ANALISIS PERANAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM MENEKAN PEMBIAYAAN PEDULI USAHA MIKRO (PPUM) BERMASALAH

PADA BANK NAGARI SYARIAH PADANG PANJANG

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar

Strata Satu Prodi Perbankan Syariah

MELISA

NIM : 3315.055

PROGRAM STUDI SI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI

TAHUN AKADEMIK 1440H/2019 M

PERSETUJUAN SKRIPSI

Pembimbing penulisan skripsi ini atas nama **Melisa, NIM 3315.055** dengan judul **"Analisis Peranan *Account Officer* alam Menekan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Bermasalah pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang"** memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang *Munaqasah.*

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, 23 April 2019

Pembimbing I	Pembimbing II
Ali Rahman, SH, MH	Sandra Dewi, SE, MM
197112261999031002	197307172014112002

SURAT PERNYATAAN ORIGINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Melisa

Tempat/Tanggal Lahir : Singgalang / 30 Oktober 1997

Jurusan : SI Perbankan Syariah

Judul Skipsi : Analisis Peranan *Account Officer* dalam Menekan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Bermasalah pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang.

Menyatakan dengan ini sesungguhnya bahwa karya ilmiah (Skipsi) saya dengan judul di atas adalah benar asli karya penulis. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa Skripsi ini bukan karya sendiri, maka penulis bersedia diproses sesuai hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis dicopot hingga batas waktu yang tidak ditentukan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi , 23 April 2019

Yang menyatakan



Melisa

3315.055

KATA PENGANTAR



Segala puji bagi Allah SWT atas segala berkah, nikmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul **"ANALISIS PERANAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM MENEKAN PEMBIAYAAN PEDULI USAHA MIKRO (PPUM) BERMASALAH PADA BANK NAGARI SYARIAH PADANG PANJANG"** ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya.

Shalawat dan salam semoga senantiasa terlimpahkan kepada junjungan alam yaitunya Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa umat manusia dari zaman kebodohan sampai zaman yang berilmu pengetahuan.

Skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, maka pada penulisan kata pengantar ini penulis mengucapkan terimakasih yang tidak terhingga kepada **Ayahanda Nurkamal** dan **Ibunda Deliwati**, beserta adik tercinta **Rani Safitri** dan keluarga besar yang turut memberikan dukungan dan doa, sehingga penulis termotivasi untuk menyelesaikan Skripsi ini.

Ucapan terimakasih juga penulis sampaikan kepada :

1. Rektor IAIN Bukittinggi **Ibu Dr. Ridha Ahida, M.Hum**.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi **Bapak Harfandi, SE, M.Si**.
3. Ketua Jurusan SI Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi **Ibu Sandra Dewi, SE, MM**.
4. Pembimbing penulis **Bapak Ali Rahman, SH, MH** dan **Ibunda Sandra Dewi, SE, MM**, yang telah meluangkan waktu, fikiran, dorongan dan

saran-saran kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini.

5. Pembimbing Akademik penulis **Bapak Dr. Asyari, S.Ag, M.Si** yang telah memberikan dorongan dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan studi di IAIN Bukittinggi.
6. Bapak dan Ibu Dosen serta Karyawan IAIN Bukittinggi yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan selama menumpuh pendidikan di IAIN Bukittinggi.
7. Pemimpin beserta seluruh karyawan PT. Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
8.

Demikian ucapan terima kasih dan penghargaan yang dapat penulis sampaikan kepada Bapak/Ibu,rekan-rekan dan terhadap sesama pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini. penulis berdo'a semoga balasan atau jasa yang baik yang mereka berikan dapat bernilai di sisi Allah SWT.

Penulis mengakui masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penulisan Skripsi ini. untuk itu dengan segala kerendahan hati, penulis mengharapkan perbaikan-perbaikan baik berupa saran ataupun kritik yang membangun untuk kesempurnaan Skripsi ini kedepannya.

Akhir kata, penulis berharap Skripsi ini bermanfaat bagi pembaca unuk membuka wawasan berfikir dan dapat menambah ilmu pengetahuan terutama bagi penulis sendiri.

Bukittinggi, 23 April 2019

Melisa
3315.055

DAFTAR ISI

Halama Pernyataan Orisinalitas

Halaman Persetujuan Pembimbing

Halaman Pengesahan

Kata Pengantar

Daftar Isi

Abstrak

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang…….....1
B. Identifikasi Masalah ……...6
C. Batasan Masalah…….....7
D. Rumusan Masalah…….....7
E. Tujuan Penelitian.....7
F. Manfaat Penelitian…….....8
G. Penjelasan judul…….....9
H. Kajian Terdahulu…….....11
I. Sistematika Penulisan.. ……..13

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pengertian Bank…….....14
B. Account Officer……...15
C. Pembiayaan …….....26
D. Pembiayaan PPUM……....36
E. Pembiayaan Bermasalah……40
F. Teknik Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah……..43

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian…….....47
B. Lokasi dan Waktu Penelitian……..47
C. Sumber Data…….....48
D. Teknik Pengumpulan Data……48
E. Teknik Analisa Data……...50

BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Nagari……..52
B. Tugas dari Pemimpin dan Karyawan Bank Nagari……...58
C. Produk-Produk dan Jasa Bank Nagari……...69
D. Analisis Peranan Account Officer dalam Menekan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Bermasalah pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang……..…….....74

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan…….....103
B. Saran …….....104

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

ABSTRAK

Skripsi ini disusun oleh **MELISA, NIM.3315055** dengan judul : "**ANALISIS PERANAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM MENEKAN PEMBIAYAAN PEDULI USAHA MIKRO (PPUM) BERMASALAH PADA BANK NAGARI SYARIAH PADANG PANJANG".** Maksud dari judul ini adalah bagaimana tindakan yang diambil oleh *Account Officer* dalam mengatasi Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang.

Latar belakang penulis melakukan penelitian ini adalah dalam prakteknya yang ada dilapangan, jika telah terjadi pembiayaan bermasalah atau kredit macet dan pihak bank telah memberikan SP I sampai SP III kepada nasabah, maka nasabah jarang atau enggan untuk membayarkan dan melunasi pembiayaannya. Mereka lebih banyak berhelah dan beranggapan bahwa pembiayaan tersebut akan di cover oleh lembaga penjamin.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*) dan penelitian lapangan (*field research*), dimana yang menjadi objek penelitian adalah *Account Officer* Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang, sedangkan teknik pengumpulan data adalah dengan obsevasi, wawancara dan dokumentasi. Data yang dikumpulkan diolah dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif.

Berdasarkan analisa data, maka dapat disimpulkan bahwa peranan *Account Officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah diantaranya berhati-hati memberikan pembiayaan, melakukan *monitoring* pembiyaan, menghubungi nasabah yang bersangkutan bahwa angsurannya telah jatuh tempo, mencari nasabah kerumah atau ketempat usahanya dan menjemput angsuran nasabah PPUM, memberikan SP 1 hingga SP 3 dan melakukan restrukturisasi. Hal ini terbukti bahwa persentase jumlah pembiayaan bermasalah tidak lebih dari 1 % setiap tahunnya. Dengan demikian, *Account Officer* dituntut untuk selalu bersikap professional dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah.

Keyword : *Account Officer*, Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM), Pembiayaan Bermasalah.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank Syariah merupakan lembaga intermediasi keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang kekurangan dana dalam bentuk pembiayaan[1].

Dalam menjalankan aktifitasnya bank Syariah menggunakan produk pembiayaan. Pembiayaan dalam UU No 21 Tahun 2008 merupakan penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah dan musyarakah*, transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah munttahiyabittamlik*,transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah, salam, istishna,* transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *qardh,* dan transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank Syariah dan/unit usaha Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah

[1] Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa,* (Jakarta : Azkia Publisher, 2009), hal. 3.

jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah,*tanpa imbalan, atau dengan bagi hasil.[2]

Perekonomian jahiliyah telah menimbulkan berbagai masalah dan kesulitan sehingga tidak mengherankan apabila manusia primitif ketika itu mulai mencari-cari cara yang lebih mudah dalam melaksanakan tukar menukar barang, misalnya dengan menggunakan barang-barang berharga yang banyak disukai masyarakat luas. Akan tetapi, untuk membawanya kesana kesini sangat berbahaya. Hanya dengan perlindungan yang kuat orang-orang yang berani melakukan perjalanan, baik darat maupun laut. Risiko dalam perjalanan terlalu besar sehingga pembiayaan dalam bentuk yang sangat terbatas mulai dikenal sebagai pengurang risiko apabila harus membawa uang secara fisik dan dalam jumlah yang besar.[3]

Sejalan dengan perkembangan dalam perniagaan dan penggunaan pembiayaan sebagai salah satu media transaksi, terlihat pula perkembangan yang sama pesatnya di dalam bisnis lembaga pembiayaan. Lambat laun diantara pedagang ada yang mulai mengkhususkan diri berniaga dengan prinsip Islami untuk melayani keperluan modal. Ekspansi yang cepat di bidang industri, perdagangan, jasa, dan kegiatan ekonomi lainnya telah mempercepat tumbuh dan lahirnya berbagai jenis lembaga pembiayaan.

---

[2] Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah,* (Jakarta : Rajawali Pers, 2015), hal. 40-41.

[3] Prof. Dr. H. Veithzal Rivai, M.B.A dan Andria Permata Veithzal Rivai, B.Acct., M.B.A, *Islamic Financial Management "Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah,Praktisi, dan Mahasiswa",* (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2007), hal. 1.

Bank Nagari Syariah Padang Panjang adalah salah satu unit usaha syariah yang memiliki produk pembiayaan untuk membantu usaha mikro, kecil dan menengah serta koperasi atau lebih dikenal dengan (PPUM). Dengan demikian, mereka dapat mengembangkan usahanya pada sector riil dan juga dapat meningkatkan kesejahteraan.

Pelaku usaha yang menjadi sasaran pemberian pembiayaan peduli usaha mikro adalah usaha perorangan dan badan usaha yang memenuhi criteria pembiayaan, seperti memiliki usaha yang layak, dan termasuk usaha yang layak namun belum bankable.

Sebagaimana sebagian besar wilayah Indonesia, khususnya Sumatera Barat merupakan daerah yang potensial untuk melakukan penyaluran pembiayaan kepada usaha mikro, kecil, menengah dan juga koperasi atau lebih dikenal dengan pembiayaan peduli usaha mikro yang langsung memberikan pembiayaan produktif kepada UKM untuk mengembangkan usahanya. Hal ini diharapkan agar dapat mengurangi pengangguran, mengentas kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan.

Dalam menyalurkan PPUM bank Nagari Syariah Padang Panjang mengalami kendala berupa terjadinya pembiayaan bermasalah. Dalam konteks ini, bank Nagari Syariah Padang Panjang menggolongkan kategori sandi 2, 3 dan 4 kepada kategori pembiayaan bermasalah. Sedangkan kepada sandi 5 atau lebih dikenal dengan kredit macet bank Nagari Syariah Padang Panjang tidak lagi menggolongkannya kepada pembiayaan bermasalah.

Tabel 1.1

Data Nasabah Pembiayaan PPUM Periode 2015-2017

Pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang

Tahun	Murabahah Modal Kerja						Murabahah Investasi					
	Jumlah Nasabah Aktif	Total Pembiayaan (Rupiah)	Jumlah Nasabah Bermasalah			Total Pembiayaan (Rupiah)	Jumlah Nasabah Aktif	Total Pembiayaan (Rupiah)	Jumlah Nasabah Bermasalah			Total Pembiayaan (Rupiah)
			DPK	KL	D				DPK	KL	D	
2015	5	147	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2016	65	1.256	3	-	-	83	14	321	-	-	-	-
2017	95	1.838	6	-	2	86	28	648	2	-	-	106
2018	140	2.520	6	2	2	97	33	700	2	-	-	87

Sumber : PT. BPD Cabang Pembantu Syariah Padang Padang

Catatan :

DPK : Dalam Perhatian Khusus D : Diragukan

KL : Kurang Lancar

Dari data diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) ini baru ada sejak tahun 2015. Dengan demikian pada tahun 2015 tersebut jumlah nasabah yang memilih poduk pembiayaan ini adalah 5 nasabah murabahah modal kerja dengan total pembiayaan 147 Juta Rupiah. Hal ini sangat dimaklumi karena PPUM pada kala itu baru di kembangkan oleh pihak bank. Sedangkan pada tahun 2016, PPUM mulai diminati oleh kalangan UKM untuk pengembangan usahanya. Sehingga, jumlah nasabah PPUM pada tahun 2016 meningkat menjadi 65 orang nasabah modal kerja dengan total pembiayaan 1.256 Milliar Rupiah dan pada murabahah investasi jumlah nasabah yang menggunakan PPUM adalah 14 orang nasabah dengan total pembiayaan 321 Juta Rupiah. Pada tahun 2017 terjadi peningkatan yang signifikan dibanding tahun sebelumnya yaitu mencapai 95 orang nasabah murabahah modal kerja dengan total pembiayaan mencapai 1.838 Milliar Rupiah dan juga pada murabahah investasi jumlah nasabah mencapai 28 orang nasabah dengan total pembiayaan mencapai 648 Juta Rupiah. Sedangkan pada tahun 2018, jumlah nasabah murabahah modal kerja adalah sebanyak 140 orang, dengan total pembiayaan sebanyak 2. 520 Milliar Rupiah dan juga pada murabahah investasi jumlah nasabah aktif adalah sebanyak 33 orang nasabah dengan total pembiayaan sebesar 700 Juta Rupiah. Namun, diantara nasabah yang mengajukan pembiayaan ada beberapa nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah. Diantaranya kategori dalam perhatian khusus, kurang lancar dan diragukan. Walaupun

jumlah nasabah yang bermasalah ini tidak terlalu banyak, tetapi hal juga membutuhkan perhatian khusus dari staff analisis pembiayaan (*account officer*) pada pembiayaan PPUM.

Dalam prakteknya yang ada dilapangan, salah satu penyebab pembiayaan bermasalah adalah kelalaian dari nasabah itu sendiri. Jika telah terjadi pembiayaan bermasalah atau kredit macet dan pihak bank telah memberikan SP I sampai SP III kepada nasabah, maka nasabah jarang atau enggan untuk membayarkan dan melunasi pembiayaannya. Mereka lebih banyak berhelah dan beranggapan bahwa pembiayaan tersebut akan di cover oleh lembaga penjamin.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"Analisis Peranan Account Officer dalam Menekan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Bermasalah pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang".**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang maka identifikasi dalam masalah ini adalah sebagai berikut :

1. Setiap lembaga keuangan baik lembaga keuangan bank atau lembaga keuangan non bank selalu menghadapi pembiayaan bermasalah dari kegiatan pembiayan yang dilakukannya.
2. Dengan demikian diharapkan kepada *account officer* dapat meminimalisir atau menekan jumlah pembiayaan bermasalah serta

dapat meminimalisir resiko yang muncul akibat pembiayaan bermasalah.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi permasalahan, maka penulis membatasi penelitian ini agar lebih terarah yaitu "Peranan *Account Officer* dalam menekan pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) bermasalah pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang".

D. Rumusan Masalah

Dengan batasan masalah, maka data dirumuskan permasalahan yaitu, "Bagaimana peranan *account officer* dalam menekan pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) bermasalah pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang ?".

E. Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannnya penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan *account officer* dalam menekan pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) bermasalah pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang.

F. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Secara Teoritis
   a. Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan dan memperkaya pemahaman ilmiah.
   b. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan acuan untuk penelitian selanjutnya.
   c. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran dan pengetahuan pada masyarakat mengenai pembiayaan pada perbankan syariah.
   d. Penelitian ini juga diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan, khususnya tentang peranan *account officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah.
2. Secara Praktis
   a. Bagi peneliti selanjutnya

      Penelitian ini dapat dijadikan sebagai gambaran atau acuan untuk peneliti selanjutnya. Adapun topic atau dengan ruang lingkup yang berbeda.

b. Bagi pembaca

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan dan bahan pertimbangan bagi perguruan tinggi untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas fakultas terkait.

c. Bagi akademik

Penelitian ini dapat dijadikan panduan untuk mengetahui peranan *account officer* dalam menekan pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) bermasalah.

d. Bagi Bank

Dapat dijadikan referensi untuk meninjau kinerja *Account Officer* dalam melakukan analisis pembiayaan. Dan dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk mengambil kebijakan dan evaluasi atas pembiayaan yang diberikan oleh pihak Bank Nagari Syariah Padang Panjang.

G. Penjelasan Judul

Adapun judul dari penelitian ini adalah Analisis peranan *account officer* dalam menekan pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) bermasalah pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang. Sebelum melakukan penelitian ini kearah yang lebih jauh, penulis akan menguraikan beberapa kata dalam judul penelitian ini agar tidak terjadi kesalahpahaman pembaca dalam memahami maksud dan sasaran penelitian ini nantinya.

Analisis	:	Penguraian suatu pokok atas berbagai bagian dan menelaah bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.
Peranan	:	Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, peranan adalah sesuatu yang menjadi bagian atau memegang pimpinan terutama dalam terjadinya suatu hal atau peristiwa.
Account officer	:	Merupakan *point of contact* antara bank dan pihak *customer*, yang harus memelihara hubungan dengan *customer*, dan wajib memonitor seluruh kegiatan *customer* secara terus menerus.[4]
PPUM	:	Pembiayaan yang diberikan dalam rangka Pemberdayaan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi, penciptaan lapangan kerja dan penanggulangan kemiskinan untuk mendukung program pemerintah.[5]

[4] *Ibid* , hal. 353.
[5] Peraturan pelaksanaan PPUM ditetapkan melalui surat keputusan Direksi Nomor SK/012/DIR/04-2017 tgl 03 April 2017.

Pembiayaan

bermasalah : Pembiayaan yang di dalam pelaksanaannya belum mencapai atau memenuhi target yang diinginkan oleh bank. Pembiayaan yang mengalami kesulitan dalam penyelesaian.

Jadi, dari beberapa penjelasan judul dapat disimpulkan bahwa maksud dari penelitian ini adalah "Tindakan *Account Officer* dalam mengatasi Pembiayaan Peduli Usaha Mikro Bermasalah Pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang".

H. Kajian Terdahulu

Penetian sebelumnya terkait tentang Pembiayaan bermasalah ini pernah diteliti sebelumnya oleh **Nuryanti (3209.044)** dengan judul "**Strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada PT BPRS Ampek Angkek Canduang**". Dengan kesimpulan yaitu, monitoring dan sekaligus menagih, memberikan surat peringatan atau teguran 1-3 dan Penarikan jaminan.[6]

Juviani Sava (3212.124) dengan judul "**Analisis penyelesaian pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Syariah Batusangkar**". Dengan hasil penitian yaitu, melakukan pendekatan kepada nasabah untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada nasabah serta memberikan alternative solusinya,

[6] Nuryanti, 2013, Skripsi Jurusan Ekonomi Islam, (IAIN Bukittinggi), Tidak diterbitkan.

penagihan secara intensif. Hal ini dilakukan penagihan secara mengirim surat peringatan/teguran kepada nasabah dan melakukan penagihan secara langsung dan restrukturisasi.[7]

Pipit Rizki Ananda (2823133125) dengan judul **"Peran *Account Officer* dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah yang terjadi di BMT Peta Trenggalek"**. Dengan hasil penelitian yaitu, peran *Account Officer* dalam menganalisis permohonan pembiayaan adalah dengan melakukan analisis 5C, pengawasan dilakukan untuk pengamanan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah, dengan cara memantau rekening koran nasabah dan sering melakukan kunjungan ke rumah nasabah. Dan strategi *Accout Officer* untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah yaitu melakukan *rescheduling*, memberikan somasi ketika nasabah sudah 3 bulan tidak membayar angsuran, somasi akan diberikan sampai 3 bulan selanjutnya dan penarikan jaminan sbagaimana telah tercantum pada akad yaitu di pasal 7.[8]

Perbedaan Penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian sebelumnya mengkaji pembiayaan bermasalah secara keseluruhan. Peneliti sebelumnya tidak mengkhususkan pembiayaan mana yang akan dibahasnya. Sedangkan pada penelitian ini, peneliti mengkhususkan pembahasan mengenai pembiayaan modal kerja peduli usaha mikro (PPUM) bermasalah.

---

[7] Juviani Sava, 2016, Skripsi Jurusan Ekonomi Islam, (IAIN Bukittinggi), Tidak diterbitkan.
Pipit Rizki Ananda, 2017, Skripsi Jurusan Perbankan Syariah (IAIN Tulungagung), 22 November 2017.

I. Sistematika Penulisan

Bab I : Pendahuluan

Berisikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penjelasan judul, kajian terdahulu, dan sistematika pembahasan.

Bab II : Landasan Teori

Berisikan tentang Bank, *Account Officer,* peranan *Account Officer,* pembiayaan, Pembiayaan peduli usaha mikro, pembiayaan bermasalah dan teknik penyelesaiannya.

Bab III : Metodologi Penelitian

Berisikan tentang jenis penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisa data.

Bab IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan

Berisikan tentang gambaran umum Bank Nagari Syariah Padang panjang, hasil penelitian dan analisis/pembahasan.

Bab V : Penutup

Berisikan kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Bank

Secara sederhana bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dai masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikanjasa-jasa bank lainnya. Sedangkan pengertian lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak dibidang keuangan dimana kegiatannya apakah hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya.[9]

Kemudian menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpundana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Sedangkan perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.[10]

Bank Islam atau selanjutnya disebut bank syariah, adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank syariah juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan Al-Qur'an dan

[9] Dr. Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan,* (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2014), hal.3.
[10] Muhamad Sadi Is, S.HI., MH. *Konsep Hukum Perbankan Syariah*, (Malang : Setara Press, 2015), hal.36.

Hadis Nabi SAW.[11] Bank syariah atau bank Islam adalah badan usaha yang fungsinya sebagai penghimpun sebagai penghimpun dana dari masyarakat dan penyalur dana kepada masyarakat, yang system dan mekanisme kegitan usahanya berdasarkan hukum Islam sebagaimana yang diatur dalam Al-Qur'an dan Al-Hadis.

Bank Islam atau bank syariah adalah lembaga keangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 sebagaiman telah direvisi dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan, bank syariah adalah bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

B. Account Officer

1. Pengertian *Account Officer*

Account officer merupakan *point of contact* antara bank dan pihak *customer,* yang harus memelihara hubungan dengan *customer,* dan wajib memonitor seluruh kegiatan *customer* secara terus menerus. Pertimbangan pemberian fasilitas kepada *customer* harus dipandang secara menyeluruh atas kebutuhannya, baik kepeluan *cash-loan* maupun *non-cash loan* (garansi bank, negosiasi wesel ekspor, dan

[11] Herry Sutanto, S.E., M.M. dan Khaerul Umam, S.IP, M.Ag, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2013), hal.105.

lain-lain) dalam suatu periode tahunan. Disamping itu, perusahaan atau perorangan yang terkait dengan *customer.*

Di samping memberikan fasilitas kepada *customer* atau grup atau terkait *account officer* harus pula mampu melakukan *cross selling* atas produk-produk bank dalam rangka peningkatan *fee base income.* Yaitu, dengan mengefektifkan rencana pemasaran kepada *customer* sehingga hubungan dengan *customer* dapat diukur efektivitasnya dengan total margin yang diperoleh secara net atas hubungan tersebut (*profitability relationship*) yang tertuang dalam *customer profitability analysis.* Besarnya nilai margin ini secara periodic akan ditetapkan oleh kantor pusat.[12]

Account officer dituntut memiliki keahlian dan keterampilan, baik teknis maupun operasional, serta memiliki penguasaan pengetahuan yang bersifat teoritis. *Account officer* yang baik telah terbiasa dengan berbagai borang yang lazim digunakan untuk menganalisis, mengetahui cara-cara menganalisis, memiliki pengetahuan yang memadai tentang aspek ekonomi, keuangan, manajemen, hukum, dan teknis, serta memiliki wawasan yang luas mengenai prinsip-prinsip pembiayaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat An-Nisa' ayat 135.

[12] Prof. Dr. H. Veithzal Rivai, M.B.A dan Andria Permata Veithzal Rivai, B.Acct., M.B.A, *Op Cit,* hal. 353.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ كُونُواْ قَوَّٰمِينَ بِٱلۡقِسۡطِ شُهَدَآءَ لِلَّهِ وَلَوۡ عَلَىٰٓ أَنفُسِكُمۡ أَوِ ٱلۡوَٰلِدَيۡنِ وَٱلۡأَقۡرَبِينَۚ إِن يَكُنۡ غَنِيًّا أَوۡ فَقِيرٗا فَٱللَّهُ أَوۡلَىٰ بِهِمَاۖ فَلَا تَتَّبِعُواْ ٱلۡهَوَىٰٓ أَن تَعۡدِلُواْۚ وَإِن تَلۡوُۥٓاْ أَوۡ تُعۡرِضُواْ فَإِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِمَا تَعۡمَلُونَ خَبِيرٗا ١٣٥

Artinya :

Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapak dan kaum kerabatmu. Jika ia kaya ataupun miskin, maka Allah lebih tau kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. Dan jika kamu memutarbalikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, maka sesungguhnya Allah Maha Mengetahui segala apa yang kamu kerjakan.

Dari ayat ini, dapat diketahui bahwa perintah penegakan keadilan atas kesaksian karena Allah adalah dikarenakan tidak sedikit orang yang pandai memerintahkan yang makruf, tetapi ketika gilirannya untuk melaksanakan makruf yang diperintahkannya itu, dia lalai. Ayat ini memerintahkan mereka, bajkan semua orang untuk melaksanakan keadilan atas dirinya baru menjadi saksi yang mendukung atau memberatkan orang lain. Disisi lain, penegakan keadilan serta kesaksian dapat menjadi dasar untuk menampik mudharat yang dapat dijatuhkan. Bila demikian halnya, menjadi wajar penegakan keadilan disebut terlebih dahulu karena menolak kemudharatan atas diri sendiri melalui penegakan keadilan lebih diutamakan daripada menolak mudharat atas orang lain.

2. Peranan *Account Officer*

a) Pengertian Peranan

Teori peran (*Role Theory*) adalah teori yang merupakan perpaduan antara teori, orientasi, maupun disiplin ilmu. Selain dari psikologi, teori peran berawal dari sosiologi dan antropologi. Dalam ketiga ilmu tersebut, istilah "peran" diambil dari duna teater. Dalam teater, seorng actor harus bermain sebagai tokoh tertentu dan dalam posisinya sebagai tokoh itu ia diharapkan untuk berperilaku secara tertentu. Posisi actor dalam teater (sandiwara) itu kemudian dianalogikan dengan posisi seseorang dalam masyarakat. Sebagaimana halnya dalam teater, posisi orang dalam masyarakat sama dengan posisi actor dalam teater, yaitu bahwa perilaku yang diharapkan daripadanya tidak berdiri sendiri, melainkan selalu berada dalam kaitan dengan adanya orang-orang lain yang berhubungan dengan actor tersebut. Dari sudut pandang inilah disusun teori-teori peran. Selain itu, peranan atau Role juga memiliki beberapa bagian, yaitu :

1. Peranan nyata (*Anacted Role*)

   Adalah suatu cara yang betul-betul dijalankan seseorang dalam menjalankan suatu peranan.

2. Peranan yang dianjurkan (*Prescribed Role*)

   Adalah cara yang diharapkan masyarakat dari kita dalam menjalankan peranan tertentu.

3. Konflik Peranan (*Role Conflick*)

   Adalah suatu kondisi yang dialami seseorang yang menduduki suatu status atau lebih yang menuntut harapan dan tujuan peranan yang saling bertentangan satu sama lain.

4. Kesenjangan Peranan (*Role Distance*)

   Adalah pelaksanaan peranan secara emosional.

5. Kegagalan Peran (*Role Failure*)

   Adalah kegagalan seseorang dalam menjalankan peranan tertentu.

6. Model Peranan (*Role Model*)

   Adalah seseorang yang tingkah lakunya di contoh, ditiru dan diikuti.

7. Rangkaian atau lingkup peranan (*Role Set*)

   Adalah hubungan seseorangdengan individu lainnya pada saat dia sedang menjalankan perannya.

8. Ketegangan Peranan (*Role Strain*)

   Adalah kondisi yang timbul bila seseorang mengalami kesulitan dalam memenuhi harapan atau tujuan peranan yang dijalankan dikarenakan adanya ketidakserasian yang bertentangan satu sama lain.

Peranan menurut Soejono Soekanto adalah aspek dinamis kedudukan (status). Apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka ia menjalankan suatu peranan.

Linton adalah seorang antropolog, telah mengembangkan teori peran. Teori peran menggambarkan interaksi social dalam terminology actor-aktor yang bermain sesuai dengan apa yang diterapkan oleh budaya. Sesuai dengan teori ini, harapan-harapan peran merupakan pemahaman bersama yang menuntun individu untuk berperilaku dalam kehidupan sehari-hari. Menurut teori ini, seseorang yang mempunyai peran tertentu misalnya sebagai dokter, mahasiswa, orang tua, wanita, dan lain sebagainya, diharapkan agar seseorang tadi berperilaku sesuai dengan peran tersebut.

Kemudian, sosiolog yang bernama Elder dalam Mustofa membantu memperluas penggunaan teori peran dengan menggunakan pendekatan yang dinamakan "*lifecourse*" yang artinya bahwa setiap masyarakat mempunyai harapan kepada setiap anggotanya untuk mempunyai perilaku tertentu sesuai dengan kategori-kategori usia yang berlaku dalam masyarakat tersebut.

Selain itu, Kahn et al, juga mengenalkan teori peran pada literature perilaku organisasi. Mereka menyatakan bahwa sebuah lingkungan organisasi dapat mempengaruhi harapan setiap individu

mengenai perilaku peran mereka. Harapan tersebut meliputi norma-norma atau tekanan untuk bertindak dalam cara tertentu. Individu akan menerima pesan tersebut, menginterpretasikannya, dan merespon dalam berbagai cara. Masalah akan muncul ketika pesan yang dikirim tersebut tidak jelas, tidak secara langsung, tidak diinterpretasikan dengan mudah, dan tidak sesuai dengan daya tangkap si penerima pesan. Akibatnya, pesan tersebut dinilai ambigu ata mengandung unsure konflik. Ketika hal itu terjadi, individu akan merespon pesan tersebut dalam cara yang tidak diharapkan oleh si pengirim pesan.

Teori peran juga menyatakan bahwa ketika perilaku yang diharapkan oleh individu tidak konsisten, maka mereka dapat mengalami stress, depresi, merasa tidak puas, dan kinerja mereka akan kurang efektif daripada jika pada harapan tersebut tidak mengandung konflik. Jadi, dapat dikatakan bahwa konflik peran dapat memberikan pengaruh negative terhadap cara berpikir seseorang. Dengan kata lain, konflik peran dapat menurunkan tingkat komitmen independensi seseorang.

Adapun ambiguitas peran merupakan sebuah konsep yang menjelaskan ketersediaan informasi yang berkaitan dengan peran. Pemegang peran harus mengetahui apakah harapan tersebut benar dan sesuai dengan aktivitas dan tanggung jawab dari posisi mereka.selain itu, individu juga harus memahami apakah aktivitas

tersebut telah dapat memenuhi tanggung jawab dari suatu posisi dan bagaimana aktivitas tersebut dilakukan.[13]

Peranan merupakan aspek yang dinamis dari kedudukan (status). Apabila seseorang melaksanakan hak-hak dan kewajiban-kewajibannya sesuai dengan kedudukannya maka ia menjalankan suatu peranan. Pembeda antara kedudukan dari peranan adalah suatu kepentingan ilmu pengetahuan keduanya tak dapat dipisah-pisahkan, oleh karena yang satu tergantung paa yang lain dan sebaliknya juga demikian tak ada peranan tanpa kedudukan atau kedudukan tanpa peranan.

b) Peranan dan Fungsi *Account Officer*

Di dalam melaksanakan tugasnya, *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 (*target revenue*) kepada pihak bank, dan pihak lain, ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik bagi nasabahnya, yang umumnya tercermin dari biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah. Oleh karena itu, seorang *account officer* dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut. Bank yang memiliki *account officer* yang berkualitas baik tentunya

[13] Gartiria Hutami Anis Chariri, S.E., M.Com, Ph.D, Akt, Skripsi : "*Pengaruh Konflik Peran dan Ambiguitas Peran terhadap Komitmen Independensi Auditor Internal Pemerintah Daerah"* (Semarang : Universitas Diponegoro), hal. 5.

akan sangat membantu dalam menghadapi persaingan pada situasi perbankan saat ini.

Pada dasarnya, peraan seorang *account officer* adalah sebagai berikut :

a. Mengelola Account

Seorang *account officer* berperan untuk membina nasabah agar mendapatkan efesiensi dan optimalisasi dari setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggung jawabnya sebagai personil bank.[14]

b. Mengelola Produk

Seperti disebut diatas, seorang *account officer* harus mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk yang paling sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.

c. Mengelola Kredit

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

[14] Ifah Latifah (103046128337), 2008.Skripsi : "*Peranan Account Officer dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah di PT. BPR Syariah Harta Insan Karimah"* (Jakarta : UIN Syarif Hidayatullah), hal. 29.

d. Mengelola Penjualan

Seorang *account officer* pada dasarnya merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya, maka seorang *account officer* juga harus memiliki *salesmanship* yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.

e. Mengelola *Profitability*

Seorang *account officer* juga berperan dalam menentukan keuntungan yang diperoleh bank. Dengan demikian, ia harus yakin bahwa segala hal yang dilakukannya berada dalam suatu kondisi yang memberikan keuntungan kepada bank.[15]

3. Analisa Pembiayaan

Analisis pembiayaan atau penilaian pembiayaan dilakukan oleh *account officer* dari suatu lembaga keuangan yang level jabatannya adalah level seksi atau bagian, atau bahkan dapat pula berupa *committe* (tim) yang ditugaskan untuk menganalisis permohonan pembiayaan.

Analisis pembiayaan dilakukan dengan tujuan pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran, dan aman. Artinya, pembiayaan tersebut harus diterima pengembaliannya secara tertib, teratur, dan tepat waktu, sesuai dengan perjanjian antara bank dn *customer* sebagai penerima dan pemakai pembiayaan. Selain itu, dengan tujuan terarah, artinya pembiayaan yang diberikan akan digunakan untuk tujuan seperti yang

[15] *Ibid*.

dimaksud dalam permohonan pembiayaan dan sesuai dengan peraturan dan kesepakatan ketika disyarakan dalam akad pembiayaan.

Pemberian pembiayaan kepada seorang *customer* agar dapat dipertimbangkan, dengan terpenuhinya persyaratan yang dikenal dengan prinsip 6 C diantaranya :

a. Character

Adalah keadaan watak/sifat dari *customer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan *customer* untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

b. Capital

Adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon *muharib.* Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon *mudharib* menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan.

c. Capacity

Adalah kemampuan yang dimiliki calon *mudharib* dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan penilaian ini adalah untuk mengetahui/mengukur sampai sejauh mana calon *mudharib* mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya.

d. Collateral

Adalah barang yang diserahkan *mudharib* sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban financial *mudharib* kepada pihak bank. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya.

e. Condition of Economy

Adalah situasi dan kondisi politik, social, ekonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon *mudharib.*

f. Constraints

Adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalnya, pendirian suatu usaha pompa bensin yang di sekitarnya banyak bengkel-bengkel las atau pembakaran batu bata. [16]

C. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust,* 'saya percaya' atau 'saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan

[16] *Ibid* hal.345-352.

harus disertai dengan ikatan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah SWT dalam surat An-Nisa : 29 dan surat Al-Ma'idah :1

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisaa' : 29).

Melalui ayat ini Allah mengingatkan, *wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan,* yakni memperoleh *harta* yang merupakan sarana kehidupan *kamu, diantara kamu dengan jalan yang batil,* yakni tidak sesuai dengan tuntunan syariat, *tetapi* hendaklah kamu peroleh harta itu *dengan jalan perniagaan yang berdasarkan kerelaaan diantara kamu,* kerelaan yang tidak melanggar ketentuan agama.

Karena harta benda mempunyai kedudukan dibawah nyawa, bahkan terkaang nawa dipertaruhkan untuk memperoleh atau mempertahankannya, pesan ayat ini selanjutnya adalah *dan janganlah kamu membunuh diri kamu* sendiri, atau membunuh orang lain secara tidak hak karena orang lain adalah sama dengaan kamu, dan bila kamu membunuhnya kamu pun terancam dibunuh, *sesungguhnya Allah terhadap kamu Maha Penyayang.*

Penggunaan kata makanuntuk melarang perolehan harta secara bathil dikarenakan kebutuhan pokok manusia adalah makan. Kalau makan yang merupakan kebutuhan pokok itu terlarang memperolehnya dengan jalan yang bathil, tentu lebih terlarang lagi bila perolehan dengan bathil menangkut kebutuhan sekunder dan tertier.[17]

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَوۡفُواْ بِٱلۡعُقُودِۚ أُحِلَّتۡ لَكُم بَهِيمَةُ ٱلۡأَنۡعَٰمِ إِلَّا مَا يُتۡلَىٰ عَلَيۡكُمۡ غَيۡرَ مُحِلِّي ٱلصَّيۡدِ وَأَنتُمۡ حُرُمٌۗ إِنَّ ٱللَّهَ يَحۡكُمُ مَا يُرِيدُ ١

Hai orang-orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya. (QS. Al-Ma'idaa : 1).

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara lembaga keuangan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam unuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu, dengan imbalan atau bagi hasil, termasuk :

a. Pemberian surat berharga *customer* yang dilengkapi dengan *Note Purchasing Agreement* (NPA);
b. Pengambilan tagihan dalam rangka kegiatan anjak piutang.

Istilah yang merupakan pasangan pembiayaan adalah *dain* (*debt*). Pembiayaan dan wadiah adalah istilah untuk satu perbuatan

[17] M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah : Pesan, Kesan, dan Keserasian Al-Qur'an,* (Jakarta : Lentera Hati, 2002), hal.497.

ekonomi (perbuatan yang menimbulkan akibat ekonomi) yang dilihat dari arah yang berlawanan. Pembiayaan dalam bank Islam adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *Mudharabah* dan *Musyarakah*
2. Transaksi sewa dalam bentuk *Ijarah* atau sewa dengan opsi perpindahan hak milik dalam bentuk *Ijarah Muntahiyah bit Tamlik*
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *Murabahah, Salam*, dan *Istishna'*
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *Qardh*
5. Transasksi multijasa dengan menggunakan akad *Ijarah* atau *Kafalah*.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan / atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan, tanpa imbalan atau bagi hasil.[18]

Dengan demikian, dalam praktiknya pembiayaan adalah :

1. Penyerahan nilai ekonomi sekarang atas kepercayaan dengan harapan mendapatkan kembali suatu nilai ekonomi yang sama di kemudian hari
2. Suatu tindakan atas dasar perjanjian yang dalam perjanjian tersebut terdapat jasa dan balas jasa (prestasi dan kontra prestasi) yang keduanya dipisahkan oleh unsure waktu.

[18] *Ibid,* hal.4.

3. Pembiayaan adalah suatu hak, dengan hak mana seorang dapat mempergunkannya untuk tujuan tertentu, dalam batas waktu tertentu dan atas pertimbangan tertentu pula.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh bank dalam memenuhi tugas pokoknya untuk menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dengan syarat dana tersebut digunakan sesuai dengan prinsip Islam.

1. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan mempunai peranan yang sangat pentng dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan d dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut :

a. Pembiayaan dapat Meningkatkan *Utility* (Daya Guna) dari Modal/Uang

Para penabung menyimpan uangnya di lembaga keuangan. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/memperbesar usahanya, baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, untuk usaha-usaha rehabilitasi, ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

b. Pembiayaan Meningkatkan *Utility* (Daya Guna) suatu Barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang yang dipindahkan dari suatu daerah ke daerah lai yang kemanfaatan barang itu lebih terasa pada dasarnya meningkatkan *utility* dari barang itu.

c. Pembiayaan Meningkatkan Peredaran dan Lalu Lintas Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-ekening koran, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti c*heque*, giro bilyet, wesel, *promes* dan sebagainya melalui pembiayaan. Perdaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif, apalagi secara kuantitatif.

d. Pembiayaan menimbulkan Gairah Usaha Mayarakat

Ditinjau dari sisi hukum permintaan dan penawaran, maka terhadap segala macam dan raganya usaha. Permintaan akan terus bertambah bilamana masyarakat telah mulai melakukan

penawaran. Timbullah kemudian efek kumulatif oleh semaikn besarnya permintaan sehingga secara berantai kemudian menimbulkan kegairahan yang meluas dikalangan masyarakat untuk sedemikian rupa sehingga meningkatkan produktivitas. Secara otomatis kemudian timbul pula kesan bahwa setiap usaha peningkatan poduktivitas, masyarakat tidak perlu khawatir kekurangan karena masalahnya dapat diatasi oleh bank dengan pembiayaannya.

e. Pembiayaan sebagai Alat Stabilitas Ekonomi

Dalam keadaan ekonomi yang kurang sehat langkah-langkah stabilitasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain :

1. Pengendalian inflasi
2. Peningkatan ekspor
3. Rehabilitasi sarana
4. Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

f. Pembiayaan sebagai Jembatan untuk Peningkatan Pendapatan Nasional

Pengusaha yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan *profit.* Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus-

menerus. Dengan *earnings* (pendapatan) yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Di lain pihak, pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang prtambahan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa bagi Negara.

g. Pembiayaan sebagai Alat Hubungan Ekonomi Internasional

Lembaga pembiayaan tidak saja bergerak di dalam negeri, tetapi juga di luar negeri. Beberapa Negara kaya minyk yang telah sedemikian maju organisasi dan system perbankannya telah melebarkan sayap perbankannya ke seluruh pelosok dunia. Negara-negara kaya atau kuata ekonominya, banyak memberikan bantuan kepada Negara-negara berkembang yang sedang membangun. Bantuan tersebut tercermin dalam bentuk bantuan pembiayaan . dari uraian tersebut, betapa besarnya fungsi dalam dunia perekonomian, tidak saja di dalam negeri tapi juga menyangkut hubungan antara Negara sehingga melalui pembiayaan hubungan ekonomi internasional dapat dilakukan dengan lebih terarah. Lalu lintas pembayaran internasional pada dasarnya berjalan lancar bila disertai kegiatan pembiayaan yang sifatnya internasional.

2. Jenis Pembiayaan

a. Pembiayaan Modal Kerja / Pembiayaan Eksploitasi

Pembiayaan modal kerja (PMK) adalah pembiayaan untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan aktiva lancar perusahaan, seperti pembelian bahan baku / mentah, bahan penolong / pembantu, barang dagangan, biaya eksploitasi barang modal, piutang, dan lain-lain.[19]

b. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan (berjangka menengah atau panjang) yang diberikan kepada usaha-usaha guna merehabilitasi, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru, misalnya untuk pembelian mesin-mesin, bangunan dan tanah untuk pabrik. Pembiayaan investasi ini penggunaannya untuk pembelian/pengadaan barang-barang modal seperti pembelian mesin-mesin, bangunan, tanah untuk pabrik, pembelian alat-alat produksi baru, perbaikan alat-alat produksi secara besar-besaran.

1. Rehabilitasi

Yaitu untuk pemulihan kapasitas produksi, penggantian alat-alat produksi dengan yang baru yang kapasitasnya sama atau perbaikan secara besar-besaran dari alat produksi sehingga kapasitasnya pulih kembali seperti semula.

[19] *Ibid,* hal.12-14.

2. Modernisasi

Yaitu untuk penggantian alat-alat produksi dengan yang baru, yang kapasitasnya lebih tinggi dalam arti dapat menghasilkan produksi yang lebih tinggi, baik kualitas mapun kuantitasnya.

3. Perluasan

Yaitu penambahan kapasitas produksi yang dibangun dengan suatu unit proses yang lengkap seperti pabrik baru / tambahan. Perluasan dapat berbentuk penambahan mesin diikuti oleh penambahan/perluasan gedung pabrik.

4. Proyek baru

Yaitu membangun pabrik/industry dengan alat produksi baru untuk usaha baru.

c. Pembiayaan Konsumsi

Pembiayaan yang diberikan bank kepada pihak ketiga/perorangan (termasuk karyawan bank sendiri) untuk keperluan konsumsi berpa barang atau jasa dengan cara membeli, menyewa atau dengan cara yang lain. Termasuk dalam pembiayaan konsumsi ini adalah pembiayaan kendaraan pribadi, pembiayaan perumahan (untuk pakai sendiri), pembiayaan untuk pembayaran sewa/kontrak rumah, pembelian alat-alat rumah tangga. Dalam kelompok ini termasuk juga pembiayaan profesi untuk pengembangan profesi tertentu

seperti dokter, akuntan, notaris, dan lain-lain yang dijamin dengan pendapatan dari profesinya serta barang-barang yang dibeli dengan pembiayaan itu.[20]

D. Pembiayaan PPUM (Pembiayaan Peduli Usaha Mikro)

1. Pengertian Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM)

Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) pembiayaan yang diberikan dalam rangka pemberdayaan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi (UMKMK), penciptaan lapangan kerja, dan penanggulangan kemiskinan, mendukung program pemerintah yang menerbitkan paket kebijakan yang bertujuan meningkatkan sector riil dan memberdayakan UMKM, kebijakan pengembangan dan pemberdayaan UMKM yang mencakup, peningkatan akses pada sumber pembiayaan, pengembangan kewirausahaan dan peningkatan pasar produk UMKMK.

2. Tujuan dan Ruang Lingkup Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM)

Tujuan digunakan Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) dalam rangka memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi usaha nasabah. Sedangkan ruang lingkup dari Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) adalah sebagai berikut :

[20] *Ibid*.

a. Peraturan pelaksanaan ini berlaku untuk kegiatan pemberian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.
b. Ruang lingkup peraturan pelaksanaan ini diuraikan dalam beberapa BAB yaitu pendahuluan, ketentuan pokok, prosedur pelaksanaan, supervise dan pelaporan, restrukturisasi pembiayaan, sanksi dan penutup.
c. Peraturan pelaksanaan ini juga didukung dengan berapa lampiran pendukung yaitu guna standarisir administrasi dan dokumentasi dalam rangka pemberian Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) dan penjaminannya kepada perusahaan penjaminan syariah tersebut.

3. Dasar Hukum Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM)

Dasar hukum PPUM terbaru adalah Keputusan Direksi PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat No. SK/032/DIR/06-2016 Tanggal 13 Juni 2016 tentang Kebijakan Pembiayaan Bank (KPB) dan Pedoman Pelaksanaan Pembiayaan (PPP) PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat.[21]

[21] Peraturan pelaksanaan PPUM ditetapkan melalui surat keputusan Direksi Nomor SK/012/DIR/04-2017 tgl 03 April 2017.

4. Jenis Akad yang Digunakan dalam Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM)

Akad yang digunakan dalam pembiayaan peduli usaha mikro adalah akad murabahah. Akad murabahah ini terbagi atas 2 yaitu sebagai berikut :

a. *Murabahah* Investasi

Pembiayaan dengan pinsip jual beli kepada nasabah di berbagai sector ekonomi produktif yaitu penggunaan barang modal dan jasa guna rehabilitasi, modernisasi, ekspansi dan relokasi dan atau pendirian baru untuk jangka waktu menengah/panjang yang dibedakan untuk property, agrobisnis dan lainnya.

Ketentuan Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) investasi mengacu kepada peraturan pelaksanaan pembiayaan murabahah investasi.

b. *Murabahah* Modal Kerja

Pembiayaan yang diberikan dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan nasabah akan barang/*asset* yang dibutuhkan dalam kegiatan perdagangan/usahanya.

Ketentuan Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) modal kerja mengacu kepada peraturan pelaksanaan pembiayaan murabahah modal kerja.

5. Sumber Dana Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM)

Sumber dana Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) ini adalah :

a. Pendanaan Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) bersumber dari dana sendiri bank.
b. Apabila terdapat pengembangan sumber dana Pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) yang berasal dari program pemerintah atau pihak lain yang bonafid, maka pengaturan dan mekanisme penggunaan sumber dana tersebut akan diatur dengan keputusan Direksi sendiri.

6. Pola Pemberian

Pemberian pembiayaan dapat dilakukan dengan pola sebagai berikut :

a. Secara langsung kepada nasabah.
b. Melalui perjanjian kerja sama dengan pemerintah atau pihak lain yang bonafid, baik secara *executing* maupun *channelling* dan hal tersebut akan diatur lebih lanjut dengan keputusan Direksi tersendiri.

E. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah yaitu pembiayaan yang pada pelaksanaannya belum mencapai atau memenuhi target yang diinginkan oleh bank/lembaga keuangan atau pembiayaan yang mengalami kesulitan dalam pembiayaan. [22]

Pembiayaan bermasalah adalah suatu kondisi pembiayaan yang ada penyimpangan (deviasi) atas *termof lending* yang disepakati dalam pembayaran kembali pembiayaan itu sehingga terjadi keterlambatan, diperlukan tindakan yuridis, atau diduga ada kemungkinan *potensial loss.* Dalam portofolio pembiayaan, pembiayaan bermasalah masih merupakan pengelolaan pokok, karena resiko dan kerugian terhadap *risk asset* tersebut akan memengaruhi kesehatan.[23]

Pembiayaan bermasalah merupakan suatu keadaan dimana seorang nasabah tidak mampu membayar lunas pembiayaan pada bank tepat pada waktunya. Pembiayaan bermasalah jarang timbul secara mendadak, tetapi secara bertahap-tahap dengan memberikan tanda-tanda penyimpangan (*signal of deviation*) lebih dulu kepada

[22] Dr. Kasmir, *Op Cit* hal.148.
[23] Prof. Dr. H. Veithzal Rivai, M.B.A dan Andria Permata Veithzal Rivai, B.Acct., M.B.A, *Op Cit* hal. 476.

bank, kecuali terjadi sesuatu kecelakaan yang menimpa nasbah atau bidang usahanya.[24]

Suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang debitur tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Sehingga hal-hal tersebut memberikan dampak negative bagi kedua belah pihak (debitur dan kreditur).

Ada perbedaan yang signifikan dalam pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh bank konvensional dan bank syariah, yaitu terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga, sedangkan bagi bank syariah berupa imbalan atau bagi hasil.[25]

2. Factor-faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah
   a. Kurang informasi (data) yang dipakai waktu analisis pembiayaan.
   b. Perubahan kondisi ekonomi (*adversity*) tidak terantisipasi.
   c. Ketidakmampuan pengelolaan pembiayaan/bidang usaha (*mismanagement*).

[24] Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada, 2014), hal.302.
[25] Dr. Kasmir. *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada, 2007), hal. 32.

d. Ketidakjujuran debitur (*misrepresentation*) atas informasi dan laporan-lapoan tentang kegiatan usaha, kondisi keuangan, kondisi utang piutang, persediaan barang, dan sebagainya.

3. Penggolongan Kolektabilitas Pembiayaan

a. Lancar

Apabila pembayaran angsuran tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan yang akurat.

b. Dalam perhatian khusus

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan 90 hari, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan yang akurat, serta terjadinya pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

c. Kurang lancar

Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokokdan atau margin yang telah melewati 90 hari sampai 180 hari, penyampaian laporan keuangan tidak teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat, terjadinya pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian

piutang dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

d. Diragukan

Terdapat tunggakan melewati 180 hari sampai dengan 270 hari, dalam hal ini nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan yang lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.

e. Macet

Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan margin telah melewati 270 hari dan dokumentasi perjanjian piutang dan atau pengikatan agunan tidak ada.

F. Teknik penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

1. *Rescheduling* (penjadwalan kembali)

Restrukturisasi dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu jatuh tempo pembiayaan tanpa mengubah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada BUS atau UUS.

Dengan restrukturisasi tersebut maka jumlah pembayaran angsuran nasabah penerima fasilitas menjadi lebih ringan karena

jumlahnya lebih kecil daripada jumlah angsuran semula, namun jangka waktu angsuran lebih panjang.[26]

a. Memperpanjang jangka waktu kredit

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

b. Memperpanjang jangka waktu angsuran

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit. dalam hal ini jangka waktu angsuran kreditnya diperpanjang pembayarannya pun misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

2. Reconditioning (persyaratan kembali)

Restrukturisasi dilakukan dengan menetapkan kembali syarat-syarat pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah ang harus dibayarkan kepada BUS atau UUS.

Hal ini dilakukan dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti berikut ini.

[26] DR. A. Wangsawidjaja Z., S.H.,M.H, *Pembiayaan Bank Syariah.* (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hal.457.

a. Kapitalisasi bunga, yaitu bunga dijadikan utang pokok.

b. Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu.

   Dalam hal penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.[27]

c. Penurunan suku bunga

   Penurunan suku bunga dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Sebagai contoh jika bunga per tahun sebelumnya di bebankan 20% diturunkan menjadi 10%, hal ini tergantung dari pertimbangan yang bersangkutan.

d. Pembebasan bunga

   Dalam pembebasan suku bunga diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi, nasabah tetap mempunyai kewajban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

3. *Restructuring*

   Penataan kembali dengan melakukan konversi piutang *murabahah* atau piutang *istisna'* sebesar sisa kewajiban nasabah menjadi *ijarah muntahiyyah bittamlik* atau *mudharabah* atau *musyarakah.*[28]

[27] Kasmir, S.E., M.M, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2014), hal 109.
[28] DR. A. Wangsawidjaja Z., S.H.,M.H, *Loc Cit.*

a. Dengan menambah jumlah kredit

b. Dengan menambah *equity*, seperti dengan menyetor uang tunai dan tambahan dari pemilik.

c. Kombinasi

   Merupakan kombinasi dari ketiga jenis diatas.

d. Penyitaan jaminan

   Merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya etiket, baik ataupun sudah tidakmampu lagi untuk membayar semua utangnya.[29]

[29] Kasmir, S.E., M.M, *Loc Cit.*

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Penelitian ini adalah penelitian yang bersifat deskriptif, yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk menggambarkan informasi mengenai gejala yang ada dilapangan yaitu tentang peranan *account officer* dalam menekan pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) bermasalah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja *(purposive).* Penelitian ini dilakukan di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang yang beralamat di jalan Prof. M. Yamin No. 1 Padang Panjang. Pemilihan secara sengaja lokasi ini dikarenakan penulis sangat tertarik untuk melihat peranan *Account Officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah yang terjadi di Bank Nagari Syariah Syariah Padang Panjang. Sedangkan waktu penelitian dimulai semenjak tanggal 28 Maret 2019 sampai dengan 28 April 2019.

C. Sumber Data

a. Data Primer

Data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber data pertamanya. Misalnya, dengan melakukan wawancara kepada *account officer* terkait peranannya dalam menekan pembiayaan bermasalah.

b. Data sekunder

Data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber data pertama. Dapat juga dikatakan data yang tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen. Misalnya, meminta data jumlah nasabah pembiayaan peduli usaha mikro bermasalah kepada *account officer*.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Penelitian kepustakaan

Merupakan penelitian bahan-bahan dan teori-teori dengan mempelajari, meneliti, mengkaji, serta menelaah, literature-literatur yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.

Penelitian ini dilakukan di perpustakaan Kampus II IAIN Bukittinggi.

2. Penelitian Lapangan

Yaitu dengan mendatangi yang bersangkutan untuk melakukan pengamatan langsung tentang peranan *account officer* dalam menekan pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) bermasalah pada Bank

Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang, hal ini dilakukan untuk memperoleh data yang relevan, dengan tujuan penelitian secara nyata, tepat dan akurat.

a. Observasi

Merupakan pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematik gejala-gejala yang akan diteliti. Observasi dilakukan pada saat penulis melaksanakan magang selama jangka waktu 1 bulan, dengan cara mengamati peranan *account officer* dalam menekan pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) bermasalah.

b. Wawancara

Wawancara adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu, ini merupakan proses tanya jawab secara lisan, dimana dua orang atau lebih berhadap-hadapan secara fisik. Terdapat dua pihak dengan kedudukan yang berbeda dalam proses wawancara. Pihak pertama sebagai pemberi informasi (*information supplyer*), dan informan (*interviewer*).[30]

Dalam hal ini, penulis sebagai informan (*interviewer*) mengajukan pertanyaan dengan turunan teori terkait peranan *account officer* dalam menekan pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) bermasalah kepada *Account Officer* yang bertindak sebagai pemberi informasi (*information supplyer*).

[30] Imam Gunawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif,* (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2015), hal.160-161.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang bersumber dari data-data terulis dan catatan yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang diteliti. Dokumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumen resmi yang internal. Misalnya, terkait dengan tugas dan peran *account officer* yang tertuang dalam Standar operasional Prosedur (SOP) yang ada.

E. Teknik Analisa Data

Analisa data merupakan bagian sangat penting dalam penelitian karena dari analisis ini akan diperoleh temuan, baik temuan substantive maupun formal. Dengan demikian, analisa data ini dilakukan dalam suatu proses. Proses berarti pelaksanaannya mulai melakukan sejak pengumpulan data dan dikerjakan secara intensif, yaitu sesudah meninggalkan lapangan.[31]

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yaitu dengan menggunakan data referensi baik berupa literature maupun artikel-artikel yang berhubungan dengan menggambarkan apa yang telah terjadi di lapangan.

[31] Afifuddin, Beni Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : CV. Pustaka Setia, 2012), hal.145-146.

Penulis memilih teknik deskriptif kualitatif untuk menjelaskan bagaimana peranan *account officer* dalam menekan pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) bermasalah pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang.

BAB IV

PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

1. Sejarah Berdirinya Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

Bank Nagari Syariah adalah Unit Usaha Syariah pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat atau sering disebut juga dengan c*all name* Bank Nagari. Untuk memperluas target pasar Bank Nagari, meningkatkan sumber pendapatan dalam rangka memperkuat produktifitas dan kesehatan dimasa depan serta pengelolaan dan haji yang akan dilakukan melalui Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah, maka berdasarkan latar belakang diatas Bank Nagari membuka Cabang Pembantu Syariah untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Pada awal dasawarsa enam puluhan baik pemerintah daerah maupun tokoh pengusaha swasta bersama sama menyadari bahwa untuk dapat memacu gerak pembangunan daerah lebih cepat lagi di Sumatera Barat diperlukan adanya suatu lembaga keuangan yang berbentuk Bank yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembangunan didaerah. Di latar belakangi kesadaran tersebut, maka pada tanggal 12 Maret 1962 telah menghadap kepada notaris Hasan Qalbi di Padang, pemerintah daerah Provinsi Sumatera Barat diwakili oleh Soelamat Dipowardjo dan pihak swasta diwakili oleh Hadis

Didong untuk mengukuhkan pendirian PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat pada tanggal 25 April 1962 oleh Mentri Bidang Keuangan Republik Indonesia dikeluarkan izin usaha PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH SUMATERA BARAT melalui surat keputusan No. BUM9-44/11 sehingga mulailah PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat untuk melakukan usaha dengan kedudukan di padang.

Dengan keluarnya undang-undang No. 13 tahun 1962 tanggal 16 Agustus 1962 yaitu tentang ketentuan-ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah, maka dasar hukum pendirian Bank Pembangunan daerah harus diganti yaitu dengan peraturan daerah. Sehubungan dengan ketentuan tersebut, maka Bank Pembangunan Daerah sumatera Barat baru dapat dipenuhi pada tahun 1973, yaitu dengan keluarnya peraturan daerah tingkat 1 Provinsi Sumatera Barat No. 4 tahun 1973 tanggal 8 November 1973 tentang Bank Pembangunan Daerah sumatera Barat. Dengan keluarnya Perda tersebut, maka akte notaris Hasan Qalbi No. 9 tanggal 12 Maret tidak berlaku lagi dan PT. Bank Pembangunan Daerah dirubah menjadi Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat.

Pada tahun 1967 keluar Undang-undang No. 14 tahun 1967 tentang pokok- pokok perbankan. Dengan demikian UU No. 13 1962 yang diundangkan lebih dahulu dari UU No. 14 tahun 1967 sebagai ketentuan pokok perbankan Indonesia. Kemudian dalam

perkembangannya, peraturan daerah No. 4 tahun 1973 berikut dengan perubahan yang dirasakan tidak sesuai lagi, sehingga akhirnya dicabut dan diganti dengan Peraturan Daerah Provinsi tingkat 1 Sumatera Barat No. 10 Tahun 1985 tanggal 31 Desember 1985 tentang Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dengan pengesahan Menteri Dalam Negeri No. 584-23 tanggal 19 April1986 dan telah di undangkan lembaran daerah Provinsi tingkat 1 Sumatera Barat No. 6 tanggal 19 April 1985.

Berdasarkan PBI No. 8/3/ PBI/2006 Pasal 11 ayat 1 Bank yang akan membuka kantor untuk melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah wajib membentuk unit usaha syariah dikantor pusat bank, maka Bank Nagari harus membentuk unit usaha syariahnya. Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari mulai dioperasikan pada akhir tahun 2006, yaitu tanggal 28 September 2006. Hal ini sesuai dengan Anggaran Dasar Bank Nagari dengan Akta Notaris Hendri Final No. 1 Tangal 1 Februari 2007 dan Pengesahan Menteri Kehakiman No. W3-00074 HT.01.01-TH2007 tanggal 4 April 2007. Modal awal UUS yaitu sebesar Rp 1.000.000.000,- (Satu Milyar Rupiah).

Sampai saat ini unit usaha syariah di Bank Nagari telah mempunyai 3 Cabang syariah, 5 Cabang pembantu syariah, 35 unit Layanan Syariah, dan 2 kantor Kas Syariah. 4 Cabang Syariah berada di Padang, Payakumbuh, Bukittinggi dan Solok. Sedangkan 6 Cabang

Pembantu Syariah berada di Pariaman, Padang Panjang, Simpang Empat, Dharmasraya dan Batusangkar. Untuk melayani keinginan masyarakat bertransaksi secara syariah diseluruh Sumatera Barat, Cabang Bank Nagari Konvensional membuka Layanan Syariah (*Office Channeling*) pada cabang masing-masing.

Bank Nagari Unit Usaha Syariah juga telah menerima Award dari majalah info Bank dengan predikat sangat bagus berdasarkan rating info Bank tahun 2013 untuk periode tahun 2012, kategori Unit Usaha Syariah Bank Umum dengan asset diatas 1 Triliun, yang diselenggarakan oleh Majalah info Bank di Hotel Singrila, Jakarta tanggal 6 November 2013.

Adapun deskripsi lokasi penelitian dilaksanakan pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang yang terletak dijalan Prof. M. Yamin No. 1 Padang Panjang, Provinsi Sumatera Barat, Telp : (0752) 83666 dan (0752) 83667, Fax : (0752) 83665.

2. Visi dan Misi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

   a. Visi

      "**Menjadi Bank Pembangunan Daerah Terkemuka Dan Terpercaya Di Indonesia"**

   b. Misi

      a) Memberikan Kontribusi dalam mendorong perubahan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

b) Memenuhi dan menjaga kepentingan *stakeholder* secara konsisten dan seimbang.

3. Motto, Slogan dan Tagline Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang yaitu :

" *BERSAMA MEMBINA CITRA MEMBANGUN NEGERI*"

4. Profil Perusahaan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

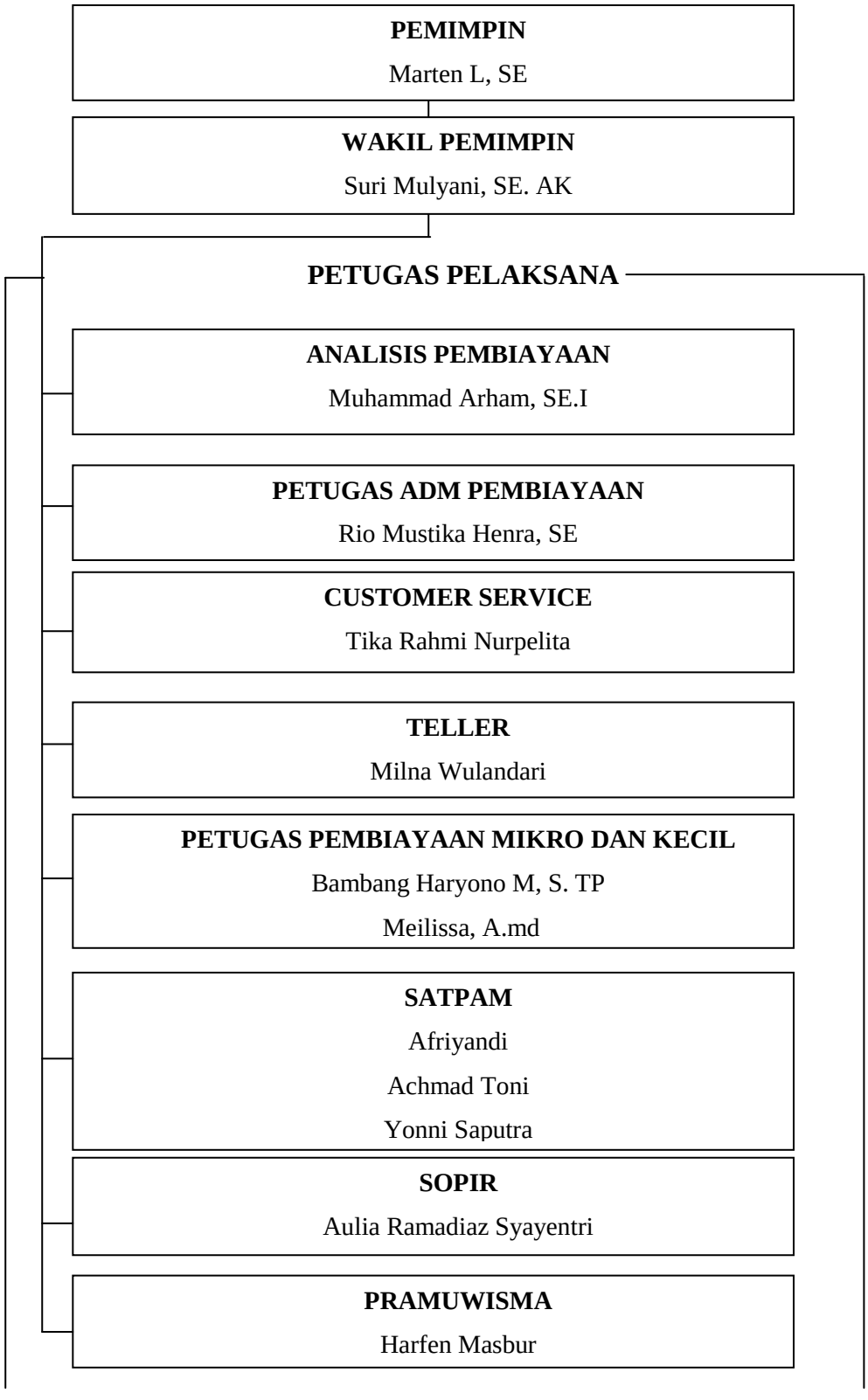
a.	Nama Perusahaan	: PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.
b.	Alamat	: Jl. Prof. M. Yamin No. 1 Padang Panjang
c.	Telepon	: (0752) 83666.
		: (0752) 83667.
d.	Faxmile	: 075283665.
e.	Website	: www.banknagari.co.id.
f.	Tahun Berdiri	: 2010.
g.	Jumlah Karyawan	: 13 Orang .
h.	Nama Pemimpin	: Marten L, SE

5. Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

Struktur organisasi dalam sebuah lembaga perbankan sangatlah diperlukan, hal ini bertujuan sebagai sistem penghubung antara bagian dan posisi dalam suatu perusahaan. Pengorganisasian merupakan suatu manajemen penting bagi perusahaan yang mempunyai fungsi sebagai

pendelegasian wewenang dari setiap orang dalam perusahaan sehingga dapat meminimalisir terjadinya kekacauan.

STRUKTUR ORGANISASI
PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH SUMATERA BARAT
CABANG PEMBANTU SYARIAH PADANG PANJANG



B. Tugas dari Pemimpin dan Karyawan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

1. Pemimpin Cabang Pembantu syariah

   Tugas pokoknya :

   a. Melaksanakan tugas-tugas yang dilimpahkan Direksi kepada Pemimpin Cabang Pembantu Syariah untuk dilaksanakan di wilayah kerja Kantor Cabang Pembantu.
   b. Memimpin kantor Cabang Pembantu Syariah dalam melaksanakan bisnis dan operasional Kantor Cabang Pembantu Syariah.
   c. Membangun, mengembangkan dan membina hubungan kerja yang baik dengan nasabah, relasi bisnis, pemerintah daerah dan *stakeholder* lainnya di wilayah kerja Kantor Cabang Pembantu Syariah.

2. Wakil Pemimpin Cabang Pembantu Syariah

   Tugas pokoknya :

   a. Melaksanakan tugas-tugas yang didelegasikan Pemimpin Cabang Pembantu Syariah kepada Wakil Cabang Pembantu Syariah.
   b. Memimpin unit kerja di bawah supervisi Wakil Pemimpin Cabang Pembantu Syariah.
   c. Membangun, mengembangkan dan membina hubungan kerja di wilayah kerja Kantor Cabang Pembantu Syariah.[32]

[32] Organisasi dan Tata Kerja PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Kantor Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

3. Analis Pembiayaan

Tugas pokoknya :

a. Mempersiapkan rekomendasi atau appraisal atas Permohonan pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi dan *Kafalah* (Bank Garansi) yang diajukan masyarakat atau nasabah kepada Kantor Cabang Pembantu Syariah.
b. Mempersiapkan rekomendasi appraisal atas perpanjangan atau restrukturisasi pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi dan *Kafalah* (Bank Garansi) yang diajukan nasabah kepada Kantor Cabang Pembantu Syariah.
c. Mempersiapkan rekomendasi yang berkaitan dengan penarikan/penukaran sebagian agunan pembiayaan atau *Kafalah* (Bank Garansi), pemberian keringanan kewajiban, penghapusbukuan pembiayaan macet, hapus tagih pembiayaan dan lain sejenisnya di Kantor Cabang Pembantu Syariah.
d. Melakukan taksasi atas agunan pembiayaan bersama-sama dengan petugas atau pejabat yang ditetapkan oleh pejabat yang berwewenang.
e. Bertindaksebagai sponsor atas rekomendasi pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi dan *Kafalah* (Bank Garansi) yang dibahas dalam komite pembiayaan Kantor Cabang Pembantu Syariah.[33]

[33] *Ibid.*

f. Mempersiapkan data dan analisis yng berkaitan dengan penyusunan rencana kerja pembiayaan Kantor Cabang Pembantu Syariah.

4. Petugas Administrasi Pembiayaan

Tugas pokoknya :

a. Mempersiapkan surat-surat pemberitahuan keputusan pembiayaan seperti Surat Persetujuan Pembiayaan atau Surat Penolakan Pembiayaan untuk disampaikan kepada pemohon pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi, pembiayaan Konsumtif dan Bank Garansi (*Kafalah*).

b. Mempersiapkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan realisasi pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi, pembiayaan Konsumtif, dan Bank garansi (*Kafalah*), mencakup perjanjian turutannya serta warkat-warkat realisasi pembiayaan berupa kuitansi atau nota-nota.

c. Melaksanakan proses realisasi pembiayaan pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi, pembiayaan Konsumtif, dan Bank garansi (*Kafalah*), berupa penandatanganan perjanjian pembiayaan berikut perjanjian turutannya oleh nasabah dan pejabat yang berwenang, penandatanganan kuitansi realisasi pembiayaan oleh nasabah, penandatanganan nota-nota pembebanan biaya sehubungan dengan realisasi pembiayaan oleh pejabat bank, serta pengikatan agunan pembiayaan sesuai ketentuan berlaku.

d. Menyerahkan kepada nasabah dokumen-dokumen perjanjian pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi, pembiayaan Konsumtif, dan Bank garansi (*Kafalah*), berikut dokumen perikatan turutannya serta warkat-warkat yang berkaitan dengan realisasi pembiayaan.

e. Melakukan *entry* data dan transaksi ke dalam OLIBS pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi, pembiayaan Konsumtif, dan Bank garansi (*Kafalah*).

f. Melayani nasabah pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi, pembiayaan Konsumtif, dan Bank garansi (*Kafalah*) seperti, SK-SK dan sejenisnya serta melayani pihak berkepentingan seperti auditor atau pemeriksa dan lainnya yang memerlukan peminjaman dokumen-dokumen yang berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan pemberian pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi, pembiayaan Konsumtif, dan Bank garansi (*Kafalah*).

g. Memonitor jatuh tempo angsuran pokok pembiayaan, jatuh tempo masa berlaku dokumen perizinan nasabah, jatuh tempo masa berlaku asuransi barang agunan dan sejenisnya, serta mengkomunikasikannya kepada petugas dan pejabat terkait untuk menindak lanjuti.

h. Melakukan pengkinian data nasabah dalam program aplikasi OLIBS setiap kali terjadi perubahan data nasabah pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi, pembiayaan Konsumtif, dan Bank garansi (*Kafalah*).

i. Mempersiapkan surat-surat tunggakan pembiayaan, surat-surat peringatan, surat-surat pemberitahuan jatuh tempo angsuran pembiayaan, jatuh tempo asuransi, jauh tempo perizinan dan sejenisnya serta pemberitahuan perubahan kewajiban dan lain sejenisnya.

j. Mengadministrasikan, menyimpan dan mengamankan seluruh laporan-laporan yang berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan pemberian pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi, pembiayaan Konsumtif, dan Bank garansi (*Kafalah*).

k. Mempersiapkan laporan-laporan yang berkitan dengan pelaksanaan kegiatan pemberian pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi, pembiayaan Konsumtif, dan Bank garansi (*Kafalah*), serta menyampaikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan dalam waktu yang ditetapkan.[34]

5. *Customer Service*

Tugas pokoknya :

a. Melayani nasabah yang akan membuka rekening simpanan, membuat ATM, melaporkan buku tabungan atau *cheque* atau

[34] *Ibid.*

bilyet giro atau ATM hilang, meminta informasi saldo dan transaksi rekening, mencetak buku tabungan atau rekening, meminta Referensi Bank atau Surat Dukungan, meminta blanko Bilyet Giro atau *Cheque* melakukan transaksi transfer dan Inkaso serta meminta informasi lainnya yang berkaitan dengan produk atau jasa bank.

b. Melakukan identifikasi dan verifikasi Identitas Diri Nasabah yang akan membuka rekening simpanan pada Kantor Cabang Pembantu Syariah atau *walk in customer* (WIC) yang akan melakukan transaksi dengan Kantor Cabang Pembantu Syariah sesuai ketentuan penerapan Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme.

c. Melakukan *entry* ke dalam program aplikasi OLIBS Data Identifikasi Diri Nasabah dan Data Keuangan Nasabah yang membuka rekening simpanan pada Kantor Cabang Pembantu Syariah termasuk *entry* dalam rangka pengkinian data nasabah.

d. Mempersiapkan dokumen-dokumen dan warkat-warkat yang Deposito atau sertifikat Deposito, penerbitan kartu ATM, Referensi Bank atau Surat Dukungan Bank, penerbitan *Cheque* Bilyet Giro atau ATM serta pembebanan biaya-biaya penerbitan Referensi Bank atau Surat Dukungan Bank, Bilyet Giro atau *Cheque*, kartu ATm dan sebagainya.

e. Mengadministrasikan penambahan, penggunaan dan persediaan blanko Bilyet Giro, *Cheque*, kartu ATM, PIN miller, buku Tabungan, serta Bilyet Deposito atau setifikat deposito sesuai ketentuan yang berlaku.

f. Menyimpan dan memelihara file dokumen-dokumen dan warkat-warkat yang berkaitan dengan pembukaan rekening simpanan dan transaksi keuangan nasabah atau WIC pada Kantor Cabang Pembantu Syariah.

g. Membantu nasabah untuk memastikan kelengkapan untuk pengisian aplikasi transfer *inkasso* sebelum diteruskan kepada teller.

6. Teller

Tugas pokoknya :

a. Melayani nasabah yang melakukan transaksi penarikan, penyetoran tunai serta transaksi setoran kliring (*wakalah*) dan pemindahbukuan untuk semua jenis rekening pada bank.

b. Melakukan *entry* transaksi kedalam program aplikasi OLIBS sesuai ketentuan dan batas wewenang yang ditetapkan pejabat yang berwenang.

c. Melaksanakan *opname* kas Teller bersama-sama dengan pejabat yang berwenang.

d. Mensortir uang kas yang berada di bawah tanggung jawab Teller.

e. Melaksanakan prinsip-prinsip mengenal nasabah dalam rangka anti pencucian uang dan pencegahan pendanaan terorisme.

7. Marketing Officer

Tugas pokoknya :

a. Mengelola pemasaran produk dana pihak ketiga yang terdiri dari titipan atau *Wadiah*, Investasi atau *Mudharabah*, Investasi Khusus atau *Mudharabah Muqayyadah* dan jasa lainnya.

b. Mencari nasabah baru atau calon nasabah untuk menawarkan produk seperti : Giro *Wadiah*, Tabungan *Mudharabah*, Deposito *Mudharabah Mutlaqah*, Deposito *Mudharabah Muqayyadah*, *Equity*, dan lain sebagainya.

c. Mencari nasabah baru atau calon nasabah untuk menawarkan produk pembiayaan seperti : transaksi bagi hasil dalam bentuk *Mudharabah* dan *Musyarakah*, transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *Ijarah Muntahiya Bittamlik*, transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *Ijarah*, transaksi jual beli dalam bentuk Piutang *Murabahah, Salam, Istishna',* serta transaksi pinjam meminjam dalam bentuk Piutang *Qardh.*

d. Melakukan kunjungan berkala kepada nasabah atau calon nasabah untuk membangun hubungan komunikasi melalui telepon.

e. Melakukan presentasi-presentasi tentang produk-produk bank pada berbagai kunjungan pemasaran kepada nasabah atau calon nasabah atau *event-event* khusus yang dihadiri banyak orang.

f. Membangun hubungan bisnis yang baik yang saling menguntungkan dengan masyarakat dan nasabah atau calon nasabah di wilayah kerja Kantor Cabang Pembantu Syariah.

g. Membuat laporan-laporan berkala kepada Pemimpin Cabang Pembantu Syariah tentang perkembangan kegiatan pemasaran yang telah dilakukan.

8. Satuan Pengamanan (Satpam)

Tugas pokoknya :

a. Melakukan piket pengamanan gedung kantor dan rumah dinas serta pengamanan perjalan *droping* sesuai jadwal yang ditetapkan pejabat yang berwenang.

b. Melakukan pengawalan atas pembukaan gedung kantor pada pagi hari dan pentupan kantor pada sore hari atau malam hari serta pengawalan pegawai masuk kantor di luar jam dinas atau di luar hari kerja.

c. Mengatur ketertiban antrian nasabah dalam melakukan transaksi keuangan di dalam gedung kantor atau ATM milik bank.

d. Melayani telepon-telepon masuk di luar jam kerja dan atau di luar hari kerja sepanjang yang berkaitan dengan kepentingan dinas atau operasional bank.

9. Sopir

Tugas pokoknya :

a. Mengendarai mobil dinas dalam membawa Pemimpin Cabang Pembantu Syariah atau pejabat dan pegawai kantor Cabang Pembantu Syariah yang melaksanakan tugas-tugas kedinasan atau membawa pihak lain yang disetujui pejabat yang berwenang.
b. Membersihkan kendaraan dinas setiap pagi sebelum kedaraan dipergunakan dan setiap sore setelah kendaraan dipergunakan serta setiap saat kendaraan terlihat tidak bersih.
c. Memanaskan kendaraan setiap pagi sebelum kendaraan dipergunakan untuk operasional dinas Kantor Cabang Pembantu Syariah.
d. Melakukan *service* rutin kendaraan secara berkala sesuai jadwal yang dianjurkan oleh perusahaan jasa *service* kendaraan.
e. Mengganti suku cadang kendaraan yang dianggap sudah tidak layak lagi untuk dipergunakan setelah mendapat persetujuan pejabat yang berwenang.
f. Melakukan perbaikan-perbaikan berat kendaraan pada bengkel yang professional atau layak berdasarkan persetujuan pejabat yang berwenang.
g. Mencatatkan setiap pengeluaran biaya BBM dan pemeliharaan kendaraan ke dalam buku laporan Eksploitas kendaraan dan

melaporkannya kepada Pemimpin Cabang Pembantu Syariah secara rutin setiap awal bulan.

10. Pramuwisma

    Tugas pokoknya :

    a. Membuka kantor pada pagi hari dan menutupnya pada sore atau malam hari setiap hari kerja.
    b. Membesihkan gedung dan halaman kantor sebelum jam kerja dimulai dan setelah jam kerja berakhir.
    c. Mempersiapkan minuman serta *snack* petugas dan pejabat Kantor Cabang Pembantu Syariah pada pagi hari dan membersihkan berkas-berkas atau sisanya pada siang atau sore hari kerja.
    d. Memelihara dan merawat tanaman di pekarangan kantor, rumah dinas atau mess Kantor Cabang Pembantu Syariah.
    e. Mengantarkan surat-surat, laporan-laporan dan dokumen-dokumen bank lainnya kepada pihak lain di wilayah kerja kantor Cabang Pembantu Syariah.
    f. Pergi membayarkan tagihan rekening listrik, air dan telepon kantor dan rumah dinas atau mess Kantor Cabang Pembantu Syariah.
    g. Membuatkan minuman untuk tamu Pemimpin Cabang Pembantu Syariah atau pejabat yang berwenang dan menghidangkan secara rapi dan sopan.[35]

[35] *Ibid.*

C. Produk-Produk dan Jasa Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

Bank Nagari Syariah adalah Unit Usaha Syariah PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang bergerak secara khusus melayani transaksi perbankan berdasarkan prinsip syariah.

Adapun produk Bank Nagari Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang yaitu :

1. Produk Penghimpunan Dana

a. Tabungan Sikoci Syariah

Tabungan sikoci syariah adalah simpanan dana pihak ketiga pada bank berdasarkan prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah* untuk perorangan, badan usaha atau hukum yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yng disepakati, namun tidak dapat ditarik dengan Cek, Bilyet Giro, atau alat pembayaran lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu.

b. Tabungan Tahari Syariah

Tabungan tahari syariah adalah simpanan dana pihak ketiga pada bank berdasarkan prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah* untuk perorangan (muslim dan muslimah) yang akan melaksanakan ibadah haji yang penarikannya tidak dapat dilakukan sewaktu-waktu kecuali dalam rangka penutupan rekening.

Tabungan tahari syariah terbagi kepada dua akad yaitu :

a) Tabungan tahari syariah dengan akad *wadi'ah*

Tabungan haji *wadi'ah* adalh penitipan dana pihak ketiga pada bank berdasarkan *al-Wadi'ah Yad Ad Dhamanah* untuk perorangan muslim atau muslimah yang akan melaksanakan ibadah haji.

b) Tabungan tahari syariah dengan akad *mudharabah*

Tabungan haji *mudharabah* adalah penanaman dana pihak ketiga pada bank berdasarkan *mudharabah muthlaqah* untuk perorangan muslim atau muslimah yang akan melaksanakan ibadah haji.

c. Deposito *Mudharabah*

Deposito *mudharabah* adalah simpanan dana pihak ketiga kepada bank berdasarkan prinsip *mudharabah* untuk perorangan, badan usaha atau hukum atau pemerintah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah dengan bank.

d. Giro *Wadi'ah*

Giro *wadi'ah* penitipan Dana Pihak Ketiga (DPK) pada banak berdasarkan prinsip *wadi'ah Yad Dhammanah* untuk perorangan, badan hukum atau perusahaan yang penarikannya dapat dilakukan

setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, kuitansi, atau alat bayar lainnya.[36]

e. TabunganKu

Merupakan produk tabungan yang dikeluarkan oleh pemerintah untuk menggalakkan gemar menabung bagi anak sekolah. Pada Bank Nagari Kantor Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang akad yang digunakan dalam produk TabunganKu adalah akad *wadi'ah.*

2. Produk Pembiayaan

a. *Murabahah* Modal Kerja iB

Murabahah modal kerja adalah jual beli dengan marjin untuk kebutuhan modal kerja dengan pembayaran tangguh.

b. *Murabahah* Investasi iB

Murabahah investasi adalah jual beli dengan marjin untuk kebutuhan investasi dengan pembayaran tangguh.

c. *Murabahah* Plus iB

Murabahah plus adalah jual beli dengan marjin yang bersaing untuk kebutuhan konsumtif diantaranya pembiayaan untuk renovasi rumah, pembelian kendaraan, dan lainnya dengan pembayaran tangguh.

[36] *Ketentuan Penghimpunan Dana,* PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Kantor Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

d. Jual Beli *Istishna'* iB

Jual beli *istishna'* adalh jual beli pesanan dengan pembayaran tangguh.[37]

e. *Ijarah* dan *Ijarah Muntahiya Al-tamlik* (IMBT) iB

Ijarah dan *ijarah muntahiya Al-tamlik* (IMBT) adalah pembiayaan sewa beli atau *leasing* dengan pilihan atau opsi kepemilikan.

f. Gadai emas iB

Gadai emas yaitu solusi yang diberikan dalam mengatasi kebutuhan dana yang mendesak.

g. *Mudharabah* Modal Kerja Kontraktor iB

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada rekanan dalam rangka pembiayaan dengan akad *musyarakah* engadaan barang, konstruksi dan jasa konsultan yang dananya berasal dari APBN, APBD, BUMN, bantuan atau pinjaman luar negeri yang masuk anggaran pemerintah serta perusahaan swasta yang bonafid.

h. *Mudharabah* Kepada Koperasi iB

Pembiayaan kepada koperasiadalah kemitraan yang saling menguntungkan, fleksibel sesuai dengan perkembangan usaha.

i. *Musyarakah Mutanaqisah* iB

Pembiayaan *musyarakah mutanaqisah* yaitu kongsi kepemilikan property yang adil dan transparan.

[37] *Ketentuan Pembiayan Syariah*, PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Kantor Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

3. Produk Jasa Lainnya

a. RTGS & Kliring

RTGS (*Real Time Gross Settlement*) suatu system transfer dana elektronik antara peserta dalam mata uang rupiah yang penyelesaiannya dilakukan seketika per transaksi individual.

Kliring adalah sarana perhitungan warkat antar bank penyelenggara kliring guna memperluas dan memperlancar lalu lintas pembayaran giral.

b. ATM

ATM adalah sebuah alat elektronik yang melayani nasabah bank untuk mengambil uang dan mengecek rekening tabungan mereka tanpa perlu dilayani oleh seseorang “Teller”.

c. *Western Union*

Western union adalah jasa pengiriman ung dari dan berbgi negara di dunia.

d. Pembayaran Uang Kuliah

e. Mesin EDC.

D. Analisis Peranan *Account Officer* dalam Menekan pembiayaan Peduli Usaha Mikro Bermasalah pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang

1. Tugas, Wewenang dan Tanggung Jawab *Account Officer* (Analis Pembiayaan)

Account officer adalah seseorang yang ditugaskan oleh Pemimpin bank dalam menangani tugas-tugas yang menyangkut dengan penyaluran pembiayaan.[38]

Penyaluran pembiayaan merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh lembaga perbankan. Agar pembiayaan yang dilakukan dapat berjalan dengan semestinya dan dapat meningkatkan *profit* bank, maka diperlukan petugas ahli di bidang pembiayaan yang bertanggung jawab langsung kepada pemimpin bank terkait pembiayaan tersebut.

Menurut petugas pembiayaan mikro Bank Nagari Syariah Padang panjang, tugas, wewenang dan tanggung jawab *account officer* atau analis pembiayaan sesuai dengan organisasi dan tata kerja yang ditetapkan oleh PT. Bank Pembangunan Daerah sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

a. Ikhtisar Jabatan

Analis pembiayaan adalah petugas pelaksana yang bertanggung jawab langsung kepada Pemimpin cabang Pembantu Syariah dalam melaksanakan tugas-tugas pokok, tugas-tugas

[38] Wawancara Langsung dengan Bambang Haryono M (Petugas Pembiayaan Mikro dan Kecil PT. BPD Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang), Pada Tanggal 28 Maret 2019.

tambahan, kewajiban, wewenang dan tanggung jawabnya di Kantor Cabang Pembantu Syariah.

b. Tugas Pokok

1. Mempersiapkan rekomendasi atau appraisal atas Permohonan pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi dan *Kafalah* (Bank Garansi) yang diajukan masyarakat atau nasabah kepada Kantor Cabang Pembantu Syariah.
2. Mempersiapkan rekomendasi appraisal atas perpanjangan atau restrukturisasi pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi dan *Kafalah* (Bank Garansi) yang diajukan nasabah kepada Kantor Cabang Pembantu Syariah.
3. Mempersiapkan rekomendasi yang berkaitan dengan penarikan/penukaran sebagian agunan pembiayaan atau *Kafalah* (Bank Garansi), pemberian keringanan kewajiban, penghapusbukuan pembiayaan macet, hapus tagih pembiayaan dan lain sejenisnya di Kantor Cabang Pembantu Syariah.
4. Melakukan taksasi atas agunan pembiayaan bersama-sama dengan petugas atau pejabat yang ditetapkan oleh pejabat yang berwewenang.
5. Bertindaksebagai sponsor atas rekomendasi pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan Investasi dan *Kafalah* (Bank Garansi) yang dibahas dalam komite pembiayaan Kantor Cabang Pembantu Syariah.

6. Mempersiapkan data dan analisis yng berkaitan dengan penyusunan rencana kerja pembiayaan Kantor Cabang Pembantu Syariah.

c. Tugas Tambahan

Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan Pemimpin Cabang Pembantu Syariah atau Wakil Pemimpin Cabang Pembantu Syariah, baik secara tertulis atau tidak tertulis, sepanjang merupakan tugas-tugas Kantor Cabang Pembantu Syariah dan relevan dengan fungsi *account officer* (analis pembiayaan).

d. Kewajiban

1. Melaksanakan fungsi, tugas-tugas pokok dan tugas-tugas tambahan *account officer* (analis pembiayaan) secara efektif, efesien, ekonomis, lancar, aman dan tertib.
2. Memaraf setiap dokumen/warkat transaksi serta laporan-laporan yang berkaitan dengan pelaksanaan tugas *account officer* (analis pembiayaan).
3. Melaporkan segera kepada atasan langsung setiap pemasalahan yang berpotensi besar mengganggu kelancaran pelaksanaan tugas-tugas *account officer* (analis pembiayaan) serta menindak lanjuti tindakan-tindakan antisipasi dan perbaikan yang diarahkan oleh pejabat yang berwenang.

4. Senantiasa bersikap sopan, ramah, tegas dan professional dalam melaksanakan tugas-tugas sebagai *account officer* (analis pembiayaan) Kantor Cabang Pembantu Syariah yang mengacu kepada penerapan prinsip pelayanan prima bank.
5. Terus menerus mengembangkan pengetahuan dan keterampilan yang relevan untuk menunjang pelaksanaan tugas, kewajiban dan tanggung jawab sebagai *account officer* (analis pembiayaan).
6. Melaksanakan kewajiban-kewajiban lain yang diatur secara spesifik dalam ketentuan-ketentuan *intern* yang berkaitan denga pelaksanaan fungsi *account officer* (analis pembiayaan).

e. Wewenang

1) Akses ke dalam program aplikasi OLIBS untuk melaksankan fungsi-fungsi *code banking system* yang berkaitan dengan pelaksanaan tugas dan tanggung jawab *account office* (analis pembiayaan) dalam batasan wewenang yang ditetapkan pejabat yang berwenang.
2) Akses ke tempat penyimpanan file nasabah dan dokumen-dokumen penting yang berkaitan dengan pemberian Pembiayaan Modal Kerja, Pembiayaan Investasi dan *Kafalah* (Bank Garansi) dalam rangka pelaksanaan tugas *account officer* (analis pembiayaan).

3) Menolak untuk melakukan proses atas permohonan pembiayaan yang tidak memenuhi ketentuan yang berlaku.

f. Tanggung Jawab

a) Memastikan bahwa tugas pokok, tugas tambahan, kewajiban, wewenang dan tanggung jawab sebagai *account officer* (analis pembiayaan) telah dilaksanakan dengan baik, efektif dan efisien serta memenuhi ketentuan-ketentuan yang berlaku.

b) Mempertanggung jawabkan pelaksanaan tugas pokok, tugas tambahan, kewajiban, wewenang dan tanggung jawab tersebut kepada Pemimpin Cabang Pembantu Syariah.[39]

2. Proses Sistem Kerja *Account Officer* terhadap Permohonan Pembiayaan di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

a. Analisis Prosedur dan Tahapan pembiayaan

Dalam pembahasan prosedur pemberian pembiayaan kepada usaha mikro atau pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) mikro yang diajukan oleh nasabah, terdapat beberapa tahapan dan pihak-pihak yang terkait dengan proses pemberian pembiayaan pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang adalah sebagai berikut :

[39] Organisasi dan Tata Kerja PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Kantor Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

a. Tahapan Permohonan

Permohonan ini, merupakan proses awal dari serangkaian proses pembiayaan *murabahah* PPUM. Pada proses ini calon nasabah pembiayaan mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* beserta melampirkan seluruh persyaratan yang wajib di penuhi.

Bagian yang bertugas pada proses ini adalah bagian analis pembiayaan atau biasa disebut dengan bagian *Account Officer*. Bagian inilah yang bertemu secara langsung yang bertemu dengan calon nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan.

Tahap awal proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan secara formal, permohonan pembiayaan yang diajukan secara tertulis dari nasabah kepada Analis Pembiayaan (*Account Officer*) yang merupakan petugas yang melayani transaksi pembiayaan. Namun dalam implementasinya, permohonan dapat dilakukan secaa lisan terlebih dahulu, untuk kemudian ditindak lanjuti oleh petugas pembiayaan. Pada awalnya nasabah akan menemui *costomer service* terlebih dahulu dan menyampaikan maksud dan tujuan nasabah datang ke bank tersebut. Dengan demikian, *costomer service* akan mengantarkan calon nasabah pembiayaan kepada analis pembiayaan *(Account Officer).*

Adapun persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah PPUM adalah :

a. Aplikasi permohonan pembiayaan yang telah ditandatangani dan diisi dengan informasi yang dibutuhkan bank, atau surat permohonan yang dibuat sendiri oleh nasabah.
b. Foto Copy Kartu Identitas Diri (KTP/SIM) nasabah dan istri/suami nasabah yang masih berlaku, dengan memperlihatkan bukti dokumen aslinya.
c. Foto Copy Kartu Identitas Diri (KTP/SIM) yang masih berlaku dari penjamin atau pemilik agunan dengan memperlihatkan bukti dokumen aslinya.
d. Foto Copy Kartu Keluarga yang masih berlaku, dengan memperlihatkn bukti dokumen aslinya.
e. Foto nasabah dan istri/suami nasabah masing-masing sebanyak 2 (dua) lembar.
f. Foto usaha dan agunan, minimal sebanyak 2 (dua) lembar.
g. Bukti kepemilikan agunan.
h. Foto Copy perizinan usaha (dengan memperlihatkan bukti dokumen aslinya), dengan ketentuan : Surat Keterangan Usaha dari dinas/instansi/pengelola pasar (jika usaha berada

di lingkungan pasar-pasar), atau Surat Keterangan Lurah atau Wali Nagari.[40]

Jika salah satu persyaratan tidak dipenuhi oleh nasabah maka secara prinsip permohonan pembiayaan masih bisa di proses, tetapi nasabah harus segera melengkapi persyaratan yang tidak lengkap tersebut menjelang dilakukannya realisasi oleh *account officer*.

Jadi pada saat *finishing* / pembiayaan akan dicairkan segala kelengkapan dokumen nasabah harus benar-benar lengkapi oleh nasabah yang berasangkutan. Tentu dalam hal ini *account officer* dapat melihat kesungguhan dari nasabah tersebut.[41]

b. Identifikasi Permohonan

Identifikasi permohonan adalah semua pekerjaan atau kegiatan yang meliputi :

a) Pengumpulan data yang berhubungan dengan nasabah atau usahanya baik *ekstern* maupun *intern* serta menjaga agar info tersebut tetap *up to date.*
b) Pemeriksaaan atas kebenaran data tersebut.
c) Penyusutan laporan atas hasil investigasi.

[40] *Standard Operasional Procedure* Produk Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.
[41] Wawancara Langsung dengan Bambang Haryono M (Petugas Pembiayaan Mikro dan Kecil PT. BPD Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang), Pada Tanggal 28 Maret 2019.

c. Analisis Kelayakan Pembiayaan

Untuk memperoleh kelayakan bank dilakukan identifikasi dan penilaian dalam rangka pengumpulan informasi dan data yang diperlukan untuk analisis pinjaman/pembiayaan dengan cara analisis pembiayaan (*Account Officer*) melakukan wawancara awal kepada nasabah bank dengan menggunakan analisa 6C, diantaranya :

1. *Character*

Seorang *account officer* harus mengetahui watak atau karakter dari calon nasabah pembiayaan. Hal ini dikarenakan karakter dari nasabah akan menjadi tolak ukur utama yang harus dipenuhi oleh calon nasabah pembiayaan. Beberapa resiko yang bisa terjadi dari karakter calon nasabah adalah pemalsuan identitas diri calon nasabah. Hal ini dilakukan untuk memperlancar proses pembiayaan yang diajukan kepada bank. Oleh karena itu, *account officer* dituntut untuk memiliki tingkat kepekaan terhadap kecurangan yang akan dilakukan oleh calon nasabah. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh *account officer* untuk menilai dan mencegah pemalsuan karakter calon nasabah menanyakan kepada orang terdekat atau tetangga dari calon nasabah.

2. *Capacity*

Resiko yang mungkin terjadi berkaitan dengan kemampuan calon nasabah adalah terjadinya telat bayar maupun gagal bayar atas pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah. Pihak Bank atau *account officer* melakukan mitigasi yang berkaitan dengan menentukan kapasitas nasabah. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam bekerja termasuk kemampuan nasabah dalam menghasilkan laba atas usaha yang dilakukan. Penilaian terhadap kapasitas ini juga menentukan layak atau tidaknya calon nasabah menerima pembiayaan dari bank.[42]

3. *Capital*

Analisa yang dilakukan oleh *account officer* untuk mengetahui seberapa besar modal yang dimiliki oleh calon nasabah.

4. *Condition*

Analisa diarahkan mengetahui kondisi sekitar calon nasabah secara langsung maupun tidak langsung yang berpengaruh terhadap pengangsuran pembiayaan, seperti keadaan ekonomi yang mempengaruhi terjadinya

[42] Wawancara Langsung dengan Bambang Haryono M (Petugas Pembiayaan Mikro dan Kecil PT. BPD Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang), Pada Tanggal 28 Maret 2019.

pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) yang bermasalah di Bank Nagari Syariah Padang Panjang.

5. *Collateral*

Analisa yang dilakukan oleh *account officer* terkait jaminan yang diberikan oleh calon nasabah untuk mengatasi resiko yang akan muncul setelah pembiayaan dilakukan. Analisa yag dilakukan terkait dengan nilai agunan yang sebanding dengan pembiayaan yang diajukan, kepemilikan jaminan yang diberikan, mengukur dan memperkirakan stabilitas harga jaminan, memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu yang relative singkat tanpa harus mengurangi nilainya, memperhatikan pengikatannya sehingga secara hukum bank dapat melindunginya.

6. *Constraints*

Analisa yang dilakukan oleh *account officer* dalam mempelajari hambatan yang akan dilalui oleh calon nasabah dalam menjalankan usahanya. Analisa ini juga perlu dilakukan untuk memutuskan layak atau tidaknya pembiayaan diberikan kepada calon nasabah.

Jika salah satu indicator pada 6C tidak dimiliki oleh calon nasabah maka analisa pembiayaan masih bisa dilanjutkan, tapi harus dipertimbangkan. Hal ini dikarenakan bahwa sifat dari analisa pembiayaan adalah subjektif. Tetapi hal ini harus tetap dilakukan karena analisa pembiayaan adalah tolak ukur dalam pemberian pembiayaan.

Di dalam aspek 6C tersebut ada indicator yang dapat diukur dan tidak dapat diukur. Seperti, karakter dari calon nasabah adalah indicator yang tidak dapat diukur tetapi hanya dapat diprediksi. Sedangkan kolateral dan kapasitas adalah indicator yang dapat diukur. Bisa jadi pada analisis kolateral, nilai jaminan yang dimiliki oleh nasabah kurang dari nominal pembiayaan yang diajukan, tetapi hal ini masih bisa dilanjutkan dengan memberikan pembiayaan sebesar nilai jaminan yang dimiliki oleh nasabah. Berbanding terbalik dengan karakter dari calon nasabah. Jika hasil dari analisa nasabah kurang meyakinkan *account officer*, maka analisa tidak perlu dilanjutkan lagi. Hal ini dikarenakan karakter adalah gerbang utama dari analisa pembiayaan.[43]

[43] Wawancara Langsung dengan Bambang Haryono M (Petugas Pembiayaan Mikro dan Kecil PT. BPD Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang), Pada Tanggal 28 Maret 2019.

d. Tahap Disposisi

Setelah persyaratan dipenuhi oleh nasabah, *account officer* menyerahkan permohonan pembiayaan kepada wakil pimpinan Bank Nagari Syariah Padang Panjang mengenai pembiayaan yang akan diajukan oleh nasabah.[44]

e. Tahap Rekomendasi

Berdasarkan data dari nasabah, *account officer* melakukan analisa dan penilaian terhadap permohonan pembiayaan dalam rekomendasi pembiayaan.

f. Pemeringkatan

Berdasarkan analisa pembiayaan, maka dilakukan pemeringkatan pembiayaan dengan mempedomani Keputusan Direksi tentang Pedoman Pelaksaan Menajemen Resiko. Pelaksanaan proses pemeringkatan pembiayaan termasuk pengoperasiannya dalam aplikasi *rating system* adalah unit kerja Kantor Cabang / Kantor Cabang Pembantu terkait yang mempunyai tugas untuk itu. Pejabat pemutus pembiayaan wajib mempertimbangkan hasil pemeringkatan dalam membuat Keputusan Pembiayaan.

[44] *Standard Operasional Procedure* Produk Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

g. Persetujuan Pembiayaan

Persetujuan pembiayaan dapat berupa keputusan ditolak atau disetujui oleh Pemimpin Cabang Pembantu Syariah. Apabila permohonan tidak disetujui oleh *account officer* maka akan memberikan alasan penolakan dan jika disetujui maka *account officer* memberitatukan kepada nasabah tentang persetujan pembiayaan yang diajukan.

Adapun wewenang dan Keputusan Pembiayaan

1. Wewenang keputusan pembiayaan mengacu kepada ketentuan yang berlaku sesuai dengan tingkat kewenangan yang ditetapkan dengan Keputusan Direksi.
2. Keputusan pembiayaan oleh Pejabat Pemutus Pembiayaan adalah berupa keputusan DISETUJUI atau DITOLAK.
3. Wewenang memberikan keputusan untuk Pembiayaan Mikro Kecil dengan plafon sampai dengan Rp 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah), merupakan wewenang Pemimpin Seksi Kredit.
4. Keputusan pembiayaan yang disetujui diberitahukan / disampaikan melalui Surat Pemberitahuan Persetujuan Pembiayaan (SPPP) yang ditanda tangani oleh pejabat ; untuk Pembiayan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dengan plafond Rp 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah) , SPPP

ditanda tangani oleh Pemimpin Seksi Kredit Kantor Cabang / Kantor Cabang Pembantu terkait.

5. Keputusan pembiayaan yang ditolak disampaikan kepada nasabah secara tertulis dengan memberikan alasan yang jelas dan bijaksana.
6. Pejabat yang menandatangani surat penolakan adalah sama dengan pejabat diatas.

h. Administrasi Pembiayaan

Setelah permohonan pembiayaan disetujui, bagian administrasi membuat akad Pembiayaan Peduli Usaha Kecil (PPUM) yaitu Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan (SPPP), akad jual beli (*Murabahah*), kwitansi, dan *droping* dana, surat kuasa, dan surat pengakuan utang, *wakalah*, surat tanda terima barang, pengikatan agunan, dan memo.

Yang mana dijelaskan sebagai berikut :

1. Pengikatan Agunan

Pengikatan ini baru akan dilakukan apabila permohonan pembiayaan calon nasabah telah disetujui oleh Pemimpin Cabang Pembantu Syariah dan telah diperiksa keabsahan jaminannya oleh pihak legal dan notaris (hal yang dilakukan terutama untuk jaminan berupa sertifikat milik atau hak guna bangunan, pengecekan ini dilakukan ke kantor badan pertahanan nasional).

2. *Dropping* Dana

Sebelum dilakukan *dropping* dana, terlebih dahulu data-data nasabah serta hasil komite diserahkan terlebih dahulu kepada legal untuk diperiksa kelengkapan data-data serta hasil komite.

i. Realisasi Pembiayaan

Adapun 3 ketetapan dalam realisasi pembiayaan ini, yaitu :

a. Realisasi dilakukan setelah nasabah menandatangani SPPP diatas materai, menandatangani akad berikut turutannya, melengkapi dokumen yang dipersyaratkan dan membayar biaya-biaya sesuai ketentuan.
b. Realisasi dilakukan dengan pemindahbukuan ke rekening nasabah dengan menggunakan warkat dan bukti cetakan computer bank.
c. Terhadap pembiayaan yang memerlukan penarikan bertahap, maka penarikan diajukan oleh nasabah secara tertulis sesuai kebutuhan dan disetujui bank.

j. Tahap Pencairan

Setelah persyaratan dipenuhi dan akad telah dilakukan, pencairan dana dapat dilakukan. Bank akan memberikan dana untuk keperluan usaha mikro.

k. Monitoring

Setelah pembiayaan diberikan oleh Bank Nagai Syariah Padang Panjang, maka *account officer* harus melakukan *monitoring* terhadap usaha yang dijalankan oleh nasabah.

l. Pembayaran Pembiayaan

Pembayaran atau pelunasan kembali pembiayaan dilaksanakan sesuai dengan persyaratan pembiayaan dalam akad/perjanjian. Dalam memberikan pembiayaan Bank Nagari Syariah Padang Panjang tentu berharap bahwa pembiayaan ang diberikan akan lancar, sehat dan bermanfaat untuk nasabah yang bersangkutan.[45]

b. Analisis Sistem Kerja *Account Officer* di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

Pada prinsipnya *account officer* adalah aparat bank yang ditempatkan di garis terdepan suatu perbankan. Karena secara prinsipnya *account officer* adalah seseorang yang berhubungan langsung dengan nasabah dan bank. *Account officer* merupakan ujung tombak dari kemajuan dan kemunduran dari bank.

Dari awal sebenarnya seorang *account officer* menempatkan posisi sebagai konsultan bank. Hal ini dikarenakan, satu sisi *account officer* sebagai pihak bank dan satu sisi yang

[45] *Standard Operasional Procedure* Produk Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

lainnya sebagai perantara nasabah yang akan melakukan pembiayaan. Nasabah yang akan melakukan pembiayaan berhubungan langsung dengan *account officer* dari pengajuan proposal pembiayaan sampai dengan pembayaran pembiayaan nantinya.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa cara *account officer* menempatkan posisi sebagai pengelola produk pembiayaan adalah dengan cara menempatkan dirinya sebagai konsultan bank. Hal ini dikarenakan, konsultanlah yang melakukan perhitungan dari yang terkecil sampai terbesar. Apakah usaha yang dijalankan oleh nasabah layak atau tidak diberikan pembiayaan.[46]

Adapun proses kerja *account officer* di Bank Nagari Syariah Padang Panjang adalah :

1. Melakukan berbagai tindakan yang dapat meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM).

   Seorang *account officer* berperan sebagai pengelola produk pembiayaan. Oleh karena itu, *account officer* akan melakukan berbagai cara agar dapat meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM). Hal ini dapat dilakukan dengan cara :

[46] Wawancara Langsung dengan Bambang Haryono M (Petugas Pembiayaan Mikro dan Kecil PT. BPD Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang), Pada Tanggal 28 Maret 2019.

a. Melakukan promosi

Account officer akan melakukan promosi untuk produk pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) dengan cara memposting brosur PPUM ke media social yang dimilikinya. Hal ini dimaksudkan agar jumlah nasabah selalu mengalami peningkatan. Selama ini, promosi lewat media social *account officer* adalah salah satu cara ampuh untuk meningkatkan jumlah nasabah.

b. Melakukan lobi

Lobi dilakukan untuk mempengaruhi seseorang dengan kepentingan tertentu. Lobi dimaksudkan untuk mencapai tujuan yang menguntungkan. *Account officer* akan berusaha melobi calon nasabah agar tertarik melakukan pembiayaan di Bank Nagari Syariah Padang Panjang.

c. Memperbanyak Relasi

Cara lain yang ditempuh oleh *account officer* adalah memperluas hubungan atau relasi yang ada. Sehingga, dengan adanya relasi tersebut dapat membantu *account officer* untuk meningkatkan targetnya dalam meningkatkan jumlah nasabah.[47]

[47] Wawancara Langsung dengan Bambang Haryono M (Petugas Pembiayaan Mikro dan Kecil PT. BPD Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang), Pada Tanggal 28 Maret 2019.

2. Memberikan pemahaman kepada calon nasabah pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM).

   Sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah baik itu produk PPUM atau produk lain, *account officer* bertanggung jawab memberikan pemahaman kepada calon nasabah pembiayaan. Hal ini akan menjadi poin tersendiri bagi *account officer* jika nasabah paham dengan penjelasannya terkait produk yang akan dipilih oleh nasabah. Penjelasan dari *account officer* akan membantu calon nasabah memahami ruang lingkup dari pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) itu sendiri. Sehingga, nasabah tidak salah dalam mengambil keputusan dalam menjalankan pembiayaan ini nantinya.
3. Melakukan analisa permohonan yang diajukan oleh calon nasabah berdasarkan ketentuan maupun peraturan yang berlaku.
4. Mencari tahu berbagai kendala yang dapat menghambat pengembangan produk pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM).

   Dalam menjalankan perannya sebagai pengelola produk pembiayaan, *account officer* pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang mengalami berbagai kendala. Kendala yang dihadapi oleh *account officer* dalam melakukan pengembangan produk pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) adalah :

a. Kapasitas usaha calon nasabah yang kurang memadai

Kapasitas usaha calon nasabah yang kurang memadai akan menyebabkan kendala dalam pengembangan produk PPUM. Walaupun secara teknis banyak yang mengajukan pembiayaan, tetapi jika dilihat dari realita usaha yang dijalankan masih kurang dari kata layak, maka permohonan pembiayaan tidak akan dikabulkan oleh pihak bank.[48]

b. Agunan (*collateral*) nasabah yang kurang

Selain kapasitas usaha yang kurang memadai, agunan yang diberikan nasabah untuk mengcover pembiayaan juga menjadi poin penting dalam pemberian pembiayaan. Banyak kejadian yang ditemui oleh *account officer* di lapangan bahwa tidak sesuainya agunan yang dimiliki oleh nasabah akan menjadi kendala dalam pengembangan produk PPUM.

c. Tidak memiliki tempat usaha yang tetap

Ciri khas utama dari produk pembiayaan usaha mikro (PPUM) adalah produk pembiayaan yang bertujuan untuk membantu usaha mikro, kecil maupun menengah. Maka dari itu, kebanyakan nasabah yang mengajukan pembiayaan adalah nasabah yang tidak memiliki tempat usaha yang tetap. Dengan demikian, pihak bank tidak dapat

[48] Wawancara Langsung dengan Bambang Haryono M (Petugas Pembiayaan Mikro dan Kecil PT. BPD Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang), Pada Tanggal 28 Maret 2019.

mengabulkan permohonan nasabah tersebut. Sehingga, hal ini menyebabkan kendala yang rentan terhadap perkembanga produk PPUM itu sendiri.

3. Analisis Peranan *Account* Officer dalam Menekan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Bermasalah pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang

a. Faktor-faktor yang Menyebabkan Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Dalam pemberian pembiayaan diperlukan adanya sikap kehati-hatian agar kepercayaan yang merupakan unsure utama dari pembiayaan dapat terwujud. Sehingga, pembiayaan yang diberikan dapat mengenai sasaran dan terjaminnya pengembalian pembiayaan tersebut tepat waktunya sesuai dengan akad.

Tidak kembalinya pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan dapat mempengaruhi kelangsungan hidup bank itu sendiri. Hal ini dikarenakan salah satu fungsi pokok bank itu adalah menyalurkan dana kepada nasabah. Dengan kata lain, dana yang disalurkan itu dapat kembali ke bank yang bersangkutan.

Pembiayaan yang disalurkan oleh Bank Nagari Syariah Padang Panjang kepada nasabah baik yang digunakan untuk keperluan konsumtif maupun produktif tidak selamanya berjalan

lancar. Dengan kata lain, ada beberapa nasabah yang sulit melunasi pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank sehingga menyebabkan terjadinya macet bayar atau disebut juga dengan pembiayaan bermasalah.

Menurut Analis pembiayaan (*Account Officer*) factor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang adalah[49] :

a. Factor Internal (Analis Pembiayaan)

Peforma *account officer* akan sangat mempengaruhi terjadinya pembiayaan bermasalah. Peforma merupakan kemampuan yang dimiliki oleh dari *account officer.* Peforma *account officer* akan terlihat pada kemampuan *account officer* dalam melakukan analisa pembiayaan. Jika analisa yang dilakukan salah, maka kemungkinan besar akan terjadi pembiayaan yang bermasalah. Sedangkan *account officer* yang memiliki kemampuan yang bagus saja dan analisa yang dilakukan oleh *account officer* benar, masih ada kemungkinan terjadi pembiayaan bermasalah.

Jadi, baik buruknya peforma yang dimiliki oleh *account officer* akan sangat berdampak pada pembiayan yang diberikan.

[49] Wawancara Langsung dengan Bambang Haryono M (Petugas Pembiayaan Mikro dan Kecil PT. BPD Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang), Pada Tanggal 28 Maret 2019.

b. Factor Eksternal

1. Kondisi usaha nasabah yang sedang menurun.

   Menurunnya kondisi usaha nasabah menjadi factor utama yang menyebabkan nasabah telat bayar bahkan gagal melunasi kewajibannya kepada bank. Pada produk pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) hal ini sangat mungkin terjadi. Hal ini dikarenakan jangkauan maupun sasaran pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) adalah usaha kecil atau mikro.

   Jadi, berdasarkan fakta yang ada ditemui di lapangan bahwa salah satu penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah keluhan nasabah tentang menurunnya omset yang didapatkan.

2. Adanya maksud dan tujuan yang kurang baik dari nasabah untuk melalaikan kewajiban kepada bank.

3. Kebijakan pemerintah

   Ada kalanya kebijakan pemerintah yang tidak memihak kepada perkembangan usaha kecil dan menengah sehingga menyulitkan berkembangnya usaha masyarakat tersebut. Dengan demikian, keadaan ini akan berimpas kepada kewajiban nasabah kepada bank.

4. Bencana alam

Pembiayaan bermasalah juga muncul akibat bencana alam yang menerjang usaha nasabah, seperti banjir, gempa bumi, longsor, angin topan, dan lain sebagainya. Dampak yang ditimbulkan akibat bencana alam ini yaitu usaha nasabah menjadi porak-poranda dan rusak berat yang mengakibatkan nasabah tidak dapat melanjutkan usahanya dan berimplikasi kepada kewajibannya kepada bank.

b. Upaya yang Dilakukan *Account Officer* dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah

Menekan pembiayaan bermasalah sama halnya dengan melakukan pencegahan. Oleh karena itu *account officer* harus memiliki kemampuan yang khusus agar dapat mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut. Ada beberapa tindakan yang dilakukan oleh *account officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah :

1. Berhati-hati dalam memberikan pembiayaan

Seorang *account officer* akan bertindak selektif dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah. Dalam etika perbankan, *account officer* tidak boleh bersikap personal dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah.

2. Melakukan *monitoring* dan pengawasan pembiayaan secara terus menerus

   Tujuan utama dilakukannnya pengawasan pembiayaan adalah untuk mencegah terjadinya resiko, seperti telat bayar maupun gagagl bayar. Sehingga, menyebabkan terjadinya kerugian pada bank yang bersangkutan.

3. Menghubungi nasabah yang bersangkutan bahwa angsurannya telah jatuh tempo.

4. Mencari nasabah kerumah atau ketempat usahanya dan menjemput angsuran nasabah PPUM.

   Terkadang salah satu penyebab telat bayar adalah nasabah lupa akan waktu jatuh tempo dan juga nasabah memiliki kesibukan tersendiri untuk mengantarkan angsurannya ke bank.[50]

5. Memberikan surat peringatan/SP 1 apabila nasabah tidak kunjung membayar dalam jangka waktu 1 bulan. Selanjutnya memberikan SP 2 jika nasabah tidak juga membayar dalam jangka waktu 2 bulan. Dan terakhir *account officer* akan mengirimkan SP 3 jika dalam waktu lebih kurang 2 minggu nasabah tidak juga membayarkan kewajibannya.

[50] Wawancara Langsung dengan Bambang Haryono M (Petugas Pembiayaan Mikro dan Kecil PT. BPD Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang), Pada Tanggal 28 Maret 2019.

6. Melakukan restrukturisasi pembiayaan jika SP 1 sampai dengan SP 3 tidak juga dihiraukan oleh nasabah.

Ketentuan restrukturisasi pembiayaan merujuk kepada Pedoman Pelaksanaan Pembiayaan (PPP) tentang penyelesaian pembiayaan bermasalah, keputusan dan atau surat Direksi terkait dan peraturan Bank Indonesia / Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang berlaku.

Prosedur Restrukturisasi Pembiayaan bagi nasabah pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) yang bermasalah (kualitas non lancar) dapat dilakukan restrukturisasi pembiayaan, sepanjang memenuhi criteria, persyaratan dan prosedur yang sesuai dengan melakukan :

a. Penurunan margin pembiyaan
b. Perpanjangan jangka waktu pembiayaan
c. Pengurangan tunggakan margin
d. Pengurangan tunggakan pokok pembiayaan
e. Penambahan fasilitas pembiayaan
f. Konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara.[51]

[51] *Standard Operasional Procedure* Produk Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

Untuk mengatasi agar profit Bank tidak terpengaruh akibat pembiayaan bermasalah maka *account officer* akan melakukan :

a. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh *account officer* dengan cara mengikuti *standard operasional procedure* (SOP) produk pembiayaan PPUM.
b. Hindari bisnis yang tidak dipahami

   Ketika *account officer* mengenali usaha yang dijalankan oleh nasabah, maka ketika terjadi pembiayaan bermasalah *account officer* dapat mencarikan jalan keluar bersama-sama dengan nasabah. Sehingga, hal ini tidak akan mempengaruhi profit bank secara langsung. Berbeda halnya jika *account officer* tidak paham dengan usaha yang dijalankan oleh nasabah, ketika terjadi pembiayaan bermasalah belum tentu *account officer* dapat mencarikan solusi yang tepat agar profit bank tidak menurun.[52]

Jadi, dengan adanya upaya-upaya tersebut, dapat dilihat dengan jelas bahwa peranan *account officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah pada Bank Nagari Syariah Padang Panjang sangatlah baik. Hal ini terbukti bahwa persentase jumlah pembiayaan bermasalah tidak lebih dari 1 % setiap tahunnya.

[52] Wawancara Langsung dengan Bambang Haryono M (Petugas Pembiayaan Mikro dan Kecil PT. BPD Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang), Pada Tanggal 28 Maret 2019.

Oleh karena itu, pihak Bank Nagari Syariah Padang Panjang selalu menekan agar pesrsentase ini tidak naik di setiap tahunnya. Dengan demikian, *account officer* dituntut untuk selalu bersikap professional agar dapat mengatasi segala permasalahan yang terkait dengan pembiayaan.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Setelah dilakukan analisis dan pembahasan penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa tindakan yang dilakukan oleh *account officer* dalam menekan pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) bermasalah diantaranya :

a. Berhati-hati dalam memberikan pembiayaan
b. Melakukan *monitoring* dan pengawasan pembiayaan secara terus menerus
c. Menghubungi nasabah yang bersangkutan bahwa angsurannya telah jatuh tempo.
d. Mencari nasabah kerumah atau ketempat usahanya dan menjemput angsuran nasabah PPUM.
e. Memberikan surat peringatan/SP 1 apabila nasabah tidak kunjung membayar dalam jangka waktu 1 bulan. Selanjutnya memberikan SP 2 jika nasabah tidak juga membayar dalam jangka waktu 2 bulan. Dan terakhir *account officer* akan mengirimkan SP 3 jika dalam waktu lebih kurang 2 minggu nasabah tidak juga membayarkan kewajibannya.
f. Melakukan restrukturisasi pembiayaan jika SP 1 sampai dengan SP 3 tidak juga dihiraukan oleh nasabah.

B. SARAN

Setelah penelitian dan analisis serta ditarik beberapa kesimpulan, maka peneliti memberikan sedikit sara untuk dijadikan bahan pertimbangan diantaranya :

1. Untuk IAIN khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, diharapkan untuk memperpanjang waktu pelaksanaan magang. Dengan demikian mahasiswa lebih bisa merekspresikan dirinya pada dunia perbankan.
2. Untuk pihak Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang, diharapkan dapat selalu menjaga rasa solidaritas antara satu dengan yang lainnya.
3. Untuk *Account Officer* Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang, diharapkan dapat meningkatkan kinerja yang ada sehingga pembiayaan bermasalah tersebut tidak lagi ditemui pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

DAFTAR PUSTAKA

Afifuddin, dkk. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung : CV. Pustaka Setia.

Ananda, Pipit Rizki. 2017. Skripsi Jurusan Perbankan Syariah (IAIN Tulungagung), 22 November 2017.

Arifin, Zainul. 2009. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa.* Jakarta : Azkia Publisher.

Chariri, Gartiria Hutami Anis. Skripsi. *Pengaruh Konflik Peran dan Ambiguitas Peran terhadap Komitmen Independensi Auditor Internal Pemerintah Daerah.* Semarang : Universitas Diponegoro.

Gunawan, Imam. 2015. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta : PT. Bumi Aksara.

Hasan, Irmayanti. 2011. *Manajemen Operasional Perspektif Integratif.* Malang : UIN Maliki Press.

Ismanto, Kuat. 2015. *Manajemen Syariah : Implementasi TQM dalam Lembaga Keuangan Syariah.* Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Kasmir. 2007. *Manajemen Perbankan*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.

_____ . 2014. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.

_____ . 2014. *Bank dan Lembaga Keuagan Lainnya.* Jakarta : Rajawali Pers.

Ketentuan Pembiayan Syariah. PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Kantor Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

Ketentuan Penghimpunan Dana. PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Kantor Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

Latifah, Ifah (103046128337). 2008. Skripsi. *Peranan Account Officer dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah di PT. BPR Syariah Harta Insan Karimah.* Jakarta : UIN Syarif Hidayatullah.

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

_____ . 2015. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta : Rajawali Pers.

Nuryanti. 2013.Skripsi Jurusan Ekonomi Islam. Bukittinggi : IAIN Bukittinggi.

Organisasi dan Tata Kerja PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Kantor Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

Peraturan pelaksanaan PPUM ditetapkan melalui Surat Ketetapan Direksi Nomor SK/012/DIR/04-2017 tgl 03 April 2017.

Rivai, Veithzal, dkk. 2007. *Islamic Financial Management "Teori, Konsep dan Apikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa".* Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.

Sadi, Muhamad. 2015. *Konsep Hukum Perbankan Syariah.* Malang : Setara Pers.

Sava, Juviani. 2016. Skripsi Jurusan Ekonomi Islam. Bukittinggi : IAIN Bukittinggi .

Shihab, M. Quraish. 2002. *Tafsir Al-Mishbah : Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an.* Jakarta : Lentera Hati.

Standard Operasional Procedure Produk Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

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

Sutanto, Herry. 2013. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah.* Bandung : Pustaka Setia.

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

Wawancara Langsung dengan Bambang Haryono M (Petugas Pembiayaan Mikro dan Kecil PT. BPD Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang).Pada Tanggal 28 Maret 2019.