

STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH DI BMT BRINGIN HARJO NGAWI

*¹Govan Ardhian Putra, ²Linawati, ³Iftihor, ⁴Mahmudi

^{1,2}Institut Agama Islam Ngawi

^{3,4}Institut Agama Islam Nazhatut Thullab (IAI NATA) Sampang

¹govan33@gmail.com

²zhanawa25@gmail.com

³iftihor.kacong@gmail.com

⁴muchmode08@gmail.com

ABSTRAK

Pembiayaan merupakan pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada masyarakat yang harus dikembalikan sesuai perjanjian dan ketentuan diawal, dalam berjalannya waktu nasabah ada yang mengalami keterlambatan pembayaran ada juga yang sampai mengalami pembiayaan bermasalah, metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan cara datang langsung ke BMT Bringin Harjo. Hasil yang diperoleh pembiayaan bermasalah bisa ditangani secara bertahap.

Kata kunci: *Strategi, Pembiayaan Bermasalah, BMT*

ABSTRACT

Financing is a loan provided by a financial institution to the community which must be returned according to the agreement and conditions at the beginning, over time some customers experience delays in payment, some also experience financing problems, the method used in this study is qualitative in a way come directly to BMT Bringin Harjo. The results obtained are problematic financing can be handled in stages

Keywords: *Strategy, Problematic Financing, BMT*

PENDAHULUAN

Baitul Mall al-Tamwil (BMT) adalah pusat bisnis mandiri terintegrasi yang konten intinya adalah bait al-maal wa tamwil, yaitu mengembangkan usaha produktif dan berinvestasi dalam peningkatan kualitas kegiatan ekonomi bagi pengusaha kecil dan menengah sebagai bagian dari upaya mengentaskan kemiskinan dan mendukung pembiayaan kegiatan ekonomi.¹BMT melakukan dua jenis kegiatan usaha : kegiatan usaha utama dan kegiatan usaha sekunder. Baitul Maal memfokuskan upayanya pada penghimpunan dan penyaluran dana nonprofit seperti zakat, infaq, dan shodaqoh.² Sedangkan Baitul Tamwil mengutamakan pertumbuhan kegiatan investasi dan produksi dengan tujuan

¹ Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga- Lembaga Perekonomian Umat: Sebuah Pengenalan* (Jakarta; PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm 183

² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah : Deskripsi dan Ilustrasi* (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), hlm 96

ekonomi atau usaha yang saling mendukung dalam pelaksanaannya untuk pengembangan prakarsa kesejahteraan masyarakat.³

Pembiayaan adalah proses mengarahkan uang tunai dari satu pihak ke pihak lain yang membutuhkan dalam rangka mendukung suatu investasi yang direncanakan, baik oleh organisasi, lembaga, atau orang. Lembaga keuangan Islam adalah bisnis yang menyediakan keuangan dan jasa keuangan lainnya sesuai dengan prinsip - prinsip Islam

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian yang tergolong dalam penelitian lapangan (*field research*) yaitu metode yang mempelajari fenomena dalam lingkungan yang alamiah.⁴ Oleh karena itu, obyek penelitiannya adalah obyek di lapangan yang sekiranya mampu memberikan informasi tentang penelitian. Tujuan dalam penelitian ini adalah membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual atau akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.⁵

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, dengan pendekatan kualitatif yaitu pendekatan yang temuan temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya.⁶ Pendekatan ini digunakan dalam mengumpulkan data sebanyak-banyaknya mengenai Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Di BMT. Oleh karena itu hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan suatu gambaran yang utuh dan terorganisasi dengan baik tentang komponen-komponen tertentu, sehingga dapat memberikan kebenaran hasil penelitian.

Penelitian kualitatif juga merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Adapun karakteristik penelitian kualitatif antara lain, berlangsung dalam latar yang alamiah, peneliti sendiri merupakan instrumen atau alat pengumpul data yang utama, dan analisis datanya dilakukan secara induktif.⁷

Tempat penelitian mengenai Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Di BMT Bringin Harjo Ngawi, Penelitian ini telah dilaksanakan setelah proposal diseminarkan dan yang dimana peneliti melakukan penelitian selama 1 (satu) bulan.

Sumber adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Adapun sumber data dalam penelitian ini terdiri dari: Data primer merupakan data yang langsung diperoleh dari hasil wawancara, wawancara dapat dipandang sebagai metode pengumpulan data sepihak yang dikerjakan secara sistematis berlandaskan pada tujuan penelitian. Dimana data ini tertuang dalam item-item pertanyaan yang

³ Baihaqi Abd. Majid dan Syaifuddin A. Rasyid, *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syariah : Perjalanan Gagasan dan Gerakan BMT di Indonesia* (Jakarta: PINBUK, 2000), hlm 182

⁴ Dedy Mulyasa, *Metodologi Penelitian Kualitatif (Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya)*, (PT Remaja Rosdakarya: Bandung, 2008), hlm. 160.

⁵ Muhammad Nazir, *Metode Penelitian*, (Ghalia Indonesia: Jakarta, 1998), h. 63.

⁶ LexyJ. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (PTRemaja Rosdakarya: Bandung, 1989), h. 6.

⁷ *Ibid.*, h.4-10.

dihasilkan dari wawancara dengan narasumber.⁸ Yakni data-data yang diambil dilapangan terkait dengan judul penelitian, misalnya wawancara dengan pemilik usaha mikro atau toko (kios) yang ada pada daerah Stain desa Batu Merah Kecamatan Sirimau.

Adapun data sekunder merupakan data pendukung dan pelengkap data penelitian. Data tersebut diperoleh dari data atau informasi yang diperoleh dari buku, jurnal, surat kabar, artikel, atau internet. Selain itu juga diperoleh dari literature-literatur kepustakaan dan sumber lainnya yang berkaitan dengan materi proposal ini.⁹

Metode pengumpulan data yang dapat digunakan untuk membahas masalah yang terdapat dalam penelitian ini yaitu berupa:

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Metode observasi digunakan untuk membuktikan data yang diperoleh selama penelitian dengan menerapkan metode observasi nonpartisipan, dimana penulis berlaku sebagai pengamat dan tidak ambil bagian dalam aktifitas yang dilaksanakan.¹⁰ Teknik ini dilakukan dengan cara melakukan pengamatan langsung, hal ini dilakukan untuk mengetahui secara pasti bagaimana strategi penguatan usaha mikro terhadap keberadaan ritel pada daerah Stain di desa Batu Merah.

b. Wawancara

Interview atau wawancara yaitu percakapan dengan maksud tertentu. Sedangkan jenis pedoman interview yang akan digunakan adalah jenis pedoman interview tidak terstruktur, yakni pedoman wawancara yang hanya memuat garis-garis besar pertanyaan yang mengacu pada tujuan terkait strategi penguatan usaha mikro terhadap keberadaan ritel pada daerah Stain di desa Batu Merah. Adapun wawancara akan dilakukan pada 10 orang pemilik kios atau toko yang berada didaerah Stain.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi, yaitu cara yang digunakan untuk mencari data mengenai hal-hal yang variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda dan sebagainya. Metode ini digunakan untuk memperoleh data.¹¹

d. Informan Penelitian

Tentang dokumen, catatan atau arsip yang dimiliki perusahaan yang ada hubungannya dengan peneliti seperti struktur organisasi dan sejarah perusahaan. Informan penelitian adalah orang-orang yang dapat memberikan informasi. Informan penelitian adalah sesuatu baik orang, benda ataupun

⁸ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial Format-Format Kuantitatif dan Kualitatif*, (Surabaya: Airlangga University press, 2001), h. 129.

⁹ *Ibid.*,

¹⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan*, (Jakarta : UI Press, 1989), h.145.

¹¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2013), h. 274.

lembaga (organisasi), yang sifat keadaanya diteliti informan penelitian dalam penelitian ini adalah 10 Pemilik usaha kios Atau tokoh

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam alur pencairan dari awal sampai akhir pembiayaan dilakukan oleh marketing BMT atau yang disebut *account officer*.

Adapun kinerja *account officer* meliputi tahap sebagai berikut :

1. Tahap permohonan pembiayaan

Tugas *Account Officers* saat ini adalah mencari calon debitur agar target kerja yang telah ditetapkan dapat tercapai. Pada titik ini, kegiatan AO terdiri dari menjual produk dan layanan BMT, khususnya keuangan, dan melayani konsumen yang ingin mengajukan kredit.

2. Tahap pengusulan pembiayaan

Untuk meningkatkan modal yang tersedia bagi perusahaan. Untuk menarik calon nasabah untuk mengajukan pembiayaan, seorang *account officer* harus memenuhi tugas pemasaran.

3. Tahap pemberian fasilitas pembiayaan

Nasabah mendapatkan fasilitas pembiayaan sesuai dengan kebutuhannya setelah melalui proses pemberian pembiayaan yang telah disetujui untuk direalisasikan. Pada tahap ini, tugas *Account officer* adalah melakukan kunjungan untuk memantau jalannya bisnis.

4. Tahap perpanjangan pembiayaan

BMT akan memeriksa fasilitas pembiayaan jika nasabah masih ingin memperpanjang pinjaman.

- a. Strategi *account officer*

Strategi dapat didefinisikan sebagai proses pengambilan keputusan yang berfokus pada misi jangka panjang perusahaan atau organisasi, serta menyusun jalan untuk mencapai tujuan yang diharapkan.¹² Untuk penelitian ini, peneliti menggunakan teori Mintzberg dalam strategi *Account officer*. Mintzberg mengemukakan 5P yaitu perencanaan (*plant*), pola (*pattern*), posisi (*position*), prospektif (*view*), dan permainan atau taktik yang kesemuanya memiliki arti yang sama dengan strategi (*play*).¹³

- b. Strategi adalah Perencanaan (*Plan*)

Rancangan strategi memuat tentang aspek perencanaan, arahan dan atau acuan gerak langkah perusahaan/organisasi guna menggapai suatu tujuan dimasa yang akan datang. Tidak semua strategi digunakan untuk perencanaan di masa depan, tetapi juga menyangkut semua hal yang sudah dilakukan dimasa lampau. Seperti contohnya pola-pola perilaku bisnis yang sudah melakukan strateginya di masa lampau.

- c. Strategi sebagai Pola (*Pattren*)

¹² Husain Umar, *Strategic Management In Action : Konsep, Teori, dan Teknik*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), hlm 31.

¹³ Crown Dirgantoro, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: PT Grasindo, 2001), hlm 5.

Mintzberg berpendapat bahwa strategi sebagai pola, kemudian dapat disebut sebagai “*intended Strategy*” (belum terealisasi dan berorientasi ke masa yang akan datang) dan “*realized strategy*” (sudah dilakukan oleh perusahaan / organisasi).

d. Strategi sebagai Posisi (*Position*)

Mintzberg berpendapat bahwa strategi sebagai posisi yang melihat ke arah bawah, yang berarti kesatu titik tujuan ketika pelanggan bertemu dengan produk tertentu serta melihat keluar guna mengawasi berbagai aspek lingkungan eksternal.

e. Strategi sebagai Posisi (*Position*)

Perspektif lebih condong melihat keluar yaitu internal perusahaan / organisasi, yang tentunya berbeda dengan strategi sebagai pola dan strategi yang lebih condong melihat ke dalam yaitu internal perusahaan/organisasi yang lebih condong melihat ke dalam yaitu internal perusahaan / organisasi.

f. Strategi sebagai Permainan (*Play*)

- g. Mintzberg berpendapat bahwa strategi sebagai permainan, adalah suatu *manuver* tentu guna mengelabui pesaing lainnya. Misalnya merk tertentu meluncurkan merk keduanya agar keberadaannya tetap aman, kukuh dan tidak tersentuh. Alasannya yaitu agar para pesaing fokus berperang melawan merk kedua tadi.

Analisis Kelayakan Pembiayaan

1. Kelayakan pembiayaan

Analisis kelayakan finansial adalah penelitian yang menentukan kelayakan proposal pembiayaan nasabah. Temuan analisis mengungkapkan jika bisnis pelanggan dapat dipraktikkan, dalam arti bahwa bisnis yang dibiayai dianggap sebagai sumber pengembalian dalam hal jumlah dan pengguna, serta struktur pembiayaan yang tepat untuk melindungi BMT dan risiko pelanggan dan keuntungan.¹⁴ Kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya dan mematuhi komponen peraturan syariah harus dipertimbangkan saat memeriksa pembiayaan.¹⁵

Salah satu metode analisis pembiayaan yang dapat menjadi filter pertama dalam upaya lembaga keuangan untuk menangkal ancaman pembiayaan bermasalah dapat membantu mengurangi pembiayaan bermasalah. Faktor kunci dan paling signifikan dalam membuat keputusan keuangan adalah kelayakan pembiayaan. Sebelum menawarkan pelanggan dengan kredit.

BMT melakukan upaya *preventif* dengan melakukan analisis 5C yaitu :¹⁶

a. *Character*

¹⁴ Trisandani P Usanti dan Abd Shobad, *Transaksi bank Syariah* (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2013), hlm 104

¹⁵ Wangsawidjaya, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta : PT Gramedian, 2012), hlm 447-448.

¹⁶ Afandi, Pandi. 2010. “*Analisis Implementasi 5C Bank BPR Dalam Menentukan Kelayakan Pemberian Kredit pada Nasabah (Studi Kasus pada PD BPR Bank Salatiga dan PT BPR Kridaharta Salatiga)*”. Jurnal Among Makarti, Vol. 3 No 5 Juli 2010

Penilaian karakter pelanggan untuk mengetahui itikad baik pelanggan dalam memenuhi kewajibannya dan untuk moral, karakter. Karakter merupakan faktor yang dominan dan penting. Gambaran tentang calon nasabah dapat diperoleh dengan upaya antara lain:

- 1) Meneliti riwayat hidup calon nasabah
- 2) Verifikasi data dengan melakukan interview
- 3) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya
- 4) BMT Indonesia mengecek dan meminta informasi antar BMT.¹⁷

b. *Chapital*

Modal pelanggan sendiri yang diinvestasikan di perusahaan mereka dievaluasi, serta potensi mereka untuk meningkatkan modal sesuai kebutuhan dalam menanggapi perubahan bisnis.

c. *Capacity*

Kapasitas adalah kemampuan untuk menjalankan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan yang diharapkan dan membayar kembali dana yang dipinjam. untuk mengukur *capacity* dilakukan melalui berbagai pendekatan yaitu:

- 1) Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance* apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu (minimal 2 tahun terakhir).
- 2) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan BMT.
- 3) Pendekatan manajerial yaitu menilai kemampuan dan ketrampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- 5) Pendekatan teknik, yaitu menilai kemampuan¹⁸ mengelola faktor - faktor produksi, seperti tenaga kerja sumber bahan baku peralatan hingga kemampuan merebut pasar.

d. *Condition*

Kondisi mengacu pada keadaan bisnis pelanggan, yang dipengaruhi oleh faktor sosial dan ekonomi. Pembatasan pemerintah, iklim politik dan ekonomi global, dan kondisi ekonomi yang mempengaruhi pemasaran produk dan keuangan adalah semua faktor yang mempengaruhi kondisi.

e. *Collateral*

- f. Nasabah menyerahkan aset atau benda sebagai jaminan atas pembiayaan yang diperolehnya. BMT harus memulai proses agunan untuk menentukan komitmen

¹⁷ Trisida P. Usanti, Abd. Shomad. *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika Offer, 2013, hlm 67.

¹⁸ *Ibid*, hlm 67-68

keuangan fisik nasabah kepada BMT. Jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukum jaminan adalah semua faktor dalam penilaiannya.

Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari dua segi sebagai berikut:

- 1) Segi ekonomis yaitu nilai enomis dari benda yang digunakan.
- 2) Segi yuridis, yaitu menilai apakah acunan tersebut memenuhi syarat - syarat yuridis untuk dipakai sebagai acunan.

Analisis Pembiayaan Bermasalah

1. Proses pengajuan pembiayaan pada BMT Bringin Harjo

peneliti menemukan berbagai tahap dalam kinerja yang harus dilakukan baik dalam tahap permohonan, pengusulan, perpanjangan pembiayaan dan penyediaan fasilitas dalam pembiayaan. Pada tahap ini *account officer* bekerja semaksimal mungkin dalam proses penentuan pembiayaan ini. Pada tahap penentuan pembiayaan ini *account officer* meminta calon debitur ataupun debitur untuk menentukan tujuan pengajuan pembiayaan dengan mengumpulkan persyaratan yang sudah ditentukan dari pihak BMT. Pada setiap proses *account officer* akan memberikan pelayanan apa saja yang perlu dilalui dalam pengajuan pembiayaan agar dikatakan layak sesuai dengan standar yang telah ditentukan.

account officer. Semakin panjang waktu pembiayaan semakin banyak bunga yang harus dibayar. Selain itu, panjangnya waktu pembiayaan ini berdasarkan kepentingan pembiayaan, usaha yang membutuhkan pembiayaan serta tingkat barang yang diagunkan

Disisi lain, dokumen ketentuan ataupun layak sesuai dengan standar yang telah ditentukan.

Dokumen ketentuan panjangnya pembiayaan ditentukan berdasarkan hasil wawancara yang didapatkan oleh

Adapun kinerja *Account Officer* meliputi tahap sebagai berikut.

a. Tahap permohonan pembiayaan

Pada tahap ini seorang *Account Officer* bekerja mencari prospek calon debitur guna memenuhi sasaran kerja yang telah ditetapkan. Aktivitas *Account Officer* dalam tahap ini adalah memasarkan produk dan jasa BMT khususnya pembiayaan, melayani nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan.

1) Tahap pengusulan pembiayaan

Untuk menambah modal usahanya, seorang *Account Officer* perlu melakukan fungsi pemasaran agar mendapatkan calon nasabah untuk mengajukan pembiayaan.

2) Tahap pemberian fasilitas Pembiayaan

Nasabah mendapatkan fasilitas pembiayaan sesuai dengan kebutuhannya setelah melewati proses pemberian pembiayaan yang sudah memperoleh

persetujuan untuk direalisasikan. Pada tahap ini, tugas *Account Officer* melakukan kunjungan untuk memantau jalannya usaha.

3) Tahap perpanjangan pembiayaan

Apabila nasabah masih ingin memperpanjang pembiayaan maka BMT akan meninjau ulang fasilitas pembiayaan

Berdasarkan data yang didapat, di lapangan peneliti menemukan beberapa temuan data terkait proses sistem kerja *account officer* terhadap permohonan pembiayaan yang berada di BMT Bringin Harjo Ngawi. Proses sistem kerja *Account Officer* ini meliputi *officer* beberapa tahap. Pada tahap pertama adalah tahap permohonan pembiayaan. Pada tahap ini *account officer* memberikan waktu kepada calon debitur untuk menyelesaikan persyaratan sebagai standar penyeleksian dalam pembiayaan. Hal ini sesuai dengan hasil dokumentasi bahwa dalam tahap permohonan harus mengumpulkan berbagai persyaratan dalam mendapatkan pembiayaan oleh BMT tersebut. Adapun persyaratan yang tertera dalam proses permohonan pembiayaan meliputi barang yang diagunkan, identitas calon debitur kartu keluarga, dan barang-barang penting terhadap barang yang diagunkan. Pada tahap permohonan meliputi pembiayaan ini meliputi pada tahap penerimaan permohonan, penyeleksian kelayakan pembiayaan dan kelengkapan dari persyaratan tersebut. Meskipun dalam tahap permohonan ini perlu dibuktikan bahwa dalam menentukan persyaratan menunjukkan ketelitian dalam mengajukan permohonan dalam tahap wawancara terhadap calon debitur.

Pada tahap selanjutnya adalah tahap pengusulan pembiayaan. Setelah melakukan penyeleksian terhadap informasi yang didapat dari sosial yang ada. Dalam tahap pengusulan ini berjalan dengan melakukan pemasaran terhadap fasilitas yang ditawarkan selama ini pihak BMT melakukan pengusulan BMT dengan mendapatkan debitur dari hasil pemasaran yang telah dilakukan. Pada tahap ini pula perlu adanya pengenalan lebih awal dalam menentukan pembiayaan yang sesuai dengan kriteria tersebut dengan meninjau ulang dari analisis 5C pada tahap wawancara. Sehingga *Account Officer* sangat mengetahui tahap yang berjalan dalam mendapatkan informasi yang didapat. Pada BMT ini menggunakan persyaratan permohonan calon debitur dengan melihat dari hasil wawancara yang didapat.

Setelah melakukan tahap pengusulan pembiayaan, Peran *Account Officer* adalah tahap pemberian fasilitas pembiayaan. Pada tahap pembiayaan ini menunjukkan bahwa *Account Officer* menawarkan fasilitas yang ada berdasarkan fitur calon debitur yang dipilih. Melihat dari fasilitas yang didapat, maka perlu adanya gaya komunikasi yang baik dalam menawarkan fasilitas pembiayaan. Dengan adanya penawaran dari fasilitas yang disediakan dalam pembiayaan.

Pada tahap peran *Account Officer* yang terakhir meliputi pembiayaan yang meninjau ulang fasilitas pembiayaan dengan meninjau ulang fasilitas pembiayaan yang didapat oleh calon

debitur ataupun debitur. Dengan adanya peninjauan kembali tersebut pihak BMT akan mengetahui lamanya waktu pembiayaan yang berjalan dalam melakukan pembiayaan tersebut. Sehingga panjang waktu pembiayaan bergantung pada fasilitas yang didapat. Berdasarkan hasil observasi dalam proses pembiayaan di BMT Bering Harjo Ngawi, Peneliti menemukan berbagai tahap dalam kinerja yang harus dilakukan baik dalam tahap permohonan, pengusulan, perpanjangan pembiayaan dan penyediaan fasilitas dalam pembiayaan. Pada tahap ini *Account Officer* bekerja semaksimal mungkin dalam proses penentuan pembiayaan ini. Pada tahap penentuan pembiayaan ini *Account Officer* memintakan debitur ataupun debitur untuk menentukan tujuan pengajuan pembiayaan dengan mengumpulkan persyaratan yang sudah ditentukan dari pihak BMT. Pada setiap proses *account officer* akan memberikan pelayanan apa saja yang perlu dilalui dalam pengajuan pembiayaan agar dikatakan layak sesuai dengan standar yang telah ditentukan.

Disisi lain, dokumen ketentuan panjangnya pembiayaan ditentukan berdasarkan hasil wawancara yang didapatkan oleh *Account Officer*. Semakin panjang waktu pembiayaan semakin banyak bunga yang harus dibayar. Selain itu, panjangnya waktu pembiayaan ini berdasarkan kepentingan pembiayaan, usaha yang membutuhkan pembiayaan serta tingkat barang yang diagunkan.

Bentuk pengelolaan *Account* adalah dengan memberikan pelayanan yang baik kepada para konsumen BMT. Selain itu, *account officer* juga bertugas mengelola produk yang ada di BMT dengan memasarkan kepada masyarakat dengan memberikan benefit dari produk tersebut. Dalam mengelola pembiayaan *Account Officer* sangat berperan penting dalam menentukan calon debitur atau nasabah *account officer* menjadi peran penting sebagai satu-satunya yang bertemu langsung dengan konsumen. Dengan kesempatan tersebut, *account officer* harus teliti dalam mengelola pembiayaan yang tersedia di BMT Bringin Harjo Ngawi.

Berdasarkan paparan data diatas, maka peneliti menganalisa bahwa tahap sistem kinerja *Account Officer* BMT Bringin Harjo Ngawi meliputi tahap permohonan pembiayaan, tahap pengusulan pembiayaan, tahap pemberian fasilitas pembiayaan, tahap perpanjangan pembiayaan. Hal ini sesuai dengan teori kinerja *Account Officer* meliputi tahap permohonan pembiayaan, tahap pengusulan pembiayaan, tahap pemberian fasilitas pembiayaan, tahap perpanjangan pembiayaan. Dari beberapa tahap kinerja peran *account officer* tersebut menunjukkan bahwa peran *account officer* sangat penting dalam menentukan kelayakan permohonan pembiayaan. Dari segi kelayakan pembiayaan sendiri *account officer* harus mengacu pada analisis 5 C (*character, capacity, capital, condition, collateral*) agar memperkecil pembiayaan bermasalah.

2. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bmt Bringin Harjo Ngawi

Para peneliti menemukan berbagai penyebab keuangan bermasalah berdasarkan temuan data lapangan. Permasalahan yang terjadi, menurut berbagai sumber, antara lain pembiayaan yang sulit, baik dari segi pembayaran maupun dokumen - dokumen yang diperlukan terkait dengan komoditas yang dijaminkan.

Account officer memiliki dua fungsi ganda dalam melaksanakan tugasnya. Disatu pihak seorang *account officer* sebagai petugas BMT yang harus bekerja sesuai dengan kebijakan dan tujuan BMT, dengan demikian dapat memberikan perolehan kepada BMT. Selain itu juga memberikan kondisi yang terbaik untuk nasabahnya maupun yang nampak dari biaya yang wajib dikeluarkan oleh nasabah. Oleh sebab itu, seorang *account officer* dituntut untuk memaksimalkan kedua sisi relevansi tersebut.

Menurut Jopiedan Yosuf berpendapat peran *Account Officer* adalah:

a. Mengelola *account*

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

b. Mengelola produk

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

c. Mengelola pembiayaan

Account Officer berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya. Seorang *account officer* harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang bisnis nasabahnya.

d. Mengelola penjualan

Seorang *Account Officer* pada dasarnya merupakan ujung tombak BMT dalam memasarkan produknya maka seorang *Account Officer* wajib mempunyai kemampuan meyakinkan nasabah sertadapat memasarkan produk yang ditawarkan.

Strategi Pembiayaan Bermasalah

Restrukturisasi: dimanfaatkan untuk melakukan perbaikan dengan tujuan akhir meningkatkan kinerja suatu bisnis, baik individu maupun bisnis Restrukturisasi pembiayaan merupakan salah satu jenis restrukturisasi yang paling umum. Hal ini sering dikaitkan dengan kreditur yang menerima keringanan dari BMT atau organisasi keuangan lainnya, seperti leasing, untuk melunasi hutang mereka. Menurut situs Otoritas Jasa Keuangan (OJK), restrukturisasi kredit merupakan upaya untuk meningkatkan aktivitas perkreditan bagi debitur yang mungkin mengalami kesulitan dalam memenuhi komitmennya. Restrukturisasi didefinisikan sebagai menawarkan

bantuan untuk membayar cicilan utang dari pada menghilangkan utang. Akibatnya, hutang debitur tetap terutang.¹⁹ Tergantung pada penilaian dan kesepakatan bersama antara debitur dengan BMT atau lembaga keuangan lainnya, yang digunakan untuk melakukan modifikasi yang tujuan akhirnya adalah untuk menerapkan kebijakan restrukturisasi kredit BMT antara lain sebagai berikut : Penurunan suku bunga pinjaman.

Persyaratan kredit sedang diperpanjang. Tunggakan bunga pinjaman berkurang. Pengurangan tunggakan pokok pinjaman Fasilitas kredit telah ditambahkan. Konversi kredit adalah jenis keterlibatan ekuitas yang hanya bersifat sementara. BMT, disisi lain, jarang segera mengesahkan restrukturisasi kredit untuk peminjam mereka. Untuk mengajukan restrukturisasi kredit ke BMT, Anda harus memenuhi berbagai persyaratan, antara lain : Debitur mengalami kesulitan membayar kembali pinjamannya, baik pokok maupun bunganya. Debitur memiliki prospek usaha yang menjanjikan dan diharapkan dapat memenuhi komitmennya setelah dilakukan restrukturisasi kredit.

KESIMPULAN

Pembiayaan merupakan pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada masyarakat yang harus dikembalikan sesuai perjanjian dan ketentuan diawal, dalam berjalannya waktu nasabah ada yang mengalami keterlambatan pembayaran ada juga yang sampai mengalami pembiayaan bermasalah, BMT melakukan dua jenis kegiatan usaha : kegiatan usaha utama dan kegiatan usaha sekunder. Baitul Maal memfokuskan upayanya pada penghimpunan dan penyaluran dana nonprofit seperti zakat, infaq, dan shodaqoh. Sedangkan Baitul Tamwil mengutamakan pertumbuhan kegiatan investasi dan produksi dengan tujuan ekonomi atau usaha yang saling mendukung dalam pelaksanaannya untuk pengembangan prakarsa kesejahteraan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, Pandi. 2010. *"Analisis Implementasi 5C Bank BPR Dalam Menentukan Kelayakan Pemberian Kredit pada Nasabah (Studi Kasus pada PD BPR Bank Salatiga dan PT BPR Kridaharta Salatiga)*. Jurnal Among Makarti, Vol. 3 No 5 Juli 2010
- Baihaqi Abd. Majid dan Syaifuddin A. Rasyid, *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syariah : Perjalanan Gagasan dan Gerakan BMT di Indonesia*. Jakarta: PINBUK, 2000.
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial Format-Format Kuantitatif dan Kualitatif*. Surabaya: Airlangga University press, 2001.
- Crown Dirgantoro, *Manajemen Stratejik*, Jakarta: PT Grasindo, 2001

¹⁹<https://money.kompas.com/read/2021/03/24/090756126/apa-itu-restrukturisasi-dan-restrukturisasi-kredit>, Diakses Pada Tanggal 24 Maret 2021 Pukul 09:07

- Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga - Lembaga Perekonomian Umat* : Sebuah Pengenalan. Jakarta; PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* : Deskripsi dan Ilustrasi. Yogyakarta: Ekonisia, 2003.
- <https://money.kompas.com/read/2021/03/24/090756126/apa-itu-restrukturisasi-dan-restrukturisasi-kredit>, Diakses Pada Tanggal 24 Maret 2021 Pukul 09:07
- Husain Umar, *Strategic Management In Action : Konsep, Teori, dan Teknik*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2008.
- LexyJ. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya: Bandung, 1989.
- Linawati, *Singel Digit Pada Pembiayaan Bank BRI Syari'ah Kantor Cabang Pembantu Ploso Jombang* (2017)
- Muhammad Nazir, *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia: Jakarta, 1998.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2013.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan*. Jakarta : UI Press, 1989.
- Trisandani P Usanti dan Abd Shobad, *Transaksi bank Syariah*. Jakarta : PT Bumi Aksara, 2013.
- Wangsawidjaya, *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta : PT Gramedian, 2012.