5 Cet 10* (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 255

bermasalah Rp 2.037.468.900 dengan jumlah Nasabah 170 Nasabah dengan NPF 3,81% sedangkan pada tahun 2022 mengalami penurunan jumlah pembiayaan bermasalah yaitu Rp 1.926..282.780 dengan jumlah Nasabah 122 Nasabah dengan NPF 3,53% dan untuk tahun 2023 Mengalami kenaikan pembiayaan bermasalah Rp 2.998.039.678 dengan jumlah Nasabah 541 Nasabah dengan NPF 4,92%.

Faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek adalah faktor eksternal yang berasal dari karakter nasabah itu sendiri seperti acuh tak acuh pembayar pinjamannya, tidak melakukan pembayaran tepat waktu, penghasilan nasabah menurun, kemudian kondisi usaha atau ekonomi yang dijalani nasabah mengalami penurunan. Adapun faktor ekternal yang berasal dari *Account Officer* itu sendiri seperti kurang telitinya *Account Officer* dalam menganalisa karakter nasabah untuk memberikan pembiayaan, yang mana kesalahan analisa dari *Account Officer* yang terlalu percaya atas apa yang disampaikan nasabah. Saran yang dapat saya ajukan kepada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu agar lebih tegas lagi dalam melakukan penagihan pinjaman nasabah, dan agar lebih teliti dalam melihat karakter pribadi calon nasabah dan teliti dalam mengumpulkan dokumen yang diajukan nasabah.

Dapat disimpulkan bahwa BPRS Haji Miskin Pandai Sikek mampu dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah setiap tahunnya karena tingkat NPF rendah dibawah 5% sehingga BPRS Haji Miskin Pandai Sikek tergolong sehat. Namun jika terus dibiarkan akan mengakibatkan pendapatan BPRS Haji Miskin Pandai

Sikek berkurang. Maka sangat diperlukan mengoptimalkan kedisiplinan, ketelitian dan ketegasan *Account Officer* agar tidak terjadinya peningkatan pembiayaan bermasalah. Karena, pembiayaan bermasalah rentan terjadi ketika pembiayaan tidak di realisasikan dengan baik. Hal ini disebabkan oleh peran *Account Officer* dalam menganalisa nasabah kurang detail dan teliti, akibatnya dalam menangani pembiayaan bermasalah berjalan kurang efektif, dan adanya prosedur penyaluran pembiayaan yang pernah dilanggar sehingga memotong jalur yang sudah dibuat, serta pemantauan dan pembinaan yang kurang tepat dari *Account Officer.* Sehingga pembiayaan yang kurang lancar dan tidak terdeteksi sejak dini berdampak besar pada kinerja dan kelangsungan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

Adanya pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing*/NPF) yang muncul dalam arus pembiayaan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, maka diperlukan pencegahan untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah tersebut dan melakukan penyelesaian sesegera mungkin ketika terjadinya pembiayaan bermasalah. Jika persentase pembiayaan bermasalah terus meningkat maka akan mempengaruhi tingkat kesehatan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **"Analisis Peran Account Officer Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek".**

B. Identifikasi Bermasalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di uraikan diatas, maka identifikasi masalah yang dijadikan bahan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Terjadi pembiayaan bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek
2. Nasabah acuh tak acuh untuk membayar pinjamannya
3. kondisi usaha atau ekonomi yang dijalani nasabah mengalami penurunan
4. Kurang telitinya *Account Officer* dalam menganalisa karakter nasabah untuk memberikan pembiayaan

C. Batasan Masalah

Dari identifikasi masalah yang telah ditetapkan dalam penelitian ini, maka penulis membatasi batasan masalah agar tujuan penelitian ini lebih berfokus kepada tugas dan tanggung jawbab *Account Officer* dalam menganalisa proposal pembiayaan nasabah untuk mengantisipasi adanya pembiayaan bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang dapat dikaji oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi *Account Officer* dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?
2. Bagaimana peran *Account Officer* dalam menganalisis permohonan pembiayaan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?

E. Tujuan Penelitian

Dari perumusan masalah yang telah dipaparkan, maka tujuan penelitian yang akan dibahas adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis strategi *Account Offiicer* dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.
2. Untuk mengetahui peran *Account Officer* dalam permohonan pembiayaan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

F. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Peneliti, penelitian ini berguna untuk memperoleh gelar sarjana (S1) pada jurusan Perbankan Syariah di Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.
2. Bagi Akademik, penelitian ini berguna untuk menambah kepustakaan bagi mahasiswa dan lainnya serta sebagai sumber masukan yang positif dalam menambah referensi bacaan ilmiah untuk penelitian lebih lanjut.
3. Bagi Instansi, membantu pihak BPRS Haji Miskin Pandai Sikek untuk menemukan informasi melalui penelitian mengenai analisis peran Account Officer dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dapat menemukan solusi yang tepat untuk mengatasi masalah tersebut.

G. Penjelasan Judul

Agar terhindar dari kekeliruan dalam memahami judul, maka penulis akan menjelaskan kata-kata yang tercantum dalam judul penelitian sebagai berikut:

Analisis : Analisis menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) merupakan penyelidikan suatu peristiwa, karangan, perbuatan, atau hal lainnya) agar dapat mengetahui kejadian yang sebenarnya. Analisis adalah suatu pemeriksaan mengenai tentang hakikat dan suatu makan, sehingga saat menyelidiki suatu kegiatan dapat mengkaji bagian-bagian yang saling terkait.[9]

Account Officer : *Account Officer* adalah seorang pegawai atau karyawan dalam lembaga keuangan bank maupun non bank yang berada pada bagian pembina pembiayaan yang bertugas memproses calon nasabah (pembiayaan) atau permohonan pembiayaan sehingga menjadi nasabah.[10]

---

[9] A.D Puspitasari, R.A, "*Analisis Sistem Informasi Akademik (Sisfo) Dan Jaringan*,(Palembang: Universitas Bina Darma,2020), Hal 13.

[10] Jusuf, *Panduan Dasar Untuk Account Officer Edisi 3*.

Pembiayaan Bermasalah : Pembiayaan Bermasalah dapat diartikan sebagai pinjaman yang mengalami kesulitan Pelunasan akibat adanya faktor kesenjangan dan atau karena faktor eksternal di luar kemampuan debitur yang dapat diukur dengan kolektibilitasnya.[11]

BPRS Haji Miskin : BPRS Haji Miskin merupakan jenis Bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam dan fokus pada pembiayaan mikro dan kecil untuk masyarakat. BPRS Haji Miskin memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pembiayaan yang sesuai dengan syariah yang merujuk pada target atau fokus untuk membantu masyarakat yang kurang mampu atau miskin untuk meningkatkan kesejahteraan mereka melalui pembiayaan syariah.[12]

---

[11] Fikri Haekal, *"Analisis Hukum Terhadap Pembiayaan Bermasalah Dalam Perjanjian Leasing,*"(Makassar: Universitas Muslim Indonesia, 2022), Hal.174.

[12] Fadhilah Fitria et al., "Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Musyarakah Di PT . BPRS Haji Miskin Pandai Sikek" Transformasi: ,Volum.3 no. 4 Desember (2024).

BAB II
LANDASAN TEORI

A. *Account Officer*

1. Pengertian *Acoount Officer*

Menurut Veithzal Rivai *Account Officer* merupakan unit yang bertanggung jawab dalam memasarkan produk dan jasa bank, menganalisis data yang diterima dari calon debitur, dan sealnjutnya mengajukan usul untuk diterima atau ditolaknya permohonan pembiayaan, serta membina hubungan bisnis yang saling menguntungkan dengan nasabah.[13]

Muhammad menyebutkan *Account Officer* orang yang bertugas memperoses calon nasabah (pembiayaan) atau permohonan pembiayaan sehingga menjadi naabah selanjutnya membina nasabah (pembiayaan) tersebut agar memenuhi kesanggupannya terutama dalam pembayaran kembali pinjamannya. Juga menyelesaian 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*.[14] Dari uraian tersebut di atas, dapat dijelaskan bahwa pengertian *Account Officer* adalah aparat manajemen yang

[13] Veithzal Rivai, *Islamic Financial Manajement Teori, Konsep, Dan Aplikasi Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, Dan Mahasiswa* (Jakarta: Raja Grafindo, 2008), 585

[14] Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), 33

ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas, khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan.[15]

Account Officer merupakan aparat bank yang menawarkan produk bank kepada nasabah dimana salah satu produk yang ditawarkan adalah pembiayaan. Seorang *account officer* harus mempunyai tugas ganda yaitu sebagai personil bank atau aparat bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan keinginan atau tujuan bank dan disisi lain *account officer* harus memberikan yang terbaik kepada nasabah yakni memberikan bimbingan, sehingga diperlukan personil yang memenuhi kualifikasi yang ditentukan.

Selain itu, *account officer* merupakan *point of contact* antara bank dengan pihak customer yang harus memelihara hubungan dengan nasabah wajib memonitor seluruh kegiatan nasabah secara terus-menerus. *Account Officer* merupakan bagian dari petugas pembiayaan yang terdapat pada perbankan syariah. Paling sedikit ada empat kelompok petugas yang mejalankan aktivitas pembiayaan, mulai dari yang menawarkan produk sampai yang melakukan penanganan pembiayaan macet.[16] Petugas-petugas itu adalah:

a. *Account Officer* yang bertugas memperoses calon nasabah pembiayaan sehingga menjadi nasabah pembiayaan. *Account Officer* membina nasabah

[15] Jusuf Jopie, *Panduan Dasar Untuk Account Officer* (Yogyakarta: Akademik Manajemen Perusahaan YKPN, 1997), 8

[16] Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), 33-34

(pembiayaan tersebut) agar memenuhi kesanggupan terutama dalam pembayaran kembali pinjamannya.

b. Bagian support pembiayaan, bersama dengan *Account Officer* mengadakan penilaian pemohon pembiyaan sehingga memenuhi kriteria dan persyaratannya. *Account Officer* dalam memproses calon nasabah (pembiyaan) dalam kelayakannya, sedangkan bagian support pembiayaan dalam segi keabsahannya, seperti kebenaran impiran, usaha maupun penggunaan pembiayaan, taksasi jaminan dan keabsahan jaminan.
c. Bagian administrasi pembiayaan, di dalam proses pembiayaan terdapat administrasi yang ditangani oleh *Account Officer* maupun bagian support pembiayaan. Di samping itu setelah pemohon menjadi nasabah mulai dari pencairan dananya sampai pelunasan ataupun pembayaran-pembayaran debitur akan ditangani bagian administrasi pembiayaan.
d. Bagian pengawasan pembiayaan, bagian ini bertugas untuk memantau pembiayaan antara lain membuat surat-surat peringatan kepada nasabah penagihan-penagihan. Disamping itu juga mengadministrasikan jaminan ataupun mengurusi file nasabah.

Account Officer dituntut untuk memiliki pengetahuan serta memiliki wawasan yang luas karena seorang account officer menjadi penghubung antara nasabah dengan lembaga keuangan syariah serta mempunyai tugas melayani semua keperluan nasabah yang berkaitan dengan lembaga keuangan syariah, seorang account officer harus memiliki pengetahuan yang memadai mengenai

proses pembiayaan, analisa pembiayaan dan prinsip-prinsip pembiayaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Alqur'an, surat an-Nisa Ayat 135 sebabai berikut:

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا كُوْنُوْا قَوّٰمِيْنَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاۤءَ لِلّٰهِ وَلَوْ عَلٰٓى اَنْفُسِكُمْ اَوِ الْوَالِدَيْنِ وَالْاَقْرَبِيْنَۚ اِنْ يَّكُنْ غَنِيًّا اَوْ فَقِيْرًا فَاللّٰهُ اَوْلٰى بِهِمَاۗ فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوٰٓى اَنْ تَعْدِلُوْاۚ وَاِنْ تَلْوٗٓا اَوْ تُعْرِضُوْا فَاِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُوْنَ خَبِيْرًا

Artinya : *"Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu penegak keadilan dan saksi karena Allah, walaupun kesaksian itu memberatkan dirimu sendiri, ibu bapakmu, atau kerabatmu. Jika dia (yang diberatkan dalam kesaksian) kaya atau miskin, Allah lebih layak tahu (kemaslahatan) keduanya. Maka, janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang (dari kebenaran). Jika kamu memutarbalikkan (kata-kata) atau berpaling (enggan menjadi saksi), sesungguhnya Allah Mahateliti terhadap segala apa yang kamu kerjakan."*[17]

Berdasarkan penjelasan di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa *Account Officer* adalah petugas dalam perbankan syariah yang memiliki peran penting dalam memasarkan produk, mencari nasabah serta mengidentifikasi dengan menggunakan prinsip 5C guna mempertimbangkan apakah calon nasabah itu layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan.

[17] Q.S An-Nisa' (4) : 135

2. Peran dan fungsi *Acoount Officer*

Account officer memiliki fungsi ganda di satu pihak ia merupakan personil bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan hasil kepada bank dan di pihak lain ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabahnya yang pada umumnya tercermin dari biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah. oleh karena itu, seorang *Account Officer* dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut.[18] Bank yang memiliki *Account Officer* yang berkualitas baik tentunya akan sangat membantu dalam menghadapi persaingan pada situasi perbankan saat ini. Pada dasarnya peran dan fungsi seorang *account officer* sebagai berikut:

a. Mengelola *Account*

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

b. Mengelola Produk

Seorang *Account Officer* harus mampu menjambatani kemungkinan pemakaian berbagai produk sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.

c. Mengelola Kredit

Account Officer berperan untuk pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen atas

[18] Rivai H Veithzal, *Credit Management Handbook (Teori, Konsep, Prosedur, Dan Aplikasi Serta Panduan Praktis Bankir, Mahasiswa, Dan Nasabah)* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2007), 254.

pinjamannya. Untuk melaksanakan hal ini, seorang *Account Officer* harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang bsinis nasabahnya.

d. Mengelola Penjualan

Seorang *Account Officer* pada dasarnya merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya, maka seorang *Account Officer* juga harus memiliki *salasmenship* yang emmadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.

e. Mengelola profitability

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

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

a. Karakteristik Personalia

1) Inteligensi, baik dari sudut pandangan akademis maupun sudut pandangan praktis, seorang Account Officer harus mampu mengoptimalkan inteligensinya untuk memecahkan masalah.
2) Bertindak berdasarkan akal sehat.
3) Memiliki sifat ingin tahu.

4) Kemampuan untuk mendengarkan.
5) Kemampuan untuk memecahkan masalah dan kemampuan analisis
6) Berorientasi pada hasil.
7) Memiliki motivasi diri.
8) Tegas dan percaya diri.
9) Memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik, kemampuan mengatur waktu, kemampuan beradaptasi, dan kemampuan bernegoisasi.

b. Kemampaun teknis
1) Pemahaman akan suatu bisnis secara umum.
2) Kemampuan untuk menganalisis laporan keuangan, ilmu ekonomi, pengetahuan tentang sumber informasi yang tersedia, pengetahuan tentang produk, marketing dan pembukuan.
3) Mengenal berbagai aspek dari berbagai industri.[19]

B. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau Financing yaitu pembiayaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang mendukung investasi yang telah direncanakan, baik

[19] Jusuf Jopie, *Panduan Dasar Untuk Account Officer*, 8-13.

dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang direncanakan.[20]

Menurut Syafi'i Antonio, pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas penyediaaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.[21]

Istilah pembiayaan pada intinya berati *I Believe, I Trust*, yaitu saya percaya atau saya menaruh kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan *(trust)*, berarti lembaga pembiayaan selaku Shahibul Maal menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.[22] Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva prodktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, putang, qard, surat berharga syariah, penempatan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administraif serta Sertifikat Wadiah Bank Indonesia.[23]

Dalam pemberian pembiayaan dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling

---

[20] Ariviyan Arivin Veithzal Rivai, *Islamc Banking, Sebuah Teori, Konsep Dan Aplikasi* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 681

[21] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktis* (Jakarta: Gema Insani, 2001). 160

[22] Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep Dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi Dan Mahasiswa* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), 3.

[23] Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2014), 302.

menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah SWT Surat An-Nisa ayat 29 sebagai berikut:

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْٓا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."*[24]

Berdasarkan beberapa pengertian pembiayaan di atas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa pembiayaan adalah pemberian dana kepada nasabah yang dapat digunakan untuk tujuan tertentu dan diwajibkan bagi pihak peminjam (nasabah) untuk melunasi utangnya dalam jangka waktu yang telah ditentukan dengan imbalan atau bagi hasil.

2. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan dilakukan oleh *Account Officer* dari suatu lembaga keuangan yang level jabatannya adalah level seksi atau bagian, atau bahkan dapat pula *Committe* (tim) yang ditugaskan untuk menganalisis permohonan

[24] : Q.S An-Nisa' (4) : 29

pembiayaan.[25] Analisa pembiayaan merupakan suatu analisis yang dilakukan oleh perbankan syariah untuk menlai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh nasabah. Dengan melakukan analisa permohonan pembiayaan, perbankan syariah diharapkan mampu memilih pembiayaan yang layak serta menghindari terjadinya pembiayaan bermasalah dikemudian hari. Analisis dasar yang biasanya dilakukan perbankan syariah sebelum memutuskan permohonan pembiayaan adalah prinsip 5 C, yaitu:

a. *Character*

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Bank ingin mengetahui bahwa nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaannya. Cara yang dilakukan ialah dengan melihat *BI checking* dan mencari informasi dari pihak lain.

b. *Capacity*

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan.

[25] Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep Dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi Dan Mahasiswa* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), 345.

Beberapa cara yang dilakukan yaitu: survei lokasi usaha, melihat laporan keuangan, memeriksa slip gaji dan rekening tabungan.

c. *Capital*

Modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Cara yang ditempuh untuk mengetahui capital antara lain: laporan keuangan calon nasabah dan uang muka.

d. *Collateral*

Agunan merupakan sumber pembayaran yang kedua. Dalam analisis agunan, faktor yang sangat penting dan harus diperhatikan adalah penjualan dari agunan yang penting dan harus diserahkan kepada perbankan syariah. Secara terperinci penyimbang atas agunan dikenal dengan istilah *MAST* (*marketability*: mudah diperjualbelikan. *Ascertainability of Value*: standar harga yang pasti, *Stability of Value*: harga stabil, dan *Transferability*: muda dipindahkan).

e. *Condition of Economy*

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Perbankan syariah perlu melakukan analisis dampak ekonomi tehadap calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah. Perbankan syariah

tidak terlalu fokus terhadap analisis ini dalam pemberian pembiayaan konsumsi. Analisis yang dilakukan adalah analisis terhadap perubahan kebijakan. [26]

3. Kualitas Pembiayaan

Kualitas pembiayaan pada perbankan syariah hakikatnya dinilai dari kondisi dan kepatuhan seorang debitur dalam memenuhi kewajibannya untuk mematuhi akad yang telah disepakati, seperti: waktu membayar angsuran, kewajiban untuk membayar bagi hasil keuntungan bank dan pelunasan pokok pembiayaan.Penggolongan kualitas pembiayaan pada umumnya terdiri atas:[27]

a. Pembiayaan lancar

Pembiayaan yang digolongkan lancar apabila kriteria sebagai berikut:

1) Pembayaran angsuran pokok/atau bagi hasil tepat waktu.
2) Memiliki mutasi rekening yang aktif
3) Bagian dari pembiayaan yang diajamin dengan agunan tunai.

b. Perhatian khusus

Pembiayaan yang tergolong ke dalam pembiayaan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

1) Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bagi hasil yang belum melampaui 90 hari.

---

[26] Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), 120-126.

[27] Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep Dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi Dan Mahasiswa* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), 742-749.

2) Kadang-kadang terjadi cerukan.
3) Mutasi rekening relatif aktif.
4) Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan.
5) Didukung oleh pinjaman baru

c. Kurang lancar

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan kurang lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

1) Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bagi hasil yang telah melapaui 90 hari.
2) Sering terjadi cerukan.
3) Frekuensi mutasi rekening relatif rendah.
4) Terjadinya pelanggaran terhadap kontrak yang diperajikan lebih dari 90 hari.
5) Tejadinya indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur.
6) Dokumen pinjaman yang lemah

d. Diragukan

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan diragukan apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

1) Terdapat tunggakan angsuran pokok dan/atau bagi hasil yang telah melampaui 180 hari.
2) Terjadinya cerukan yang bersifat permanen
3) Terjadinya wanprestasi lebih dari 180 hari.

4) Terjadinya kapitalisasi bunga.
5) Dokumen hukum yang lemah baik untuk perjanjian pembiayaan maupun pengikat jaminan.

e. Macet

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan diragukan apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

1) Terjadinya tunggakan angsuran pokok dan/atau bagi hasil yang telah melampaui 270 hari.
2) Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru.
3) Dari segi hukum maupun kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar.

Berdasarkan lima kategori pembiayaan tersebut dapat diklasifikasikan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya tergolong ke dalam golongan kurang lancar, diragukan dan macet.

4. Unsur-unsur pembiayaan

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

a. Kreditur

Kreditur merupakan pihak yang memeberikan kredit (pinjaman) kepada pihak lain yang mendapat pinjaman. Pihak tersebut bisa perorangan

atau badan usaha. Bank yang memberikan kredut kepada pihak peminjam merupakan kreditur

b. Debitur

Dibitur merupakan pihak yang membutuhkan dana, atau pihak yang mendapat pinjaman dari pihak lain.

c. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberian kredit bahwa kredit yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembal dimasa tertentu dimasa datang.

d. Kesepakatan

Disamping unsur percaya didalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara sipemberi kredit dengan sipenerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.

e. Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini menyangkut masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah atau jangka panjang.

f. Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan nasabah sengaja tidak sengaja mau membayar kreditnya padahal mampu dan resiko kerugian yang

diakibatkan karena nasabah sengaja yaitu akibat terjadinya bencana alam,. Penyebab tidak tertagih sebenarnya dikarenakan adanya suatu tenggang waktu pengembalian (jangka waktu) Semakin panjang jangka awaktu suatu kredit semakin besar resikonya tidak tertagih, demikian pada sebaliknya. Resiko ini menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja maupun resiko yang tidak disengaja.

g. Balas Jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi pembiayaan ini merupakan keuntunganbank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syari'ah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.[28]

5. Tujuan Pembiayaan

Dalam membahas tujuan pembiayaan, mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu :

a. Profitability, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Dalam faktor

[28] Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 94-95.

kemampuan dan kemampuan ini tersimpul unsur keamanan (safety) dan sekaligus juga unsur keuntungan (profitability) dari suatu pembiayaan sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan. Dengan demikian, keuntungan merupakan tujuan dari pembiyaan yang terjelma dalam bentuk hasil yang diterima.

b. Safety, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar tercapai tampa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang atau jasa itu benar-benar terjamin pengembaliannya sehingga keuntungan diharapkan dapat menjadi kenyataan.

6. Pengawasan pembiayaan

Pengawasan atau Monitoring dapat diartikan sebagai alat yang dipergunakan untuk melakukan pemantauan pembiayaan, agar dapat diketahui sedini mungkin (early warning system) deviasi yang terjadi yang akan membawa akibat terjadinya mutu pembiayaan. Dengan ini dimungkinkan mengambil langkah-langkah untuk tidak timbul kerugian. Pengawasan pembiayaan dapat diartikan sebagai salah satu fungsi manajemen yang berupaya untuk menjaga dan mengamankan pembiayaan itu sebagai kekayaan. Dan dapat mengetahui trems of lending suatu asumsi-asumsi sebagai dasar persetujuan pembiayaan tercapai atau terjadi penyimpangan.[29]

[29] Veitzal Rivai, dan Andria permata Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 488-489

Pengawasan pembiayaan adalah kegiatan pengawasan / monitoring terhadap tahap-tahap proses pemberian pembiayaan, pejabat pembiayaan yang melaksanakan proses pemberian pembiayaan serta fasilitas pembiayaannya.[30] Salah satu fungsi manajemen yang penting dalam setiap kegiatan usaha yaitu tahap monitoring atau pengawasan, begitu juga didalam perkreditan, karena kegiatan pengawasan akan merupakan penjagaan dan pengamanan terhadap kekayaan bank yang disalurkan (diinvestasikan) di bidang perkreditan. pengawasan merupakan upaya dalam penjagaan dan pengamanan yang lebih baik dan efisien, guna menghindarkan terjadinya penyimpangan-penyimpangan.

Tujuan dari suatu pengawasan yaitu: pertama, untuk penjagaan agar terhindar dari penyelewengan, apakah pekerjaan itu berjalan dengan lancar atau tidak. Kedua, untuk memastikan ketelitian dan kebenaran suatu pekerjaan yang sesuai dengan program. Ketiga, untuk memajukan efisiensi dalam pengelolaan dan tata laksana usaha itu sendiri. Keempat, untuk memajukan agar kebijaksanaan yang telah ditetapkan dapat dipatuhi dan dilaksanakan dengan baik.[31]

7. Jenis pengawasan pembiayaan

Tedapat beberapa jenis pengawasan dalam pembiayaan, antara lain :

a. *On Desk Monitoring*, pemantauan pembiayaan secara administratif yaitu melalui instrument administrasi, seperti laporan-laporan, financial statement,

[30] Suhardjono, *Manajemen Perbankan Teori Dan Aplikasi* (Yogyakarta: BPFE Anggota IKAPI, 2011), hal 243.

[31] Pudjo Muljono, *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersiil* (Yogyakarta: BPFE, Edisi keempat, 2001), hal 459.

kelengkapan dokumen, dan informasi pihak ketiga. pemantauan pembiayaan secara administratif tersebut menggunakan prinsip 5C yaitu: *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Colleteral*, dan *Condition*.

b. *On site monitoring*, yaitu pemantauan pembiayaan itu langsung ke lapangan (nasabah), baik sebagian, menyeluruh, atau khusus atas kasus tertentu untuk membuktikan pelaksanan kebijakan pembiayaan, atau secara menyeluruh apakah dari deviasi yang terjadi atas terms of lending yang disepakati seperti yang dilakukan melalui:
   1) Kunjungan lokasi fisik, untuk melihat kondisi di lapangan yang meliputi aspek usaha, jaminan kemajuan proyek, mendeteksi permasalahan nasabah dalam menjalankan bisnisnya, menilai kemampuan manajemen nasabah, dan hal-hal lain yang diperlukan untuk di cek secara fisik.
   2) *Trade Checking*, untuk melihat kondisi usaha nasabah pembiayaan dengan memanfaatkan informasi yang 48 berasal dari supplier, distributor, pesaing, asosiasi industri, atau partner bisnis lainnya.
   3) *Credit Checking*, untuk memantau pembiayaan dengan memanfaatkan informasi yang berkaitan dengan kelancaran utang piutang, baik untuk fasilitas yang diberikan oleh bank bersangkutan maupun bank lain.

f. *Exception monitoring*, yaitu pemantauan pembiayaan dengan memberikan tekanan kepada hal-hal yang telah berjalan sesuai dengan *terms of lending*, dikurangi intensitasnya.[32]

8. Pembinaan Pembiayaan

Pembinaan pembiayaan adalah upaya yang dilakukan Bank dalam mengelola pembiayaan bermasalah agar dapat diperoleh hasil yang optimal sesuai dengan tujuan pemberian pembiayaan tersebut. Dengan kata lain dapat meningkatkan usaha anggota atau memperbaiki kualitas usaha anggota. Pembianaan pembiayaan adalah upaya pembinaan yang berkesinambungan (mulai dari pencairan pembiayaan sampai dengan pembiayaan dibayar lunas termasuk pemecahan masalanya) dan dilakukan oleh pejabat kredit atau pembiayaan yang berwenang. Pembinaan menyangkut penilaian perkembangan usaha debitur, penggunaan pembiayaan maupun perlindungan kepentingan Bank, baik yang dilakukan secara administratif maupun secara langsung.

Pembinaan secara administratif dilakukan dibelakang meja berdasarkan laporan-laporan dari anggota, yang mencangkup analisis laporan yang diterima dari anggota, mengambil langkah langkah untuk bahan pertimbangan dilapangan, memberikan informasi perkembangan pembiayaannya dan meminta tindakan segera. Pembinaan di lapangan dilakukan dengan mengadakan kunjungan ketempat usaha anggota, yang meliputi penelitian tentang pembiayaan yang

[32] Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), 128-129.

diberikan dapat mengembangkan atau meningkatkan perkembangan usaha, terpeliharanya manajemen usaha dengan baik, perkembangan usaha anggota setelah diberi pembiayaan.[33]

C. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyimpangan utama di dalam hal pembayaran yang menyebabkan keterlamabatan di dalam pembayaran atau diperlukan tindakan yuridis di dalam pengembalian atau kemungkinan potensial loss (potensi kerugian).[34] Menurut A. Wangsawidjaja Z. Pembiayaan bermasalah adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah yang masih mempunyai prospek usaha agar dapat menjalankan kegitan usahanya kembali sehingga dapat meneyelesaikan kegiata usahanya kembali sehingga dapat menyelesaikan kewajiban kepada bank.[35]

Setiap pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan memiliki resiko yang harus ditanggung, risiko yang terkandung di dalam suatu pembiayaan berupa keadaan dimana pembiayaan tidak dikembalikan dengan tepat waktunya.

---

[33] Suhardjono, *Manajemen Prekreditan Usaha Kecil Dan Menengah* (Yogyakarta: UPP YKPN, 2003), 246.

[34] Trisandi P. Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), 102.

[35] A. Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012).

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dengan golongan kurang lancar, diragukan dan macet.[36]

Pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar. Pembiayaan yang nasabanya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. sehingga hal-hal tersebut memberikan dampak negatif bagi kedua belah pihak.

Jadi, pembiayaan bermasalah merupakan suatu penyaluran pendanaan yang dilakukan oleh bank atau lembaga keuangan syariah lainya yang di dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah tidak memenuhi kewajibanya baik kurang lancar, diragukan, dan bahkan macet.

2. Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah menjadi musuh nomor satu di dalam sebuah lembaga keuangan syariah, keberadaan mempengaruhi rentabilitas usaha dan menurunkan tingkat kualitas aktiva produktif. Secara umum kendala pembiayaan disebabkan oleh faktor-faktor intern dan ekstern:[37]

a. Faktor Intern Bank

1) Kurang tepatnya analisis yang dilakukan oleh pihak bank, sehingga tidak dapat meprediksi apa yang akan terjadi dalam kurun waktu selama jangka waktu pembiayaan. Misalnya pembiayaan diberikan tidak sesuai dengan

[36] Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), 66.

[37] Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*,(Jakarta: Kencana, 2010), 125.

kebutuhan, sehingga nasabah tidak mampu membayar angsuran yang melebihi kemampuan.

2) Adanya kolusi antara pejabat bank yang menangani pembiayaan dan nasabah, sehingga bank memutuskan pembiayaan yang tidak seharusnyadiberikan.
3) Keterbatasan pengetahuan pejabat bank terhadap jenis usaha debitur, sehingga tidak dapat melakukan analisis dengan tepat dan akurat.
4) Campur tangan terlalu besar dari pihak terkait, misalnya komisaris, direktur bank sehingga petugas tidak independen dalam memutuskan pembiayaan.
5) Kelemahan dalam melakukan pembinaan dan monitoring pembiayaan debitur.

b. Faktor Ekstern Bank

1) Unsur kesengajaan yang dilakukan oleh nasabah.
2) Nasabah sengaja untuk tidak melakukan pembayaran angsuran kepada bank, karena nasabah tidak memiliki kemauan dalam memenuhi kewajiban.
3) Debitur melakukan ekspansi terlalu besar, sehingga dana yang dibutuhkan terlalu besar. Hal ini akan memiliki dampak terhadap keuangan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan modal kerja.
4) Penyelewengan yang dilakukan oleh nasabah dengan menggunakan dana pembiayaan tersebut tidak sesuai dengan tujuan pembiayaan.

5) Unsur ketidaksengajaan yang dilakukan oleh nasabah.
6) Debitur mau melaksanakan kewajiban sesuai dengan perjanjian, akan tetapi kemampuan perusahaan sangat terbatas, sehingga tidak dapat membayar angsuran.
7) Perusahaannya tidak dapat bersaing dengan pasar, sehingga volume penjualan menurun dan perusahaan rugi.
8) Perubahan kebijakan dan peraturan pemerintah yang berdampak pada usaha debitur.
9) Bencana alam yang dapat menyebabkan kerugian debitur.

3. Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Untuk mengatasi pembiayaan bermasalah pihak bank perlu melakukan penyelamatan atau penanganan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank syariah tidak jauh berbeda dari bank konvensional. Hal ini dapat dilihat dari peraturan perundang-undang yang memberikan pengertian mengenai penyelesaian atau restrukturisasi pembiayaan. Salah satunya yaitu dalam PBI No. 10/18/PBI/2008 yang di dalamnya menjelaskan tentang restrukturisasi pembiayaan yang harus dilaksanakan sesuai dengan prinsip syariah.

Restrukturisasi pembiayaan adalah sebuah upaya yang dilakukan oleh bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya, antara lain meliputi Rescheduling, Reconditing, Restructurin:

a. *Rescheduling* (Penjadawalan Kembali),

Rescheduling yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya,[38] Yaitu dengan cara:

1) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan

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

2) Memperpanjang jangka waktu angsuran

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini jangka waktu angsuran pembiayaan diperpanjang pembayranya, misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil sering dengan penambahan jumlah angsuran.[39]

b. R*econditioning* (Persyaratan kembali)

Reconditioning merupakan upaya bank dalam menyelamatkan pembiayaan dengan mengubah seluruh atau sebagian persyaratan pembiayaan yang telah dilakukan oleh bank dan nasabah. Dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

---

[38] Sitti Saleha Madjid, "Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah," *J-HES Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* Volume 2, No 2 (2018), 104.

[39] Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), 110.

1) Perubahan jadwal pembayaran
2) Perubahan jumlah angsuran
3) Perubahan jangka waktu
4) Perubahan nisbah dalam pembiayaan
5) Perubahan proyeksi dalam pembiayaan
6) Pemberian potongan.

c. *Restructuring* (Penataan Kembali)

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

1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan Bank
2) Konversi akad pembiayaan
3) Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah
4) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah yang dapat di sertai dengan *rescheduling* atau *reconditing*.[40]

d. Penyelesaian melalui jaminan

Penyelesaian melalui jaminan merupakan penyelesaian pembiayaan melalui penjualan barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka

[40] Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016), 221.

pelunasan utang. Penyelesaian melalui jaminan dilakukan terhadap pembiayaan yang memang benar-benar menurut bank sudah tidak dapat lagi dibantu untuk disehatkan kembali atau usaha nasabah yang sudah tidak memiliki prospek untuk dikembangkan.

e. *Write Off* (hapus buku dan hapus tagih)

Penghapusbukuan kredit (hapus buku) merupakan tindakan administratif bank untuk menghapus buku kredit macet dari neraca sebesar kewajiban debitur tanpa menghapus hak tagih bank kepada debitur, sedangkan penghapusan hak tagih kredit (hapus tagih) merupakan tindakan bank menghapus semua kewajiban debitur yang tidak dapat diselesaikan.[41]

D. Kajian Terdahulu

Kajian terdahulu merupakan suatu kajian atau pembahasan sebelumnya yang pernah ditulis oleh seorang peneliti atau ilmuan yang telah terakreditasi. Untuk menemukan gambaran secara jelas mengenai penelitian ini, peneliti melakukan telaah pustaka terhadap karya-karya peneliti sebelumnya. Telaah pustaka yang dilakukan dengan memperhatikan isi tulisan. Berdasarkan pemaparan kajian terdahulu diatas, peneliti mendapatkan beberapa referensi dari peneliti sebelumnya yang pernah melakukan penelitian dengan topik yang sama, yaitu:

[41] Muhamad Turmudi, "Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Perbankan Syariah," *Li Falah: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* 1, no. 1 (2016): 95, https://doi.org/10.31332/lifalah.v1i1.477.

Tabel 2.2

Penelitian Terdahulu

No	Penulis & Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1.	Ayu Wandira, Agustina Mutia, Muhammad Subhan (2023)	Analisis Peran Dan Kinerja Account Officer Di Bidang Pembiayaan Pada Bank Syariah Indonesia (BSI) Kcp. Jambi Gatot Subroto.	Kinerja Account Officer dalam menganalisa dan memproses permohonan pembiayaan di bank BSI KCP Gatot Subroto Jambi meliputi tahap permohonan pembiayaan dimana Account Officer memberikan waktu kepada calon debitur untuk menyelesaikan persyaratan sebagai standar penyeleksian dalam pembiayaan, tahap pengusulan pembiayaan dengan mengacu penyeleksian terhadap informasi yang didapat dari sosial yang ada,tahap pemberian fasilitas pembiayaan yang menunjukkan bahwa Account Officer menawarkan fasilitas yang ada berdasarkan fitur calon debitur yang dipilih, tahap pembiayaan yang meninjau ulang fasilitas pembiayaan dengan meninjau ulang fasilitas pembiayaan yang didapat oleh calon debitur. Kinerja Account Officer di bank	Perbedaan terdapat pada tema penelitian dimana Penulis akan meneliti tentang analisis peran *account officer* dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah, sedangkan peneliti sebelumnya berfokus meneliti kinerja AO di bidang pembiayaan. Perbedaan lainnya terdapat pada objek penelitian, lokasi penelitian dan tahun penelitian.

			BSI KCP Gatot Subroto Jambi sesuai dengan teori kinerja Account Officer.[42]	
2.	Putri Rizkyah, Sofian Muhisin, Suyud Arif (2023)	Peran dan Strategi Account officer Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Bermasalah pada PT. BPRS Rif'atul Ummah Bogor	Strategi yang digunakan oleh account officer dalam meminimalisir risiko pembiayaan bermasalah pada PT. BPRS Rif'atul Ummah, yaitu dengan menganalisa pengajuan pembiayaan dalam proses pengecekan Sistem Informasi Debitur (SID) di BI Checking. Melakukan Pemeriksaan dengan menggunakan analisis pembiayaan 5C yaitu character (analisis watak), capacity (analisis kemampuan), capital (analisis permodalan), collateral (analisis jaminan), dan condition of economy (analisis kondisi atau prospek usaha). Serta menggunakan pengikat jaminan aset nasabah.[43]	Perbedaan terdapat pada, pembahasan inti penelitian dimana peneliti terdahulu membahas tentang resiko pembiayaan bermasalah sedangkan Penulis hanya membahas tentang pembiayaan bermasalah, perbedaan lainnya terdapat pada objek penelitian, lokasi penelitian, dan tahun penelitian..
3.	Idayatus Saleha, Endah Tri Wisudaningsih,	Optimalisasi Peran *Account Officer* dalam Penentuan Kelayakan	Prosedur pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Cabang Maslahah Besuk menggunakan persyaratan yang cukup	Perbedaan terdapat pada pokok penelitian dimana

[42] A Wandira, A Mutia, and M Subhan, "Analisis Peran Dan Kinerja Account Officer Di Bidang Pembiayaan Pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP. Jambi Gatot Subroto," *SANTRI: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam Volume* 1, no. 6 (2023).

[43]Putri Rizkyah, Sofian Muhlisin, and Suyud Arif, "Peran Dan Strategi Account Officer Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Bermasalah Pada PT. BPRS Rif'atul Ummah Bogor," *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 4, no. 2 (2022): 395–409.

	Maula Nasrifah (2023)	Pengajuan Pembiayaan di BMT Maslahah	sederhana dengan lima tahapan yang meliputi tahap permohonan, pengumpulan data, analisis data, persetujuan, dan tahap pencairan. *Account Officer* menggunakan konsep analisis 5C untuk melakukan analisis pembiayaan atas pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah sebelum memutuskan mengambil pembiayaan atau tidak. (*Character, Capacity, Collateral*, *Capital, Condition*) Strategi untuk mengevaluasi pendanaan mempertimbangkan berbagai faktor, seperti menggunakan strategi interaktif untuk menghubungi klien potensial secara pribadi dan menanyai mereka sambil memberikan dokumentasi yang diperlukan. Faktor pendukung Informasi lengkap yang diberikan oleh klien untuk mengajukan pembiayaan merupakan salah satu elemen yang memungkinkan Account Officer dalam menentukan keabsahan	peneliti terdahulu meneliti tentang Optimalisasi Peran *Account Officer* dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di BMT Maslahah, sedangkan Penulis meneliti tentang Analisis Peran *Account Officer* Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Perbedaan lainnya terdapat pada lokasi penelitian, tahun penelitian, dan objek penelitian.

			permohonan pembiayaan, sehingga memudahkan Account Officer untuk memprosesnya.[44]	
4.	Shela Kurnia Putri, Sandra Dewi (2024)	Analisis Peran Account Officer dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah di PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang	Dalam menganalisis permohonan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, sebelum mengambil keputusan apakah permohonan tersebut layak atau tidaknya, account officer dalam menganalisa pembiayaan memakai beberapa tahap analisis pembiayaan, antara lain analisis 5C yaitu: *Character, Capaciti, Capital, Condition of Economi, Collateral.* Faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah di PT. BPRS Gajahtongga Kotopiliang adalah: Dari pihak bank, penyalahgunaan kepercayaan dari pihak bank ke nasabah dan analisis pihak account officer yang kurang teliti baik dalam menganalisis karakter nasabah, salah perhitungan rasio, bahkan kurang	Perbedaan dengan peneliti terdahulu terdapat pada lokasi penelitian, dan objek penelitian.

[44] Idayatus Saleha, Endah Tri Wisudaningsih, and Maula Nasrifah, "Optimalisasi Peran Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Di BMT Maslahah," *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis* 5 (2023): 440–46.

			lengkapnya dokumen dan jaminan nasabah. Dari pihak nasabah, meliputi: 1) hasil panen yang kurang mencapai target; 2) faktor cuaca dan pemasaran yang terkendala; 3) nasabah terkadang mulai acuh dan kurangnya diingatkan; 4) lemahnya sistem informasi; 5) nasabah pindah alamat atau tempat kerja.[45]	
5.	Olivia Agatha Kenedy, Jessy Safitri Sitorus (2022)	Analisis Peran Account Officer Dalam Menekan Pinjaman Bermasalah Di Pt Bpr Nbp 9 Pangururan	Peran Account Officer Dalam Manajeme Pinjaman Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis dari penelitian di BPR nbp 9 pangururan manajemen proses pinjaman antara lain: Analisis kelayakan, dokumentasi, jaminan, admin kredit, komite pinjaman , pencairan dana ,monitoring, dan lancar/ bermasalah. Peran Account Officer Dalam Mengatasi Pinjaman Bermasalah Peran account officer dalama mengatasi pinjaman bermasalah adalah analisa sebab pinjaman bermasalah , pencegahan dan faktor	Perbedaan terdapat pada tema penelitian, tahun penelitian, objek penelitian dan lokasi penelitian.

[45] P T Bprs et al., "Analisis Peran Account Officer Dalam Meminimalisir Pembiayaan Gajahtonga Kotopiliang Merupakan Bank Syariah Bernama PT BPRS Gajahtongga Kotopiliang Tugas Account Officer Adalah Menganalisis Permintaan Pembiayaan Konsumen , Pertimbangan ," 2, no. 4 (2024).

			peyebab pinjaman bermasalah , yaitu : Faktor eksternal dan faktor internal. Upaya Account Officer Dalam Menyelesaikan Pinjaman Bermasalah Upaya yang dilakukan officer dalam mengatasi pinjaman bermasalah adalah : Hati-hati memberikan pinjaman, melakukan pendekatan kepada debitur, dan mengawasi pinjaman.[46]	
6.	Isna Meliani, Arif Ismunandar (2022)	Analisis Strategi Account Officer Pada Pembiayaan Bermasalah Di Bmt El-Hidayah Kecamatan Raman Utara Kabupaten Lampung Timur	Strategi penanganan pembiayaan bermasalah dilakukan dengan teknik *controling* (pengontrolan), *rescheduling* (Penjadwalan ulang), *reconditioning* (Persyaratan ulang), *Restructuring* (Penataan ulang), Penagihan secara intensif. Selain itu BMT El-Hidayah Juga mempunyai strategi atau alternatif penanganan lain, yang meliputi: penagihan lewat SMS sebanyak tigakali, ditelepon sebanyak tiga kali,dikunjungi dan diberi surat peringatan sebanyaktiga kali, jika masih belum ada niatan	Perbedaan terdapat pada, pembahasan inti penelitian dimana peneliti terdahulu membahas tentang strategi sedangkan penelitian saat ini berfokus pada peran *account officer* dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah, Perbedaan laiinya terdapat pada lokasi penelitian, objek

[46] Jessy Safitri Sitorus Kenedy, Olivia Agatha, Analisis Peran Account Officer Dalam Menekan Pinjaman Bermasalah Di Pt Bpr Nbp 9 Pangururan "*Jurnal Ekonomi Bisnis Digital, Volume 1 Nomor 2*. 245–55.

			untuk melunasi maka akan dilakukanpengambilan jaminan yang telah diserahkan kepada pihak BMT El-Hidayah.[47]	penelitian, dan tahun penelitian.

[47] Isna Meliani and Arif Ismunandar, "Analisis Strategi Account Officer Pada Pembiayaan Bermasalah BMT EL Hidayah Lampung Timur," *Al Wathan : Jurnal Studi Keislaman* 3, no. 02 (2022): 54–55.

BAB III
METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Lokasi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah kualitatif yang merupakan suatu proses penelitian dengan mengambil data langsung dari tempat penelitian yaitu di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Penelitian ini termasuk penelitian lapangan *(field research)*. *Field Research* yaitu penelitian lapangan yang dilakukan dengan mendatangi secara langsung lokasi penelitian tersebut. Hal ini bertujuan untuk memperoleh data yang sesuai dengan fakta dan sesuai dengan kebutuhan peneliti.Selain itu penelitian ini juga termasuk dalam penelitian kajian kepustakaan *(library research)*. *Library Research* adalah kajian kepustakaan yang dilakukan untuk menambah pemahaman peneliti mengenai konsep-konsep yang akan dikaji atau dengan melakukan penelitian dengan cara mencari literatur bacaan yang berupa bahan-bahan pustaka, dokumen-dokumen serta artikel atau jurnal yang berkaitan dengan topik penelitian.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

a. Lokasi

Penentuan lokasi pada penelitian ini adalah BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Pemilihan lokasi ini dilakukan sebagai tempat penelitian yang

didasarkan pada pertimbangan bahwa pada lokasi ini peneliti menemukan fenomena permasalahan yang akan diteliti.

b. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dimulai dari bulan September 2024 sampai dengan skripsi ini disidangkan.

B. Jenis dan Sumber Data

Penelitian merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan berbagai jenis data berdasarkan sumbernya yang akan dianalasis dan disimpulkan sesuai dengan tahapannya. Beberapa sumber data yang dilakukan untuk dianalisis penulis yaitu:

1. Data Primer

Dalam penelitian ini, data primer akan didapatkan dengan cara melakukan penelitian langsung oleh peneliti melalui metode wawancara kepada pihak pengelola BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. primer adalah data yang didapatkan oleh peneliti sebagai data yang memiliki sumber keakuratan tinggi. Menurut Supomo data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber asli atau sumber yang menghasilkan data primer tersebut. Data primer juga diartikan sebagai data yang dihasilkan oleh peneliti yang langsung melakukan penelitian pada sumber utama data atau objek penelitian dilaksanakan.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan teknik pengumpulan data berupa riset. Yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara membaca buku-buku, dokumen dokumen dan sumber-sumber lain yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti.

C. Informan Penelitian

Informan merupakan orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi penelitian tersebut.Informan penelitian adalah sesuatu baik orang, benda ataupun lembaga (organisasi). Informan dalam penelitian ini yaitu *Account Officer* dan direktur utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Pemilihan informan penelitian dilakukan untuk mengetahui keakuratan data yang diperoleh peneliti.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara dimaksudkan untuk memperoleh informasi melalui kegiatan interaksi sosial antara peneliti dengan yang diteliti mengenai apa yang dipikirkan, diyakini dan dirasakan yang dilakukan secara lisan. Melalui wawancara peneliti bermaksud untuk mengungkap mengenai pokok permasalahan yang sedang diteliti. Melalui wawancara, peneliti mengajukan sejumlah pertanyaan terstruktur (*fully-structed interviews*) untuk menemukan berbagai informasi yang dibutuhkan

dalam penelitian.[48] Adapun yang peneliti wawancarai adalah *Account Officer* dan Manager BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dengan jenis wawancara terbuka.

2. Observasi

Observasi merupakan kegiatan pemuatan penelitian terhadap suatu objek. Dalam melakukan observasi, peneliti memilih hal-hal yang diamati dan mencatat hal-hal yang berkaitan dengan penelitian. Observasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah pada saat permohonan pembiayaan, tugas dan tanggung jawab seorang *Account Officer* diawali pada saat pencairan calon nasabah sampai pada proses penyelesaian pembiayaan serta kinerja *Account Officer* dalam mengantisipasi pembiayaan bermasalah.

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan mencari data-data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku, surat kabar, notulen rapat, agenda dan lain sebagainya. Dalam hal ini peneliti menggunakan metode ini untuk mendapatkan dan mengumpulkan data-data yang bersumber pada dokumen tertulis, sesuai dengan keperluan penelitian, sekaligus pelengkap untuk mencari data-data yang lebih objektif dan konkret.

[48] Yulius Slamet, *Pendekatan Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Graha Ilmu, Cet. Pertama, 2019, Hlm.94

E. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Yaitu sebuah analisis yang didasarkan pada pernyataan keadaan dan ukuran kualitas (bersifat non statistik), yaitu cara melaporkan data dengan menjabarkan, menerangkan, memberikan gambaran, dan mengklasifikannya serta menginterpretasikan data yang terkumpul secara apa adanya. Setelah data selesai dikumpulkan dengan lengkap, tahap berikutnya adalah analisis data. Pada tahap ini, data dikerjakan dan dimanfaatkan sedemikian rupa sampai berhasil menyimpulkan kebenaran-kebenaran yang dapat dipakai untuk menjawab persoalan-persoalan yang diajukan dalam penelitian.

Miles dan Huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh.[49]

Menurut Miles dan Huberman terdapat beberapa aktivitas dalam analisis data yaitu:

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

   Reduksi data merujuk pada proses pemilihan, pemfokusan, penyederhanaan, abstraksi, dan pentransformasian " data mentah" yang terjadi dalam catatan catatan lapangan tertulis. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan

[49] Sugiyono, *Metode Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif R&D* (Bandung: Alfabeta CV, Cetakan 18, 2013),Hlm. 247

gambaran secara jelas kepada peneliti. Reduksi dapat dilakukan dengan bantuan komputer mini atau dengan memberikan kode pada aspek aspek tertentu.

2. Penyajian Data *(Data Display)*

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya yaitu mendisplaykan atau menyajikan data.Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya.Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami.

3. Penarikan Kesimpulan

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil Organisasi (Gambaran Umum Lembaga Keuangan / Instansi)

1. Sejarah Berdirinya BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Haji Miskin Pandai Sikek merupakan salah satu lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip syariah dan mengelola sumber dana dengan sistem syariah yang didasari badan hukum Islam. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek melakukan pengumpulan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berrjangka, tabungan dan bentuk lainnya dan kemudian menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan. Berdirinya Bank Pembiyaan Rakyat Syariah (BPRS) dilatar belakangi oleh kondisi ekonomi Indonesia yang tengah mengalami restrukturisasi ekonomi. Restrukturisasi perekonomian di indonesia itu terwujud dalam berbagai kebijakan, baik dibidang keuangan, moneter, termasuk dalam bidang Perbankan. Selain itu berdirinya BPRS dilatar belakangi pula oleh adanya peluang bagi pengembangan Bank Islam dalam Undang-undang Perbankan, yang membolehkan menggunakan prinsip Bagi Hasil.

Digagas oleh DR Rahmat lsmail dan Aswin Jusar dari Kenagarian Pandai Sikek, Kecamatan X Koto, Kabupaten Tanah Datar dan Yong Suar SH almarhum, dari Kenagarian Padang Laweh, Kecamatan Sungai Puar, Kabupaten Agam yang ketiganya bermukim di Jakarta, PT Bank Pembiayaan

Rakyat Syariah Haji Miskin, mulai beroperasi 1 April 2006. Bekantor pusat di Pandai Sikek, modal disetor BPRS Haji Miskin adalah Rp.1.000.000.000,- (satu milyar rupiah) atas nama 75 orang pemegang saham masyarakat Pandai Sikek dan Padang l.aweh, baik yang bermukim di kampung halaman maupun mereka yang menetap di perantauan seperti di Jakarta, Pekanbaru, Padang dan Batusangkar. Sejak 24 November 2009 Bank lndonesia menyetujui perubahan komposisi Kepemilikan BPRS dari 75 orang meniadi 83 pemegang saham dengan tambahan modal disetor oleh PT.PNM, Rp.1.100.000.000,- (satu milyar seratus juta rupiah) dan oleh pemegang saham lain Rp.1 70.000.000,- (seratus tujuh puluh juta rupiah) sehingga modal disetor menjadi Rp.2.270.000.000,-(dua milyar dua ratus tujuh puluh juta rupiah) Sejak tanggal 26 februari 2013 modal disetor Bprs Haji Miskin meningkat menjadi Rp.2.589"800.000,-(Dua milyar lima ratus delapan puluh Sembilan juta delapan ratus ribu rupiah) karena ada penambahan modal disetor dari PT.PNM dan pemegang saham lainnya yang berjumlah Rp.319.800.000,- pada tanggal 14 April modal di setor meningkat Rp.381.400.00,- sehingga modal di setor menjadi Rp.2.971.200.000,- dan pada Tahun 2018 dilakukan penambahan modal dari PT.PNM dan pemegang saham lain dengan modal disetor menjadi Rp.5.147.600.000 dengan porsi saham PT.PNM Rp.2.674.200.000 atau 51,95 % yang mana peruhan modal telah mendapat persesujuan dari OJK pada awal tahun 2019.

BPRS HAJI MISKIN diresmikan 30 Maret 2006 oleh Direktur Perbankan Syariah Bank lndonesia Jakarta, Harisman, berdasarkan keputusan Gubernur Bank lndonesia No.8/24IKEP.GBI/2006 tentang Pemberian lzin Usaha BPRS Haji Miskin tanggal I Maret 2006 , saat ini berkantor pusat di Jl. Raya Padang Panjang - Bukittinggi KM 10, Simpang Koto Tinggi Nagari Pandai Sikek, Kecamatan X Koto, Kabupaten Tanah Datar. Dengan 1 kantor cabang dan 3 kantor Kas.

BPRS ini dinamai HAJI MISKIN adalah untuk menghormati dan mengabadikan pejuang agama lslam yang berasal dari Pandai Sikek. Bersama Haji Piobang, Haji Sumaniak dan Tuanku Nan Renceh, HAJI MISKIN adalah Asisten Tuanku lmam Bonjol (Perang Pandri 1803 - 1836). Semula perang Paderi merupakan perang kaum ulama dengan kaum adat, karena kaum ulama ingin memberantas berbagai perbuatan kaum adat yang bertentangan dengan ajaran lslam. Kaum adat yang terdesak kemudian meminta bantuan Belanda dan HAJI MISKiN di kejar-kejar oleh Belanda .HAJI MISKIN berhasil menyelamatkan dlri dan sampai sekarang, tidak diketahui keberadaan makamnya. yang ada hanya situs makam HAJI MlSKlN, di Kanagarian Pandai Sikek. Nama HAJI MlSKlN, juga telah diabadikan sebagai mana masjid dan nama Pesantren di Pandai Sikek.

BPR Syariah adalah salah satu jenis bank, beroperasi atas izin Bank lndonesia dengan sistem syariah, berdasarkan undang-undang No.7 Tahun 1992 tentang perbankan yang telah diubah dengan Undang-Undang No.10 Th

1998 dan Surat keputusan Direksi Bank lndonesia No.32l36/KEP/DlR tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasa*an Prinsip Syariah. BPR Syariah adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (rekening giro).

Tujuan dikembangkannya BPR Syariah adalah untuk memberikan pelayanan kepada pengusaha Mikro dan kecil, guna meningkatkan kinerja perekonomian di wilayah operasionalnya. Dalam sistem perbankan nasional BPR Syariah didirikan untuk melayani Usaha Mikro dan Kecil (UMK). Sektor ini menjadikan BPR Syariah berbeda pangsa pasar dengan bank Umum/Bank Umum Syariah.

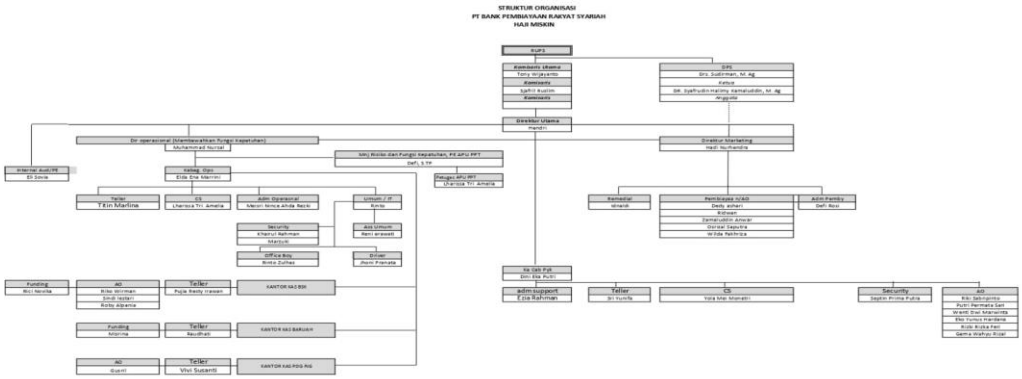
2. Visi dan Misi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Motto : Hidup Berkah, Tanpa Riba Dengan Syariah

Vis : Menjadikan BPRS Haji Miskin Sebagai Panutan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Sumatera Barat

Misi : Meningkatkan Peran Serta Usaha Kecil dan Menengah Dalam Pembangunan Ekonomi Rakyat Indonesia di Masa Depan

3. Struktur Organisasi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek



a. Job Description PT BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

1) Pimpinan PT BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

a) Mengelola secara optimal sumber daya bank agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang pembantu.

b) Mengkoordinir pembuatan rencana kerja tahunan cabang pembantu.

c) Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai tingkat volume atau sasaran yang telah ditetapkan baik pembiayaan, pendanaan maupun jasa-jasa.

d) Memastikan realisasi target operasional cabang pembantu serta menetapkan upaya pencapaiannya.

e) Melakukan pembinaan baik kepada nasabah maupun investor.

f) Mengarahkan dan mendorong seluruh karyawan cabang pembantu untuk selalu memberikan pelayanan kepada nasabah dan meningkatkan produktifitas individu.

g) Memutuskan pencairan pembiayaan sesuai dengan wewenangnya.tur Organisasi.

2) Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Adapun tugas RUPS ini adalah:

a) Memilih dan mengangkat direksi

b) Memilih dan mengangkat direksi.

c) Menentukan kebijakan bank thun berikutnya.

3) Dewan Direksi

Dewan direksi bertugas untuk menjalankan operasional bank sehari-hari dengan ketentuan yang berlaku dalam dunia perbankan dan aturan yang berlaku secara Islam dalam kegiatan ekonomi.

4) Direktur Utama

Tugas direktur utama

a) Mengatur dan mengawasi tugas staff yang ada dibawah agar tercapai kondisi kerja yang harmonis, efektif dan efisien.

b) Memimpin rapat direksi dan rapat lainnya sesuai anggaran dasar.

c) Menyetujui pencairan dan sesuai dengan ketentuan.

5) Direktur Operasional

Direktur operasional berfungsi memimpin perusahaan dalam bidang operasional dan tanggung jawab kepada komisaris atau Rapat Umum Pemengang Saham (RUPS).(Dokumen, BPRS Haji Miskin).

6) Direktur Pemasaran

Adapun tugas dari direktur pemasaran antara lain:

a) Memasarkan secara efektif dan selektif semua produk atau bank.
b) Membuat rencana kerja di bidang penghimpunan dana dan penyaluran pembiayaan.
c) Memimpin supervisi terhadap nasabah di lapangan serta mengatur Sumber Daya Manusia (SDM) karyawan.
d) Menandatangani surat yang berhubungan dengan pemasaran.

7) Petugas Penghimpun Dana

a) Melakukan penyaluran dan meyakini calon nasabah.
b) Mempromosikan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.
c) Mempertanggungjawabkan setoran tunai yang diterima dari nasabah dilapangan.
d) Membuat rencana untuk menghimpun dana.

8) Marketing *(Acount Officer)*

Adapun tugas-tugas pokok dari marketing yaitu:

a) Melakukan kegiatan pemasaran produk-produk dan jasa Bank guna menghimpun dana sesuai dengan target yang ditetapkan.

b) Membuat rencana pemasaran/kunjungan dan melakukan kegiatan social dan promosi.

c) Melakukan pengamatan, penelitian dan analisis pasar.

d) Menerima permohonan pembiayaan dari calon debitur dan mempersiapkan formulir yang telah disiapkan.

e) Meneliti permohonan pembiayaan dari calon debitur dan mengadakan survey ketempat usahanya.

f) Melakukan pembinaan, pengawasan serta penagihan kepada nasabah dan lain-lainnya sesuai intruksi manager dan ketentuan bank yang berlaku.

4. Produk atau fasilitas BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Dalam Menjalankan fungsinya sebagai lembaga perantara (Intermediari), BPRS Haji Miskin Pandai Sikek mejalankan usahanya sebagai berikut:

a. Produk Penghimpunan Dana

1) Tabungan Ummat

Setoran awal Rp. 10.000,- Memperoleh bagi hasil setiap bulan, tidak dikenakan beban biaya administrasi tabungan, sehingga saldo tabungan nasabah terus bertambah.

2) Tabungan Qurban

Setoran awal Rp. 10.000,- memperoleh bagi hasil setiap bulan, tidak dikenakan biaya administrasi tabungan sehingga saldo tabungan

nasabah terus bertambah.

3) Tabungan Haji

Adalah tabungan yang diniatkan dan digunakan untuk pergi Haji dan Umrah.

4) Tabungan Pendidikan

Adalah tabungan yang dijadikan untuk pelajar mulai dari TK sampai SLTA dalam rangka mendidik anak-anak hidup hemat dan menabung.

5) Tabungan Walimah (Pernikahan)

Adalah tabungan yang ditunjukan kaum muda yang belum menikah yang digunakan untuk biaya persiapan pernikahan.

6) Deposito Mudharabah

Yaitu deposito yang dapat dicairkan sesui jangka waktu yang disepakati yaitu 1, 3, 6, 9, atau 12 bulan dan dapat diperpanjang setelah jatuh tempo.

b. Produk Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek berupa pembiayaan yang didasarkan atas akad (perjanjian) yang sesuai tuntutan syariah Islam, Jenis produk pembiayaan pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, diantaranya:

1) Pembiayaan Murabahah

Yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli barang harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dengan pihak bank selaku pembeli.

2) Pembiayaan Ijarah (Sewa)

Yaitu kerjasama dengan menggunakan akad sewa dengan memperoleh ujrah.

3) Pembiayaan Ijarah Multi Jasa

Yaitu pembiayaan jasa konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk memperoleh manfaat suatu jasa pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

4) Pembiayaan Mudharabah

Yaitu pembiayaan atas dasar prinsip bagihasil sesuai dengan kesepakatan.

5) Pembiayaan Musyarakah

Yaitu suatu perjajian pembiayaan antara BPRS dengan nasabah.

c. Produk jasa layanan lainnya

1) Melayani transfer uang secara Online ke seluruh Bank di Indonesia.
2) Melayani pembayaran rekening listrik dan telepon Online. (Dokumen, BPRS Haji Miskin)

B. Strategi *Account Officer* dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Pembiayaan bermasalah adalah kondisi dimana debitur tidak mampu untuk membayar kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati di awal sehingga dapat menimbulkan kerugian bagi perbankan, maka dari itu untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan cara pengawasan. Dengan pengawasan kita dapat mengetahui lebih awal apabila terjadi ketidak tercapainya target, dengan demikian pihak bank bisa secepatnya melakukan tindakan penyelamatan. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Hendri Kamal selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[50]

"Untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan biasanya kami melakukan pengawasan, untuk pengawasan yang kami lakukan biasanya melakukan komunikasi secara online seperti sms dan telepon selain itu juga *Accont Officer* melakukan kunjungan ke tempat nasabah."

Adapun yang harus diperhatikan agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah, berikut ini adalah strategi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek menurut Bapak Gusril selaku *Account Officer* menyatakan untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah antara lain:[51]

---

[50] Wawancara Dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 19 Mei 2025

[51] Wawancara dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

"Yang pertama melakukan dengan berhati-hati dalam memberikan pembiayaan dan teliti dalam menganalisis pembiayaan yang sesuai dengan prinsip 5C. Yang kedua, melakukan pendekatan kepada nasabah dengan mendatangi nasabah pembiayaan yang mengalami penunggakan atau macet, mencari tau kenapa nasabah mengalami pembiayaan bermasalah. Yang ketiga, melakukan pengawasan terus-menerus untuk mencegah sedemikian mungkin timbulnya pembiayaan yang tidak sehat."

Sedangkan menurut Bapak Ridwan selaku *Account Officer* mengungkapkan bahwa strategi yang dilakukan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[52]

"Setelah dilakukanya analisis pembiayaan dan sudah terealisasinya pembiayaan maka hal yang paling di waspadai yaitu akan terjadinya pembiayaan macet/bermasalah, di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek memiliki strategi agar tidak terjadinya pembiayaan bermasalah yakni dengan berhati-hati dalam pemberian pembiayaan, melakukan pendekatan kepada nasabah, mengadakan pengawasan pembiayaan terus menerus dan melakukan pembinaan"

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui strategi yang dilakukan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam meminimalisir pembiayaan yakni dengan melakukan pengawasan dan pembinaan. Bentuk

[52] Wawancara Dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

pengawasan dan pembinaan setelah pemberian pembiayaan untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yakni:

a. Pengawasan

Pengawasan dilakukan setelah pembiayaan dicairkan guna mengikut perkembangan pembiayaan maupun usaha nasabah. bentuk pengawasan pembiayaan yang dilakukan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek adalah sebagai berikut:

a. Kunjungan lokasi Nasabah

Kunjungan lokasi fisik yang dilakukan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu dengan melakukan *maintance*. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Gusril selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[53]

"Dalam kunjungan lokasi ini pihak *Account Officer* akan melakukan kunjungan langsung ke nasabah untuk melihat perkembangan usahanya atau menghubungi lewat sms atau telfon"

Sedangkan menurut Bapak Ridwan selaku *Account Officer* adalah sebagai berikut:[54]

[53] Wawancara Dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

[54] Wawancara Dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

"Setiap 3 bulan sekali kami akan mengunjungi ketempat usaha nasabah tujuan nya untuk melihat kondisi usaha nasabah serta melakukan silahturahmi kepada nasabah"

Dalam kunjungan-kunjungan tersebut akan dituangkan ke dalam sebuah Laporan Kunjungan Nasabah (LKN), seperti yang dijelaskan oleh Bapak Hendri Kamal yaitu:[55]

"Dalam melakukan kunjungan ke nasabah ini akan dituangkan ke dalam sebuah Laporan Kunjungan Nasabah (LKN) dimana laporan tersebut berisi identitas nasabah"

Dari pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa kunjungan lokasi fisik merupakan bentuk pengawasan terjun langsung kelapangan guna melihat langsung kondisi usaha nasabah. tujuan kunjungan serta hasil dari kunjungan tersebut apakah usaha nasabah dapat berkembangan atau tidak. Laporan Kunjungan Nasabah merupakan kegiatan wajib yang dilakukan bank sebagai bentuk pengawasan ke nasabah yang sudah melakukan pembiayaan.

b. *Trade Checking*

Dalam *trade checking* ini guna untuk melihat kondisi usaha nasabah dengan memanfaatkan informasi yang berasalah dari supplier, distributor,

[55] Wawancara Dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 19 Mei 2025

pesaing serta partner bisnis lainnya. Hal ini disampikan oleh Bapak Hendri Kamal selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[56]

"Selain melakukan kunjungan langsung ke nasabah pihak *Account Officer* juga akan melakukan kunjungan ke lingkungan nasabah."

Hal tersebut juga disampaikan oleh Bapak Gusril selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[57]

"Kami akan menanyakan ke lingkungan nasabah seperti masyarakat yang ada disekitar, hal ini guna untuk mengetahui usaha nasabah tersebut dapat diterima atau dapat berkembang tidak di lingkungan nya maupun dilingkungan luar."

Kemudian di sampaikan juga oleh Bapak Ridwan selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskinn Pandai Sikek yaitu:[58]

"Biasanya kami pergi kerumah tetangga nasabah nan menanyakan kepada tetangga sekitar nasabah tersebut untuk menanyakan bagaimana mengenai usaha nasabah tersebut apakah usahanya baik-baik saja."

Dari hasil paparan diatas dapat disimpulkan bahwa BPRS Haji Miskin tidak hanya melakukan kunjungan ke nasabah. Tetapi pihak bank juga melakukan kunjungan ke lingkungan nasabah, tetangga atau rekan

[56] Wawancara Dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 19 Mei 2025

[57] Wawancara Dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

[58] Wawancara Dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

bisnis nasabah untuk memantau kondisi usaha yang dijalankan oleh nasbah tersebut.

c. *Credit Checking*

Memantau pembiayaan dengan memanfaatkan yang berkaitan dengan kelancaran utang piutang, baik untuk fasilaitas yang diberikan oleh bank bersangkutan maupun bank lain.

Menurut Bapak Gusril selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin yaitu:[59]

"Dilakukan nya *credit checking* ini untuk mengetahui apakah nasabah ada penunggakan dalam pembayaran atau tidak"

Sedangkan menurut Bapak Ridwan berpendapat mengenai *credit checking* yaitu:[60]

"pengawasan bentuk *credit checking* ini sangat dilakukan terus karena untuk mengetahui sejauh mana kelancaran nasabah dalam melakukan anggsuran."

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa di BPRS Haji Miskin melakukan memantauan pembiayaan dengan memanfaatkan informasi yang berkaitan dengan kelancaran nasabah melakukan pembayaran apakah ada penunggakan dalam pembayaran atau tidak.

---

[59] Wawancara Dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

[60] Wawancara dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

b. Pembinaan

Peran *Account Officer* dalam pembinaaan kepada nasabah pembiayaan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dintaranya menjadi konsultan bagi nasabah pembiayaan yang berada langsung dalam tanggung jawabnya. Seperti yang disampiakan oleh Bapak Hendri Kamal selaku Direktur Utama di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[61]

"Pembinaaan ini *Account Officer* memberikan solusi-solusi dari nasabah yang dihadapi nasabah saat mereka mengalami kesulitan dalam usahanya."

Sedangkan menurut pendapat Bapak Gusril selaku *Account Officer* mengenai pembinaan di BPRS Haji Miskin yaitu:[62]

"Pembinaan bisa kapan saja dilakukan oleh *Account Officer* saat nasabah membutuhkan saran-saran untuk usahanya."

Hal tersebut disampaika juga oleh Bapak Ridwan selaku *Account Officer* mengenai pembinaan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[63]

"Dengan menjadi konsultan bagi nasabah tersebut diharapkannya usaha nasabah bisa berjalan dengan lancar dan pembiayaan tersebut lunas"

Dari ketiga pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa pembinaaan juga sebagai salah satu strategi Account Officer dalam meminimalisir

[61] Wawancara Dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 19 Mei 2025

[62] Wawancara dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

[63] "Wawancara Dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025."

pembiayaan bermasalah. Dilakukannya pembinaaan ini agar usaha nasabah bisa berjalan dengan lancar dan pembaiyaan tersebut lunas.

Pihak *Account Officer* melakukan kunjungan nasabah ke tempat usahanya guna untuk menanyakan langsung perkembangan usaha tersebut setelah dilakukan nya pembiayaan. Meskipun pihak *Account Officer* sudah melakukan strategi dalam meminimalisir pembiayaan dan sudah menganalisis permohonan pembiayaan ternyata masih saja ada hambatan-hambatan yang sering terjadi pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam menerapkan prinsip 5C dalam pembiayaan menurut Bapak Hendri Kamal selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu terdiri dari:[64]

"Faktor internal (berasal dari pihak bank) yang mana kurang telitinya *Account Officer* seperti kesalahan analisa dari *Account Officer* yang terlalu percaya atas apa yang disampaikan nasabah."

Faktor eksternal (berasal dari nasabah) adalah :

a. Nasabah sengaja untuk tidak melakukan pembayaran.
b. Terjadinya perceraian rumah tangga nasabah tersebut
c. Nasabah mau melaksanakan pembayaran tetapi keadaan finansialnya kurang mencukupi untuk membayar angsuran tersebut.
d. Usaha yang dimiliki nasabah mengalami penurunan omset.
e. Bencana alam.

[64] Wawancara dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 19 Mei 2025

f. Cuaca yang tidak menentu, seperti petani atau perkebunan.

Menurut Bapak Gusril selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek mengungkapkan bahwa hambatan-hambatan yang terjadi pada pembiayaan Faktor yang mempengaruhi hambatan-hambatan pada pembiayaan, yaitu:[65]

"Faktor eksternal yaitu karakter nasabah yang memang tidak baik, nasabah mau berhutang namun tidak mau untuk mengembalikannya. Pihak bank diaw al pemberian pembiayaan sudah melakukan analisis dengan 5C."

Sedangkan menurut Bapak Ridwan selaku *Account Officer* mengungkapkan bahwa terdapat beberapa faktor ekternal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah yaitu:[66]

"Keadaan usaha nasabah pembiayaan yang sedang mengalami penurunan atau kerugian. Kurang mampunya nasabah dalam mengelola usaha yang mengakibatkan didalam pelaksanaan usaha tidak sesuai dengan apa yang diharapkan dari awal pengajuan pembiayaan yang selalu optimis, namun kenyataannya berbeda."

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa faktor eksternal yang menyebabkam pembiayaan bermasalah pada pembiayaan di BPRS Haji

[65] Wawancara dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

[66] Wawancara dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

Miskin Pandai Sikek yaitu nasabah mengalami musibah seperti bencana alam atau sakit. Serta keadaan usaha nasabah pembiayaan yang sedang mengalami penurunan atau kerugian. Kurang mampunya nasabah dalam mengelola usaha yang mengakibatkan di dalam pelaksanaan usaha tidak sesuai dengan apa yang diharapkan dari awal pengajuan pembiayaan yang selalu optimis, namun kenyataanya berbeda sehingga terjadi pembiayaan yang bermasalah serta keterlambatan dalam membayar.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian, penulis menganalisis dengan membandingkan teori dan praktik di lapangan. Hasil analisis menunjukkan bahwa pengawasan dan pembinaan yang dilakukan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah telah sesuai dengan teori yang ada. Pengawasan dan pembinaan setelah pencairan di BPRS ini menggunakan jenis pengawasan *on site monitoring*, yang mencakup kunjungan lokasi fisik, *trade checking*, dan *credit checking*. Walaupun pengawasan dan pembinaan ini dilaksanakan dengan baik, terdapat beberapa kendala yang menghambat optimalitas pelaksanaannya. Kendala-kendala tersebut termasuk jarak lokasi nasabah yang jauh, akses transportasi yang sulit, dan ketidakooperatifan nasabah terhadap pihak bank.

Untuk mengatasi pembiayaan yang macet, BPRS Haji Miskin Pandai Sikek melakukan kunjungan nasabah secara bergiliran, baik bersama karyawan lain maupun secara individu. Kunjungan tersebut merupakan salah satu bentuk

laporan bank yang dituangkan dalam Laporan Kunjungan Nasabah. Langkah ini sangat penting, mengingat salah satu faktor internal yang dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah adalah kelemahan dalam melakukan pembinaan dan monitoring kredit. Dengan melakukan monitoring ulang terhadap kondisi nasabah, bank dapat terhindar dari penyalahgunaan pembiayaan yang seharusnya digunakan untuk angsuran, tetapi disalahgunakan untuk kebutuhan konsumtif yang tidak perlu. Selain itu, pihak *Account Officer* juga melakukan analisis nasabah dengan lebih teliti untuk memastikan keberlangsungan pembiayaan dan mencegah terjadinya masalah di kemudian hari. Meskipun demikian, pembiayaan bermasalah dapat diantisipasi dengan hati-hati dalam pemberian pembiayaan, serta melakukan pengawasan yang berkelanjutan untuk mengurangi risiko tersebut. Fokus *Account Officer* dalam kunjungan kepada nasabah juga sangat penting, walaupun aktivitas ini memerlukan waktu ekstra dan dapat mengurangi waktu untuk pemasaran.

BPRS Haji Miskin Pandai Sikek telah berhasil meminimalisir pembiayaan bermasalah setiap tahunnya, terbukti dari tingkat *Non Performing Financing* (NPF) yang rendah, di bawah 5%, sehingga BPRS ini tergolong sehat. Namun, pembiayaan mengalami fluktuasi pada tahun 2021-2023. Jika kondisi ini dibiarkan, dapat mengakibatkan penurunan pendapatan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Meskipun demikian, pembiayaan bermasalah telah menunjukkan penurunan. Nasabah yang sebelumnya berada dalam perhatian khusus atau

mengalami macet kini telah kembali membayar angsuran, dan pembiayaan berjalan sesuai dengan perjanjian awal. Dengan adanya strategi untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah yang diterapkan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, risiko terjadinya pembiayaan macet menjadi berkurang.

C. Peran *Account Officer* dalam Menganalisis Permohonan Pembiayaan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Pembiayaan merupakan penyediaan uang atau piutang berdasarkan kesepakatan antara bank dengan pihak yang di biayai, untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah waktu tertentu sebagai imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan merupakan sebagian besar asset lembaga keuangan syariah yang kualitas pembiayaannya harus tetap terjaga. Sebagaimana dalam pasal 2 UU Perbankan syariah menyatakan bahwa perbankan syariah dalam Unit Usaha Syariah (UUS) dalam melaksanakan kegiatan usahannya berdasarkan prinsip ekonomi islam, prinsip demokrasi, dan prinsip kehati-hatian.[67]

Berdasarkan keputusan Direktur Bank Indonesia No.30/267/KEP/DIR pasa Pasal 4 menjelaskan bahwa kualitas pembiayaan dari status kolektibilitas didala perbankan digolongkan menjadi 5 pembiayaan yaitu pembiayaan lancar, pembiayaan dalam perhatian khusus, pembiayaan kurang lancar, pembiayaaan yang diragukan, dan pembiayaan macet. PT BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

[67] Rahmat Ilyas, "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'ah 9, no. 1 (2015): 183–204.

selaku bank pembiayaan syariah atau lembaga keuangan syariah yang berperan sebagai lembaga perantara (*financial intermediary*) melakukan penyaluran dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Salah satu resiko yang terjadi di perbankan syariah yaitu pada produk pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam bentuk penyaluran dana, tidak menggunakan prinsip *(prudent*) kehati-hatian. Resiko pembiayaan yang disebabkan oleh kegagalan nasabah atau pihak lainnya dalam memenuhi kewajiban pembayaran kepada perbankan syariah sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, sehingga terjadinya pembiayaan bermasalah.

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu parameter utama dalam penilaian kinerja bank. Dalam pernyataan standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 31 (Revisi 2000), disebutkan bahwa "Pembiayaan/kredit merupakan pembiayaan yang pembayaran pokok atau bunganya telah lewat 90 nhari sejak tanggal jatuh tempo, atau pembiayaannya yang ketepatan waktu pembayarannya diragukan". Pembiayaan yang pembayarannya tidak dilakukan, atau dimana nilai kewajiban minimum yang ditentukan tidak dapat dicapai, sehingga pembiayaan tersebut sulit untuk dilunasi atau bahkan tidak dapat ditagish, disebut NPF (*Non Performing Financing*).[68]

[68] Putri Rizkyah, Sofian Muhlisin, and Suyud Arif, "Peran Dan Strategi Account Officer Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Bermasalah Pada PT . BPRS Rif ' Atul Ummah Bogor" 4, no. 2 (2023)

Account Officer merupakan karyawan atau pegawai bank pada bagian pembiayaan, yang memiliki tugas mencari nasabah sesuai kriteria peraturan bank. *Account Officer* dapat menentukan apakah suatu permohonan yang diajukan nasabah ditolak atau tidaknya pembiayaan tersebut serta tugas *Account Officer* yaitu menganalisa pada permohonan pembiayaan nasabah, menilai, mengevaluasi nasabah, mengusulkan besarnya pembiayaan nasabah yang diberikan kepada nasabah dan kewajiban secara umum dalam mengelola pembiayaan nasabah dengan memberikan arahan, pengawasan dan pembinaan kepada nasabah agar pembiayaan tersebut lancar dan lunas yang dapat memenuhi komitmen atas pembiayaannya. *Account Officer* yang berkualitas sangat berperan dalam menunjang perkembangan bank yang mempengaruhi penilaian kinerja bank, dalam meningkatkan kualitas perusahaan yang lebih baik dan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan.

Pada dasarnya seorang *Account Officer* merupakan bagian penting yang ada di dalam perbankan. Oleh karena itu seorang *Account Officer* harus memiliki kecakapan dalam menjual (salesmanship) yang memadai untuk memasarkan produk yang di tawarkannya.[69] Peran *Account Officer* sangat dibutuhkan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak

[69] A Wandira, A Mutia, and M Subhan, "Analisis Peran Dan Kinerja Account Officer Di Bidang Pembiayaan Pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP. Jambi Gatot Subroto," *SANTRI: Jurnal Ekonomi Dan keuangan islam* 1, no. 6 (2023)

Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek Bapak Hendri Kamal beliau menjelaskan yaitu:[70]

"Peran *Account Officer* yang ada di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek ini sangat dibutuhkan sekali, karena seorang *Account Officer* harus bisa menghandel semua nya dari mencari nasabah sampai melakukan pencairan pinjaman kepada nasabah. Tetapi tidak cukup sampai disitu saja *Account Officer* juga harus melakukan pengawasan terhadap nasabah pembiayaan agar tidak terjadinya pembiayaan bermasalah"

Sedangkan menurut Bapak Gusril selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[71]

"Pada di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek ini seorang *Account Officer* harus memiliki kecakapan menjual *(Salesmanship)* yang memadai untuk memasarkan produk yang ditawarkan serta melakukan pemantauan atas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah, agar nasabah tersebut memenuhi pinjaman atas pembiayaan yang diberikan."

Hal ini disampaikan juga oleh Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* yang ada di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[72]

---

[70] Wawancara Dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 19 Mei 2025

[71] Wawancara dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

"Tugas *Account Officer* disini sangat berperan penting dari mengelola keuangan, mengelola produk, mengelola pembiayaan sampai mengelola penjualan baik dari awal survey, peneyelidikan jaminan, pembayaran setiap bulan sampai pelunasan pinjaman. *Account Officer* disini harus bisa menguasai tersebut. agar dapat meningkatkan produktivitas pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek"

Proses pembiayaan yang baik adalah proses pembiayaan yang mampu menghasilkan keuntungan sesuai dengan yang kita harapkan, dalam hal pembiayaan proses awal yang terjadi pada lembaga keuangan umumnya adalah dimulai dari permohonan pembiayaan, pengusulan pembiayan, pemberian fasilitas pembiayaan serta tahap perpanjangan fasilitas. Sebagaimana dari hasil wawancara dengan Bapak Gusril selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai sikek menyatakan bahwa:[73]

"Pada saat pengajuan *Account Officer* melakukan wawancara singkat tentang gambaran calon nasabah, menjelaskan akad pembiayaan yang ada dan sesuai serta hasil yang di sepakati bersama kemudian menjelaskan syarat-syarat yang dibutuhkan. Selanjutnya *Account Officer* melihat data yang didapat dari pengajuan nasabah kemudian melakukan survey lapangan untuk melihat langsung kondisi nasabah, dalam melakukan survey lapangan pihak *Account*

[72] Wawancara dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

[73] Wawancara Dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

Officer juga melakukan survey dengan tetangga dekatnya mengenai usaha yang dikerjakan pihak nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan sekaligus melakukan pernilaian kelayakan dalam hal karakter dan riwayat hidup, kondisi atau kemampuan ekonomi nasabah, kondisi usaha, dan jaminan. Setelah itu dilakukan analisis pembiayaan apakah layak atau tidak nilai pembiayaan yang dibutuhkan oleh nasabah tersebut."

Sedangkan menurut Bapak Hendri Kamal selaku direktur utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek Yaitu:[74]

"Dalam permohonan pembiayaan seorang nasabah datang ke BPRS Haji Miskin Pandai Sikek serta mengisi form pembiayaan serta pengajuan jumlah pembiayaan kemudian seorang *Account Officer* akan melakukan analisis data serta wawancara ke rumah calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan untuk melihat apakah data yang diberikan nasabah sesuai yang ada dilapangan."

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Ridwan selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek menyatakan:[75]

"Dalam permohonan pembiayaan calon nasabah datang ke BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, serta mengisi form pembiayaan serta pengajuan jumlah pembiayaan, menjelaskan akad pembiayaan yang ada dan sesuai bagi hasil,

[74] Wawancara dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 19 Mei 2025

[75] Wawancara dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

Kemudian *Account Officer* melakukan survey lapangan untuk melihat langsung kondisi calon nasabah, dalam melakukan survey lapangan pihak *Account Officer* juga melakukan survey dengan tetangga dekatnya."

Berdasarkan hasil wawancara dari ketiga narasumber yang dilakukan peneliti bahwa dalam pengajuan pembiayaan seorang calon nasabah datang ke BPRS Haji Miskin Pandai Sikek serta mengisi form pembiayaan serta pengajuan jumlah pembiayaan menjelaskan akad pembiayaan yang ada dan sesuai dengan kesepakatan di awal kemudian seorang *Account Officer* akan melakukan analisis data serta wawancara kerumah calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan.

Dalam melakukan analisis seorang *Account Officer* harus selalu menjunjung tinggi nilai profesionalisme dalam tindakannya. Seorang *Account Officer* juga harus memiliki prinsip sendiri berdasarkan analisis dilakukannya. Disinilah peran *Account Officer* sangat dibutuhkan dalam melakukan manajemen pembiayaan yang ada di BPRS Haji Misikin Pandai Sikek ini, disini dari awal pengajuan kemudian survey dan pencairan semuanya di pegang oleh *Account Officer* yang bersangkutan dengan nasabah. Seperti yang diungkapkan Bapak Ridwan selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[76]

[76] Wawancara dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

"Semua prinsip 5C diterapkan dalam proses penilaian kelayakan pembiayaan tetapi ada yang lebih utama dalam prinsip 5C adalah karakter (*character*), dan kemampuan *(capacity*) serta jaminan (*collateral*) menjadi factor utamnya."

Sedangkan menurut Bapak Hendri Kamal selaku Direktur Utama di BPRS Haji Miakin Pandai Sikek mengenai strategi-strategi dalam menganalisis kelayakan pembiayaan yaitu:[77]

"di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek ini dalam menganalisis calon nasabah tersebut mengacu dalam analisis 5C yaitu *Character* (karakter), *Capital* (Permodalan), *Capacity* (Kemampuan), *Condition* (Kondisi), dan *Colleteral* (Jaminan). Dalam survey selain memperoleh informasi dari pihak ketiga *Account Officer* juga akan melakukan pendataan ke tempat calon nasabah yang mengajukan pembiayaan dengan cara melakukan wawancara yang meliputi kondisi usaha, karakter nasabah, sumber pendapatan nasabah, penilaian barang jaminan, serta melakukan penilaian kelayakan usaha yang di jalani oleh nasabah."

Hal ini disampaikan juga oleh Bapak Gusril selaku *Account Officer* yang ada di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[78]

---

[77] Wawancara Dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 19 Mei 2025

[78] Wawancara dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

"*Account Officer* dalam melakukan survey mengacu pada prinsip 5C yaitu *Character* (karakter), *Capital* (Permodalan), *Capacity* (Kemampuan), *Condition* (Kondisi), dan *Collecteral* (Jaminan). Jika dalam analisis 5C itu terpenuhi oleh nasabah maka hal ini menjadikan tolak ukur dalam penerimaan pembiayaan. Jika pengajuan pembiayaan diterima oleh Account Officer maka calon nasabah menandatangani akad pembiayaan dan menyerahkan jaminan yang digunakan yang telah dijaminkan untuk dapat dicairkan pembiayaannya."

Dari paparan yang telah dijelaskan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam menganalisis permohonan pembiayaan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek menggunakan prinsip 5C. Prinsip 5C tersebut dilakukan dengan secara prosfesional dan kompetitif, untuk mengatasi kemungkinan pembiayaan macet dan setelah dilakukan prinsip 5C supaya nasabah memiliki rasa tanggung jawab untuk membayar kewajiban yang sesuai dengan jatuh tempo yang telah ditetapkan. Hanya saja BPRS Haji Miskin Pandai Sikek belum optimal dalam melaksanakannya termasuk pengamatan yang mendalam mengenai *character* nasabah karena dalam mengamati calon nasabah pembiayaan bank tidak selalu melihat lebih dekat dengan calon nasabah yang menyebabkan hal tersebut mengalami pembiayaan bermasalah. Analisis pembiayaan yang digunakan mengacu pada analisis 5C menurut Ismail yaitu:

1. *Character*

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Bank ingin mengetahui bahwa nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaannya. Seperti ungkapan oleh Bapak Ridwan selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[79]

"Dari setiap calon nasabah pembiayaan yang ada semua pengajuan yang masuk harus dilakukan analisis terlebih dahulu, kecuali nasabah yang lama. Dalam menganalisis pembiayaan yang paling saya utamakan adalah melihat dari segi karakter calon nasabah, memang tidak mudah untuk melihat karakter seseorang, namun untuk mengetahui karakter seseorang kita tidak perlu harus memantau 24 jam kegiatan orang tersebut ngapain saja. Untuk mengetahui karakter seseorang yang bisa kita lakukan di antaranya bertanya kepada tetangganya, rekan bisnisnya ataupun juga bisa saudaranya."

[79] Wawancara Dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

Namun dalam memberikan penilaian *character* setiap *Account Officer* mempunyai trik masing-masing, seperti yang di sampaikan oleh Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[80]

"Untuk melihat karakter seseorang bisa di lihat dari caranya berkomunikasi, tutur bahasa, perilaku kesehariannya karena hal tersebut mencerminkan karakter seseorang, serta hubungannya dengan masyarakat, selain itu informasi tentang nasabah biasanya juga kita dapatkan dari *Account Officer* dari lembaga-lembaga lain sesuai dengan pengalaman mereka, dari cerita mereka kita bisa tau bagaimna sifat calon nasabah tersebut."

Sedangkan menurut Bapak Gusril selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[81]

"*Character* atau watak calon nasabah mempunyai watak yang berbeda-beda. Marketing harus dengan teliti untuk menganalisis watak calon nasabah sebelum menjadi nasabah dan marketing mewawancarai nasabah yang sudah dibekali pihak bank untuk bisa melihat tingkah laku, dan sikap ketika diwawancarai oleh marketing. Marketing mensurvey calon nasabah dari perilaku calon nasabah, riwayat hidup, latar belakang pendidikan, keadaan keluarga dan kondisi ekonominya. Marketing juga bisa melihat *BI Cheking*, dengan melihat histori nasabah di dunia perbankan."

---

[80] Wawancara dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 19 Mei 2025

[81] Wawancara dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

Dari semua pemaparan di atas dapat diketahui bahwa *Character* adalah aspek yang sangat penting untuk diketahui, karena awal kepercayaan seseorang adalah ketika melihat bagaimana sifat seseorang sebenarnya. Karena dari awal saja ketika kita mengetahui bahwa karakternya tidak bagus maka pencairan pembiayaanpun tidak akan pernah dilakukan.

2. *Capacity*

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Beberapa cara yang dilakukan yaitu: survei lokasi usaha, melihat laporan keuangan, memeriksa slip gaji dan rekening tabungan.

Menurut Bapak Hendri Kamal selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[82]

"*Capacity* untuk jenis pembiayaan yang besar sangat penting untuk diketahui, karena semakin besar nilai pinjaman maka semakin besar resiko yang akan di hadapi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, untuk menilai *capacity* calon nasabah biasanya di lihat dari gaji nasabah itu sendiri, biasanya juga dari usaha yang dijalani oleh nasabah, dan saat melakukan survey tersebut biasanya keadaan usaha nasabah bisa dilihat dan bisa ditaksir, dan ketika dia mengajukan pembiayaaan besar kita mentaksirkan apakah dia mampu membayar angsurannya, semua itu harus ditaksir dengan tepat."

[82] Wawancara dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 19 Mei 2025

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* dalam menganalisis permohonan pembiayaan dengan *Capacity* yaitu:[83]

"*Capacity* adalah untuk mengetahui kemampuan calon nasabah apakah dalam melakukan pembiayaan nasabah mampu untuk melakukan pembayaran yang sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, yang mana saya menilai nasabah itu dari berapa gaji dia perbulan dan juga apa saja usaha yang diajalani nya, kemudian menanyakan kepada tetangga dan saudara nya mengenai usaha yang dimiliki nasabah tersebut."

Sedangkan Menurut Bapak Gusril juga selaku *Account Officer* mengenai penilaian *capacity* yaitu:[84]

"Kita harus mengetahui bagaimana setiap bulan omset yang dimiliki oleh nasabah yang akan melakukan pembiayaan, apabila calon nasabah seorang pegawai atau karyawan, maka pihak bank akan melihat slip gaji yang dimilikinya. Pihak bank akan mempertimbangkan berapa besar gaji calon nasabah dan berapa jumlah pembiayaan yang akan diambil. Selanjutnya pihak bank akan memperhitungkan gaji calon nasabah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkannya. Dengan itu akan terlihat kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya."

---

[83] "Wawancara Dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

[84] Wawancara Dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

Dari semua pemaparan di atas dapat diketahui bahwa *capacity* adalah kemampuan nasabah untuk melunasi hutangnya, maka dilihat dari analisis keuangannya, yaitu dari omsetnya. Kita harus mengetahui bagaimana setiap bulan omset yang dimiliki oleh nasabah yang akan melakukan pembiayaan. Jika omset yang dimiliki oleh nasabah setiap bulannya baik maka kemungkinan besar nasabah tersebut bisa melakukan angsuran setiap bulan, tetapi jika omset nasabah setiap bulan tidak menentu mengakibatkan macet dalam angsuran.

3. *Capital*

Modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Cara yang ditempuh untuk mengetahui capital antara lain: laporan keuangan calon nasabah dan uang muka. seperti yang diungkapkan oleh Bapak Hendri kamal selaku Direktur utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sebagai berikut:[85]

"Untuk *capital* yang perlu diketahui calon nasabah memiliki penghasilan berapa, kemampuan untuk membayar atau mengembalikan uang ke BPRS Haji Miskin Pandai Sikek berapa besar. Meskipun mereka memiliki

[85] Wawancara dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 19 Mei 2025

usaha tapi kalau memang penghasilannya tidak cukup untuk kebutuhan sehari harinya kamipun juga tidak akan memberikan pembiayaan tersebut."

Jika untuk pembiayaan besar berbeda lagi analisis yang dilakukan seperti yang dijelaskan oleh Bapak Ridwan selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[86]

"Untuk sebuah pengajuan pembiayaan dilihat bagaimana kondisi dilapangan yang dihadapi, cocok atau tidak untuk jenis usahanya, menghitung kemampuan nasabah apakah kemampuan nasabah mampu untuk mengelola keuangan jika ditambahkan modal, apakah hal tersebut juga mampu untuk meningkatkan penghasilan atau tidak, semua itu tergantung kebutuhan dan kondisinya."

Sedangkan menurut Bapak Gusril juga selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam menganalisis capital yaitu:[87]

"Pada prakteknya bank BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam melakukan anaslisis *capital* pada pembiayaan ini tidak terlalu ditekankan. Bank lebih menekankan pada analisis prinsip *character, capacity,* dan *colleteral* calon nasabah. akan tetapi, bukan berarti analisis *capital* dan tidak dilaksanakan."

[86] Wawancara dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

[87] Wawancara Dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

Berdasarkan pemaparan diatas dapat diketahui dalam menganaslisis *capital* yang dilakukan yakni jika sudah melakukan analisis terhadap ketiga prinsip *(character, capacity, dan colletral)* tersebut sudah mewakili apakah calon nasabah yang mengajukan pembiayaan akan layak dibiayai atau tidak. *Capacity* lebih penting dibandingkan dengan *capital*. Karena, *capacity* nasabah akan menunjukan bagaimana kesungguhan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban setiap bulannya selama melakukan pembiayaan.

4. *Colleteral*

Agunan merupakan sumber pembayaran yang kedua. Dalam analisis agunan, faktor yang sangat penting dan harus diperhatikan adalah penjualan dari agunan yang penting dan harus diserahkan kepada perbankan syariah. Secara terperinci penyimbang atas agunan dikenal dengan istilah *MAST* (*marketability*: mudah diperjualbelikan. *Ascertainability of Value*: standar harga yang pasti, *Stability of Value*: harga stabil, dan *Transferability*: muda dipindahkan). Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Hendri Kamal selaku Direktur Utama di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yakni:[88]

"Pencairan pembiyaan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sangat tergantung pada jaminan yang dimiliki oleh nasabah. Saat melakukan pengajuan hal utama yang akan di tanyakan adalah jaminan yang dimiliki dan jumlah dana yang dibutuhkan. Karena jumlah pembiayaan di setujui

[88] Wawancara Dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 19 Mei 2025

tergantung pada jaminan yang diberikan oleh nasabah tersebut.penilaian jaminan mencakup jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya."

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Ridwan selaku *Account Officer* bahwa penilaian terhadap jaminan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[89]

"BPRS Haji Miskin Pandai Sikek untuk penialaian jaminan atau *colleteral* ini harus bisa mengcover senilai dengan plafond yang diajukan dengan artian harga asetnya lebih dari pada jumlah pembiayaan yang diajukan. Jaminan yang sering digunakan yaitu jaminan BPKP kendaraan bermotor, sertifikat tanah dan sertifikat rumah."

Sedangkan menurut Bapak Gusril juga selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek menyatakan yaitu:[90]

"Ketika kita ingin memberikan pembiayaan kepada nasabaha, maka kita terlebih dahulu melihat jaminan yang yang di miliki oleh calon nasabah tersebut. Apabila jaminan tersebut layak dengan pinjaman yang di ajukan maka kita akan memberikan nasabah tersebut pembiayaan. Yang mana jaminan yang sering kita lihat seperti BPKP kendaraan bermotor, sertifikat tanah dan sertifikat rumah."

Dari penjelasan pemaparan di atas bahwa jaminan *(Colleteral)* adalah faktor penentu utama dalam pencairan pembiayaan di BPRS Haji Miskin

[89] Wawancara Dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

[90] Wawancara dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

Pandai Sikek. Pada saat mengajukan pembiayaan, hal pertama yang akan ditanyakan adalah jaminan yang dimiliki nasabah dan jumlah dana yang dibutuhkan, karena besarnya pembiayaan yang disetujui sangat bergantung pada nilai jaminan yang diberikan. Penilaian jaminan mencakup jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya, dengan ketentuan bahwa nilai jaminan harus lebih besar dari plafon pembiayaan yang diajukan. Jaminan yang paling umum diterima meliputi BPKP kendaraan bermotor, sertifikat tanah, dan sertifikat rumah.

5. *Condition of Economy*

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Perbankan syariah perlu melakukan analisis dampak ekonomi tehadap calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah. Seperti yang diungkapkan Bapak Hendri Kamal selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[91]

"Dari segi *Condition Of Economy* hanya berlaku untuk pembiyaan besar saja. Paling tidak harus mampu memprediksi bagaimana kondisi politik, terkait inflasi, pertumbuhan ekonomi kebijakan pemerintah yang akan terjadi di masa yang akan datang."

[91] Wawancara dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 19 Mei 2025

Sedangkan menurut Bapak Gusril selaku *Account Officer* mengenai penilaian *Condition of economy* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yakni:[92]

"Pada prakteknya di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam melakukan analisis *condition of economy* ini dengan cara melihat kondisi ekonomi sekitar, karena kondisi ekonomi ini sangat penting demi keberlangsungan usaha calon nasabah kedepannya."

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Ridwan selaku *Account Officer* bahwa penilaian terhadap *condition of economy* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[93]

"Kita harus benar-benar bisa melihat apakah prospek usaha calon nasabah kedepannya akan lebih maju atau tidak. Jika prospek usaha calon nasabah kedepannya kurang baik secara otomatis nantinya akan menimbulkan pembiayaan bermasalah."

Dari semua pemaparan di atas dapat diketahui bahwa *condition of economy* dapat berpengaruh usaha nasabah. Jika kondisi perekonomian memburuk maka dapat mengancam usaha nasabah tersebut sehingga itu dapat berdampak pula pada penurunan pendapatan dan menyebabkan kemampuan mengembalikan pinjaman juga akan turun.

---

[92] Wawancara Dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

[93] Wawancara Dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

Berdasarkan dari hasil wawancara dapat diketahui dalam menganalisis permohonan pembiayaan yang dilakukan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yakni melakukan survey langsung ke lapangan untuk mengetahui secara langsung kondisi nasabah setelah itu akan dilakukankannya wawancara terhadap calon nasabah selain itu pihak *Account Officer* juga melakukan analisis permohonan pembiayaan dengan cara konsep 5C yaitu *Character, Capacity, Colleteral, Capital, dan Condotion of Economy.*

Penyaluran pembiayaan kepada calon nasabah adalah dengan melewati proses pengajuan pembiayaan dan melalui proses analisis penyaluran pembiayaan terhadap pembiayaan yang diajukan, setelah menyelesaikan prosedur administrasi. Adapun hambatan *Account Officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan yang dikemukakan oleh Bapak Hendri Kamal selaku Direktur Utama yaitu:[94]

"Kurangnya keterbukaan calon nasabah atau penyalahgunaan dana pinjaman untuk keperluan di luar usaha. Selain itu, nilai jaminan yang tidak memenuhi syarat dan riwayat angsuran yang sering telat juga menjadi kendala."

[94] Wawancara Dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 19 Mei 2025

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Ridwan selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yang mengungkapkan bahwa:[95]

"Yang menghambat dalam pengajuan pembiayaan itu nilai jaminan yang tidak memenuhi syarat dan kadang apabila jaminan sudah memenuhi syarat tapi usaha kurang layak serta data yang kurang lengkap."

Data tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dengan Bapak Gusril juga selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yang mengungkapkan bahwa:[96]

"Penyalahgunaan pembiayaan untuk di luar usaha, minimnya komunikasi dan informasi dengan nasbah serta semisal dulu sudah pernah melakukan pembiayaan tetapi dalam mengangsur sering telat-telat atau melebihi batas tenggang waktu yang telah ditentukan maka itu juga sangat mengahambat pengajuan pembiayaan."

Dari hasil wawancara dilakukan peneliti diketahui bahwa dalam pengajuan kelayakan pembiayaan dapat mengalami hambatan apabila keterbukaan calon nasabah atas kondisi yang sebenarnya, minimnya informasi terhadap calon nasabah, penyalahgunaan pembiayaan untuk pengeluaran di luar usaha atau untuk pihak lain, nilai jaminan yang tidak memenuhi syarat

[95] Wawancara Dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

[96] Wawancara Dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

kadang apabila jaminan sudah memenuhi syarat tapi usaha kurang layak serta data yang kurang lengkap. Semisal dulu sudah pernah melakukan pembiayaan tetapi dalam mengangsur sering telat-telat atau melebihi batas pengajuan pembiayaan.

Adapun solusi yang diberikan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam penyelesaian hambatan yang dihadapi *account officer* sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Ridwan selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, yaitu dengan cara:[97]

"Meminta data atau laporan pendukung misalnya bukti pendapatan dan pengeluaran usaha atau pribadi nasabah, meyakinkan dan mengawasi langsung pengguanaan dana pembiayaan meskipun belum secara detail, meminta jaminan tambahan atau pengganti dengan nilai yang memenuhi syarat."

Sedangkan menurut Bapak Gusril juga selaku *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:[98]

"Meningkatkan komunikasi dan juga melakukan pemantauan kepada nasabah secara terus menerus. Mengawasi dana yang yang diberikan kepada nasabah agar tidak terjadi penyalahgunaan."

---

[97] Wawancara Dengan Bapak Ridwan Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 21 Mei 2025

[98] Wawancara dengan Bapak Gusril Selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, wawancara pada tanggal 21 Mei 2025

Data tersebut didukung dengan hasil wawancara dengan Bapak Hendri Kamal selaku Direktur Utama di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yang mengungkapkan bahwa:[99]

"Dalam memberikan pembiayaan dalam menganalisis serta pengecekan barang jaminan harus berhati-hati untuk menghidari pembiayaan kurang lancar."

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti, maka diketahui bahwa dalam memberikan pembiayaan dalam menganalisis serta pengecekan barang jaminan harus berhati-hati untuk menghindari pembiayaan yang kurang lancar menyakinkan dan mengawasi langsung penggunaan dana pembiayaan meskipun belum secara detail, serta meminta jaminan tambahan atau pengganti dengan nilai yang memenuhi syarat apabila nasabah tersebut tidak mempunyai iktikad baik untuk mengembalikan pinjaman tersebut.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian, penulis menganalisis dengan membandingkan antara teori dan praktik di lapangan bahwa analisis permohonan pembiayaan yang dilakukan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sebelum pencairan telah sesuai dengan teori yang ada. Dalam hal ini, analisis permohonan pembiayaan harus memperhatikan 5C (*character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy*) terhadap calon nasabah.

[99] Wawancara Dengan Bapak Hendri Kamal Selaku Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, Wawancara Pada Tanggal 19 Mei 2025

Tahap awal dalam proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan, yang secara formal dilakukan secara tertulis oleh nasabah kepada *Account Officer*. Namun, dalam praktiknya, permohonan dapat diajukan secara lisan terlebih dahulu, kemudian dilanjutkan dengan permohonan tertulis jika menurut *Account Officer* usaha yang dimaksud layak untuk dibiayai. Peran *Account Officer* sangat penting dalam menganalisis permohonan, karena analisis ini akan menentukan kelayakan nasabah untuk dibiayai, sehingga dapat mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah di kemudian hari.

Muhammad menyebutkan *Account Officer* orang yang bertugas memperoses calon nasabah (pembiayaan) atau permohonan pembiayaan sehingga menjadi nasabah selanjutnya membina nasabah (pembiayaan) tersebut agar memenuhi kesanggupannya terutama dalam pembayaran kembali pinjamannya. Maka Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang dikemukankan oleh Muhammad bahwa Account Officer bertugas mencari nasabah yang layak sesuai dengan kriteria peraturan bank, menilai, mengevaluasi serta mengusulkan besarnya pembiayaan yang diajukan oleh nasabah serta yang melakukan survey terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan.

Dalam melakukan pembiayaan, pihak bank tentunya memperhatikan prinsip kehati-hatian sebagai acuan untuk menganalisis kelayakan nasabah.

Sebelum memberikan pembiayaan, bank harus memastikan bahwa nasabah dapat dipercaya dengan melakukan analisis 5C.

BPRS Haji Miskin Pandai Sikek menerapkan prinsip 5C dalam menilai calon nasabah untuk menentukan apakah pengajuan pembiayaan disetujui atau ditolak. Dari lima elemen analisis tersebut, *Account Officer* lebih mementingkan character nasabah. Apabila aspek ini tidak terpenuhi, analisis lainnya menjadi kurang berarti, dan pembiayaan harus ditolak. Dalam wawancara ditemukan bahwa masalah dalam analisis 5C sering muncul dari karakter nasabah. Kurang telitinya *Account Officer* dalam menganalisa karakter nasabah untuk memberikan pembiayaan sehingga terjadi kesalahan dalam analisis karakter, yang dapat berdampak pada pembiayaan yang dilakukan.

Namun, analisis permohonan pembiayaan yang dilakukan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek kurang optimal karena beberapa kendala. Pertama, sikap nasabah yang kurang responsif terhadap informasi yang disampaikan, jarak nasabah yang berminat untuk melakukan pembiayaan namun terlalu jauh dari lokasi bank. Ketiga, adanya margin yang tidak sesuai dengan harapan nasabah. Keempat, kesulitan nasabah dalam melengkapi data yang dibutuhkan sebelum pembiayaan. Kelima, sering terjadi ketidaktelitian dalam analisis, terutama pada aspek karakter nasabah.

BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa peran *Account Officer* dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:

1. Strategi *Account Officer* dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dengan menggunkakan pengawasan dan pembinaan. Pengawasan dan pembinaan yang dilakukan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah telah sesuai dengan teori yang ada. Pengawasan dan pembinaan setelah pencairan di BPRS ini menggunakan jenis pengawasan *on site monitoring*, yang mencakup kunjungan lokasi fisik, *trade checking*, dan *credit checking*. Walaupun pengawasan dan pembinaan ini dilaksanakan dengan baik, terdapat beberapa kendala yang menghambat optimalitas pelaksanaannya. Kendala-kendala tersebut termasuk jarak lokasi nasabah yang jauh, akses transportasi yang sulit, dan ketidakooperatifan nasabah terhadap pihak bank.
2. Peran *Account Officer* dalam menganalisis permohonan pembiayaan di BPRS HAJI Miskin Pandai Sikek yaitu dengan mengggunakan prinsip analisis 5C. analisis permohonan pembiayaan yang dilakukan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sebelum pencairan telah sesuai dengan teori yang ada. Dalam hal ini,

analisis permohonan pembiayaan harus memperhatikan 5C (*character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy*) terhadap calon nasabah. Namun, analisis permohonan pembiayaan yang dilakukan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek kurang optimal karena beberapa kendala. Pertama, sikap nasabah yang kurang responsif terhadap informasi yang disampaikan, jarak nasabah yang berminat untuk melakukan pembiayaan namun terlalu jauh dari lokasi bank. Ketiga, adanya margin yang tidak sesuai dengan harapan nasabah. Keempat, kesulitan nasabah dalam melengkapi data yang dibutuhkan sebelum pembiayaan. Kelima, sering terjadi ketidaktelitian dalam analisis, terutama pada aspek karakter nasabah.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti dapat memberikan saran kepada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yaitu:

1. Bagi *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek lebih ditekankan lagi dalam melakukan pengawasan dan pembinaan untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah.
2. Pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek kegiatan pembiayaan sangatlah dibutuhkan oleh masyarakat untuk meningkatkan kegiatan usahanya, maka dari itu seorang *Account Officer* dalam memberikan pembiayaan kepada nasabaah hendaknya penilaian pembiayaan dengan 5C dilakukan sebaik mungkin pada setiap pembiayaan agar tidak terjadinya pembiayaan bermasalah dikemudian hari dan juga lebih di optimalkan lagi analisis 5C dalam menganalisisnya.

DAFTAR PUSTAKA

Abdul Aziiz Ahmad Fauzi, Dedah Jubaedah, Yulia Fithriany Rahmah. "3 1,2,3." *EL-ECOSY: JURNAL EKONOMI DAN KEUANGAN ISLAM Vol. 04, No. 01 Januari 2024, Hlm. 34-51* 04, no. 01 (2024): 243–55.

Adiwarman A. Karim. *Bank Islam: Analisis Fiqih Muamalah Ed. 5 Cet 10*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2014.

Binti Nur Asiyah. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia, 2015.

Djamil, Faturrahman. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013.

Fitria, Fadhilah, Sandra Dewi. "Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Musyarakah Di PT . BPRS Haji Miskin Pandai Sikek" no. 4 (2024).

Haekal, Fikri. "Analisis Hukum Terhadap Pembiayaan Bermasalah Dalam Perjanjian Leasing," 2022.

Ilyas, Rahmat. "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari' ah" 9, no. 1 (2015): 183–204.

Indonesia, Ikatan Bankir. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015.

Ismail. *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana, 2010.

Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2011.

Jopie, Jusuf. *Panduan Dasar Untuk Account Officer*. Yogyakarta: Akademik Manajemen Perusahaan YKPN, 1997.

Jusuf, Jopie. *Panduan Dasar Untuk Account Officer Edisi 3*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2004.

Kasmir. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.

Kenedy, Olivia Agatha, Jessy Safitri Sitorus. "Jurnal Ekonomi , Bisnis" 3, no. 1 (2024): 245–55.

Madjid, Sitti Saleha. "Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah." *J-HES Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* Volume 2, (2018): 104.

Mardani. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2015.

Meliani, Isna, and Arif Ismunandar. "Analisis Strategi Account Officer Pada Pembiayaan Bermasalah BMT EL Hidayah Lampung Timur." *Al Wathan : Jurnal Studi Keislaman* 3, no. 02 (2022): 54–55.

Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2014.

Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005.

Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktis*. Jakarta: Gema Insani, 2001.

Muljono, Pudjo. *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersiil*. Yogyakarta: BPFE, Edisi keempat, 2001.

Puspitasari, R.A, A.D. "Analisis Sistem Informasi Akademik (Sisfo) Dan Jaringan Di Universitas Bina Darma," 2020, 1–23.

Rivai, Veithzal. *Islamic Financial Management: Teori, Konsep Dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi Dan Mahasiswa*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.

Rizkyah, Putri, Sofian Muhlisin, and Suyud Arif. "Peran Dan Strategi Account

Officer Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Bermasalah Pada PT. BPRS Rif'atul Ummah Bogor." *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 4, no. 2 (2022): 395–409. https://doi.org/10.47467/elmal.v4i2.1536.

Rizkyah, Putri, Sofian Muhlisin, and Suyud Arif. "Peran Dan Strategi Account Officer Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Bermasalah Pada PT . BPRS Rif ' Atul Ummah Bogor" 4, no. 2 (2023): 395–409.

Saleha, Idayatus, Endah Tri Wisudaningsih, and Maula Nasrifah. "Optimalisasi Peran Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Di BMT Maslahah." *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis* 5 (2023): 440–46. https://doi.org/10.37034/infeb.v5i2.244.

Shomad, Trisandi P. Usanti dan Abd. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara, 2013.

Sugiyono. *Metode Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif R&D*. Bandung: Alfabeta CV, Cetakan 18, 2013.

Suhardjono. *Manajemen Perbankan Teori Dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE Anggota IKAPI, 2011.

Suhardjono. *Manajemen Prekreditan Usaha Kecil Dan Menengah*. Yogyakarta: UPP YKPN, 2003.

Turmudi, Muhamad. "Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Perbankan Syariah." *Li Falah: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* 1, no. 1 (2016): 95. https://doi.org/10.31332/lifalah.v1i1.477.

Umam, Khotibul. *Perbankan Syariah Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016.

Veithzal Rivai. *Islamic Financial Management: Teori, Konsep Dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi Dan*

Mahasiswa. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.

Veithzal Rivai, Ariviyan Arivin. *Islamc Banking, Sebuah Teori, Konsep Dan Aplikasi,*. (Jakart: Bumi Aksara, 2010), n.d.

Veithzal, Rivai H. *Credit Management Handbook (Teori, Konsep, Prosedur, Dan Aplikasi Serta Panduan Praktis Bankir, Mahasiswa, Dan Nasabah)*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2007.

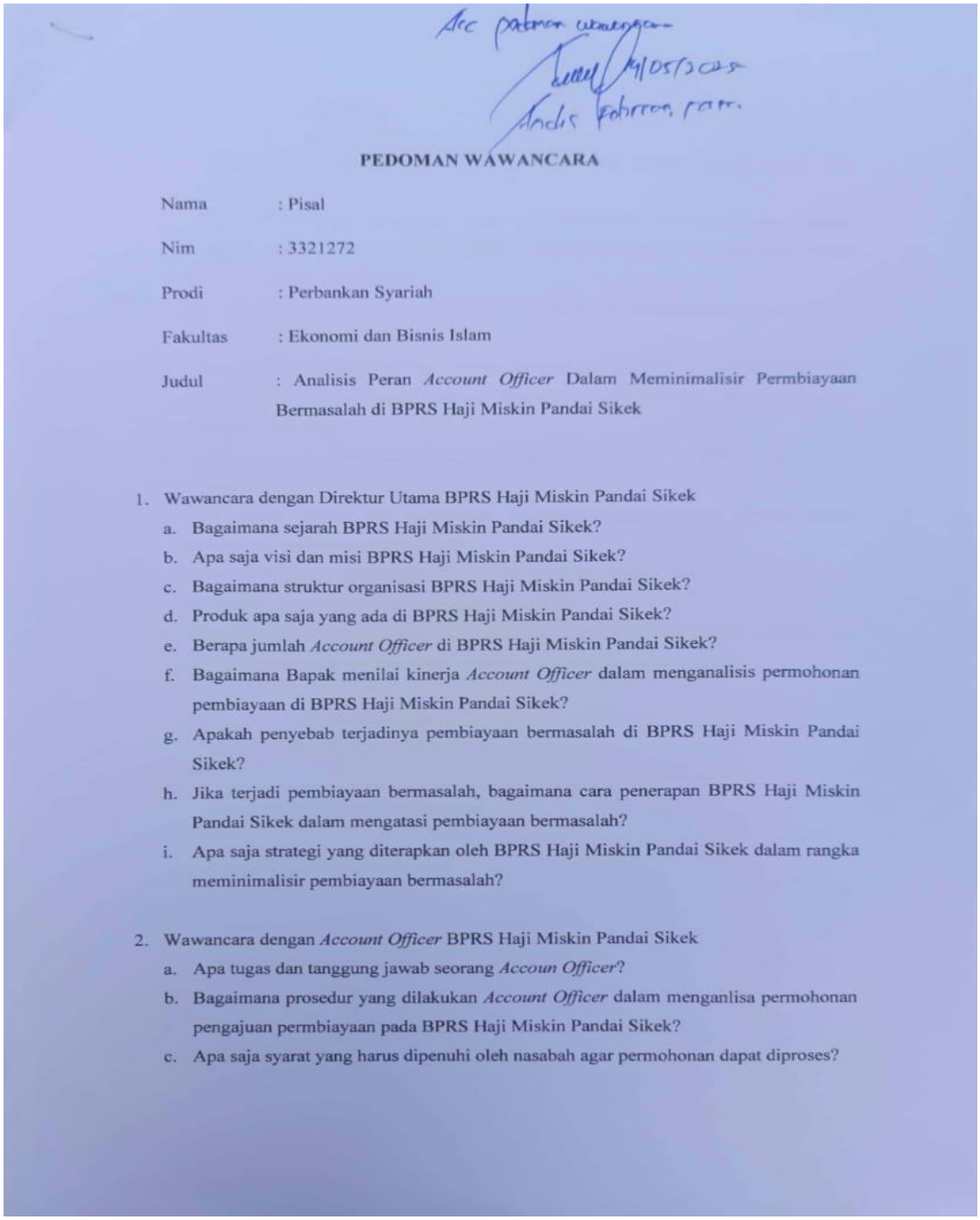
Wandira, A, A Mutia, and M Subhan. "Analisis Peran Dan Kinerja Account Officer Di Bidang Pembiayaan Pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP. Jambi Gatot Subroto." *SANTRI: Jurnal Ekonomi Dan ...* 1, no. 6 (2023).

Wangsawidjaja, A. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012.

Yulius Slamet. *Pendekatan Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu, Cet. Pertama, 2019.

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara



Acc pedoman wawancara
Tanda tangan 19/05/2025
Andis Pebrian, S.E.I.

PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Pisal

Nim : 3321272

Prodi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : Analisis Peran *Account Officer* Dalam Meminimalisir Permbiayaan Bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

1. Wawancara dengan Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek
   a. Bagaimana sejarah BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?
   b. Apa saja visi dan misi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?
   c. Bagaimana struktur organisasi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?
   d. Produk apa saja yang ada di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?
   e. Berapa jumlah *Account Officer* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?
   f. Bagaimana Bapak menilai kinerja *Account Officer* dalam menganalisis permohonan pembiayaan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?
   g. Apakah penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?
   h. Jika terjadi pembiayaan bermasalah, bagaimana cara penerapan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam mengatasi pembiayaan bermasalah?
   i. Apa saja strategi yang diterapkan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam rangka meminimalisir pembiayaan bermasalah?

2. Wawancara dengan *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek
   a. Apa tugas dan tanggung jawab seorang *Accoun Officer*?
   b. Bagaimana prosedur yang dilakukan *Account Officer* dalam menganlisa permohonan pengajuan permbiayaan pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?
   c. Apa saja syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah agar permohonan dapat diproses?

d. Bagaimana jika salah satu dokumen nasabah tidak lengap, apakah masih bisa diproses?
e. Sebelum memberikan pinjaman, pasti bapak/ibuk akan melakukan tahap analisa terhadap nasabah tersebut terlebih dahulu. Apakah Bapak/Ibuk menggunakan Prinsip 5C dalam tahapa analisanya?
f. Jika Bapak/Ibuk menggunakan prinsip 5C bagaimana pelaksanaannya pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek ini?
g. Apa saja hambatan yang sering dihadapi *Account Officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan oleh nasabah? Bagaimana cara *Account Officer* mengatasi hambatan tersebut?
h. Apakah saja penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?
i. Jika terjadi pembiayaan bermasalah, bagaimana cara *Account Officer* dalam mengatasi pembiayaan bermasalah?
j. Apa saja strategi yang dilakukan *Account Officer* untuk mencegah pembiayaan bermasalah pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek?
k. Bagaimana bentuk pengawasan dan pembinaan *Account Officer* kepada nasabah yang melakukan pembiayaan agar tidak terjadinya pembiayaan bermasalah?

Lampiran 2 : SK Pembimbing

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
Nomor: 411.15/Un.26.3/HK.00.5/10/2024

Tentang

Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Membaca : Lembaran Pengajuan Judul Proposal Skripsi dan Penetapan Pembimbing oleh Ketua Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi an **Pisal** NIM. **3321272** tanggal 31 Oktober 2024;

Menimbang :
a. bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan Skripsi mahasiswa UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. bahwa nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing.

Mengingat :
1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 47, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 4286);
2 Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5336);
3 Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 16, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5500);
4 Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2019 tentang Pendidikan Tinggi Keagamaan, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 120, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 6263);
5 Peraturan Presiden RI No. 85 Tahun 2022 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi menjadi Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 135);.
6 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 76 Tahun 2022 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik IndonesiaTahun 2022 Nomor 1233);
7 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 83 Tahun 2022 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 1288);

MEMUTUSKAN

Menetapkan :
Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **"Analisis Peran Account Officer Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Di UFK Syariah Tujuah Sarumpun"**

Kedua : Menunjuk saudara:

Nama	:	**Andis Febrian, SEI, MM**
NIP	:	198902032019031004
Pangkat/Gol.Ruang	:	Penata Muda Tk. I/III/b/Asisten Ahli
Bidang Keahlian Pokok	:	Manajemen Keuangan Islam
Memberi Mata Kuliah	:	Manajemen Keuangan Syariah
Untuk Tugas	:	Pembimbing

Ketiga : Masa penulisan skripsi minimal selama 4 (empat) bulan sejak SK Pembimbing dikeluarkan.

Keempat : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : 31 Oktober 2024

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN BUKITTINGGI

ADIL ALFIN

Tembusan :
1. Pembimbing;
2. Mahasiswa yang bersangkutan

Lampiran 3 : Surat Izin Penelitian

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih
Kabupaten Agam - Sumatera Barat - Telpon / Fax : (0752) 22875
Website : https://febi.uinbukittinggi.ac.id | Email : febi@uinbukittinggi.ac.id

Nomor : B-0637/Un.26.3/PP.07/03/2025 24 Maret 2025
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth. Pimpinan PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek
Kec. X Koto Kab. Tanah Datar

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan melakukan penelitian kepada mahasiswa dibawah ini:

Nama	: **Pisal**
NIM	: 3321272
Semester	: VIII (Delapan)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi	: Perbankan Syariah S1
Judul Skripsi	: **"Analisis Peran Account Officer Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Di BPRS Haji Miskin Pandai sikek"**
Lokasi Penelitian	: PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek Kec. X Koto Kab. Tanah Datar
Waktu	: 24 Maret s.d 24 April 2025

Demikian disampaikan, atas bantuannya diaturkan terima kasih.

Wassalam
Dekan

Dr. H. Aidil Alfin, M.Ag
NIP. 197205201999031007

DOKUMENTASI



Wawancara dengan Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek



Wawancara dengan *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek



Wawancara dengan *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama	: Pisal
Nim	: 3321272
Tempat/Tanggal Lahir	: Langgai/02 Agustus 2002
Agama	: Islam
Email	: Pisalsyaputra0208@gmail.com
Alamat	: Langgai, Nagari GAMUS (Gantiang Mudiak Utara Surantih), Kec.Sutera, Kab.Pesisir Selatan
Orang Tua	
Ayah	: Sigap
Ibu	: Helmi Yanti
Alamat	: Langgai, Nagari GAMUS (Gantiang Mudiak Utara Surantih), Kec.Sutera, Kab.Pesisir Selatan

Pendidikan :

1. Sekolah Dasar (SD) Negeri 37 Langgai Tahun 2009-2015
2. Sekolah Menengah Pertama (SMP) Negeri 6 Sutera Tahun 2015-2018
3. Madrasah Aliyah Negeri (MAN) Negeri 2 Pesisir Selatan Tahun 2018-2021
4. UIN Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Perbankan Syariah Tahun 2021-2025